

050
R454
N-391-ano-35-1998

ACIM

Outubro/98
Nº 391
Ano 35
R\$ 3,00

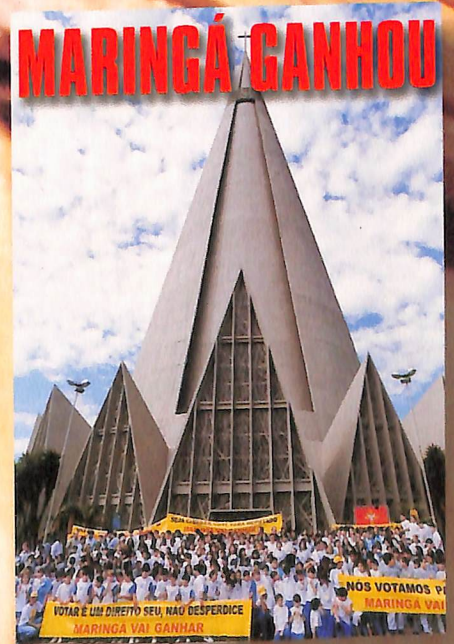
REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

MARINGÁ
MARINGÁ

FOR
L

PRONEX

DE MARINGÁ
PARA O MUNDO



BEM INFORMADO,



Na era da informação quem se mantém atualizado com os acontecimentos do país, do mundo e da sua cidade tem mais chances no mercado de trabalho e até para ampliar o relacionamento interpessoal. Por isso é bom - como você está fazendo neste momento - manter o hábito de leitura de jornais e revistas, além de ficar de olhos e ouvidos atentos à mídia eletrônica. E por falar nisso, agora você conta com uma fonte permanente de informação: a nova CBN-Maringá, a rádio que toca notícia 24 horas por dia e que leva os acontecimentos ao ouvinte através dos mais categorizados nomes da imprensa.



*Carlos Alberto Sardenberg
Em linguagem simples e direta,
a análise das principais notícias
econômicas do dia.*



*Heródoto Barbeiro
Apresenta o Jornal da CBN,
com a participação dos principais
comentaristas das áreas
econômica, política e esportiva.*



*Franklin Martins
A política nacional na análise
precisa, diretamente de Brasília.*

VOCÊ VAI MAIS LONGE.

CBN

A RÁDIO QUE TOCA NOTÍCIA.

MARINGÁ

95.5 FM



Palavra
do
Presidente

Jefferson Nogaroli



Eilson Guitti

ÓTIMAS NOTÍCIAS

A Zona de Processamento Aduaneiro, elaborada a partir do Codem após movimento desencadeado pela ACIM e Fiep, está trazendo ótimos resultados. Foram atraídas 11 empresas até o momento, gerando 690 empregos diretos e 838 indiretos. É previsto um aumento de 30,3% de participação do município no ICMS.

VOTE PARA DEPUTADO

A ACIM e o Codem apresentaram à comunidade os números da campanha eleitoral para deputados estaduais e federais. Foi feito um comparativo entre as eleições de 94 e 98, tanto municipais quanto estaduais. Os números mostram o sucesso da campanha "Maringá vai ganhar - Vote para Deputado".

DEPUTADO FEDERAL

No caso da eleição para deputado federal, houve um acréscimo de 32,12% dos votos válidos. Em 94, 54,20% dos eleitores votaram, enquanto que em 98 este número subiu para 71,61%.

BRANCOS E NULOS

O grande objetivo da campanha "Vote para Deputado" foi de conscientizar o eleitor sobre a necessidade de não desperdiçar seu voto. Os números obtidos refletem com clareza o suces-

so da iniciativa.

NÚMEROS

Em 1994, o número de votos brancos e nulos foi 43.205, o que representa 27,58% dos eleitores. Em 1998, os brancos e nulos caíram para 19.280, apenas 10,22%.

URNA

Durante a apresentação dos números, o juiz eleitoral, Dr. Renê Pereira da Costa, destacou o auxílio da ACIM nas campanhas pelo aumento do número de eleitores e na conscientização da população sobre o uso correto da urna eletrônica.

PARTICIPAÇÃO

Durante a apresentação dos números da campanha "Vote para Deputado", estiveram presentes praticamente representantes de todas as empresas e instituições que auxiliaram a iniciativa.

CONTINUIDADE

O próximo passo da comunidade é continuar a campanha pelo aumento do número de eleitores, para que cheguemos aos 200 mil. O objetivo da ACIM é acompanhar o trabalho dos parlamentares que representam a cidade. Auxiliá-los com projetos, idéias e dados estatísticos, mas também cobrar ações efetivas no apoio ao desenvolvi-

mento econômico e social da região.

PRONOEX

Lançamos em outubro, o Pronoex - Programa Norte Paranaense de Acesso à Exportação. O programa pretende ser um catalisador das diversas organizações públicas e privadas que atuam no fomento e promoção das exportações brasileiras. Na concretização do projeto tivemos o apoio decisivo da Fiep, através do presidente José Carlos Gomes de Carvalho.

UNIÃO

Mais uma vez a união de várias organizações públicas e privadas possibilita uma ação efetiva. No caso do Pronoex, além da ACIM e Fiep, temos a participação da prefeitura, Sebrae e Codem. No lançamento, tivemos a presença do ministro da Indústria e Comércio, Botafogo Gonçalves, do prefeito Jairo Gianoto, do presidente da Faciap, Ardisson Naim Akel, além do empresário José Carlos Gomes de Carvalho.

ABORDAGEM

Através do Pronoex, vamos treinar empresários, preparar a empresa e seu corpo funcional para uma abordagem segura e efetiva do comércio exterior. Os participantes do programa terão compromissos estabelecidos para cumprir as metas de qualidade e preço do produto.

**APRENDA A MULTIPLICAR.
INVISTA NO BOAVISTA**


**BANCO
BOAVISTA**

Uma associação do Banco Espírito Santo,
Grupo Monteiro Aranha e Crédit Agricole.

Clas. 050
 R454
 Reg. 0263
 Data 26-04-05
 Proced. _____
 R\$ _____ NF _____
 _____ Data _____

INDUSTRIAL DE MARINGÁ

Rua Néu Alves Martins, 2521
 Fone: (044) 221-5050
 Fax: (044) 221-5007 - C.P.: 1053 - Maringá - Paraná
 www.acim.com.br - acim@acim.com.br

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Jefferson Nogaroli

1º Vice-Presidente: Antonio Fermenton

2º Vice-Presidente: Adilson Emir dos Santos

Diretor para Assuntos do Comércio:

Ariovaldo Costa Paulo

Diretor para Assuntos Sócio-Econômicos:

Carlos Anselmo

Diretor para Assuntos da Indústria:

Carlos Walter Martins Pedro

Diretor de Finanças e Patrimônio:

Claudio Mukai

Diretor para o Desenvolvimento de Bairros:

Edivaldo Alves da Silva

Diretor de Serviços e Inovação Tecnológica:

Edmar Arruda

Diretora de Eventos e Promoções:

Elizabeth Emídio

Diretor para Assuntos Comunitários:

Luiz Roberto Marquezini

Diretor da Revista ACIM:

Luiz Carlos Masson

Diretor para Assuntos de Comércio Exterior:

Paulo Meneguetti

Diretor de Relações Públicas:

Carlos Alberto Würmeister

Diretor p/ Assuntos de Prestação de Serviços:

Luis Aparecido Tel

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Hélio Costa Curta; Secretário: Paulo Morais
 Badan. Membros: Reginaldo Nunes Ferreira, Sabas
 Martins Fernandes, Carlos Roberto Previdelli, Noemi de
 Oliveira Seravalli, Gilson Odair Barbiero, Jorge Toyofuku,
 José Gomes Ferreira, José Rubens Abrão, Cleide Tono
 Freitas Noronha, Valdir Pignata, Claudomiro Siroti, Ali
 Saadeddine Wardani, Antonio Donizete Busiquia,
 Sebastião Carlos Abrão

MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes, Carlos Mamoru Ajita, Emílio
 Germani, Ermelindo Bolfer, Fernando Henriques, Hélio
 Costa Curta, Joaquim Dutra, Manoel Mário de Araújo
 Pismel, Massao Tsukada, Pedro Granado Martines,
 Raymundo do Prado Vermelho, Sidnei Meneguetti,
 Ubirajara de Araújo Pismel

COPEJEM - CONSELHO DO JOVEM EMPRESÁRIO

Presidente: Luiz Fernando Ferraz

Vice-Presidente: Edson Nakagawa Nishimori

Dir. p/ Eventos de Indústria: Cláudio L. Zavatine

Dir. p/ Eventos do Comércio: Marcos C. Gameiro Óbice

Dir. de Eventos da Prest. Serviços: Daniela Z. Zanutto

Dir. p/ Eventos Comunitários: Paulo Roberto Viscardi

Dir. p/ Eventos Sócio-Econômicos: José O. Trevisan

Dir. de Finanças: Rogério Yabiku

Dir. de Relações Públicas: Luiz Eduardo B. Gonçalves

Dir. de Inovações Tecnológicas: Sandro Bertoni

Dir. p/ Assuntos Universitários: Wilson de M. S. Filho

CONSELHO DA MULHER**EMPRESÁRIA E EXECUTIVA**

Presidente: Solange de Paula

1º Vice-Presidente: Maria Lúcia Fernandes

2º Vice-Presidente: Maria Alice Pinatti

1ª Secretária: Sandra Mara de Carlo Ceranto

2ª Secretária: Sílvia Cristina Franchini Rezende

1ª Tesoureira: Leonita Ap. Prestes Tarosso

2ª Tesoureira: Nilva Cardoso El Ghoz

Diretora Adjunta/Jurídico: Heloísa Vecchi

Dir. Adjunta/Mestre de Cerim.: Cleide Pinto

Diretora Adjunta/Rel.Públicas: Wilma Maria R. Beloto

Diretora Adjunta/Rel.Públicas: Maria Inês P. Szymczak

CÂMARAS SETORIAIS

Informática: Mauro Antonio Cordon Delibório

Turismo e Eventos: Sônia Uliana

Odontologia: Laurindo Furquim

Moveleira: Luiz Roberto de Castro

ASSESSORIA

Assessor de Diretoria: Dirceu Herrero

Gerente Administrativo: Antonio Barison Martins

Diretor de Negócios: Francisco Gabriel Heg

Chefe do SPC: Zenaide Machado

NESTA EDIÇÃO:**06 - ENTREVISTA**

A nova reitora da UEM, Neusa Altoé,
 fala do desafio de administrar uma
 universidade sem recursos

**09 - CAPA**

Pronoex: o caminho
 para o mercado externo

**13 - VOTE PARA DEPUTADO**

Campanha alcançou resultados

**18 - NATAL PRECOCE**

Promoção natalina
 começa em novembro

**19 - FÓRUM DE INFORMÁTICA**

Maringá na rota
 dos grandes eventos

25 - MEU NEGÓCIO

Rubi Jóias:
 paixão pelo ouro

**38 - PENSO ASSIM**

O gerente do PAM, Francisco Roberto de Lima,
 comenta sobre as novas regras para os planos de saúde



**A REVISTA DE NEGÓCIOS
 DO NORTE DO PARANÁ**
 ANO XXXV - Nº 591 - OUTUBRO/98

Publicação Mensal da
 Associação Comercial e Industrial
 de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL
 Luiz Carlos Masson

JORNALISTA RESPONSÁVEL
 Teresa Meneghel - MT-2595-PR

DEPARTAMENTO COMERCIAL
 Claudomiro Venâncio
 Fones: (044) 972-5252 e 221-5072
 venancio@teracom.com.br

CONSELHO EDITORIAL
 Claudomiro Venâncio, Dirceu Herrero
 Gomes, Elizabeth Emídio, Luiz Carlos
 Masson, Luis Fernando Ferraz, Paulo Morais
 Badan e Solange de Paula

Filiada à **ABERJE**
 Associação Brasileira de
 Comunicação Empresarial



**EDIÇÃO, PRODUÇÃO E
 EDITORAÇÃO ELETRÔNICA**
 Editora Organsil Ltda.
 Telefax: (044) 228-5555
 organsil@teracom.com.br

CAPA:
 Criação: Anima Comunicação
 Foto: Edson Guitti e João Mantovan

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.
 A Revista ACIM não se responsabiliza por
 conceitos emitidos em matérias assinadas.

ESCREVA-NOS:

Emita sua opinião sobre a revista.
 Rua Néu Alves Martins, 2521
 Fone: (044) 221-5070 e 221-5072
 Fax: (044) 221-5005/5006/5007
 Caixa Postal 1053 - Maringá - Paraná
 acim@acim.com.br



Leitura
Empresarial

Desnudando as emoções

por Silvia Rezende

Estamos passando por uma fase crítica no campo empresarial, onde cada vez mais é necessário ser precisos e certos para obtermos sucesso em nosso local de trabalho. Muitos estudos já demonstraram que os indivíduos que mais progredem profissionalmente são aqueles que possuem altos níveis de Inteligência Emocional.

Inteligência Emocional, no caso, é simplesmente o uso inteligente das emoções, ou seja, fazer com que as nossas emoções trabalhem a nosso favor, produzindo os resultados que desejamos.

Inteligência Emocional no Trabalho vem nos trazer exercícios práticos e técnicas fáceis, visando acelerar o processo de desenvolvimento da Inteligência Emocional em nosso dia-a-dia.

A obra traz uma linguagem simples, revelando através de exemplos reais como podemos dominar as aptidões essenciais da Inteligência Emocional, alcançando assim o sucesso, que até então, acreditávamos que somente alguns privilegiados poderiam ter. Neste livro, o autor nos conduz à descoberta da emoção como ferramenta poderosa no processo de crescimento profissional.

Nos dias de hoje, onde o estresse provocado pelo excesso de trabalho atinge dimensões incalculáveis, este livro nos ensina como combater este mal, garantindo, assim, uma maior satisfação, e conseqüentemente maior sucesso, no nosso dia-a-dia. Com isto, temos condições de melhorar nossa produtividade, tanto profissional quanto pessoal, nos tornando mais eficientes e competitivos.

Livro:
**Inteligência Emocional
no Trabalho**

Autor: Hendrie Weisinger
Editora: Objetiva

Segundo o autor, a inteligência emocional provém de quatro fontes, que atuam como os componentes do DNA; quando alimentados pela experiência, eles permitem desenvolver habilidades e aptidões específicas, que vão formar a base da inteligência emocional. Ao contrário do DNA biológico, os componentes da inteligência emocional, podem ser desenvolvidos para dar condições de expandi-la significativamente. Esses componentes são:

- A capacidade de perceber, avaliar e expressar corretamente uma emoção;

- A capacidade de gerar ou ter acesso a sentimentos quando eles puderem facilitar sua compreensão de si mesmo ou de outrem;

- A capacidade de compreender as emoções e o conhecimento derivado delas;

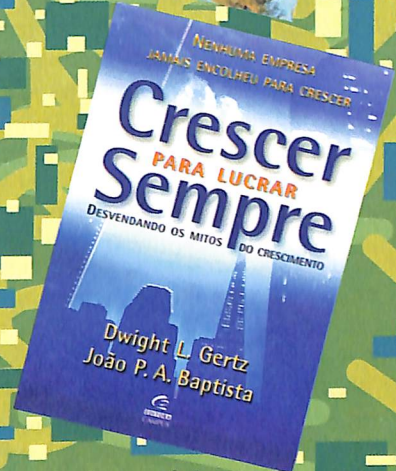
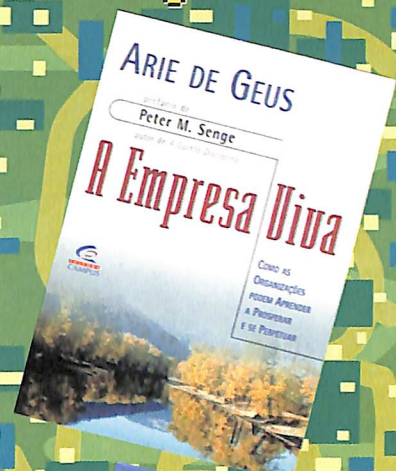
- A capacidade de controlar as próprias emoções para promover o crescimento emocional e intelectual.

O autor revela como cada um desses componentes ajudam a desenvolver as aptidões que, em conjunto, formam nossa inteligência emocional.

Este livro poderá ajudar a todos a desenvolver seu potencial. É extremamente prático e nos abre um assunto que é essencial para o bem-estar do indivíduo, e das empresas.

Silvia Rezende é empresária do setor de Turismo e diretora do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM

Leia agora. O mundo dos negócios não espera.



O mundo dos negócios se transforma rapidamente. Para ficar por dentro do que acontece, a **Bom Livro** traz toda a literatura técnica e profissional de que você precisa. Os melhores títulos de administração, marketing e informática. Livros e revistas nacionais e importados. Com vantagens: você pode pagar em até 3 vezes. Venha conferir. Ou peça pelo **fone (044) 222-5911**. Entregamos em sua empresa.

Bom Livro
livraria e papelaria

- Loja 1: Av. Herval, 362
- Loja 2: R. Santos Dumont, 2556
- Loja 3: Av. Duque de Caxias, 595
- Loja 4: Shopping Aspen Park



Desafios à vista

Primeira reitora a assumir uma universidade no Paraná, Neusa Altoé irá administrar uma instituição carente de recursos e de espaço físico

Newton Chagas
Especial para a Revista ACIM

Mestre em Educação e 25 anos de bagagem universitária. Aos 47 anos, a professora Neusa Altoé enfrenta o maior desafio de sua vida profissional, toda dedicada ao ensino superior. Depois de ocupar a vice-reitoria por quatro anos, ela assumiu o cargo de reitora da Universidade Estadual de Maringá, passando a ser a primeira mulher a dirigir uma universidade paranaense.

Neusa entrará no novo milênio comandando uma instituição de números gigantes - 10,4 mil alunos de graduação e pós-graduação, 1.291 professores, 2.376 servidores e 26 cursos de graduação. Uma universidade que tem se destacado nacionalmente, com vários cursos apontados como alguns dos melhores do País.

Mas o grande desafio da reitora é conseguir solucionar o grave problema da falta de espaço no câmpus-sede. A nova reitora pretende resolver essa situação recorrendo a um financiamento de R\$ 15 milhões junto ao BNDS. O projeto da reitoria é criar novos cursos, entre eles o de Engenharia Mecânica, e aumentar o número de vagas dos já existentes. "Para isso precisamos do apoio de todas as nossas lideranças" – destaca a reitora, que concedeu a seguinte entrevista à Revista ACIM:

ACIM - O ex-reitor Luiz Antonio de Souza foi indicado para ser o primeiro presidente da Fundação Araucária, organismo estadual que administrará recursos para o fomento à pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico no Paraná. A UEM poderá, finalmente, ser beneficiada?

NEUSA - Acredito que todo o ensino superior paranaense será beneficiado com a presença do professor Souza na presidência da Fundação Araucária. A sensibilidade, a competência e a visão que ele tem do setor fará com que a importância de cada instituição seja analisada. Nesse sentido, a UEM também será valorizada.

ACIM - Mas a UEM sempre foi discriminada. O próprio ex-reitor se manifestou sobre isso várias vezes...

NEUSA - Acredito que só o fato de o atual presidente ser da UEM fará com que o respeito pela UEM seja diferente. Teremos uma valorização maior com a presença dele. Afinal, ele está lá em reconhecimento a um trabalho de oito anos frente à nossa universidade, quatro como reitor e quatro como vice-reitor.

ACIM - A UEM tem um problema sério de falta de espaço físico. Qual é a real dimensão deste problema?

NEUSA - Hoje é muito sério. Se precisarmos, não temos sequer um metro quadrado disponível. A universidade está trabalhando com um projeto junto ao BNDS, que já foi aprovado pelos deputados na Assembléia Legislativa e pelo MEC. Só falta a Caixa Econômica, que é o nosso agente financeiro, dar o parecer final. Estamos pedindo à toda a comunidade local e regional, à classe política e ao governo do Estado empenho para que a Caixa Econômica realmente defina o parecer e o dinheiro possa ser liberado. Com estes recursos, nós poderemos construir 36 mil metros quadrados no câmpus.

ACIM - Qual o valor do financiamento?

NEUSA - Quinze milhões de reais.

ACIM - O dinheiro resolverá o problema de espaço físico?

NEUSA - Não definitivamente. Com esses 36 mil metros não estaremos acabando de construir o câmpus. Será apenas uma parte. Como esse financiamento é para dez anos, é um período longo em que teremos um suporte para que a gente possa aumentar o número de vagas da graduação, ter novos cursos e também ampliar nossa pós-graduação.

ACIM - Então o dinheiro servirá para corrigir o déficit atual de espaço e para ampliar o número de cursos também?

NEUSA - Sim. Teremos melhores con-



Neusa: "Vamos fortalecer as parcerias entre UEM e as empresas"

dições de trabalho. Hoje temos falta de laboratórios, de salas de aula, de espaço para professores, para anfiteatros, para biblioteca, enfim, estamos espremidos. Com a construção dos 36 mil metros, teremos um fôlego maior, por um período maior.

ACIM - O ano letivo sempre começa com déficit de espaço. faltando sala de aula?

NEUSA - Sempre. Depois, os professores vão se adaptando, dividindo as turmas, vão fazendo horários separados, porque hoje ainda temos um pouco de espaço sobrando na parte da tarde. Nos períodos da manhã e noite não temos nenhum espaço livre.

ACIM - A senhora acredita que esse financiamento saia mesmo na atual crise econômica?

NEUSA - Sim, acredito, porque os recursos já estão no BNDS. Já está disponível.

ACIM - O ex-reitor se pronunciou na imprensa várias vezes sobre a falta de dinheiro estadual para a manutenção da UEM, afirmando que a instituição corria o risco de ter seu funcionamento

comprometido. Este problema ainda persiste?

NEUSA - Persiste. Além do espaço físico, nosso maior problema é a falta de recursos para a manutenção da universidade. Hoje nós precisamos de R\$ 250 mil por mês para manter a universidade. O Estado manda R\$ 50 mil, um quinto do que a UEM precisa. Então nós temos que correr atrás da prestação de serviços, como o ILG (Instituto de Línguas), o IEJ (Instituto de Estudos Japoneses), os projetos... Tudo para poder cobrir, porque estamos sempre defasados.

ACIM - Quanto a UEM consegue gerar de recursos próprios?

NEUSA - Na prestação de serviços chega em torno de R\$ 100 mil.

ACIM - Existe uma tendência no Brasil de enxugar as universidades públicas e de reduzir recursos para a área e, por consequência, fortalecer o ensino privado. A senhora acha que o ensino público e gratuito corre algum risco?

NEUSA - Eu tenho visto declarações do ministro da Educação, Paulo Renato, de que é preciso voltar a discutir a cobrança das mensalidades. Nós defendemos a universidade pública, gratuita e de qualidade. E porque nós defendemos? Por que a universidade não faz só o ensino, ela faz pesquisa, ensino, extensão e também a prestação de serviços.

ACIM - A UEM já foi muito criticada por ficar dentro de seus muros, longe da comunidade maringense. Isso mudou?

NEUSA - Mudou, continua mudando, e nós queremos nos próximos quatro anos aumentar essa aproximação com a comunidade. Queremos também que a comunidade venha até a UEM. A universidade está se abrindo mais, como se pode ver pelos projetos que ela vem desenvolvendo.

ACIM - Qual será o principal problema que a senhora enfrentará nestes quatro anos?

NEUSA - Acho que são dois: a falta de espaço físico e a defesa da universidade pública e gratuita.

ACIM - Como a senhora vê a proposta de alguns setores da comunidade que querem estender a avenida Herval, atravessando o campus da UEM?

NEUSA - Acredito que a própria comunidade universitária está entendendo esta necessidade. Quando a UEM foi instalada neste espaço, a cidade crescia para o lado oposto. Discutindo internamente com os conselhos superiores que vão tratar dessa questão, acho possível fazer uma boa negociação com a prefeitura para resolver essa questão.

ACIM - Existe algum projeto em sua



Foto: Hector Marcon

A reitora e o vice, José Previdelli

gestão para fortalecer ou criar novas parcerias com empresas de Maringá e região?

NEUSA - Existe. Queremos aumentar a participação das empresas. Estamos trabalhando junto à Fiep, à ACIM, aos clubes de serviço, para que possamos estreitar as nossas relações e melhorar a nossa parceria.

ACIM - Como funcionará isso na prática?

NEUSA - Você teria que fazer convênios. Por exemplo: o Centro de Tecnologia da UEM quer criar o curso de Engenharia Mecânica. Para criar esse curso, que é caro, nós precisamos dos empresários. Estaremos buscando na Fiep recursos financeiros para colocar o curso em funcionamento e, em troca, a universidade vai dando treinamento em nível de segundo grau, qualificando os profissionais das empresas que farão a

parceria.

ACIM - A senhora acha que é possível começar a instalar esse curso em sua gestão?

NEUSA - Sim, assim como outros que estão no projeto do BNDS, justificando a nossa necessidade de recursos.

ACIM - Que outros cursos?

NEUSA - Engenharia de Alimentos, Secretariado Trilingüe, Filosofia, Sociologia.

ACIM - A senhora é a primeira reitora do Paraná. O que essa condição representa para as mulheres paranaenses de uma maneira geral e para as instituições de ensino superior em particular?

NEUSA - Acredito que para a mulher seria uma valorização na ocupação do cargo, não da minha pessoa mas da mulher. Além disso, acredito que não existem tantas diferenças entre homens e mulheres.

ADVOCACIA RAYMUNDO VERMELHO

ÁREAS CIVIL, COMERCIAL, FISCO-TRIBUTÁRIO E TRABALHISTA.

Raymundo do Prado Vermelho

048-9914 - Fone (044) 262-3167

Maria Consuelo Villela Vermelho Obici

048-20565 - Fone (044) 264-1466

Veridiana Villela Vermelho

048-21850 - Fone (044) 262-1865



Brinde seus
clientes com estas
especialidades

Campo Lindo



Skandia



Sélection de France

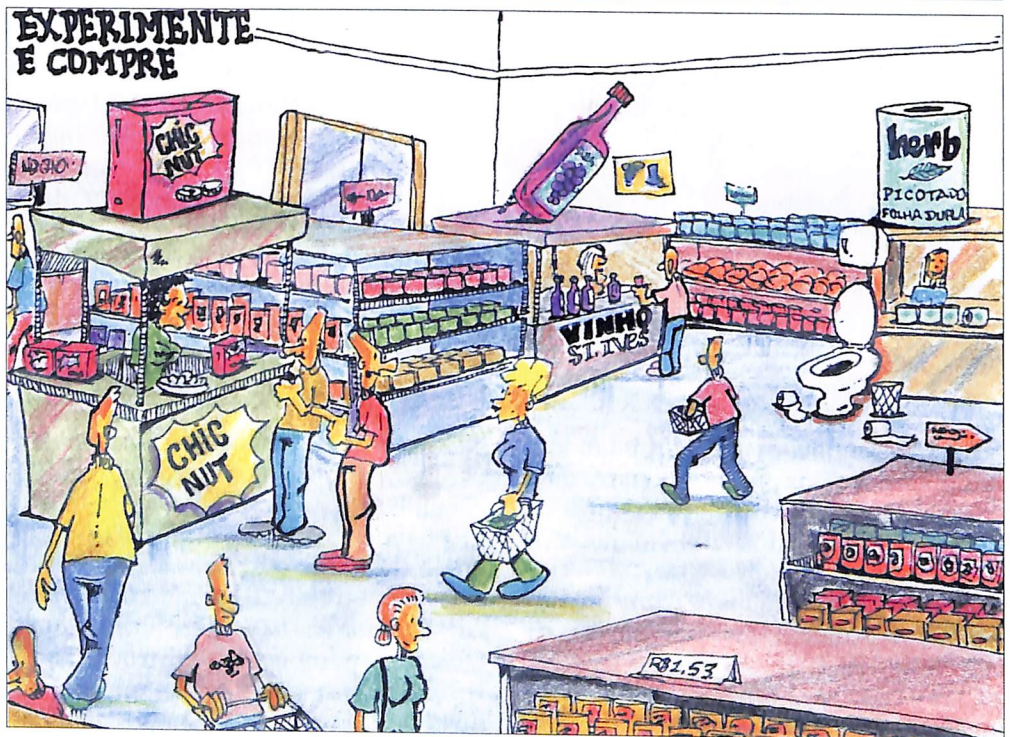


Distribuidor Exclusivo:

DISTRIBUIDORA
Arilu
UMA PARCERIA CONSTANTE

Rua Alberto de Oliveira, 901
Fone: (044) 224 - 3726
Fax: (044) 224 - 3127
arilu@wnet.com.br
Maringá - Paraná

LUKAS..



Made in Maringá

Lançado pela ACIM, Pronoex irá incentivar pequenas e médias empresas a se tornarem exportadoras; programa já é considerado modelo na área de comércio exterior



Foto: João Mantovan

Lançamento do Pronoex reuniu lideranças empresariais do Estado

Teresa Meneghel
Da editoria

Bicho de sete cabeças. Coisa de empresário graúdo. Definições como estas vêm à cabeça de muitos pequenos e médios empresários brasileiros quando o assunto é comércio exterior. Acostumados a atuar num mercado que só agora começa a falar em qualidade e competitividade, a maioria nem cogita a hipótese de vender seus produtos em outros países. “É curioso. Às vezes uma pequena empresa vende para Roraima, a cinco mil quilômetros de distância, e não vende para o Paraguai, por exem-

plo, que fica a menos de 300 quilômetros”, analisa o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli.

Em meio a esta realidade, a balança comercial brasileira está em desequilíbrio, acumulando déficit de 3,5 bilhões de dólares desde o início do ano. Mesmo sendo responsáveis por 64% da produção nacional, as pequenas e médias empresas participam com apenas 3% do volume das exportações brasileiras. E por que isso acontece? Porque a maioria não está preparada para competir lá fora. Não apresentam preços, e muitas vezes nem qualidade, compatíveis com as exigências do mercado internacional.

Na tentativa de mudar este quadro e incentivar pequenas e médias empresas da região de Maringá a se tornarem exportadoras, a ACIM criou, com o apoio do Sebrae, Fiep, Fiacip e Prefeitura de Maringá, o Programa Norte Paranaense de Acesso à Exportação (Pronoex). O objetivo é treinar empresários e adequar empresas com potencial para o mercado externo, oferecendo toda estrutura técnica necessária.

Lançado dia 8 de outubro passado, com a presença do ministro da Indústria, Comércio e Turismo, José Botafogo Gonçalves, o Pronoex é uma iniciativa inédita que recebeu amplos elo-



Fotografias

BURZEGA

(044) 972-4305

Fotos: João Mantovan



Nogaroli: Preservando o mercado interno

gios no meio empresarial paranaense (leia mais na pág. 12). “Fico entusiasmado em saber que Maringá está apresentando soluções para um problema que o Governo Brasileiro vem tentando resolver”, disse.

TRIPÉ

Com o Pronoex, a ACIM pretende dar o exemplo, mostrando que é possível transformar pequenos empresários em exportadores. “Mais importante que exportar é saber que a empresa é competitiva e, por isso, já preserva seu mercado interno”, afirma o idealizador do programa, Jefferson Nogaroli.

Concebido com o firme propósito de atingir o alvo proposto, o Pronoex funcionará como um núcleo, reunindo setores da economia regional com maior potencial para exportação. A princípio, são quatro os setores eleitos: moveleiro, metal mecânico, informática e têxtil. Cada um destes grupos comportará cerca de 10 empresas.

O programa atuará em três áreas básicas. Oferecerá treinamento aos empresários, através de cursos de comércio exterior (leia mais na pág. 11); pres-

tará assessoria especializada para desenvolver produtos de aceitação no mercado; e colocará os empresários em contato com clientes potenciais, através de missões empresariais, embaixadas, rodadas de negócios e feiras internacionais.

RANKING

No início, o Pronoex irá trabalhar com cerca de 40 empresas, que receberão assessoria completa para lançar com êxito seus produtos no mercado externo, tudo a um custo subsidiado. Mas para ser contemplada pelo programa, além de direitos, as empresas terão deveres a cumprir. O principal é adotar um novo modelo de gestão, pautado pela busca da qualidade e de mecanismos que possam torná-las modernas e competitivas. “Para que o Pronoex tenha sucesso, é preciso total comprometimento das empresas com as metas a serem atingidas”, explica o diretor de Comércio Exterior da ACIM, Paulo Meneguetti.

O grau de comprometimento será medido por uma espécie de ranking, com somatória de pontos. Durante avaliações periódicas, aquelas que tiverem pontuação baixa, ou seja, não estiverem

Ministro elogia Pronoex

Durante o lançamento do Pronoex, o ministro Botafogo Gonçalves teceu elogios à iniciativa de ACIM, afirmando que, por ser amplamente viável, o programa maringaense é modelo para outras regiões do país. Diante de uma platéia de 250 empresários, o ministro disse que o governo também precisa fazer sua parte. No caso, facilitar o acesso das pequenas empresas aos subsídios já existentes para o incentivo à exportação. “O acesso ao crédito é fundamental”, afirmou, ao reconhecer que falta um sistema ágil para conceder crédito neste setor.

MISSÃO

Segundo o prefeito Jairo Gianoto, o Pronoex tem uma missão pionei-



Botafogo Gonçalves: programa modelo

ra, que é desmistificar o comércio exterior entre os pequenos empresários. “Com a globalização, é preciso deixar para trás a idéia de que exportação é prerrogativa das grandes empresas”, diz.



Argentinos em Maringá: interesse por móveis

cumprindo as determinações, serão excluídas do programa.

APEX

O Pronoex terá como ponto de apoio a Casa Mercosul, que se encarregará de providenciar consultores e assessores para cada setor. "Se for necessário, estes profissionais poderão vir até de outros países", diz a coordenadora da Casa, Maria Alice Bourdon. Para isso, o programa contará com o apoio de vários órgãos e instituições, como Tecpar, Fiep, IBQP, Programa Brasileiro de Design, Sebrae, Senai e outros.

A iniciativa maringaense pretende buscar recursos em instituições governamentais que incentivam as exportações. Entre elas está a Agência de Pro-

moção de Exportações (Apex), criada para financiar projetos a fundo perdido para pequenas empresas. Ao ser criada, em novembro passado, a agência dispunha de um fundo inicial de R\$ 50 milhões, mas o plano do Governo é repassar para a Apex cerca de R\$ 300 milhões, recursos provenientes das conta inativas.

O incentivo financeiro que o Governo irá oferecer tem uma meta bem definida: o País quer dobrar as exportações até 2.002, passando dos atuais 52 bilhões de dólares/ano para 100 bilhões de dólares. Uma meta que, para ser atingida, pede a ampliação do leque de empresas exportadoras.

CONQUISTA

Dois dos setores contemplados

Treinando empresários

A Casa Mercosul, entidade mantida pela ACIM, Sebrae e Prefeitura de Maringá, tem papel fundamental no Pronoex. Especializada em assessoria na área de comércio exterior, a Casa vem, desde março do ano passado, treinando empresários de Maringá e região através de cursos básicos e específicos de importação e exportação.

Somente de janeiro a outubro deste ano, 278 empresários e outros profissionais passaram pelos cursos oferecidos pela entidade. "Cerca de 70% destes alunos são pequenos em-



Empresários recebem treinamento antes de participar de rodadas de negócios

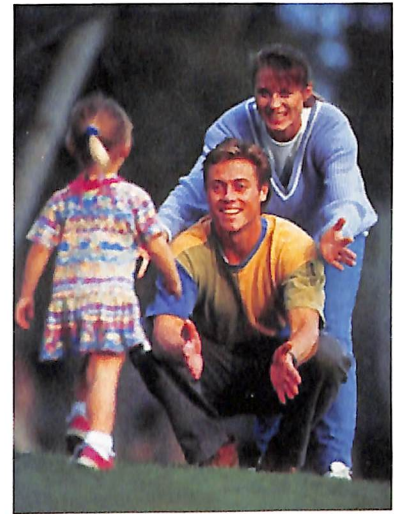
presários", diz a coordenadora da Casa, Maria Alice Bourdon.

Outra atividade da Casa tem sido organizar missões empresariais para outros países. Em julho, um grupo de 45 empresários de Maringá e região foram conduzidos à Assunção, onde participaram de rodadas internacionais de negócios, com excelentes resultados. Em setembro, nova missão empresarial teve Espanha e Portugal como destinos. Uma terceira missão seguirá para a Argentina neste mês de novembro. (TM)



Casa Mercosul: assessoria em comércio exterior

*A vida lhe dá
ótimos momentos
para sorrir.*



*Para esses
momentos, cuide
bem do seu
sorriso.*



O Plano do Seu Sorriso.

VENDAS: FONE: (044) 227-1530

SÓ NÃO COMA ESTE ANÚNCIO

anima

Almoço Self Service
com mais de 70 variedades
A La Cart de 2ª a 2ª
(Almoço e Jantar)



Rua Santos Dumont, 2555
Maringá - PR • 222 9162



Castro: sem medo de exportar

pelo Pronoex – moveleiro e informática – já são previstos pela Apex, o que irá facilitar bastante os trabalhos do programa maringense. Na verdade, tanto o setor de informática quando o de fabricação de móveis também estão mais próximos de atingir o mercado internacional.

Atualmente, sete empresas de Maringá recebem incentivos do Softex (Programa de Exportação de Software), e se preparam para lançar seus produtos lá fora. Duas delas já atuam com gestão da qualidade.

Na área moveleira, incentivado pela ACIM e Casa Mercosul, um grupo de oito pequenas indústrias está negociando com a Inglaterra um contrato que garantirá a remessa de 4 mil portas de pinus por mês para aquele país. E existe a perspectiva de chegar a 12 mil unidades já no próximo ano. Uma verdadeira conquista para o grupo que até três meses atrás também via a tal exportação como coisa de outro mundo.

A PASSEIO

A coisa começou a dar certo para os moveleiros em julho passado. Convidados pela ACIM, 13 fabricantes de móveis embarcaram na missão que levou empresários locais para uma rodada de negócios em Assunção, no Paraguai. “Fui mais para passear, porque não acreditava que alguém poderia se interessar pelo meu produto”, diz Luiz Roberto de Castro, um dos empresários do grupo. Ao voltar da capital paraguaia, ele já não pensava da mesma forma.

Passadas duas semanas, importadores ingleses procuraram os maringenses por intermédio de uma trade paraguaia. Ao iniciar negócio com os ingleses, os maringenses abriram portas para outros mercados, inclusive o americano, que já demonstrou interesse em outros produtos, como cadeiras de piscina, mesas de jardim e outros tipos de móveis. “Que bicho de sete cabeças, que nada”, diz Castro. A gente só precisava mesmo de um empurrãozinho”.

Exemplo

Lideranças empresariais vêm no Pronoex o pontapé inicial para incentivar pequenas e médias empresas a se lançarem no mercado externo. O presidente da Fiep, José Carlos Gomes de Carvalho, que prestigiou o lançamento do programa, disse que Maringá foi pioneira lançando o Codem e continua dando exemplo ao criar o Pronoex. “Sabemos que a solução é buscar competitividade. Só assim estaremos protegendo nossa participação tanto no mercado externo quanto interno”, enfatizou.

Na avaliação do superintendente do Sebrae-PR, Hélio Cadore, o Pronoex é o embrião de nova tendência: a formação de consórcios de exportação e o comércio eletrônico. “As pequenas empresas precisam saber que para estar no mercado internacional não basta vender lá fora. É preciso ter relações comerciais, seja através de parceiros,



Carvalho: dando exemplo

tecnologia ou recursos”.

Para o presidente da Fiacip, Ardisson Akel, é estimulante saber que a iniciativa privada está cada vez mais atuante, procurando soluções para problemas que até então eram de exclusiva preocupação dos governos”. (TM)

Maringá ganhou

Campanha Vote para Deputado uniu a comunidade, deu resultados nas urnas e, acima de tudo, foi exemplo de cidadania

Extremamente positiva. Esta foi a avaliação da campanha *Maringá vai ganhar. Vote para Deputado*, desenvolvida pela ACIM e Codem no período de 10 de setembro a 3 de outubro e que teve por objetivo estimular os eleitores maringenses a votarem para deputado. A avaliação final da campanha foi feita dia 27 passado durante um encontro dos representantes das entidades que colaboraram com a iniciativa.

Em comparação com as eleições de 94, os números, fornecidos pelo Tribunal Regional Eleitoral do Paraná, mostram que a campanha teve papel fundamental nos resultados das urnas em Maringá. O número de eleitores que votaram para deputado cresceu de forma significativa (20,41% para deputado estadual e 32,12% para federal).

O universo de votos brancos e nulos no município caiu 62,94%. Por outro lado, o colégio eleitoral maringense cresceu quase duas vezes mais que a média paranaense em relação à eleição de 94. Enquanto o Paraná teve um aumento de 11,10%, o de Maringá foi de 20,38%.

UNIÃO

Na avaliação do presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli, com estes resultados, Maringá só não elegeu mais deputados em função do grande número de candidatos, que acabou pulverizando os votos. "Mostramos que, unida, a comunidade pode construir uma cidade melhor", disse.

Para o juiz eleitoral Renê Pereira da Costa, o engajamento da ACIM, empresas e entidades no processo eleitoral deste ano foi fundamental. Ele citou o trabalho para aumentar o número de eleitores, a divulgação das urnas eletrônicas e a campanha Vote para Deputado. "Se houve redução do número de cadeiras na Assembléia e Câmara Federal foi por causa do elevado número de candidatos", disse.

O Arcebispo de Maringá, Dom Murilo Krieger, afirma que a campanha

foi positiva inclusive sob o ponto de vista da cidadania. Segundo ele, iniciativas como essa são exemplares porque mostram ao povo que a democracia exige participação.

Tecendo elogios ao trabalho desenvolvido por ACIM e Codem, o prefeito Jairo Gianoto destacou que os resultados desta eleição servem de exemplo para os próximos pleitos. "Se a comunidade para continuar engajada, Maringá só terá a ganhar".

SEQUENCIA

A campanha Vote para deputado recebeu o apoio da Justiça Eleitoral, prefeitura, empresas, imprensa, escolas,

clubes de serviço, sindicatos, associações e outras entidades. A ACIM contratou um equipe de 15 estagiários, que distribuíram cerca de 30 mil peças de publicidade por dia, entre panfletos, adesivos, bonés, camisetas e cartilhas.

De acordo com Jefferson Nogaroli, a campanha não pára por aqui. O próximo passo retomar o trabalho para ampliar o número de eleitores. A ACIM irá também acompanhar o trabalho dos parlamentares da cidade, auxiliando com projetos, idéias e dados estatísticos. E irá cobrar deles ações efetivas que colaborem com o desenvolvimento de Maringá e região.



Foto: João Mantovan

Campanha envolveu representantes da comunidade



PRÉ, 1º E 2º GRAUS

Fone: (044) 225-3641 / Fax: 224-0811

e-mail: nobel@wnet.com.br



Estudantes e empresários abraçam a catedral



Empresários fazem passeata no centro de Maringá



Escolas aderem à campanha



Cartilha educativa é distribuída aos estudantes



Empresários cedem frota para carreata

Os melhores

Deu muito trabalho, mas foi compensador. Durante a campanha, foram realizadas 55 reuniões com setores da comunidade; distribuídos milhares de adesivos e cartilhas; realizadas passeatas, peças educativas e carreata. Tudo para chamar a atenção dos eleitores sobre a importância de votar para deputado. No meio de tantas ações, algumas ficarão na memória dos maringáenses, como o abraço dos estudantes na Igreja Senhora da Glória. Mais que os resultados alcançados, há a certeza de que este foi apenas o começo de uma jornada. Confira os melhores momentos da campanha.



D. Murilo Krieger: igreja na campanha



Pedágio educativo



Bombeiros e 4º Batalhão da Polícia Militar: apoio nas ruas



Membros do Rotary Club Parque do Ingá apoiam campanha

momentos

Durante a
em diversos
s de panfletos,
dágios
tensão dos
deputado. Em
nória de
atedral Nossa
cançados, ficou
um trabalho.
a.



Luiz Lourenço, presidente da Cocamar: colaboração

Pedágio contou com apoio da Maringá FM e da Imagem Publicidade e Eventos. Na foto: Gerson Barbosa, Carlos Previdelli, Edivaldo Cruz e Jefferson Nogarolli



Diretoras de creche em reunião da campanha



NO SEU PRÓXIMO EVENTO VOCÊ VAI SE SENTIR UM CONVIDADO.
O Hotel Deville cuida de todos os detalhes para que seu evento seja um sucesso. Aqui você encontra salões com capacidade para até 400 pessoas, totalmente equipados com sistemas de audiovisual e comunicação. Além disso, o hotel conta com uma equipe especializada pronta para prestar o melhor atendimento.

HOTÉIS
Deville
O conforto se hospeda aqui.

Av. Herval, 26 - Centro - Fone: (044) 226 1001 - Fax: (044) 226 1977 • Central de Reservas: 0800-41 1866 • Email: eventos.mgo@deville.com.br

Em busca de lideranças

Seminário visa estimular formação de novas lideranças e capacitar jovem empresário a assumir ações criativas no mundo dos negócios

Lucinéia Parra
Especial para a Revista ACIM

Promover a troca de experiências e estimular a criação de novas lideranças empresariais. Estas são propostas do 2º Seminário Paranaense de Empreendedores e Jovens Empresários, que o Conselho do Jovem Empresário (Copejem) da ACIM promove em Maringá dias 19 e 20 de novembro, no Teatro Marista. O evento reunirá especialistas de renome para falar de temas como empreendedorismo, globalização e oportunidades de negócios. Nomes como Luiz Almeida Marins, Waldez Luiz Ludwig, Tizuka Iamazaki conduzirão as palestras.

A idéia do seminário, de acordo com o presidente do Copejem, Luiz Fernando Ferraz, é despertar o interesse de jovens para que assumam posturas de liderança nas empresas onde atuam e na sociedade. Ele afirma que os jovens devem participar de eventos que possam estimulá-los a assumir ações inovadoras e criativas dentro da empresa. "O evento por si só não tem a pretensão de capacitar o jovem empresário a assumir uma nova postura diante das exigências do mercado, mas certamente vai chamar a atenção para as mudanças que estão ocorrendo no mundo dos negócios e para a necessidade de ações mais realistas", disse.

ESTÁGIO

Outro objetivo do seminário é estimular a criação de novos conselhos de jovens empresários em outras cidades.



Foto: João Mantovan

Primeira edição do evento, ano passado, reuniu participantes de várias regiões

Conforme Luiz Fernando, os conselhos representam um grupo dentro da sociedade e eles são importantes porque estimulam o envolvimento dos seus representantes nas atividades afins. Além das palestras, a programação do evento também prevê debates e rodadas de negócios. A novidade fica por conta da Feira do Estágio, que será realizada pela primeira vez em Maringá.

Durante a feira, de acordo com a diretora de prestação de serviços do Copejem, Daniela Zanuto, os estudantes universitários poderão deixar seus currículos para os representantes de empresas de grande porte que estarão presen-

tes no evento. O objetivo, segundo ela, é oferecer oportunidade ao estudante universitário que deseja ingressar em uma empresa de destaque. "É um caminho que estaremos oferecendo para que a empresa conheça o potencial do estudante e dê a ele oportunidade de estágio", explica.

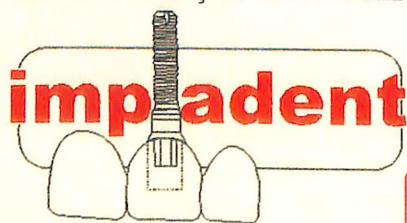
TEORIA E PRÁTICA

Atualmente, uma das dificuldades dos estudantes é conseguir uma chance de estagiar em empresas de grande porte. O velho ditado que diz "na prática, a teoria é outra", aludindo que o aprendizado acadêmico é pura teoria, ainda continua valendo para muitas empresas, que dificultam o acesso dos estudantes e recém formados ao mercado de trabalho. Na opinião de Daniela, a Feira de Estágio é um passo para que empresas e estudantes possam discutir melhor este assunto e buscar alternativas que favoreçam ambas as partes.

Já estão confirmadas na Feira do Estágio a presença de profissionais do departamento de Recursos Humanos da Romagnole e Coca Cola. "Estamos em contato com outras grandes empresas para que os estudantes tenham mais chances de apresentarem seus currículos e, quem sabe, ingressarem como estagiários em uma dessas empresas".

ODONTOLOGIA INTEGRADA

ESPECIALIZAÇÃO NA FACULDADE DE ODONTOLOGIA DE BAURU - SP



PARTICULAR E CONVÊNIOS

IMPLANTES (U.S.A.)
ODONTOLÓGICOS
OSSEOINTEGRADOS
CIRURGIA DO 3º MOLAR: Incluso e Semi-Incluso

Dr. Wesley Falcão Tuler

Periodontista/Protesista - Fob./USP

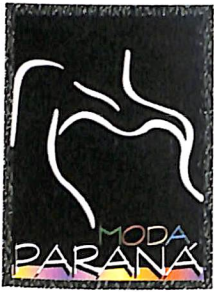
Dr^a. Cristina Moreira Tuler

Endodontista - Fob. / USP



Sorria
Jesus te ama

Rua Néo Alves Martins, 2.999 - Ed. Marquezini Center - 1º andar
sala 19 - 87013-070 - Fones (044) 222-7780 - 972-2623 - Maringá - Paraná



Projeto consolidado

Feira Moda Paraná 98 consolida projeto que visa a união dos quatro sindicatos da indústria de confecções da região

Lucinéia Parra

Especial para a Revista ACIM

“A Feira Moda Paraná 98, realizada na Expoara, em setembro, consolidou a união dos sindicatos da indústria de confecção de Maringá, Londrina, Cianorte e Apucarana”. A definição é da empresária Cristr4rina Barros, da Magalhães Barros, responsável pelo projeto do evento. Empresas de grande porte, principalmente do setor de tecelagem e de maquinário, participaram do evento, estimulando e reforçando a importância da feira para a região.

No total, foram 130 expositores e negócios que movimentaram cerca de R\$ 2,5 milhões. Mais do que a comercialização, a feira conseguiu aproximar ainda mais os lojistas da região e reforçar a idéia de um projeto em comum que possa destacar os municípios como um pólo do setor de confecção.

TENDÊNCIA

“Durante a feira, ficou claro que o setor de confecções na região está se recuperando e se tornando um dos mais fortes no Norte do Paraná”, garante Cristina. Os desfiles de Lino Villaventura, Severo Luzardo e Fernando Semmer atraíram o grande público, mas o ponto forte mesmo, segundo a empresária, foram as consultorias de moda do estilista Norberto Arena. “É impressionante como os lojistas buscaram informações sobre tendências, tecelagens, texturas,



Fotos: Divulgação

Estilistas de renome mostraram na passarela as novas tendências da moda lançamentos e tudo relacionado à moda”, observa.

Além das dicas de profissionais reconhecidos nacionalmente e internacionalmente, os lojistas também investiram na compra de equipamentos sofisticados e que chamaram a atenção durante a Feira. A vedete neste segmento foi uma máquina da Tecborde, que passa todas as peças à vapor. As máquinas de costura e bordado da Tucumaq mais uma vez foram as recordistas de venda.

HOMENAGEM

AACIM foi homenageada no desfile de abertura da Feira, em Londrina, por ter sido a grande incentivadora da primeira edição do evento, ano passado. “Se não fosse o empenho e dedicação da AACIM, a Moda Paraná não existiria”, destaca Cristina. O ex-presidente da entidade, Hélio Costa Curta, recebeu a homenagem.



Moda Paraná 98 atraiu expositores de vários Estados

Saúde a gente não inventa



Em cada detalhe uma prova



da busca constante pelo melhor.



a valorização da vida.



um hospital completo.

Pronto Socorro / UTI /
Hemodinâmica / Centro Cirúrgico /
Tomografia / Ressonância Magnética /
Laboratório / Raios X / Maternidade



Hospital Paraná

Tecnologia em saúde perto de você.

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 1929
Maringá - PR - Telefax: (044) 224-2322



Sede de reciclagem

Sucesso do *Fórum Mercosul Access & Visual Basic* coloca Maringá na rota dos grandes eventos nacionais de informática



Gomes Júnior: vocação maringense

Teresa Meneghel
Da editoria

Primeiro grande evento promovido pela Câmara Setorial de Informática da ACIM, o Fórum Mercosul Microsoft Access & Visual Basic superou as expectativas. Recebeu 85 participantes de quatro Estados brasileiros, do Chile e Paraguai, dando o pontapé inicial para se firmar como o maior e mais importante evento do gênero do Sul do Brasil e Mercosul.

Realizado no Hotel Deville, o fórum trouxe consultores e especialistas da Microsoft até então só disponíveis em eventos sediados no eixo Rio/São Paulo. Em dois dias, desenvolvedores e usuá-

rios puderam aperfeiçoar seus conhecimentos, aproveitando dicas e truques valiosos para o dia-a-dia na empresa.

Para os organizadores, o sucesso do fórum foi uma satisfação. Para o setor de informática da região, uma conquista. Afinal, empresas e profissionais que desenvolvem software no Paraná e demais estados do Sul terão uma fonte mais próxima para beber as novidades de uma área em constante transformação. Até então, estes profissionais precisavam ir aos grandes centros para cursos de reciclagem.

“O Fórum alcançou um nível de satisfação tal que estamos recebendo sugestões para promover outros eventos nacionais”, diz Euclides De Silvío Gomes Júnior, vice-coordenador da Câmara. “Podemos dizer que demos o primeiro passo para incluir Maringá na rota dos grandes eventos de informática do País”.

LUGAR AO SOL

Numa área em que a capacitação profissional precisa ser contínua, promover reciclagem de alto nível é vital para o desenvolvimento das empresas de informática. Ainda mais numa cidade como Maringá, que vem se nota-

bilizando pelo crescimento no setor. Segundo estimativa da Câmara, são 70 empresas desenvolvedoras de software, todas buscando um lugar ao sol e algumas bem perto de chegar lá.

É o caso, por exemplo, da Data-doctor, que desenvolveu o Visiodoctor, um programa para gerenciar imagens e laudos médicos, inédito no Brasil e no exterior. O produto já foi apresentado na Argentina e em novembro será apresentado em Las Vegas (EUA), durante a Comdex, a maior feira de informática do mundo.

Outras seis empresas apoiadas pelo Softex, projeto do Governo Federal que incentiva a produção de software para exportação, também seguem o mesmo caminho. Três já estão colocando seus produtos no mercado. Duas estão em processo de certificação ISO 9000. “Maringá tem vocação excepcional nesta área”, avalia Gomes Júnior. Ele credita esta tendência em parte ao pioneirismo da Universidade Estadual de Maringá (UEM), que há 25 anos mantém o curso de Processamento de Dados, formando profissionais de primeira linha.

Sem campo de atuação, muitos destes profissionais acabavam indo atuar em grandes centros. Hoje, com o crescimento do setor na cidade, a estruturação da Câmara de Informática da ACIM e a criação do Pólo de Informática, o mercado local tornou-se promissor.

FILÃO

A área de desenvolvimento de software é hoje um rico filão que só agora começa a ser explorado. Por conta disso, o governo federal esboçou uma política de fomento para o setor (Softex), que tende a ser ampliada. Não é por menos. Um software é produzido usando-se, basicamente, inteligência, criatividade, pesquisa e capacitação de recursos humanos. Já o retorno é incalculável, se a mercadoria fizer sucesso no mercado lá fora. Ganha a empresa e o governo, que arrecada sua parte na forma de impostos.



Fotos: João Mantovan

Fórum trouxe especialistas em Access e VB



TRANSCOCAMAR
TRANSPORTES E COMÉRCIO LTDA.

MATRIZ:

Rod. PR 317 - Km 02 - (Saída p/ Campo Mourão) - Fone: (044) 266-1121
Fax: (044) 266-1117 - CEP 87065-000 - Cx. Postal 451 - MARINGÁ - PARANÁ

PARANÁ:

ALM. TAMANDARÉ Fone/fax: (041) 757-2005
CAMPO MOURÃO Fone/fax: (044) 822-1181
Fax: (044) 822-2539
CURITIBA Fone/fax: (041) 555-9068
PARANAGUÁ Fone/fax: (041) 425-7272

SÃO PAULO:

ASSIS Fone/fax: (018) 524-1955
ARAÇATUBA Fone/fax: (018) 622-2880
BARRA BONITA Fone/fax: (014) 641-5201
OURINHOS Fone/fax: (014) 522-7068
DDG: (0800) 151955
RIBEIRÃO PRETO Fone: (016) 615-0022
Fax: (016) 615-0057



Sede de reciclagem

Sucesso do Fórum Mercosul Access & Visual Basic coloca Maringá na rota dos grandes eventos nacionais de informática



Gomes Júnior: vocação maringense

Teresa Meneghel
Da editoria

Primeiro grande evento promovido pela Câmara Setorial de Informática da ACIM, o Fórum Mercosul Microsoft Access & Visual Basic superou as expectativas. Recebeu 85 participantes de quatro Estados brasileiros, do Chile e Paraguai, dando o pontapé inicial para se firmar como o maior e mais importante evento do gênero do Sul do Brasil e Mercosul.

Realizado no Hotel Deville, o fórum trouxe consultores e especialistas da Microsoft até então só disponíveis em eventos sediados no eixo Rio/São Paulo. Em dois dias, desenvolvedores e usuá-

rios puderam aperfeiçoar seus conhecimentos, aproveitando dicas e truques valiosos para o dia-a-dia na empresa.

Para os organizadores, o sucesso do fórum foi uma satisfação. Para o setor de informática da região, uma conquista. Afinal, empresas e profissionais que desenvolvem software no Paraná e demais estados do Sul terão uma fonte mais próxima para beber as novidades de uma área em constante transformação. Até então, estes profissionais precisavam ir aos grandes centros para cursos de reciclagem.

“O Fórum alcançou um nível de satisfação tal que estamos recebendo sugestões para promover outros eventos nacionais”, diz Euclides De Silvio Gomes Júnior, vice-coordenador da Câmara. “Podemos dizer que demos o primeiro passo para incluir Maringá na rota dos grandes eventos de informática do País”.

LUGAR AO SOL

Numa área em que a capacitação profissional precisa ser contínua, promover reciclagem de alto nível é vital para o desenvolvimento das empresas de informática. Ainda mais numa cidade como Maringá, que vem se nota-

bilizando pelo crescimento no setor. Segundo estimativa da Câmara, são 70 empresas desenvolvedoras de software, todas buscando um lugar ao sol e algumas bem perto de chegar lá.

É o caso, por exemplo, da Data-doctor, que desenvolveu o Visiodoctor, um programa para gerenciar imagens e laudos médicos, inédito no Brasil e no exterior. O produto já foi apresentado na Argentina e em novembro será apresentado em Las Vegas (EUA), durante a Comdex, a maior feira de informática do mundo.

Outras seis empresas apoiadas pelo Softex, projeto do Governo Federal que incentiva a produção de software para exportação, também seguem o mesmo caminho. Três já estão colocando seus produtos no mercado. Duas estão em processo de certificação ISO 9000. “Maringá tem vocação excepcional nesta área”, avalia Gomes Júnior. Ele credita esta tendência em parte ao pioneirismo da Universidade Estadual de Maringá (UEM), que há 23 anos mantém o curso de Processamento de Dados, formando profissionais de primeira linha.

Sem campo de atuação, muitos destes profissionais acabavam indo atuar em grandes centros. Hoje, com o crescimento do setor na cidade, a estruturação da Câmara de Informática da ACIM e a criação do Pólo de Informática, o mercado local tornou-se promissor.

FILÃO

A área de desenvolvimento de software é hoje um rico filão que só agora começa a ser explorado. Por conta disso, o governo federal esboçou uma política de fomento para o setor (Softex), que tende a ser ampliada. Não é por menos. Um software é produzido usando-se, basicamente, inteligência, criatividade, pesquisa e capacitação de recursos humanos. Já o retorno é incalculável, se a mercadoria fizer sucesso no mercado lá fora. Ganha a empresa e o governo, que arrecada sua parte na forma de impostos.



Fórum trouxe especialistas em Access e VB

Fotos: João Mantovan



TRANSCOCAMAR
TRANSPORTES E COMÉRCIO LTDA.

MATRIZ:

Rod. PR 317 - Km 02 - (Saída p/ Campo Mourão) - Fone: (044) 266-1121
Fax: (044) 266-1117 - CEP 87065-000 - Cx. Postal 451 - MARINGÁ - PARANÁ

PARANÁ:

ALM. TAMANDARÉ Fone/fax: (041) 757-2005
CAMPO MOURÃO Fone/fax: (044) 822-1181
Fax: (044) 822-2559
CURITIBA Fone/fax: (041) 333-9068
PARANAGUÁ Fone/fax: (041) 423-7272

SÃO PAULO:

ASSIS Fone/fax: (018) 324-1953
ARAÇATUBA Fone/fax: (018) 622-2880
BARRA BONITA Fone/fax: (014) 641-3201
OURINHOS Fone/fax: (014) 322-7068
DDG: (0800) 131953
RIBEIRÃO PRETO Fone: (016) 615-0022
Fax: (016) 615-0057

A rádio que toca notícia

Maringá ganha emissora de rádio que leva ao ar 24 horas de jornalismo

Vinte quatro horas de notícias. Esta é a programação diária da nova rádio que está no ar em Maringá desde o último dia 15 de outubro. Integrante do Sistema Globo de Rádio, a CBN (Central Brasileira de Notícias) pode ser sintonizada na frequência 95.5 FM e tem alcance até nos municípios de Campo Mourão, Paranavaí e Arapongas.

Com o slogan "a rádio que toca notícia", a CBN hoje é ouvida nas principais cidades brasileiras, liderando a audiência em muitas delas. A emissora de Maringá é a vigésima segunda da rede CBN, que segue uma tendência norte-americana de programação exclusivamente jornalística e de serviços públicos denominada "All News". O modelo

foi adotado no Brasil pela primeira emissora CBN, em 1991, no Rio de Janeiro.

A CBN tem, além da programação nacional, espaço para o noticiário local e regional. A emissora de Maringá leva ao ar três horas de jornalismo, de segunda a sexta, das 9 horas ao meio dia. São reportagens, boletins e entrevistas sobre os assuntos da cidade e região. E durante a programação CBN são veiculados boletins locais. A previsão é ter, em breve, um jornal também à tarde. O trabalho de reportagem da CBN Maringá é feito por uma equipe de sete jornalistas, que inclui um âncora, três repórteres, uma produtora, uma redatora e uma coordenadora.

A rede CBN tem a participação de

jornalistas interligados via satélite em todo o país e correspondentes nas principais capitais do mundo. Têm também boletins e jornais apresentados por jornalistas de renome nacional como Heródoto Barbeiro, Hermano Henning, Juca Kfourri, Miriam Leitão, Gilberto Dimenstein e Carlos Sardemberg.

LANÇAMENTO

O início das operações da nova emissora em Maringá foi marcado com um coquetel oferecido à imprensa, autoridades e representantes de entidades, no Haddock. Na ocasião, um vídeo apresentado aos convidados mostrou como a CBN mantém sua programação diferenciada, baseada num jornalismo dinâmico e informativo.

A sua
empresa
já tem
plano de
saúde?



ABRAMGE
Associação Brasileira de
Medicina de Grupo

Pense bem
e escolha
um plano com
Qualidade Total



**Santa Casa
Saúde**

Rua Furtado Mendonça, 245
Telefax.: 227-3630 - Caixa Postal, 624
CEP 87050-250 - Maringá-PR
E-mail: scaude@netsix.com.br

PHOCUS



Capital de Giro

Pronoex

O lançamento do Pronoex foi notícia na Resenha Econômica nº 192 do Itamaraty. Com o título *Paraná lança Pronoex*, a matéria diz que o ministro da Indústria, Comércio e Turismo, José Botafogo Gonçalves, esteve presente no lançamento do Programa, criado pela ACIM em parceria com o Sebrae. A publicação é enviada a todas as representações diplomáticas brasileiras no mundo.

Missão

A Casa Mercosul está organizando para os dias 26 e 27 de novembro a terceira missão empresarial do ano para o exterior. Desta vez o destino é a capital argentina. A comitiva de empresários irá fazer contatos comerciais e oferecer produtos da região para empresas argentinas. A missão será chefiada pelo presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli, e pelo secretário de Indústria, Comércio e Turismo, Miguel Fuentes Salas, que irão apresentar os benefícios da ZPA (Zona de Processamento Aduaneiro) para os argentinos que exportam mercadorias para o Brasil.

Diretor da ACIM

Proprietário da empresa Maringá Materiais Elétricos, tem uma atuação comunitária e empresarial de destaque. É membro fundador do Rotary Club Maringá Velho e Simatec e por vários anos fez parte da diretoria do Clube Olímpico de Maringá.



Fotos: João Mantovan

Carlos Alberto Wurmeister
Diretor de Relações Públicas

Posse na Faciap

Líderes empresariais, políticos, secretários de Estado e prefeitos participaram da festa de posse da nova diretoria da Faciap (Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná), dia 23 de setembro, em Curitiba. O jantar festivo reuniu 500 convidados no tradicional Clube Concórdia. A nova diretoria reúne empresários de praticamente todas as regiões paranaenses, inclusive de Maringá, que organizou uma caravana de empresários para prestigiar a posse de Jefferson Nogaroli na vice-presidência da entidade. Na foto, com o novo vice-presidente da Faciap, o diretor da ACIM, Carlos Alberto Wurmeister, o diretor do Copejem, Paulo Roberto Viscardi, o vice-presidente da ACIM, Adilson dos Santos, o presidente do Sivamar, Massao Tsukada, o presidente da Cacier, Paulo Castelani, e o presidente da Associação Comercial de Ubiratã, Márcio Matsumoto.



Foto: Miteuir de Moraes

Dia Feliz

O Diário fechou parte da avenida Mauá, no último dia 10 de outubro, para festejar o Dia da Criança. Mesmo antecipada, a comemoração agradou os pequenos, que ganharam algodão doce, refrigerantes, brindes e outras surpresas. As brincadeiras foram comandadas por palhaços e Bananas de Pijamas. O evento marcou o encerramento da promoção *Um Dia Feliz*, que sorteou vários prêmios para a criançada, entre eles uma passagem com acompanhante para o Beto Carrero World.



Singamar

O Sindicato das Indústrias Gráficas de Maringá e Região (Singamar) tem nova diretoria, empossada dia 29 passado. Presidido por Osvaldo Pereira Moço, que, ao lado de outros 13 diretores comandará a entidade até o ano 2.000, o Singamar quer estreitar a união dos empresários e se fortalecer para enfrentar as mudanças que estão ocorrendo tanto na área técnica como na de produção. "Estaremos atentos principalmente às novas tecnologias", diz Moço.



Foto: Carlos Santos

Expoflor

Maringá ficou ainda mais florida durante a Expoflor, realizada de 23 de outubro a 1º de novembro, no Centro de Convivência Comunitária. Promovida pelo Lions Clube Cidade Canção em parceria com a Prefeitura de Maringá, o evento foi sucesso de público e de vendas. A renda do evento será destinada ao custeio de cirurgias de cataratas entre idosos carentes.



Novo endereço

A Gráfica e Editora Clichetec está em novo endereço. Deixou a avenida Colombo, mas permanece na mesma quadra da antiga sede - rua Padre Vieira, 321. Segundo o empresário José Antonio Moscardi, proprietário da empresa, a Clichetec permanece fiel à preferência por trabalhos editoriais, mas continua sendo eclética, atuando no demais segmentos. No mercado há mais de 24 anos, a gráfica mantém uma vasta gama de clientes em Maringá e região.



Know-how

Diretores da Associação Comercial de Ponta Grossa visitaram a ACIM, no final de outubro. Os empresários vieram em busca de subsídios para dinamizar os serviços da entidade. O grupo conheceu o trabalho das câmaras setoriais da Associação, Casa Mercosul e alguns dos novos serviços, como telemarketing. Ao conhecerem a estrutura do Codem, os diretores manifestaram a intenção de criar em Ponta Grossa um movimento semelhante.

Semana de ofertas

Na tentativa de melhorar o movimento de vendas, a Casas Bahia de Maringá promoveu uma verdadeira festa de ofertas no período de 21 a 25 de outubro. Cerca de 60% das mercadorias foram colocadas à venda com descontos de até 25% e pagamentos facilitados. E para atrair a atenção do consumidor, a empresa foi além. Colocou trio elétrico nas ruas da cidade, um balão publicitário sobrevoando a região e distribuiu algodão doce em frente à loja. "Valeu a pena", diz o gerente Geraldo de Oliveira.



Justiça Federal

A Justiça Federal, que funciona há cinco anos em Maringá, acaba de ganhar uma segunda vara. A inauguração aconteceu dia 8 passado, no Edifício Nagib Name. A previsão é de que a nova vara irá movimentar cerca de 6 mil processos, desafogando o movimento do Foro. Segundo o vice-presidente do Tribunal Regional Federal da 4ª Região, juiz Teori Albino Zavascki, dois juízes serão designados para atuar em Maringá, um deles até o próximo mês. A Justiça Federal de Maringá atende a 76 municípios da região.



Deville

O Hotel Deville de Maringá realizou de 14 a 18 de setembro a 5ª Semana Interna de Prevenção de Acidentes de Trabalho (Sipat), realizando palestras educativas nas áreas de saúde e prevenção de acidente. Os 80 funcionários do hotel participaram da semana, que teve como tema principal saúde, qualidade de Vida e o novo código de trânsito. Segundo o gerente do Deville, Manoel Terrón Garcia, a empresa não registra nenhum tipo de acidente há 250 dias.



Lupa

Uma das mais novas agências de Maringá, a Lupa Comunicação já é bastante atuante no mercado, com número considerável de parceiros. Não podia ser diferente. Integrada por uma equipe de jovens profissionais (Marcelo Ueda, Cristian da Silva, Renata Pedroso de Oliveira e Elaine Cristina Furtado), a Lupa tem inovado. No momento, a agência elabora o projeto "Faça Arte", um trabalho dirigido ao público infantil, mas que "também interessará aos adultos", garante a equipe.

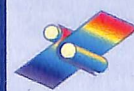
ZPA

Mais duas empresas se prepararam para se instalar em Maringá, atraídas pelos benefícios da ZPA. Agora já são 11 empresas a se beneficiarem da zona aduaneira diferenciada, que está gerando 1.500 novos empregos. Segundo dados da Secretaria Municipal de Indústria e Comércio, o faturamento previsto será de R\$ 442,8 milhões por ano, aumentando 30% o índice de participação de Maringá sobre o ICMS Estadual.

*Colocar
suas idéias,
no papel é
mais fácil
do que você
imagina.*

*A Gráfica Bertoni possui uma
equipe de consultores de vendas
altamente qualificados, sempre
prontos para atendê-lo.*

*Venha conversar com a gente,
seu impresso sairá perfeito
em todos os detalhes, inclusive
na negociação.*



Bertoni
GRÁFICA E EDITORA

Telefax (044) 222-7361

Av. Brasil, 1092 - Maringá - Paraná
e-mail: grafica_bertoni@wnet.com.br

Dupla aptidão

O IDR está se transformando em Agência Regional de Desenvolvimento, passando a financiar projetos para criação de pequenas e médias empresas



Fotos: João Mantovan

Lerner lança Banco do Emprego, em Maringá

O Instituto de Desenvolvimento Regional (IDR) será transformado em Agência Regional de Desenvolvimento. A mudança no nome faz parte das alterações previstas no órgão, que em breve terá mais uma função: a de avaliar os financiamentos em até 80% do empréstimo. Para assumir mais este papel no processo do desenvolvimento regional, o IDR está alterando o seu estatuto, incluindo cláusulas que irão nortear a atuação da Agência.

De acordo com o diretor executivo do IDR, Joílson Dias, o órgão vai continuar avaliando os projetos para criação de micros e médias empresas e ajudando na execução dos programas idealizados pelo Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). Segundo ele, a Agência começa a funci-

onar efetivamente no ano que vem. Até lá, a diretoria do IDR pretende instalar-se em nova sede, com mais espaço físico para atender os usuários.

A Agência atuará em parceria com o Banco do Emprego que será o responsável pela captação dos recursos para os financiamentos. O lançamento do Banco foi feito no final de setembro pelo governador Jaime Lerner. Na prática, o Banco só existirá como instituição formada, mas o responsável pela avaliação dos projetos e aval dos financiamentos será a Agência Regional de Desenvolvimento. Este tipo de parceria ocorrerá em todo Estado, com órgãos que representam a comunidade e que conhecem a realidade da região, como é o caso do IDR.

A prioridade dos financiamentos

disponíveis é para os micros, pequenos e médios empreendedores. O valor do empréstimo será no máximo de R\$ 50 mil por projeto. Os percentuais de garantia dos empréstimos irão variar de acordo com o valor. Por exemplo, para empréstimo de até R\$ 5 mil, o aval será de 80%. Acima de R\$ 5 mil, até R\$ 10 mil, o aval será de 70%; e assim sucessivamente. (LP)

Gerando desenvolvimento



Granado: novas empresas e empregos

Para o secretário do Emprego e Relações do Trabalho, Pedro Granado, o Banco do Emprego vai gerar desenvolvimento e emprego em todas as regiões do Paraná. Ele destaca que a forma de "atuação" do Banco vai agilizar os financiamentos e facilitar a abertura de novas empresas. De acordo com Granado, os recursos disponíveis para os financiamentos serão adquiridos através de várias linhas de crédito de baixo custo existentes no Proger, Pronaf e BNDES. A liberação destes recursos está na dependência da homologação do Banco do Emprego pelo Banco Central, o que, segundo Granado, deverá acontecer dentro de 60 dias. Os recursos previstos para este tipo de financiamento são de R\$ 100 milhões.

Os interessados em adquirir o financiamento devem procurar a agência do Sistema Público de Emprego (Sempre). Será através do cadastramento no Sempre que a Agência Regional de Desenvolvimento irá conhecer os projetos e avaliar a possibilidade de financiamento. (LP)

COLOP A LÍDER EM CARIMBOS AUTOMÁTICOS



Datador especial para embalagem plástica. Faça um teste conosco.

CARIMBOS: convencionais e automáticos, datadores, numeradores

ESCRITÓRIO: pastas, grampeadores, furadores até 250 fls.

trodar Rua Néo Alves Martins, 2670 - Galeria Madri - sala 14
DISK CARIMBOS: FONE/FAX: (044) 226 1918 **REINER**

Natal antecipado

ACIM e Sivamar lançam campanha natalina mais cedo para aquecer as vendas já em novembro

Este ano, o natal chegará antes para o comércio maringaense. É que ACIM e Sivamar irão realizar a campanha natalina já em novembro, lançando a promoção *Antecipe seu Natal em Maringá*. A idéia é estimular as vendas antes de chegar dezembro, mês em que o movimento cresce naturalmente.

No rastro do sucesso alcançado ano passado, a campanha de 98 será ancorada no show da dupla Sandy & Júnior. Com repertório totalmente novo, a dupla se apresentará dia 5 de novembro, no estádio Willie Davis, marcando o encerramento da campanha. Além do show musical, haverá espetáculo pirotécnico, marcando

a abertura das comemorações natalinas.

A promoção *Antecipe seu Natal* tem início dia 9 de novembro. Até o dia 5 de dezembro, os consumidores que comprarem nas lojas identificadas com as bandeirolas da campanha ganharão ingressos para assistirem ao show de Sandy & Júnior. Cada R\$ 50,00 em compras dará direito a um bilhete. O limite máximo é cinco ingressos por compra.

ESTRATÉGIA

A expectativa, segundo o presidente do Sivamar, Massao Tsukada, é colocar pelo menos 30 mil pessoas no estádio. As adesões podem ser feitas na ACIM ou Sivamar. Os lojistas que participarem

da campanha terão vantagens adicionais, já que poderão vender parte dos ingressos adquiridos no kit mínimo. Metade dos 50 bilhetes terá que ser distribuída. A outra parte poderá ser vendida a R\$ 5,00 a unidade. "Isso significa que o investimento do comerciante será de apenas R\$ 25,00", informa Tsukada.

Segundo o diretor de Comércio da ACIM, Ariovaldo Costa Paulo, a promoção antecipada é uma maneira de aquecer as vendas um mês antes do Natal. "Dezembro já é um mês excelente para o comércio, por isso a estratégia é tentar alavancar as vendas em meses neutros, como é o caso de novembro".



Foto: Edson Guitti

Sandy & Júnior: receita de sucesso

VESTIBULAR UNIFICADO CESUMAR

UM FUTURO BRILHANTE ESPERA POR VOCÊ

Provas com
matérias específicas
da área do curso

- Administração ● Ciências Contábeis
- Comércio Exterior ● Fisioterapia
- Fonoaudiologia ● Jornalismo
- Direito ● Medicina Veterinária
- Moda ● Processamento de Dados
- Publicidade e Propaganda

Informações:
Fone/fax: (044) 227-6360
Site: www.cesumar.br
E-mail: info@cesumar.br

CESUMAR
CENTRO DE ENSINO SUPERIOR DE MARINGÁ
Av. Guedner, 1610 - Maringá

Inscrições: 10 de novembro a 15 de dezembro/98 no CESUMAR
10 de novembro a 04 de dezembro/98 nas agências credenciadas do Banco do Brasil
Provas: 19 e 20 de dezembro/98 - Documentos: Fotocópia do RG e 1 foto 3x4 (recente)

A regulamentação dos planos de saúde

por Francisco Roberto de Lima

As primeiras empresas do ramo surgiram no Brasil na década de 60. De lá para cá, cresceram e modernizaram-se. Tinham como parâmetro leis básicas, generalizadas, oferta e procura, mas nada específico ao setor. Finalmente em 03/06/98, foi aprovada pelo Congresso Nacional e sancionada pelo Presidente da República, a Lei nº 9.656, que dispõe sobre tão importante assunto: a saúde.

Após a publicação da lei, em função da sua complexidade, foram editadas Medidas Provisórias, de nº s. 1.665, 1.685-I, 1.685-II, 1.685-III e 1.685-IV, alterando distorções. Esta última, fixou prazo até 04/01/99 para as vendas dos contratos regulamentados. A regulamentação exigirá das operadoras, mais dedicação nas áreas de Informática e Contabilidade, além do trabalho participativo de Atuário e Auditor Independente.

O Conselho Nacional de Seguros Privados, conselho mor da regulamentação, será presidido pelo Ministro da Fazenda ou Superintendente da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados). Estarão sujeitas à regulamentação todas as pessoas jurídicas que operam planos e seguros privados de assistência à saúde, dentre elas: os sistemas de autogestão, santas casas, planos próprios de hospitais, cooperativas, empresas de medicina de grupo e seguradoras que operam seguros saúde.

As empresas operadoras estarão obrigadas por lei a ofertarem para venda o plano referência, com acomodação em enfermaria das doenças relaciona-



Fotos: João Mantovan

das na Classificação Estatística Internacional de Doenças e de acordo com a Organização Mundial de Saúde, salvo algumas exceções.

Os demais planos serão de oferta facultativa como: ambulatorial, hospitalar, obstétrico, odontológico. Todos os tipos de contratos terão suas coberturas fixadas pelo Consu, através de Resoluções, estando previstas para publicação em 04/11/98.

Para as doenças e lesões preexistentes, ficarão as operadoras obrigadas a realizar exames prévios em todos os

usuários, porém se identificadas posteriormente, dentro do prazo de 24 meses, caberá à operadora o ônus da prova.

A carência máxima será de 300 dias, e as urgências terão cobertura após 24 horas. Não será vedada a participação a qualquer idade. Poderá haver diferença de valores nas mensalidades entre as faixas etárias, desde que estejam estipuladas contratualmente. Será vedada a variação de preços por faixa etária para usuários, com idade acima de 60 anos, que participarem do sistema há mais de 10 anos consecutivos.

Os reajustes serão previamente aprovados pela SUSEP. Será vedada a militância única, imposta por qualquer operadora aos prestadores de serviços médicos. Contratos antigos, haverá a possibilidade de opção de migração para novos, dentro do prazo de 15 meses, a partir da data de vigência da Lei.

Acredito na importância da regulamentação, como grande avanço para a privatização e

estabilização do setor da saúde no Brasil. Penso que com a devida cautela dedicada ao assunto, todos os segmentos envolvidos estarão ganhando respeito, dignidade, rapidez, cuja expectativa deve ser efetivamente a total qualidade de vida para aqueles que buscam os cuidados através dos Planos e Seguros de Saúde.

Francisco Roberto de Lima
é economista e gerente geral da
Paraná Assistência Médica (PAM)

Promoção

Você Assina. Você Ganha.

Dia 19/12/98

Automóvel Córdoba
SXE 1.8, 4 portas



Faça já sua assinatura
de O DIÁRIO.

Ligue **221-6055**

Assine. Concorra. Ganhe!

**E mais uma
bicicleta
por
semana**



Dia 07/11/98

Motocicleta
Fosti FT 125-A



O DIÁRIO
DO NORTE DO PARANÁ
UM JORNAL A SERVIÇO DA CIDADANIA



Terezinha Micarellé
é a feliz ganhadora da JOG
- Prêmio do 24º sorteio,
realizado no último
dia 10/10

**Reta final
não perca tempo, assine.
Participe do próximo sorteio.**

**Eles Assinaram.
Eles Ganharam.**



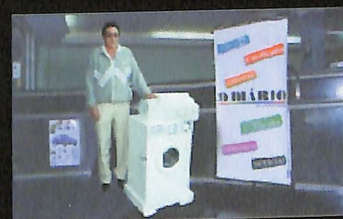
Ganhadora: Maria Ap. Peres Marques
- Maringá-Pr



Ganhador: José Pinheiro
Mandaguçu-Pr



Ganhadora: Cláudia Maria Staiger
Maringá-Pr



Ganhador: Paulo da Silva Freitas
- Peabiru - Pr



Ganhador: Valmir Candiani
- Maringá-Pr

**A melhor promoção
é a que oferece credibilidade
aos seus participantes.**

Autorização nº 01/280/98 - Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor / S.D.E. - Ministério da Justiça



Eis uma mala direta diferente: se a sua mensagem for impressa no rótulo de um vinho o destinatário lerá com atenção.

Como ganhar novos amigos e clientes

Uma estratégia de marketing que dá certo: não envie apenas uma carta! Presenteie com vinhos de classe e anexe uma mensagem pessoal impressa no rótulo.

Seu nome, a marca da sua empresa, uma mensagem, uma carta; tudo isto pode ser impresso em letras douradas, com o maior destaque, no rótulo de um vinho muito prestigiado.

A Intervin, ao oferecer os vinhos Aljôfar e Ottobello personalizados, desenvolveu, com esta finalidade, novos e elegantes rótulos com todo o espaço que precisar para conter a sua mensagem pessoal.

Receber de presente um vinho de classe como Aljôfar ou Ottobello, não é a mesma coisa de que receber apenas um folheto.

O impacto emocional é muito diferente. A sua mensagem causará uma forte impressão e despertará muita simpatia e consideração.

Isto, devido também à qualidade de Aljôfar e Ottobello: os vinhos que a Intervin produz e que você certamente já conhece.

Para maiores informações ligue grátis para a Intervin: 0800 44 8008.




INTERVIN
 E-mail: intervin@wnet.com.br
 (044) 226 2318