

Revista

050
R454
N-397-ano37-2000



ACIM

Agosto/2000
Nº 397
Ano 37

Associação Comercial e Industrial de Maringá

Benito Finco
Empresário do ano 2000



A
revelação do
setor fotográfico

A MELHOR GRÁFICA. OS MELHORES CLIENTES. QUEM FOI QUE DISSE QUE OS OPOSTOS É QUE SE ATRAEM?

A Gráfica Regente faz tudo igualzinho às outras gráficas. Só que melhor, mais rápido e com muito, muito mais qualidade. Coisas que só a maior gráfica da cidade consegue oferecer. Mas, se você ainda tem dúvidas, pergunte para as mais conceituadas agências de propaganda da cidade que você vai descobrir onde são impressos aqueles trabalhos maravilhosos que você vê por aí.

ACIM

Clas.	050
	R454
Reg.	0369
Data	26-04-05
Proced.	
	NF
R\$	Data



GRÁFICA REGENTE

A qualidade faz a diferença



anima



www.graficaregente.com.br - e-mail: regente@wnet.com.br

Matriz: Av. Paranavai, 1146 - CEP: 87070-100 - Maringá - Paraná
Fone: 44 225-1432 - Fax: 44 224-9818

Filial: Av. Carlos Borges, 994 - CEP: 87060-000 - Maringá - Paraná
Fone/Fax: 44 225-1422

Revista ACIM de “cara nova”

Com um projeto gráfico e editorial diferente, a revista inaugura uma nova fase

Há 37 anos a ACIM mantém um canal de comunicação com seu associado. Iniciou com um boletim eminentemente técnico, denominado *Comércio e Indústria*. Em 1990 este boletim ganhou um formato de revista e que pouco a pouco foi atingindo parcelas significativas do empresariado de Maringá e região.

Na atual gestão do presidente Jefferson Nogaroli, assumi a pasta de Comunicação e Marketing e a *Revista ACIM* se inclui entre as responsabilidades da minha nova “função”. Fico feliz com o encargo, pois desde que me filiei a esta entidade acompanho com interesse cada edição da revista, tendo-a como um dos bons serviços prestados pela associação. Agora que estou do “lado de cá da notícia”, me imponho a missão de fazer com que a publicação mantenha seu prestígio junto aos associados e comunidade.

Vale lembrar que nas gestões anteriores o diretor responsável pela *Revista ACIM* foi Luiz Carlos Masson, que por sinal continua integrando o nosso conselho editorial. É dele grande parte do mérito por ter feito desta a maior revista de negócios do Norte do Paraná.

Esta edição é o primeiro fruto do trabalho da nova diretoria de Comunicação e Marketing. Nos-



sa primeira “cria”, como dizem alguns. Visando sempre a melhoria e a adaptação aos novos padrões de comportamento da sociedade procuramos fazer algumas mudanças, a começar pelo projeto gráfico, assinado pelo programador visual Kiko Medeiros. Portanto, a partir deste mês o leitor terá uma *Revista ACIM* de “cara nova”.

Tivemos ainda algumas mudanças editoriais como a adoção de diferentes seções, entre elas *Saúde*, *Nos Bastidores* e *Mulher Empresária*. Esperamos que o resultado seja do agrado de todos. Nas próximas edições continuaremos colocando em prática a arte de inovar, tudo isso com o único objetivo: tornar este veí-

culo de comunicação mais atraativo para o leitor e para as empresas que nele pretendem anunciar seus produtos e serviços.

Outra novidade é que a revista volta a ter circulação mensal. Quero adiantar também que temos planos de expansão, com conseqüente aumento de tiragem. Estamos inclusive estudando a possibilidade de abrir um sistema de assinatura da revista, disponível para aqueles que queiram receber a publicação, e não são sócios da ACIM.

Estamos abertos a sugestões, críticas e comentários dos associados e comunidade, pois a participação ativa de todos é o caminho mais curto para que tenhamos um veículo de comunicação forte, eficaz e principalmente de credibilidade.

Para encerrar, gostaria de agradecer ao presidente e amigo Jefferson Nogaroli o convite que me foi feito. Agradeço principalmente a confiança depositada. Começo a dimensionar o tamanho do desafio, que por sinal tem me trazido gratas surpresas. Espero sinceramente poder corresponder, da melhor forma possível, ao crédito de confiança.

IVALDO REGINATO

ACIM

Associação Comercial e Industrial de Maringá

Rua Néu Alves Martins, 2321 - Fone (44) 221-5050
 Fax (44) 221-5007 - Cx. Postal 1033 - Maringá - Paraná
 Home-page: www.acim.com.br e-mail: acim@acim.com.br

Presidente: Jefferson Nogaroli

1º Vice-Presidente: Antônio Fermenton

2º Vice-Presidente: Adilson Emir Santos

DIRETORIA

Comércio: Jair Morronei

Assuntos Sócioeconômicos: Carlos A. Corrêa

Indústria: Carlos Walter M. Pedro

Assuntos Comunitários: Luiz Roberto Marquezini

Comércio Exterior: Luis Fernando Ferraz

Prestação de Serviços: José Carlos Valêncio

Sicredi: Luiz Ajita

Agronegócios: Luiz Lourenço

Comunicação e Marketing: Nivaldo Reginato

Desenvolvimento de Bairros: Paulo R. Silva Bassi

Eventos e Promoções: Eduardo Daibert Araújo

Finanças e Patrimônio: Carlos A. Tavares Cardoso

Serviços e Inovações Tecnológicas: Ariovaldo C. Paulo

Relações Públicas: Carlos Alberto Würmeister

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Hélio Costa Curta

Secretário: Paulo Moraes Badan

Membros: Ali Saadeddine Wardani,

Antonio Donizete Busíquia, Cícero Bianchi, Claudio

Haruo Mukai, Claudomiro Siroti,

Cleide Tono Freitas Noronha,

Gilson Odair Barbiero, Luiz Carlos Masson,

Jorge Toyofuku, José Gomes Ferreira, José Rubens Abrão,

Reginaldo Nunes Ferreira, Sabas Martins Fernandes,

Sebastião Carlos Abrão.

GALERIA DE PRESIDENTES

Américo Marques Dias; Murilo Macedo; Alfredo Maluf;

Odwaldo Bueno Neto; Ermelindo Bolfer;

Manuel Mário de Araújo Pismel; Ivo Vitor Asmann;

Emílio Germani; João de Faria Pioli; Rodolfo Purpur;

Joaquim Dutra; Ubirajara de Araújo Pismel;

Luiz Júlio Bertin; Alvaro Miranda Fernandes;

Sidney Meneguetti; Atair Niero;

Raymundo do Prado Vermelho; Alcides Siqueira Gomes;

Carlos Mamoru Ajita; Fernando Henriques;

Massao Tsukada; Pedro Granado Martines; Hélio Costa Curta.

COPEJEM

CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM EMPRESÁRIO

Presidente: Wilson de Matos Silva Filho

Vice-Presidente: Sandro Bertoni

DIRETORIA

Indústria: Claudio L. Zavattini

Comércio: Marcos César Gameiro Obici

Prestação de Serviços: Rejane Capristo de Oliveira

Eventos Comunitários: Wesley De Juli

Eventos Sócioeconômicos: Walcir Franzoni

Finanças: Rogério Yabiku

Relações Públicas: Luiz Eduardo Borin Gonçalves

Inovações Tecnológicas: Ademir Kimura

Assuntos Universitários: Enicéia Silva

Comércio Exterior: Paulo Roberto Viscardi

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Roni Enara

1º Vice-Presidente: Sílvia Cristina Franchini Rezende

2º Vice-Presidente: Maria Lúcia Fernandes

1ª Secretária: Nilva Cardoso El Ghoz

2ª Secretária: Fátima Macedo

1ª Tesoureira: Clarice R. L. Franchini

2ª Tesoureira: Márcia Miliatti

Relações Públicas: Maria Alice Pinatti e Fátima Iwata

Eventos: Wilma Maria Romero Beloto e Eunice Paiva

Assuntos Comunitários: Sandra Mara de Carlo Ceranto

Diretora Adjunta: Leonita Aparecida Prestes Tarosso

Superintendente da ACIM: Dirceu Herrero

Gerente Administrativo: César Augusto Galli



Marco Aurelio Falleiros é o entrevistado do mês

PÁG. 6

MODA

Destaque para a Feira Moda Paraná

PÁG. 14

SAÚDE

Compulsão por trabalho é doença e precisa de tratamento



PÁG. 16

EMPRESÁRIA
 Histórias de empresárias que começaram a trabalhar em casa

PÁG. 24

ESPECIAL
 Uma homenagem a D. Jaime

PÁG. 34

PRÊMIO
 Como foi a cerimônia do Prêmio do Empresário do Ano 2000

PÁG. 10



Fotos: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO

Revista
ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
 ANO XXXVII - Nº 397 - Agosto/2000

Publicação Mensal da Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL
 Nivaldo Reginato

JORNALISTA RESPONSÁVEL
 Tereza Parizotto - MT - 15.118 - SP

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO
 Sérgio Guilherme João Claudio Fragoso

DEPARTAMENTO COMERCIAL
 Mário Sérgio Verri

CONSELHO EDITORIAL
 Nivaldo Reginato, Luiz Carlos Masson, Paulo Moraes Badan, Roni Enara, Wilson de Matos Silva Filho, Dirceu Herrero Gomes, Tereza Parizotto e Sérgio Guilherme

PROJETO GRÁFICO E EDITORAÇÃO
 Kiko Medeiros

CAPA
 Criação: Net 5
 Foto: Heitor Marcon

IMPRESSÃO
 Gráfica Regente

ESCREVA-NOS
 Emita sua opinião sobre a revista.
 Rua Néu Alves Martins, 2321
 Fone 44 221- 5064 - Fax 44 221-5007
 Caixa Postal 1033 - Maringá - Paraná
 e-mail: imprensa@acim.com.br

Oportunidades de aprendizagem

Palestras, seminários e treinamentos empresariais fazem parte das diretrizes de capacitação dos associados e colaboradores da ACIM

Representando diversos segmentos da classe produtora do município, congregando hoje mais de 2.100 associados, a ACIM está reforçando e expandindo a prestação de serviços para empresas e comunidade.

Através de seu Setor de Eventos tem elaborado uma agenda de palestras, feiras, seminários, congressos, cursos, almoços e jantares empresariais, com grandes personalidades, reafirmando sua filosofia de capacitar associados e colaboradores.

Os eventos da ACIM se dividem em dois programas específicos para que possam atingir o maior número possível de interessados. O programa de Capacitação Profissional tem um caráter motivacional e de marketing, e é desenvolvido através de palestras e seminários.

Entre os nomes que já participaram este ano estão os de Gilclér Regina, José Liévore, Professor Paschoal Rossetti, Clóvis Tavares, Luiza Helena (Magazine Luíza) e Waldez Ludwig. "Temos outras personalidades de renome no Brasil agendadas até o mês de dezembro", informa o Diretor de Eventos e Promoções da ACIM, Eduardo Daibert Araújo.

Um levantamento feito pela ACIM detectou alguns segmentos que precisam de mais investimentos. São eles a capacitação para vendas, legislação trabalhista e organização do departamento pessoal e curso de gestão empresarial.



E é aí que se destaca o Programa de Educação Continuada, que tem uma série de cursos definidos, com temáticas escolhidas de acordo com a necessidade dos associados. Os Módulos de Treinamento Empresarial seguem uma agenda permanente, onde em cada semana é abordado um tema. Para a segunda quinzena de agosto já está programado o treinamento "Força do Trabalho em Equipe" e para o início de setembro, o curso sobre os "5 S".

Outros módulos estão agendados como os de "Gestão do Tempo" e "Técnicas de Entrevistas". Os treinamentos serão feitos em parceria com a Pentágono Consultoria Empresarial, no auditório da ACIM, sempre no período noturno.

AGENDE-SE

Confira a programação de eventos para o mês de agosto

■ Feira Moda Paraná, de 8 a 11, no Parque Internacional de Exposições.



■ Café da Manhã para lançamento do Programa Repensando meu Negócio, que será realizado em parceria entre ACIM e Sebrae. No dia 9, às 7:30 no Sesc.

■ O maestro Raul Marinuzzi promove uma interessante palestra empresarial sob o tema "Gerenciando sua empresa como uma orquestra". No programa, haverá apresentação de uma camerata, que dará os subsídios necessários para a comparação entre orquestra e empresa. Dia 17, às 20 horas, no teatro Calil Haddad.

Foto: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO



THEODORADO
IMÓVEIS

CENTRO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

fone **2 2 6 6 6 9 9**



Revolucionando o Mercado Imobiliário de Maringá

e-mail: theodorado@theodorado.com.br Web Site: www.theodorado.com.br

Av. XV de novembro, 696 - CEP 87013 230 - Maringá PR - (Defronte à entrada principal de Prefeitura)

Destaque nacional

Aos 33 anos, Marcos Aurelio Falleiro, proprietário da M. A. Falleiro, comanda uma empresa de projeção em todo o país e confecciona calças não só para a sua grife, a Jeans Lado Averso, mas também para grandes marcas. O empresário recebeu a Revista ACIM para a seguinte entrevista

ACIM – Como começou sua história empresarial?

MF – Começou há treze anos com uma produção terceirizada. Eu tinha um escritório de representação e conforme recebia os pedidos, contratava os serviços de uma equipe de costureiras.

ACIM – Como está a empresa hoje?

MF – Passados esses treze anos eu diria que o saldo é muito bom. Atualmente a M.A Falleiro figura entre as maiores empresas no setor. Tanto em quantidade produzida, quanto em qualidade. Hoje nós temos nove unidades de fábrica, além de uma lavanderia. Ao todo são 1,3 mil funcionários, 37 representantes espalhados pelo Brasil e um investimento em equipamentos calculado em quatro milhões de dólares.

ACIM – Qual a média de produção das empresas?

MF – Cerca de 250 mil calças por mês. Boa parte vai para grandes grifes que tercerizam nossos serviços. São marcas como Ellus, Guess, Renner, Aramis, TNG, Vide Bula, Fórum, Vila Romana, Triton, entre outras. No caso da Ellus, a M.A Falleiro tem exclusividade na confecção de calças. Ou seja, todas as calças que a Ellus vende no Brasil, são fabricadas aqui.

Foto: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO



MARCOS AURELIO FALLEIRO: 33 anos e uma história empresarial de sucesso

ACIM – O que mudou no setor nesses treze anos?

MF – Muita coisa mudou. Quando eu comecei a fabricar calças comprava dois tipos de tecidos e atendia as exigências de mercado. Hoje há uma infinidade de padrões e cores, só em jeans existem cerca de vinte padronagens diferentes. Tudo isso altera o planejamento de produção.

ACIM – A globalização também impôs algumas mudanças?

MF – Sem dúvida, para concorrer com o mercado externo a indústria nacional teve de se modernizar e reduzir custos para se tornar competitiva. Um bom exemplo dessa adaptação é com relação à perda de tecidos durante o corte. Na minha empresa essa perda chegou a 15%, hoje conseguimos reduzir para 10%. Falando assim parece pouco, mas na ponta do lápis representa muito. Por exemplo, nós gastamos 200 mil metros de tecido por mês, cujo custo varia em torno de cinco reais o metro.

Isso significa que com os 5% ganhos economizamos 50 mil reais a cada mês.

ACIM – A mão-de-obra é um problema para o setor hoje?

MF – É sim e não se trata de um problema regional. Em todo o país os empresários que trabalham com confecção sofrem com a falta de especialização.

ACIM – Os cursos oferecidos não resolvem o problema?

MF – Eles são bons, mas não chegam a suprir as necessidades. O funcionário que sai de uma escola técnica e é colocado numa linha de produção de fábrica, representa um custo muito alto para a empresa porque sua produtividade é muito baixa.

ACIM – Qual a seria a solução viável?

MF – Temos conseguido bons resultados com um programa de treinamento de funcionários. Uma espécie de fábrica-escola, montada num

setor de uma das nossas empresas, e é nesse "laboratório" que estamos formando boas costureiras. As peças produzidas nesse setor são colocadas no mercado como segunda linha. Uma escola não teria condições de fazer a mesma coisa, pois falta a estrutura de equipamentos de que dispomos.

ACIM – Há planos de expandir sua empresa?

MF – Estamos nos estruturando para inaugurar uma nova unidade de fábrica. Será a décima. No setor de confecção qualquer projeto de expansão deve ser muito bem calculado. O mercado hoje não tolera imprudência. Os maquinários são muito caros, para justificá-los é preciso dimensionar com precisão a demanda, senão corremos o risco de ficar com capacidade ociosa. Às vezes é preferível fazer uma readequação no planejamento de fábrica para atender este ou aquele pedido, do que investir em equipamentos.

ACIM – A exportação também se inclui nesses planos de expansão?

MF – O setor de confecções se recuperou muito nos últimos anos e o mercado interno hoje apresenta uma grande demanda. Por isso minha estratégia agora está mais para competir aqui dentro do que me arriscar lá fora. Até porque se eu fosse exportar teria que competir com países como China ou a Coréia, que têm custos de produção muito baixos. A começar pela mão-de-obra. Os trabalhadores assalariados brasileiros estão entre os mais caros do mundo. Para cada funcionário, as empresas pagam de encargos ao governo e benefícios, o correspondente a 90% do salário.

ACIM – Na eleição para o prêmio Empresário do Ano 2000 seu nome

foi o segundo mais votado. De que forma você analisa essa indicação?

MF – Já é uma satisfação ter sido indicado, ocupar o segundo lugar na votação, muito mais. Este é um prêmio de destaque, com critérios eletivos muito sérios. Ser indicado ou ganhar o título representa de fato reconhecimento da comunidade

empresarial pelo nosso trabalho desenvolvido. Por isso, só tenho a agradecer pela indicação.

ACIM – Você tem alguma pretensão política?

MF – Muitas pessoas acham que sim, mas eu não tenho não. Tudo o que eu quero é cuidar bem dos meus negócios. ■

TEREZA PARIZOTTO

FECHAR OS OLHOS PARA CERTAS COISAS PODE SAIR CARO



Empresa saudável rende mais. Rende melhor atendimento, garantindo a satisfação dos clientes. Rende maior produtividade ampliando a participação no mercado. Pense nisso. Os transtornos causados por problemas de saúde entre os funcionários de uma empresa, prejudicam o seu desempenho. Por isso, abra os olhos para as vantagens que só o PAM pode oferecer para colocar a saúde e o bem-estar de seus funcionários sempre em primeiro plano e fazer sua empresa render muito mais.

PAM
PARANÁ ASSISTÊNCIA MÉDICA
A vida em primeiro plano.

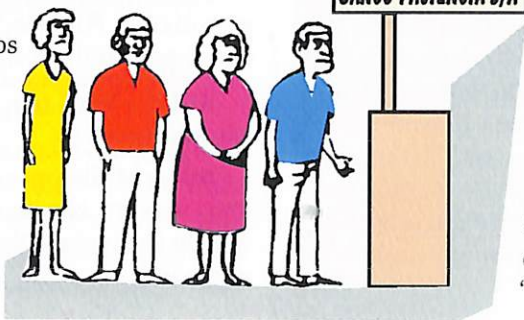


DANIEL BOONE

Na cerimônia de entrega do Prêmio Empresário do Ano 2000, um convidado fez com que muitas pessoas denunciassem a idade. É que um conhecido empresário desfilou pelo salão do Olímpico com um chapéu no mínimo curioso. E logo foi comparado a Daniel Boone. Para os mais jovens, vale a informação: Boone era um personagem de seriado de TV, famoso no início dos anos 70...

FILAS DE BANCOS

O presidente do Codem, Carlos Walter Martins Pedro, é um dos muitos empresários inconformados com as filas dos bancos. E tem levado este assunto para as reuniões da ACIM. Dia destes, durante uma destas reuniões, o imobiliário Silvinho Iwata informou a todos que quem implantou cadeiras e TV para os clientes do Banestado foi o Hamilton Borges Sampaio, que hoje trabalha em Maringá.



CRIATIVIDADE

Segundo Silvinho Iwata, Hamilton também é o criador da Abelhinha, que se transformou na marca da Caderneta de Poupança do Bradesco.

GRÁFICA X POLÍTICA

Chegou o "Natal" das gráficas, produtoras de vídeo e algumas agências de publicidade. Leia-se eleições. Uma das maiores gráficas da região já começa a contabilizar os lucros: está atendendo candidatos em mais de cem cidades.

DEDICAÇÃO

Sempre que pode, o empresário Ariovaldo Costa Paulo, participa de cursos. No último, pediram que durante uma semana ele escrevesse o que estava fazendo a cada cinco

minutos. Resultado: naquele período ele dedicara duas horas e meia por dia à Associação Comercial. E tem mais: é o diretor que recebe mais ligações telefônicas da entidade: são quatro por dia.

"TONINO"

O apoio à comitiva e a simpatia do vice-presidente da ACIM, Antônio Fermenton, conquistaram os italianos de Caserta, que recentemente

visitaram Maringá. Tanto, que quando encontrava nossos irmãos europeus, ele era saudado com um efusivo cumprimento. Os italianos o chamavam de "Tonino".

EVENTOS

Poucos profissionais têm se dedicado à organização de eventos em Maringá. De olho neste nicho de mercado, a ACIM em breve vai oferecer seus serviços à comunidade. Tem *know how* para isto!

CANDIDATOS

Em breve a ACIM fará convite para que os candidatos a prefeito participem de reuniões individuais na entidade. O objetivo é ouvir e debater propostas de governo. Vai haver uma exigência: os candidatos não poderão fazer imagens ou fotografias da reunião.

É que na última eleição alguns candidatos utilizaram imagens de reuniões na ACIM durante a propaganda eleitoral.

VENDE-SE

Esta o secretário municipal Miguel Fuentes Salas não esquece. Certa vez ele estacionou seu carro em frente a empresa de um amigo e enquanto comprava um produto qualquer, foi abordado por várias pessoas que entravam na loja e perguntavam quanto ele queria no veículo. Miguel,

que nem sonhava em trocar de carro, achou curioso aquele interesse. Só entendeu o porquê quando, ao sair da loja, viu a seguinte placa no pára-brisa: "vendo, tratar na loja em frente com o Miguel".

CHURRASQUEIRO DOS BONS

Em viagem ao Rio Grande do Sul, Carlinhos Würmeister, da Maringá Materiais Elétricos, se deliciou com a especialidade sulina: churrasco. Todo prosa, garantiu para os gaúchos que sabia fazer uma costela no capricho.

Passaram-se alguns meses e ele recebeu um telefonema. Eram os gaúchos, dizendo que viriam a Maringá e queriam comer o prato famoso. No dia da chegada dos visitantes, uma suculenta costela os esperava. O "churrasqueiro" ganhou muitos elogios, mas o segredo ele jamais contou. Ele comprara a carne, já assada, no antigo restaurante "Cantinho da Costela".

EMPREGO

Emprego em multinacional é o sonho de muitos executivos. Em tempo de vacas magras no mercado de trabalho, então...

A GVT abriu um processo de contratação de funcionários em Maringá e alguns profissionais estão correndo contra o tempo para se atualizar. Principalmente na língua inglesa, a primeira e maior exigência. Outro requisito importante é, no mínimo, pós-graduação.

Quem não quer ser esquecido, precisa estar atento às tendências do mercado.

DIRCEU HERRERO



O alvo é o mercado

Desvendando e mapeando caminhos a serem seguidos pela empresa moderna, o livro é uma leitura obrigatória

Acompanho a trajetória da produção acadêmica de Henry Mintzberg desde 1983, quando participei como aluno no programa de Mestrado da UFRGS. Embora, não muito popular no meio empresarial, este professor canadense da McGill University, tem trazido uma notável contribuição para o estudo e compreensão do pensamento estratégico em geral e em particular para uso em nossas organizações. Em *Safári de Estratégia, Um Roteiro pela Selva do Planejamento Estratégico*, Mintzberg junto com Bruce Ahlstrand e Joseph Lampel, brinda a todos com uma obra, agora publicada no Brasil, que constitui-se no maior e melhor esforço de mapeamento sobre estratégia já realizado. Na minha opinião, o livro é uma espécie de "bíblia" que não pode

faltar na estante do empresário moderno, pois desvenda de forma única e precisa a multiplicidade e pluralidade de caminhos que uma organização pode perseguir para manter-se no mercado, gerar resultados positivos e tentar perpetuar-se.

No decorrer do texto os autores identificam detalhadamente as dez principais escolas no campo da administração, agrupadas segundo a natureza de cada uma. Como são e se apresentam, seguidas de algumas críticas fundamentadas. Nesses momentos, intercalando leitura e reflexão, o leitor/empresário vai perceber facilmente em qual escola está inserida sua empresa, bem como a do seu concorrente ou modelo de referência.



Antes porém, ele será conduzido a (re)lembrar a fábula Os Cegos e o Elefante, para iniciar o safari e tentar prender o seu animal de estimação. O animal capturado apresenta as dimensões das dez escolas tratadas, promovendo uma simetria entre as forças e fraquezas de cada escola/animal.

Além da leitura ser agradável, a riqueza e o detalhamento da análise estratégica, que vai muito além de tudo o que já foi publicado sobre o assunto, torna este livro extremamente útil em nosso mundo globalizado. Como já disse, tive contato, na época do mestrado, com algumas das idéias aqui coladas. O que prova que a obra nada tem a ver com modismos. São conceitos permanentes que não perdem a validade. Por isso recomendo-a. ■

LUIZ TATTO

Professor do Depto. de Administração da UEM, Consultor e Mestre em Administração pela UFRGS
E-mail: ltatto@uem.br



O QUE ESTOU LENDO



MASSAO TSUKADA
empresário

“O livro aborda os temas da sociedade pós-industrial e as questões da globalização, tendo como pano de fundo assuntos de profunda insatisfação, com o modelo social que o Ocidente elabora.”

O ÓCIO CRIATIVO

Domenico De Masi
Editora Sextante



ROGÉRIO RECCO
jornalista

“A obra imortaliza a história do povo judeu, que após dois mil anos de sofrimento e perambulação pelo mundo, conquista a soberania de Israel e o direito de viver com dignidade em sua terra natal.”

EXODUS

Leon Uris
Editora Record



FESTA PARA A REVELAÇÃO

O proprietário da Color Finco, Indústria e Comércio de Equipamentos Fotográficos, é escolhido Empresário do Ano 2000 e recebe o prêmio

O prêmio “Empresário do Ano” foi criado para homenagear pessoas que se destacam no setor produtivo e lutam pelo desenvolvimento da comunidade maringaense. No último dia 13 de julho, Benito Finco ficou para a história como o segundo empresário a receber o prêmio.

Emocionado com a homenagem, em seu discurso Benito fez uma rápida retrospectiva de vida. Lembrou que no início da sua trajetória empresarial o mercado era dominado pelas grandes multinacionais do setor, que ofereciam equipamentos produzidos no exterior, cujos preços eram medidos em dólares, e somente as grandes lojas dispunham de capital para adquiri-los.

Naquela época, o pequeno e médio empresário não tinha outra opção senão revelar suas fotografias em processos quase artesanais. Percebendo esse nicho de mercado, Benito decidiu abrir sua própria empresa de equipamentos para revelação.

Instalada modestamente em um barracão de 100 metros quadrados, com apenas um funcionário, nasceu, em 1983 a Equilabor e que mais tarde se transformaria na Color Finco – Indústria e Comércio de Equipamentos Fotográficos.

Hoje, utilizando tecnologia compatível com as máquinas importadas, a empresa chega a 80 funcionários, está presente em 15 estados brasileiros, liderando o segmento de minilabs para revelação fotográfica, com uma participação de mais de 50% no mercado e fazendo frente

a grandes concorrentes mundiais.

“Minha vida e meus negócios são o testemunho de que Deus honra as promessas que faz a seus filhos. De que ele nunca nos desampara, mesmo que estejamos sem rumo e sem direção”, disse o empresário, em uma clara referência à sua origem humilde e ao “tempo de vacas magras”.

EPOPEIA Quando Benito Finco resolveu se transferir para Maringá, em 1983, já havia passado por várias dificuldades e possuía um currículo bem diferenciado, adquirido em muitos anos de experiência em trabalhos tão diversos quanto mecânico, na produção de máquinas para revelação fotográfica, ou garimpeiro, no norte do Mato Grosso.

Construir sua própria empresa de equipamentos fotográficos exigiu um espírito desbravador e uma determinação ímpar. Era uma época árdua e, não fosse a fé naquilo que fazia,

teria desistido logo, já que em seis meses de funcionamento não havia vendido um equipamento sequer. Após a primeira venda, todo o estoque acumulado se esgotou dentro de um mês.

“O senhor Finco é uma das pessoas mais queridas e respeitadas, tanto pela sua história de vida e caráter quanto pelo seu empreendimento ousado e pioneiro”, frisou o presidente do Sivamar, Ali Wardani.

E vale aqui uma curiosidade: mesmo não tendo formação acadêmica, Benito Finco desenvolveu pessoalmente cerca de 90% dos equipamentos que produz. “São essas particularidades que nos dão a certeza de que fizemos a escolha certa”, pontuou o diretor de Eventos e Promoções da ACIM, Eduardo Daibert Araújo.

PRÊMIO CONJUNTO Benito se sensibilizou com a escolha do seu nome para Empresário do Ano 2000. Uma escolha que o pegou de surpre-



Foto/Estatueta: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO - Foto/Fábrica: DIVULGAÇÃO

Nova fábrica

Atualmente Benito Finco vem trabalhando no sentido de melhorar a estrutura interna da sua empresa, tanto na área comercial quanto no setor fabril, visando a melhoria da qualidade dos equipamentos e o atendimento aos seus clientes. Com esse objetivo a Color Finco está se transferindo para uma nova planta industrial de mais de 3 mil metros quadrados, situada na rua Gaspar Ricardo. O prédio foi inaugurado no último dia 21 de julho.

ÃO DO ANO

Equipamentos Fotográficos
Prêmio em noite de gala

sa. "Jamais poderia imaginar que seria eleito", confidenciou, porém, sem esconder a satisfação com a indicação. Aproveitou para agradecer a confiança de todos os que o elegeram, destacando as quatro entidades organizadoras do prêmio.

Realizado em conjunto pela ACIM, Sivamar (Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista de Maringá); Coordenadoria Regional da Federação das Indústrias do Estado do Paraná e Associação Paranaense de Supermercados – Regional Noroeste, o título Empresário do Ano é uma ampliação do prêmio Comerciante do Ano, criado em 1980 pelo Sivamar para homenagear os empresários do setor. Em 1998 a ACIM passou a ser co-promotora do evento, convidando a Apras-Regional Noroeste e a Fiep como parceiras, ampliando com isso a abrangência do título.

Na solenidade de entrega do prêmio, o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli, convidado a falar em nome das quatro entidades, destacou o orgulho em poder premiar um empresário que tanto tem engrandecido o nome da nossa cidade. O prefeito Jairo Gianoto também cumprimentou as entidades pela acertada escolha do nome de Benito Finco.

Benito recebeu a tradicional

estatueta de bronze, obra do artista plástico Zanzal Mattar, das mãos do professor Wilson de Mattos Silva, o Empresário do Ano 1999. O vice-presidente do Sivamar, Shiniti Ueta, entregou-lhe o certificado assinado pelas quatro entidades.

Uma homenagem especial, carregada de sentimento, também foi feita pela Igreja Adventista da Promessa, através do pastor Levi dos Santos, que entregou ao Empresário do Ano uma placa de prata. ■



"Minha vida e meus negócios são o testemunho de que Deus honra as promessas que faz a seus filhos"
BENITO FINCO

Foto: HEITOR MARCON

Os indicados

Os candidatos a Empresário do Ano são indicados pelas diretorias das principais entidades empresariais de classe de Maringá. Nesta edição os nomes apontados foram: Euclides Guirado Cortes (Runapel); Franklin Vieira da Silva (O Diário do Norte do Paraná); Milton César Rui (Construtora Lotus); Claudionor Zavatiní (Real Rodas); Domingos Bertoncelo (Shopping Avenida Center); Valdomiro Pinheiro (Águia Distribuidora de Petróleo); Wilson Borin (Cotel); Shinji Gohara (Gráfica Boaventura); Osvaldo Pereira Moço (Gráfica Farroupilha), Marco Aurélio Falleiros (M. A. Falleiros) e Benito Finco (Color Finco).



Autorizado brother®

MATRIZ:
AV. PARANÁ, 820 - CENTRO
CEP: 87.013-070 MARINGÁ PR
TELEFAX (0**44) 222-9269

FILIAL:
RUA CRUZ MACHADO, 392 - CENTRO
CEP: 80.410-170 CURITIBA PR
TELEFAX (0**41) 322-4803

E-mail: caleffi-maquinas@wnet.com.br

NOITE DE GALA

Apesar do frio que assolou a cidade, o jantar em homenagem ao Empresário do Ano 2000 reuniu muita gente de destaque. Impossível registrar todas as presenças, mas aqui vai uma pequena mostra.



Jefferson Nogaroli, um dos anfitriões da noite, dá um tempo no corre-corre e posa ao lado de sua esposa Eni de Simone Nogaroli



A reitora da UEM, Neusa Altoé, e o tenente-coronel Gilberto Kummer dividiram a mesa e o prestígio habitual



O deputado federal Odílio Balbinotti troca "figurinhas" com o presidente da Cocamar e diretor da ACIM, Luiz Lourenço



O prefeito Jairo Gianoto fez questão de conferir o brilho da festa e mostrou-se à vontade na mesa com Wilson de Matos Silva



Luiz Tel, diretor da Gráfica Regente, e Adilson Emir Santos, vice-presidente da ACIM, acompanham com atenção a entrega do prêmio



Luciana Gondo Araújo e Eduardo Araújo esbanjando charme e simpatia



Tríade bem humorada: John Alves Corrêa, Hélio Costa Curta, e Antônio Fermenton



Shiniti Ueta, vice-presidente do Sivamar, e Kayoko Ueta levaram o apoio da entidade para o novo Empresário do Ano



A sempre elegante Marli Carneiro Reginato e o diretor da ACIM, Nivaldo Reginato, aprovaram a festa



O secretário Miguel Fuentes Salas levou seu abraço ao amigo pessoal Benito Finco



Massao Tsukada e sua esposa Damaris Tsukada



A conversa rolou animada na mesa do coordenador do Procon, Daniel Campos, sempre ao lado da esposa Patricia Camp-



O diretor da ACIM, Ariovaldo Costa Paulo, acompanhado de sua esposa Lucinei Mologne Costa Paulo



Aparecido Balbino de Queiróz e Isabel Cristina Menon também levaram seu apoio para o empresário Benito Finco



Carlos Mamoru Ajita e Emília Shizue Ajita desfilaram elegância na noite festiva



Devanir Giacopini, diretor da Paranaguá Cabines, levou sua esposa Andressa Giacopini para conferir a entrega do prêmio

Sandro Bertoni, vice-presidente do Copejem, acompanha a festa ao lado da esposa Roselienne de Lucca Bertoni



Wilson de Matos Filho, presidente do Copejem, prestigiou a entrega do prêmio ao lado do casal Melissa e Walcir Franzoni



Pelos sorrisos, a festa agradou ao delegado da receita federal, Arcanjo Valério de Lima, e à Rosa Elizabeth Perassoli



A confecção paranaense quer ganhar o mundo

Feira coloca em destaque a indústria têxtil do Estado e marca o lançamento da coleção primavera/verão

O usar continua sendo a proposta da Feira da Indústria Têxtil e da Confeção do Paraná - Moda Paraná, evento que surgiu em 1997 como resultado de um trabalho da ACIM, com os sindicatos das indústrias do vestuário de Apucarana, Cianorte, Londrina e Maringá, sendo apoiados pela Prefeitura de Maringá e posteriormente pela Federação das Indústrias do Paraná e que chega a sua quarta edição.

Hoje a Moda Paraná figura como uma das principais feiras do Brasil, já fazendo parte do calendário da Abravest - Associação Brasileira do Vestuário, cuja realização está se equiparando às grandes mostras nacionais e internacionais.

A Moda Paraná 2000 aprimorou os desfiles que trazem para as passarelas as marcas paranaenses e escolheu para o Concurso Novos Talentos um tema atual (etnaria.com) que foi recebido com entusiasmo pelos criadores de moda. E para coroar o sucesso que se espera dessa edição do evento, o "Paraná Fashion Party" promete ser a mais grata surpresa que Maringá já teve.

As empresas que participam da Moda Paraná 2000 já trabalham suas coleções desde o ano passado. As peças que serão ofertadas para negócios estão, em sua maioria, sendo acompanhadas por profissionais, produtores de moda e estilistas, para que a maior mostra de moda do Sul do Brasil se transforme também na de melhor qualidade produzida e se torne efetivamente a vitrine da



O vice-presidente da ACIM, Antônio Fermenton, representou a entidade na abertura oficial da Moda Paraná 2000

produção estadual.

Peças de impacto visual necessitam de bons estilistas e uma estrutura à altura das criações que estão sendo aguardadas. Para tanto as empresas investiram em máquinas mais modernas. A automação se fez necessária para a impecabilidade do corte e do acabamento, itens que diferenciam os produtos destinados apenas ao mercado interno daqueles que por sua beleza e qualidade já ganharam espaço no exterior.

PALESTRAS Os mais de 200 expositores da 4ª. Edição da Moda Paraná recebem durante a feira infor-

mações preciosas sobre planejamento de coleção, marketing de vendas, administração empresarial, comércio exterior, inadimplência no setor e tantos outros temas que integram o ciclo de palestras, modelo iniciado no ano passado e muito bem aceito pelos profissionais da área.

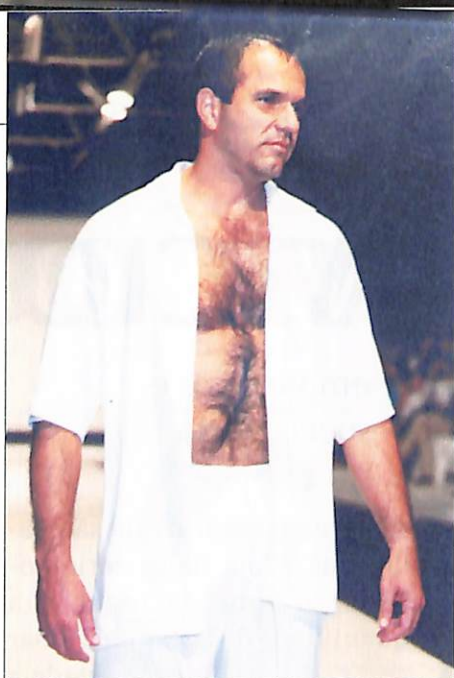
A pesquisa de materiais e texturas está a cargo dos classificados para o Concurso Novos Talentos da Moda Paranaense bem como os acessórios que têm complementado e valorizado as criações que ganham vida nos corpos de modelos renomados que remetem ao mundo dos sonhos, aqueles que veneram a beleza e o equilíbrio, numa combinação inusitada de cores e formas que farão o deleite de um público consumidor cada vez mais exigente, que quer o conforto aliado ao belo e prático, sem ter que pagar mais por isso.

CONQUISTANDO MERCADOS

O confeccionista paranaense já ousa vôos mais altos e procura abertura para mostrar seu produto nos grandes mercados, interno e externo, com a segurança de quem conhece o que

O governador Jaime Lerner tem prestigiado todas as edições da Moda Paraná





Celebridades marcam presença nas passarelas da Moda Paraná, a exemplo de Humberto Martins que foi destaque na edição anterior

de igual para igual, com as demais confecções do Brasil e poderá efetivamente ganhar o mundo.

De uma edição a outra, os organizadores trabalham no intuito de trazer para os industriais do Paraná as últimas novidades em termos de organização, produção, criação, marketing e gestão. A maratona de preparação de cada edição da Moda Paraná passa por visitas e divulgações em feiras de todo o Brasil. No último ano, foram visitadas a Fenin (RS), FIT (SP), Fenit (SP), Fenatec (SP), Exploav (SP), Morumbi Fashion (SP), Íntima/Íntimatex (SP), Surf e Beach Show 2000 (SP), 18º Encontro da Moda – Buffet Umberto (SP), entre outras.

Todo o *know-how* adquirido durante o período anterior ao evento credencia os organizadores a garantir que a cada ano a confecção paranaense cresce e aparece. Para provar que a moda local já não se faz a partir de cópias de grandes grifes, a realização dos desfiles “Marcas Paraná” mostra a moda conceitual, a criação do estilista de cada confecção. ■

SERVIÇO

Saiba mais sobre a Moda Paraná 2000, que acontece de 8 a 11 de agosto, no Parque de Exposições de Maringá, no site www.modaparana.com.br

Fotos: DIVULGAÇÃO

ACIM foi a precursora

Tudo começou em 1987 com a Feimar - Feira da Indústria de Maringá, promovida pelo Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM, que era realizada no Centro de Convivência Comunitária. O evento cresceu, tornando-se de âmbito regional, e em 1993 transformou-se em Feira de Integração do Paraná - Feipar, agregando três principais segmentos: vestuário, metal-mecânico e moveleiro. A Feipar passou a ser realizada todos os anos no Pavilhão Internacional do Parque de Exposições.

Em 1997 os sindicatos do setor de confecções se reuniram para descobrir mecanismos que projetassem a região como pólo produtor de moda. Com participação decisiva da ACIM, que promoveu encontros e debates, a Feipar foi segmentada dando espaço para o nascimento da Moda Paraná, com a sua primeira edição realizada em agosto daquele ano.

Em 1998, contando com a participação de fornecedores, empresários e representantes do Senai e Sebrae, elaborou-se o Plano Estratégico Para o Setor de Confecções. A Moda Paraná, através do plano estratégico, imprimiu ao setor tamanho ritmo, que em 1999 os sindicatos de Curitiba, Cascavel, Francisco Beltrão e o de Fiação e Tecelagem, uniram-se aos precursores do projeto. Era a consolidação da Feira e o seu reconhecimento nacional.

W HOME

QUARTOS & CIA

A LOJA QUE É A SUA CASA

Ao comprar um conjunto
Americano da marca



você tem até 70% de
desconto no Box Spring



Promoção válida até 31/08/2000

Colchões
Cama
Mesa
Banho
Decorações
e
Presentes

Rua Neo Alves Martins, 2942
Fone: (44) 226-9955

O PERIGO DO "VÍCIO"

Compulsividade pelo trabalho é uma doença que atinge empresários e profissionais. Os *workaholics* precisam de tratamento especializado

Você não conseguiu terminar aquele relatório e vai concluí-lo em casa. Aquela ata que precisa ser aprovada na próxima reunião será redigida logo após o jantar. No escritório você percebeu que não dá mais para colocar a agenda em dia se não chegar meia hora antes e sair duas depois do expediente normal. Perder o sono e não conseguir pensar em outra coisa que não seja o trabalho já virou rotina em sua vida. Alguma semelhança com seu comportamento? Cuidado! Você pode ser um *workaholic*.

A expressão ganhou espaço nas discussões sobre qualidade de vida a partir dos anos 80, quando a compulsividade pelo trabalho começou a ser freqüente em países desenvolvidos e em desenvolvimento. Literalmente, o termo inglês significa: "trabalhador que não consegue parar de trabalhar". Uma espécie de viciado em trabalho.

No limiar do século XXI, quando a competição é acirrada e o mercado de trabalho altamente disputado, encontrar um *workaholic* não é nada difícil. Em Maringá, há diversos casos de empresários e executivos que procuram ajuda dos profissionais de saúde para se livrar do "vício".

"Temos registrado diversos casos de pessoas que vêm ao con-



sultório buscar um tratamento para uma disfunção familiar, social, emocional ou biológica, que é fruto dessa compulsividade pelo trabalho", alerta o psicanalista Sildemar José de Barros, ex-professor da UEM e que há 15 anos atua na área de Psicologia do Trabalho.

Sildemar explica que o compulsivo corre riscos e não percebe. O empresário normalmente tem que trabalhar mais do que as horas regulamentares. Tudo bem, são condições impostas pelo mercado. "Acontece porém, que existem algumas formas de funciona-

mento desse horário que são patológicas. Uma delas seria começar a sobrecarregar sua quantidade de trabalho. Passar a ter uma agenda tão lotada a ponto de não ter mais condições de administrar o horário. Aí é patológico. E patologia precisa de tratamento", orienta o médico.

PERDA DE ESFORÇO

Nem sempre muito trabalho significa boa produção. Existem pessoas que chegam ao fundo do poço porque trabalham demais.

O esforço exigido (físico ou mental) é tão grande e excessivo que os resultados acabam sendo negativos por serem pouco produtivos. "Não é um trabalho planejado, com objetivo. É mais uma perda de esforço", explica o psicanalista.



"Tempo não se ganha e não se perde. É uma unidade imutável", explica o psicanalista Sildemar José de Barros

DO TRABALHO



PAULO VECCHI ABDALA
"quando eles nos procuram já estão com a ansiedade na flor da pele"

Administrar é uma das exigências modernas, mas muitos confundem essa habilidade com "aumentar" o número de horas no trabalho. "Se a agenda é de oito horas, tem que cumprir 16 horas de atividades", diz Sildemar. Esse é o primeiro sintoma de uma compulsão.

"Tempo não se ganha e não se perde. Tempo é unidade imutável. Uma hora é uma hora e ponto. O segredo é saber administrar o relógio. Ou seja, dentro de um período determinado você tem que fazer ações que lhe tragam retornos positivos. Quando se tem mais ações necessárias do que o tempo permite, é um sintoma de compulsividade", conclui o psicanalista.

CORRENDO ATRÁS Uma característica marcante em um *workaholic* é que ele não conse-

gue "pensar" no trabalho, só sabe fazer a ação. Um empresário com esse perfil é um sério candidato a falir à medida que ele não consegue planejar estrategicamente nada e acaba apenas executando tarefas. Pessoas assim precisam fazer várias coisas porque têm que correr sempre atrás de algo.

"Quando eles nos procuram, já estão com a ansiedade na flor da pele", revela o psiquiatra Paulo Vecchi Abdala, que possui uma clínica no centro de Maringá e é especialista no atendimento de casos semelhantes. Segundo ele, geralmente os *workaholics* desenvolvem a angústia e o medo. A gastrite, quase sempre de origem nervosa, costuma acompanhar o quadro. Para completar, o relacionamento em casa fica comprometido. É comum queixas do tipo: "não posso mais olhar para a minha mulher"; "não posso mais tolerar o meu filho adolescente".

Abdala concorda que as exigências do mercado apontam para um profissional cada vez mais elaborado, com o maior número de habilidades. "Mas as exigências têm limite e você deve saber lidar com elas. Por isso é importante organizar a vida; parar para fazer uma revisão", explica.

Dar um tempo para si é vital. Além disso, é preciso colocar os "pés no freio" se perceber que não tem mais que quinze minutos com a família ou para um relacionamento afetivo. Se não conseguir parar, talvez o caminho seja a ajuda terapêutica. A compulsão pelo trabalho é uma doença sim, porém há tratamento e cura. ■

SÉRGIO GUILHERME

Como evitar o "vício"

A psicoterapeuta e especialista em terapia ocupacional e saúde mental, Maria Isabel

Nóbrega (foto), dá algumas dicas para quem precisa evitar o "vício" do trabalho.



- Nas horas de lazer fale de outros temas que não os de trabalho.
- No escritório cultive o bom hábito da pausa. Pausa para tomar chá ou água para ir de um ambiente a outro, enfim para "respirar".
- Procure desenvolver uma atividade manual. Pode ser jardinagem, cerâmica, aeromodelismo, qualquer coisa que lhe agrade.
- Dedique, no mínimo, 20 minutos diários para você mesmo.
- Ouvir música, ler, praticar um esporte. Essas coisas ajudam.
- Respeite suas horas de sono. Elas são sagradas.
- Não seja rígido demais, permita-se quebrar a rotina de vez em quando.
- Leve a sério os seus sonhos.
- Mantenha uma alimentação equilibrada.
- No dia-a-dia procure ser mais prático e versátil.
- Trocar o "eu" por "nós". Eis aqui um treino constante!
- Valorize o cotidiano fora da empresa.
- Escolher mais e se obrigar menos.
- Faça maiores concessões a si mesmo.
- Evite a todo custo levar trabalho para casa.
- Procure se ocupar mais do presente e planeje o futuro com uma certa folga de tempo.
- Tire férias.

Uma radiografia de alguns eventos empresariais que movimentaram a cidade



■ O secretário municipal Miguel Fuentes Salas e a presidente do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM, Roni Enara, abriram oficialmente a 10ª edição da Feira Ponte de Esteoque.



■ Em julho, a ACIM realizou uma de suas reuniões na sede da Polícia Rodoviária. Na ocasião foi apresentado um relatório das atividades da Polícia pelo Capitão Mansano.



■ O Codem se reuniu com o diretor da Gaspetro/Petrobrás, Paulo Roberto Costa, para discutir o ramal do gasoduto Maringá-Londrina. O projeto já foi viabilizado pela Compagás.



■ Numa promoção da TV Cultura e da Prefeitura de Maringá, com apoio da ACIM e outras entidades, foi realizado o dia nacional de conscientização "Basta Eu quero Paz". O evento foi coordenado por Nilson Tadeu Reis Campos Silva, da TV Cultura, e Eugênia Genta, da Prefeitura.



■ Uma parceria entre a Associação dos Revendedores de Combustíveis e o Sicredi Metropolitano, com apoio da ACIM, resultou na criação do cheque-troco.



■ O Conselho do Comércio e Serviços realizou uma palestra com José Amauri Crozarioli. O tema "Motivação e Sucesso, aonde estão?" foi dirigido aos colaboradores e conselheiros



■ A convite da ACIM, a superintendente da rede de lojas Magazine Luiza, Luiza Helena Trajano Rodrigues, esteve em Maringá para uma palestra empresarial no Teatro Calil Haddad.



■ O secretário de Estado de Segurança Pública, José Tavares, veio à Maringá em junho fazer uma palestra para os empresários com o tema "Novos Rumos da Segurança no Paraná".



■ Solange de Paula recebeu uma homenagem da ACIM, através de Roni Enara, sua sucessora na presidência do Conselho da Mulher Empresária e Executiva



■ A Cocamar promoveu um encontro do ex-ministro Ciro Gomes (PPS) com agropecuaristas e empresários de Maringá e região.

O jornal mais vendido, mais consultado e mais premiado.

O DIÁRIO

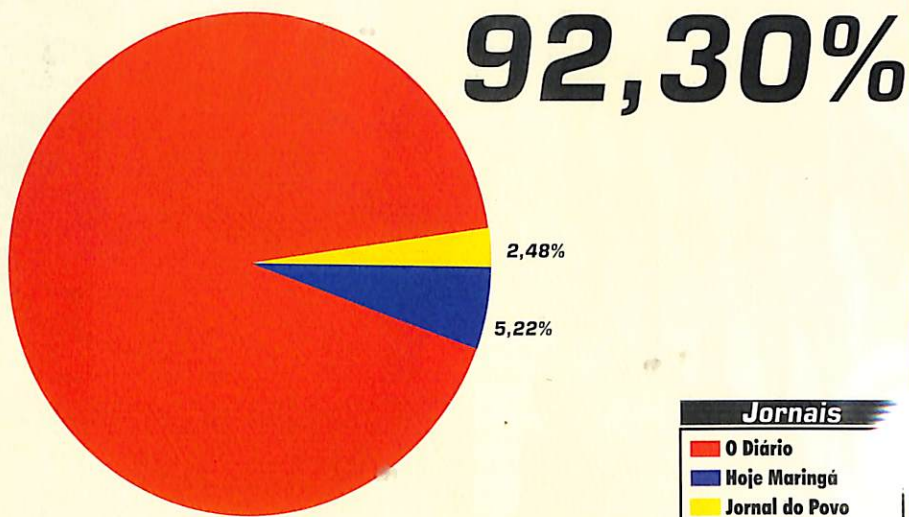
DO NORTE DO PARANÁ



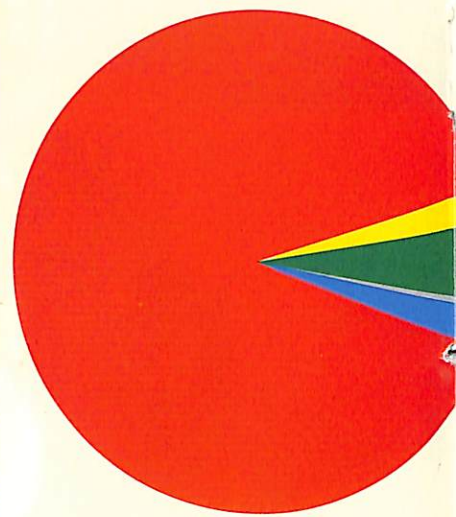
LIDERANÇA ABSOLUTA EM MARINGÁ E REGIÃO

O DIÁRIO, líder absoluto

ÍNDICE DE LEITURA DO DIÁRIO EM RELAÇÃO AOS JORNAIS DE MARINGÁ

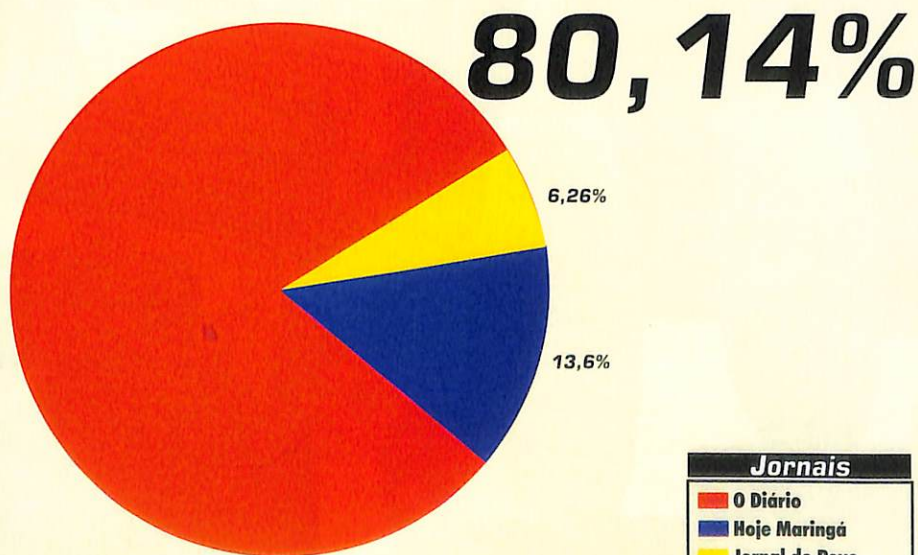


ÍNDICE DE LEITURA DO DIÁRIO EM RELAÇÃO AOS JORNAIS DE MARINGÁ

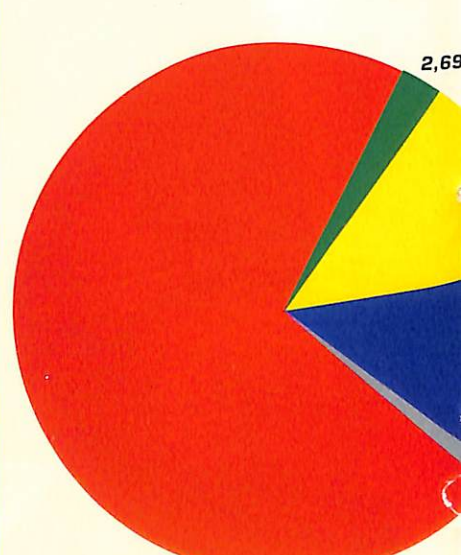


O DIÁRIO, é o jornal mais

VENDA EM BANCA, DO O DIÁRIO EM RELAÇÃO AOS JORNAIS DE MARINGÁ



VENDA EM BANCA, DO O DIÁRIO EM RELAÇÃO AOS JORNAIS DE MARINGÁ



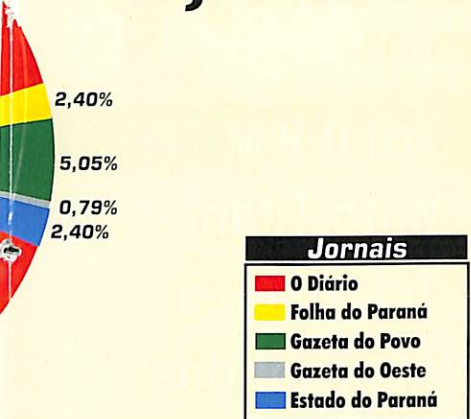
O DIÁRIO
 DO NORTE DO PARANÁ
 UM JORNAL A SERVIÇO DA CIDADANIA

O jornal mais

o em Maringá e região.

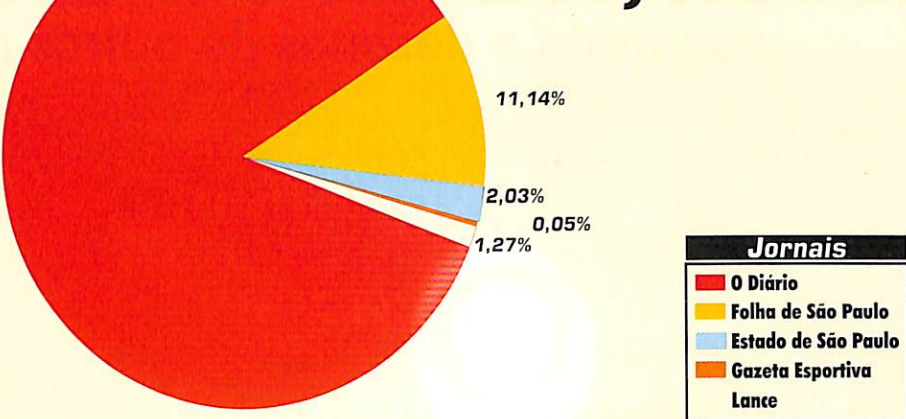
ÇÃO AOS JORNAIS DO ESTADO DO PARANÁ

89,36%



ÍNDICE DE LEITURA DO DIÁRIO EM RELAÇÃO AOS JORNAIS DO ESTADO DE SÃO PAULO

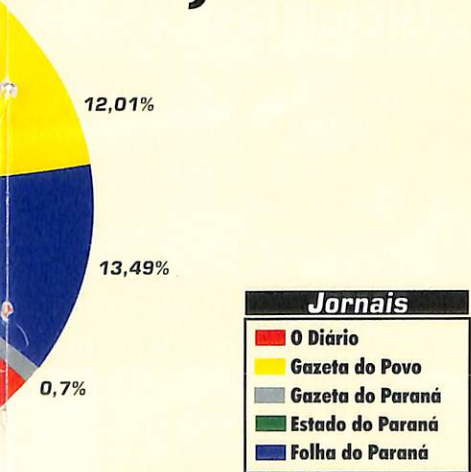
85,06%



mais vendido em bancas.

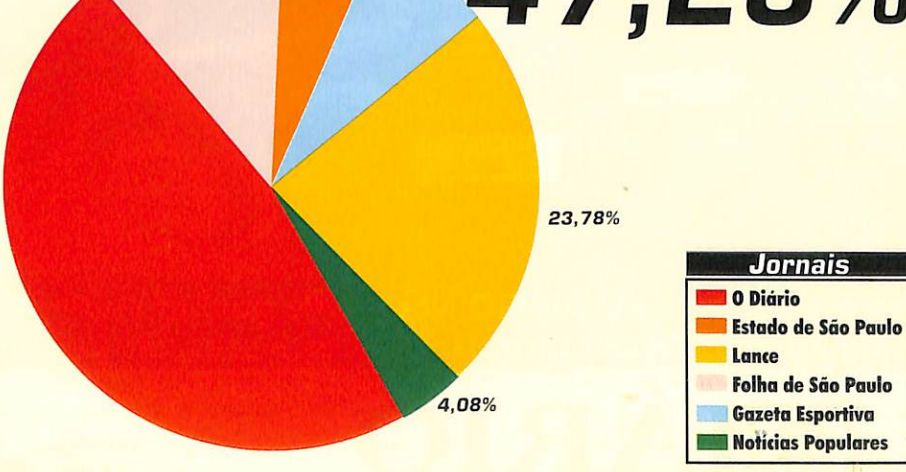
ÇÃO AOS JORNAIS DO ESTADO DO PARANÁ

71,02%



VENDA EM BANCA, DO O DIÁRIO EM RELAÇÃO AOS JORNAIS DO ESTADO DE SÃO PAULO

47,23%



Fonte: DNP PESQUISAS - Junho/2000

mais vendido, mais consultado e mais premiado.

OLIMPIÁDA DE PRÊMIOS

O primeiro sorteio já aconteceu!!!

Assine O DIÁRIO e continue concorrendo a um Gol 0 KM, uma moto e dezenas de outros prêmios.



E você nem precisa ser atleta para concorrer a estes prêmios.

- 1 Gol 0 KM
- 1 Moto Titan
- 2 Televisores
- 4 Microondas
- 3 Lavadoras
- 3 Videocassetes
- 2 Refrigeradores
- 2 Fogões
- 1 Secadora
- 5 Bicicletas



Fazendo sua assinatura de O DIÁRIO, você pode ganhar muito mais que medalhas, na Promoção Olimpíada de Prêmios. Você concorre, todos os meses, até dezembro de 2000, a vários prêmios.

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

FONE
221-6055



Av. Paraná, 1222
218.1000
dama@dama.com.br



VOLKSWAGEN
Consórcio Nacional
218.1000 / 265.1610

Oportunidades de negócios na Feira de Alimentos de Rosário

Feira argentina vai reunir mais de 500 expositores do Mercosul e do Nafta

Empresários maringenses que atuam no setor de alimentos, produtos, serviços e embalagens para a indústria alimentícia estão com as malas prontas para a Feira Internacional de Alimentos de Rosário – a Fiar 2000 – na Argentina, que será realizada de 23 a 27 de agosto.

A missão empresarial está sendo organizada pela Casa Mercosul e de acordo com a coordenadora do órgão, Maria Alice Bourdon, o evento promete ser de grande importância para os empresários dos países membros do Mercosul, Nafta e União Européia. “Serão mais de 500 expositores e mais de mil empresários em rodadas de negócios, fórum internacional e reuniões de alto interesse para os setores compreendidos”, explicou.

O centro de negócios da Fiar 2000 contará com representantes de diversos segmentos como alimentos e bebidas, maquinários e equipamentos;



GERALDO SOUZA
consolidação da marca no exterior

garrafas, embalagens e serviços. Do contato entre empresários poderão surgir alianças estratégicas entre empresas de diversos países e continentes, além de parcerias, criação de empresas conjuntas, intercâmbios financeiros, comerciais e tecnológicos.

REFERÊNCIA A Casa Mercosul já tem um respeitável *know how* na organização de missões empresariais ao exterior, incluindo a participação em grandes feiras. A última foi a Expo'2000, a maior feira de negócios do Paraguai, também chamada de Exporueda. Uma comitiva formada por 32 empresários da cidade e região participou do evento, que aconteceu entre 18 e 22 de julho.

Na volta, eles se reuniram para avaliar a missão, que na opinião geral foi uma das melhores, com uma média, por empresa, de 14 agendamentos na rodada negócios, um mecanismo conhecido em feiras internacionais para acertar reuniões entre empresários, em função de interesses específicos.

Geraldo J. Souza, diretor de mercado da Vicentino's do Brasil, empresa que trabalha com acessórios para rede elétrica, integrou o grupo pela terceira vez. Para ele a Exporueda já é parada obrigatória. “A presença constante na feira tem ajudado a consolidar a imagem da nossa empresa junto aos potenciais clientes no Mercosul”, avalia o “veterano”. Segundo ele, a experiência serviu para melhor aproveitamento da rodada. “Desta vez consegui ser mais seletivo na hora de agendar encontros,



LUIS FERNANDO FERRAZ
nossa missão é levar as empresas a exportarem

priorizando realmente os nossos interesses.”

Luis Fernando Ferraz, diretor para Assuntos de Comércio Exterior da ACIM, que acompanhou toda a reunião, gostou do que ouviu dos empresários. “Os relatos são uma prova de que estamos cumprindo a missão que é levar nossas empresas a exportarem”, disse. O diretor elogiou o trabalho realizado pela Casa Mercosul, um órgão que, segundo ele, está sendo referência em comércio exterior para o Paraná.

ERA SÓ PARA SER

Elas começaram a trabalhar em casa, mas descobriram uma vocação empresarial à medida que expandiram a empresa

Sem grandes pretensões, Lilian Pereira Corral Fernandes iniciou uma produção caseira de bijuterias, investindo o equivalente a mil reais em mercadorias. Mesmo sem muita experiência, emplacou no mercado já com o primeiro lote de peças, vendido no atacado.

“Em três meses contava com uma boa clientela. E como os pedidos aumentaram foi preciso alugar uma sala para abrigar a oficina”, conta a empresária. Um mês depois ela abria sua primeira loja, a Linda Li Bijuterias, na certeza de que tinha descoberto um excelente filão no mercado.

Hoje Lilian comanda 48 funcionários que se dividem nos trabalhos de fábrica, escritório e atendimento das suas seis lojas de varejo e duas de atacado. Os números de produção são respeitáveis: 4 mil peças de bijuterias e 1,5 mil bolsas por mês. Na carteira de clientes estão lojistas de todo o Brasil. Nada mal para quem há dez anos pensava só em fazer um “bico”.

DE SACOLEIRA A LOJISTA Com ingredientes semelhantes, a história de Leonita Tarosso também é notável. Ela, que atualmente é proprietária de três lojas, duas delas franquias da Zoomp, entrou no mundo da moda pela porta dos fundos: trabalhando como sacoleira.

Na época, Leonita tinha dois filhos pequenos e para garantir alguma independência financeira decidiu se arriscar em um negócio que parecia simples e fácil de conciliar com os



LILIAN FERNANDES:
uma carreira relâmpago

afazeres domésticos. A primeira remessa foi adquirida na base do risco. Comprou a prazo, dependendo dos lucros para cobrir o banco.

Deu certo e durante dois anos Leonita seguiu essa fórmula, ao final desse período inaugurou sua primeira loja. Abrir novos pontos foi uma consequência natural de um sucesso empresarial, conquistado graças ao seu trabalho e determinação. “Sempre tive o desejo de ter uma empresa bem estruturada que fosse o resultado de um esforço pessoal”, declara.

Segura de que está no lugar certo, a empresária garante gostar muito do que faz. E vai mais longe. “Tem pessoas que praticam assistência social e com isso prestam um grande serviço à comunidade. Acho que minha forma de contribuir socialmente é gerando empregos e pagando bons salários”, diz ela que atualmente emprega 24 funcionários.

BELEZA SE PÕE NA MESA Há quatro anos Márcia Regina Valias



LEONITA TAROSSO:
começo na base do risco

trabalhava como decoradora de festas. Exigente, ela quase nunca encontrava complementos que atendessem ao seu padrão de qualidade. Cansada de reclamar, ela resolveu ocupar esse nicho de mercado, que à primeira vista parecia tão promissor. Abriu então a MV Aluguel de Material para Festas.

A empresa teve um início, digamos assim, virtual. “Coloquei um classificado no jornal para sentir se havia demanda”, declara. E Márcia, que ainda não tinha nenhuma peça comprada, usou a criatividade para atender o primeiro pedido: um cliente querendo alugar 35 talheres. “Juntei o meu faqueiro aos da minha mãe e da minha sogra, que por sorte eram idênticos.”

Passaram-se quatro anos desde o primeiro aluguel e Márcia já conta com uma carteira de 800 clientes. Boa parte deles são bufês que vêm em busca de talheres, pratos, copos, souplat, mesas, toalhas, freezer. A MV conta com uma lista infindável de itens. “Hoje temos capacidade

UM "BICO", MAS...



MÁRCIA VALIAS: início virtual



DÉBORA KEMMER: carreira "iniciada" aos 8 anos

para atender uma festa para até 1,5 mil pessoas", diz a empresária.

Márcia ainda preserva a característica original do seu negócio e continua trabalhando em casa. É um conforto do qual ela não abre mão, principalmente porque assim está com os filhos sempre à vista. O único inconveniente é a falta de privacidade. Como os clientes já sabem que seu escritório e *show room* estão

instalados em casa, de vez em quando aparecem fora de hora.

Márcia confessa que várias vezes pensou em desistir, principalmente no começo do empreendimento quando a necessidade de investimento era sempre maior do que o retorno. "Mas hoje, olhando para trás e vendo que eu conquistei um espaço através do meu próprio esforço, digo que me sinto realizada

como empresária"

FAZENDO ARTE Débora Kemmer aprendeu a pintar por volta dos oito anos e nunca mais parou. Na adolescência descobriu que seu dom poderia ser rentável e passou a vender telas, além de dar aulas de pintura num ateliê improvisado na sua casa.

Os anos passaram e ela foi aperfeiçoando seus traços, começou a trabalhar com decoração de ambientes e a dominar outras técnicas de pintura. São diferentes trabalhos que hoje estão reunidos numa loja no Shopping Avenida Center, inaugurando assim uma carreira empresarial, que já dura três anos e meio.

Débora, que antes da loja tinha um ateliê em casa, garante que o contato direto com o público tem lhe valido boas surpresas. "Mais pessoas passaram a ter contato com meu trabalho, aumentando assim minha carteira de clientes", diz a artista/empresária. As aulas de pintura continuam — agora, na loja — e correspondem a quase metade do seu faturamento. ■

TEREZA PARIZOTTO

Como abrir um negócio em casa

- Avalie o investimento inicial necessário, demanda do produto, identificação dos potenciais clientes, enfim faça um planejamento prévio antes de abrir a empresa.
- Para ter uma noção de como se comporta o mercado, faça uma simulação, produzindo (ou comprando) amostras da mercadoria para oferecê-las a alguns clientes.
- Os investimentos em estoque e equipamentos devem crescer à medida que a demanda aumenta e não o inverso.
- Defina quem são e onde estão seus clientes potenciais para então criar a estratégia de publicidade, lembrando que a divulgação deve ser compatível com a capacidade de atender a demanda.
- Definido o modelo da firma faça uma consulta ao Código de Zoneamento Urbano do município, que em alguns casos proíbe a instalação de determinadas empresas em áreas definidas.
- O trabalho em casa quase sempre começa de maneira informal. Nesse caso é possível contar, em Maringá, com a Associação de Desenvolvimento da Indústria Informal (Adiin), que fornece notas a pessoas físicas. O telefone é (44) 224-6841.

CONSULTORIA: Marcos Aurélio Gonçalves, Sebrae PR



PRÊMIO COLUNISTAS

Uma peça publicitária encomendada pela ACIM à NET-5 Assessoria em Comunicação, por ocasião do aniversário de Maringá, conquistou a medalha de bronze do 24º Prêmio Colunistas do Paraná, na área de televisão. O trabalho que resultou em um vídeo de três minutos foi divulgado nas emissoras TV Cultura, TV Maringá, TV Tibagi, TV Independência e TV CNT. O texto e as imagens históricas e atuais foram uma homenagem que a ACIM prestou à Maringá, seus pioneiros e seus associados, por ocasião dos 52 anos da cidade em 1999.



CONSELHO DIRETOR DO IDR

O Instituto para o Desenvolvimento Regional tem novo Conselho Gestor para o biênio 2000/2001. Jefferson Nogaroli é o presidente e o professor Joilson Dias o diretor de projetos e pesquisas. Os demais conselheiros são Paulo Roberto Silva Bassi, Eduardo Daibert Araújo e Fernando Antônio Maia Camargo.

PERFILEVE

O setor de eventos da ACIM organizou a inauguração da Perfileve – Perfilados de Alumínio, uma das maiores indústrias do setor na região. Os empresários José Sendeski Neto e Agma Sendeski receberam as autoridades e convidados.



PARCERIA

A ACIM e a Sênior Auditores e Consultores estabeleceram uma parceria para prestação de serviços de consultoria empresarial, abrangendo desde diagnósticos até implantação de contabilidade gerencial. Os custos do serviço são bem acessíveis. É mais um benefício que a entidade confere aos seus associados. Maiores informações, procure a Consultoria da ACIM, pelo telefone (44) 221-5073.

CONCILIAÇÃO

Sivamar, Sindvest e Sindimetal em breve terão as suas câmaras de conciliação trabalhista. Congratulações aos sindicatos!

CONGRESSO

Nos dias 18 e 19 de agosto Foz Iguaçu estará sediando a X Conferência Anual das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná. Em debate estarão temas como Serviço de Proteção ao Crédito, Reforma Tributária, Comércio Exterior, entre outros. No encontro também será realizada a Assembléia Extraordinária para eleição da diretoria da Faciap para o próximo biênio. Vários diretores da ACIM confirmaram presença.

Fotos: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO
Foto/Perfileve: JOÃO MANTOVAN

CACINOR

A Coordenadoria das Associações Comerciais e Industriais do Norte e Noroeste do Paraná, Cacinor, elegeu a diretoria executiva que irá comandar a entidade na gestão 2000/2002. A chapa, eleita por aclamação, está composta pelos seguintes membros: presidente Antônio Fermenton, de Maringá; vice-presidente Evanir Stadler (foto), de Mandaguari; secretária Vera Lúcia Zambaldi Mascenti, de Marialva; primeiro tesoureiro João Aparecido Caraçato, de Paiçandu; segundo tesoureiro



Henrique Tadeu da Silva Santos, de Santa Fé.

Atualmente, são 20 associações comerciais que formam a entidade.

GUERRA À INADIMPLÊNCIA

A ACIM se associou, através do Serviço Central de Proteção ao Crédito, aos bancos de dados de mais treze estados brasileiros para combater a inadimplência em Maringá. O programa faz parte do Sistema de Informações Integradas da Faciap. O lançamento foi realizado no auditório da ACIM, com a presença da imprensa e associados, além do coordenador do programa Cristiano Goulart, de Curitiba.



RECICLAGEM

Os "baixinhos" da pré-escola do Colégio Nobel aprenderam muito sobre reciclagem, na visita que fizeram a Ômega Comércio e Reciclagem de Plásticos. A empresa é de propriedade do membro do Conselho Deliberativo da ACIM, Luís Carlos Masson, e atua há apenas um ano no mercado. Sua capacidade média de reciclagem é de 30 toneladas de plástico por mês. Sobre a visita da turma mirim do Nobel, Masson declarou o seguinte: "Cidadania se aprende desde cedo. Quanto antes a garotada começar a se preocupar com o meio ambiente, melhor". Está certíssimo!



Foto: DIVULGAÇÃO



PESQUISA NO ALVORADA

O Sebrae e a Associação Comunitária do Jardim Alvorada, com apoio da ACIM e da Prefeitura, estão realizando um excelente trabalho naquela região. Está sendo feito um curso de empreendedorismo e formatada uma pesquisa junto às empresas formais e informais.

CONDADO DE ORANGE - FLÓRIDA

Diretores da ACIM e empresários maringaenses foram recebidos pelo governador Jorge Rodón, do Condado de Orange, em Orlando, EUA. Participaram do encontro Renato Sabaine, Maria Alice Bourdon, Antônio Fermenton, Verdelírio Barbosa, Fernando Piancasteli, Carlos Ajita e Massao Tsukada.

CONSELHO ATUANTE

O Conselho Deliberativo da ACIM tem intensificado o seu trabalho. Sob a presidência de Hélio Costa Curta, os conselheiros realizaram no último mês reuniões com o deputado estadual Ricardo Maia, para discutir o pedágio nas rodovias; e com os representantes dos depósitos de materiais de construção, para questionar os altos custos na construção civil. Em outra reunião, o deputado federal Ricardo Barros foi convidado a debater com os membros do conselho questões que afetam a classe empresarial como o impacto da geada, impostos e reajustes de preços.



HSBC amplia relações com empresários de Maringá

Presidente do HSBC Bank Brasil, Michael Geoghegan, fez palestra para empresários e executivos da cidade

Mais de 300 pessoas, entre empresários, autoridades locais e executivos do HSBC Bank Brasil se reuniram em Maringá no último dia 20 de julho para uma palestra com Michael Geoghegan, presidente e diretor geral para Negócios na América Latina deste que é hoje considerado o maior banco estrangeiro no Brasil, com 6 milhões de clientes.

O evento foi promovido em parceria com a Associação Comercial e aconteceu nos domínios do Maringá Clube. Convidado a falar, o presidente da associação, Jefferson Nogaroli, ressaltou que o HSBC é um grande aliado dos empresários maringaenses e, em nome dessa união, propôs o estudo de um programa conjunto que venha beneficiar a pequena e média empresa.

Antes de ser iniciada a palestra que teve como tema "O Paraná e o HSBC", os convidados assistiram a um vídeo institucional do banco que contou um pouco da trajetória da instituição ao redor do mundo.

Michael Geoghegan brindou os presentes com um relato de sua história pessoal dentro da instituição e que já dura 27 anos. Nesse período, passou sete anos nas Américas do Norte e do Sul, oito anos na Ásia, sete no Oriente Médio e dois na Europa. Chegou ao Brasil em 1997 para estabelecer o Grupo HSBC que



Michael Geoghegan, presidente do HSBC Bank Brasil cumprimenta convidados no Maringá Clube

foi criado a partir da aquisição dos ativos e obrigações do Banco Bamerindus S/A, que estava em liquidação.

Lembrando que hoje são 171 agências só no Paraná e que houve um crescimento no número de empregos desde que o grupo assumiu o comando financeiro do banco, Geoghegan destacou que o HSBC mantém e continuará mantendo laços fortes com o Paraná. "É o único banco privado com matriz no Estado", disse. E completou: "Uso o Paraná como exemplo em todas as palestras que faço pelo país. Aqui se encontram as melhores estradas,

aeroportos de nível internacional, serviços de qualidade e, o mais importante, empresários de valor e coragem. São indicadores que nos motivam a continuar investindo no Estado".

Ao final, foi aberto um espaço para perguntas com a participação de vários empresários que questionaram o presidente do HSBC em diversos aspectos. Antes de dar início ao jantar festivo, Michael Geoghegan, e o gerente da Agência Centro de Maringá, Aílton Sparapan, percorreram todas as mesas cumprimentando os convidados. ■

Integração com os bairros

ACIM volta a atenção para o comércio nos bairros, impulsionando projetos que beneficiem esse segmento

Integrar o comércio dos bairros com a comunidade e mostrar o trabalho desenvolvido pela ACIM. Essa é uma das diretrizes da recém criada diretoria de Desenvolvimento de Bairros, que está sob o comando do empresário Paulo Roberto Silva Bassi

Cumprindo tal propósito houve, no final de junho, um encontro no Centro Comunitário do Jardim Alvorada e que reuniu cerca de 70 empresários da região norte da cidade. Segundo Bassi, a reunião serviu para mostrar aos comerciantes locais como a ACIM atua e o que tem a oferecer, facilitando inclusive o intercâmbio para novos projetos e assessoria técnica. “Dessa forma estamos reativando um canal de comunicação entre os comerciantes de bairro e a associação, canal este que



Da esquerda para a direita: Jarbas Leão, consultor do Sebrae; Paulo Roberto Silva Bassi, Miguel Fuentes Salas, secretário de Indústria e Comércio; Luiz Ajita, presidente do Sicredi Metropolitano, e Valdé Fernandes ouvem explanação de Jefferson Nogaroli

pretendemos manter sempre aberto e ampliado” esclarece o diretor.

Valdé Fernandes, presidente da Associação Comunitária do Jardim Alvorada, elogiou a postura da diretoria da ACIM que escolheu o maior bairro de Maringá para ser o primeiro a sediar uma reunião desse nível.

Encontros como esse serão estendidos a outros bairros da cidade. O próximo já foi pré-agendado. “Estamos nos reunindo com lideranças da Vila Operária para melhor estruturar nosso trabalho”, adiantou Paulo Bassi. ■

Foto: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO



Paranaguá

CABINES

DE MARINGÁ PARA O BRASIL



UM AMPLO ESTOQUE

DE CABINES NOVAS

E RECONDICIONADAS



SCANIA

VOLVO



Mercedes-Benz

RODOVIA PR 317 - KM 04 - CEP 87065-000
FONE: (44) 266-2233 - FAX: (44) 266-2349
MARINGÁ - PARANÁ - BRASIL

FROTA PRÓPRIA DE APOIO PARA BUSCAR O SEU CAMINHÃO EM TODO BRASIL

E-mail: paranaguacabines@wnet.com.br

Diploma na mão

Um total de trinta alunos se formam no primeiro curso em nível de gerência oferecido pela Universidade do Varejo

A Universidade do Varejo de Maringá é uma escola voltada ao treinamento de pessoal da área supermercadista, criada através de uma iniciativa da Associação Paranaense de Supermercado, Regional Noroeste. Desde que foi criada, em 1999, a entidade já formou e treinou várias turmas de empacotadores, caixas, entre outros.

No final de julho, diplomou sua primeira turma em "Formação Gerencial MBA para o Varejo". Ao todo foram trinta formandos. "Tão importante quanto a teoria que aprendemos foi a oportunidade de trocar experiências com outros profissionais", salientou Ana Paula Machado, uma das alunas.

A coordenadora da Universidade do Varejo, Laura Notoya Zamberlan,

lembra que a formação de cursos dirigido para a o setor de gerência está apenas começando. Outras iniciativas nesse sentido vão acontecer ainda neste semestre com a programação de duas novas turmas, cujas vagas já foram praticamente preenchidas. Vale ressaltar ainda que o modelo da universidade foi apresentado no início de agosto para a diretora da Food Marketing Institute, Suzanne Duvall. Por ocasião da última Convenção Internacional de Supermercados, realizada em Chicago, o



Os instrutores e a turma de formandos do primeiro curso de formação para área gerencial

presidente da ACIM, Jefferson Garoli falou da experiência com a universidade e Suzanne se interessou em conhecer detalhadamente o projeto. Laura Zamberlan ficou encarregada da missão. "Embarco com a expectativa de abrir caminho para futuros intercâmbios", declarou a coordenadora, dias antes da viagem. ■

Foto: DIVULGAÇÃO



Revendedor Autorizado GENERAL e ELGIN



Impressora
Fiscal
ECF-IF400-2E

Emissor de
Cupom Fiscal
ECF-MR 10.000S



MARINGÁ: Av. Brasil, 1317 - Fone (0xx44) 227-0923
UMUARAMA: Rua Guadiana, 3602 - Fone (0xx44) 624-3757

Feira Ponta de Estoque confirma a fórmula de sucesso

Em sua 10ª edição evento bate recorde de público e comercialização

A 10ª edição da Feira Ponta de Estoque, realizada de 8 a 18 de julho, bateu recorde de comercialização, público e expositores. Durante os quatro dias de evento, o movimento em vendas foi de R\$ 2,5 milhões, o que representa cerca de R\$ 800 mil a mais do que o ano passado.

Promovida pela ACIM através do Conselho da Mulher Empresária e Executiva e pelo Sindicato dos Lojistas do Comércio e Comércio Varejista de Maringá (Sivamar) com apoio da Prefeitura, Sociedade Rural e Sicredi, a Feira Ponta de Estoque confirmou sua tradição de preços baixos e qualidade.

“De roupas, calçados e acessórios, até eletrodomésticos, móveis e artigos de decoração, o consumidor encontrou de tudo nos 212 estandes espalhados pelo pavilhão azul do Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro”, destacou Roni Enara, presidente do Conselho da Mulher.

O evento que integra o calendário comercial da cidade atraiu um público superior a 75 mil pessoas. “Isto mostra que a Ponta de Estoque está consolidada”, pontuou o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli. Em sua avaliação, pela proporção que ganhou nos últimos anos, a Fei-



O movimento de público foi constante nos quatro dias da Feira

ra adquiriu status de grande evento, comparável a outros similares no cenário nacional.

Seguindo uma tradição que já dura vários anos, no encerramento da Feira Ponta de Estoque o Conselho da Mulher entregou para a Associação Norte Paranaense de Áudio Comunicação Infantil (Anpacin) e para a creche Monsenhor Kimura, cerca de 700 peças, entre roupas, calçados e cobertores, que foram doadas pelos lojistas que participaram do evento. ■



A Feira acontece sob o coordenação do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM

Fotos: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO

Direta
COMUNICAÇÃO VISUAL

FONE (44) 227-0151
FAX (44) 227-9469

e-mail: direta@teracom.com.br

**banners - faixas - placas
adesivagem de veículos
adesivos em geral**

AV. BENTO MUNHOZ DA ROCHA NETO, 297-B - ZONA 7 - CEP 87.030-010
MARINGÁ - PR

PARANÁ NOTÍCIA

Apresentação: **LUIZ FABRETTI**

JORNALISMO NA HORA DO ALMOÇO - ao VIVO.

Noticiário local e regional. Mais de 70 municípios.
Quem anuncia é lembrado. Quem é lembrado vende mais.

Fone: 0xx44-225-9374 - 9972-6227

KIKO MEDEIROS
Projeto Gráfico, Criação e Logomarca

Fones (44) 228-8813 . 9963-4377



Projetos de relevância social e agilidade nos trabalhos marcaram o primeiro semestre na Câmara de Maringá

Encerrado o primeiro semestre legislativo, o balanço é considerado altamente positivo pela Mesa Executiva da Câmara Municipal de Maringá. Os vereadores apresentaram projetos de lei, requerimentos e indicações que primaram por sua relevância social.

No total, foram aprovados 139 projetos no período, incluindo os de autoria do poder Executivo, sendo 119 de lei ordinária, 12 de lei complementar, quatro de resolução, três decretos legislativos e uma proposta de emenda à Lei Orgânica do Município.

Quanto às proposições, elas totalizaram 674, sendo 138 requerimentos e 401 indicações, cabendo ainda à Mesa Executiva a apresentação de 135 portarias.

O presidente do Legislativo, vereador John Alves (PMDB), ressalta outro importante aspecto para referendar o balanço positivo: "Este elevado número de projetos e proposições se deve à agilidade nos trabalhos. A eficácia dos departamentos, que trabalham interligados, permite que a tramitação ocorra rapidamente."

O desempenho das comissões permanentes da Câmara possibilitou a tramitação mais célere. As comissões de Constituição e Justiça, Finanças e Orçamento e Políticas Gerais, presididas, respectivamente, pelos vereadores Nilton Tuller (PL), João Borri Primo (PPB) e Roosevelt Carneiro de Freitas (PTB) vêm desenvolvendo os trabalhos em sintonia, o que evita pendências na análise dos projetos. Reuniões semanais são realizadas entre os membros das comissões e quando há a necessidade de consultas para verificação de sua admissibilidade, elas não são

proteladas. Por conta disso, não existem hoje no Legislativo maringaense projetos que tenham sido apresentados e que ainda não obedeceram as tramitações obrigatórias.

Para a 1ª secretária da Câmara, Edith Dias de Carvalho (PTB), a Mesa Executiva imprime um ritmo de trabalho condizente com o volume de projetos e proposições. "É evidente que os vereadores querem ver seus projetos na pauta logo após serem aprovados pelas comissões. Isto normalmente vem acontecendo. Ocorre que determinados projetos, por falta de um embasamento maior, tem a tramitação mais demorada", explica a vereadora.

O presidente da Câmara, apesar de considerar alto o número de projetos, não considera determinante este fator para aquilatar o desempenho do Legislativo: "É necessário avaliar cada projeto. O grande volume não significa necessariamente um aumento de importância de um semestre para o outro. O que verificamos neste penúltimo semestre da atual legislatura foi a preocupação da maioria dos vereadores em apresentar projetos que possam ser viabilizados e transformados em lei. Este é o dado que merece a análise."

Neste semestre não deverão ocorrer grandes alterações em relação aos períodos anteriores desta legislatura, apesar do ano eleitoral, analisa John. Com exceção de Shudo Yasunaga (PSDB), que desistiu de concorrer, Ulisses Maia (PPS) e Doutor Batista (PTB), candidatos a prefeito, e Décio Sperandio (PDT) e Valdir Pignata (PPB), candidatos

a vice, os demais vereadores são candidatos à reeleição. "Por ser um período eleitoral, os ânimos devem ficar mais acirrados, mas entendo que os vereadores estão mais preocupados em desenvolver um trabalho em prol da população, debatendo dentro da ética e da civilidade, como vem ocorrendo desde que assumi a presidência", avalia John. ■



JOHN: Presidente da Câmara Municipal de Maringá

Fotos: TABAJARA MARQUES



Fachada da Câmara Municipal de Maringá



Plenário do Legislativo Maringaense

Espírito de vanguarda

Aos 84 anos, D. Jaime traz na bagagem o mérito de ter ajudado *a construir não só o maior símbolo de Maringá, mas a história da nossa cidade*

Dom Jaime Luiz Coelho, primeiro arcebispo de Maringá e, que dentre tantos feitos, é responsável pela idéia da construção da Catedral Nossa Senhora da Glória, ainda se lembra quando o Vaticano enviou para o então pároco da catedral de Ribeirão Preto, cidade onde ele se criou e iniciou a vida sacerdotal, a carta de anunciatura do bispado. Dom Jaime procurou Maringá no mapa do Paraná. Em vão. A cidade existia somente nos traços planejados da Companhia Melhoramentos Norte do Paraná.

Desde que chegou à cidade, no dia 24 de março de 1957, para assumir a recém-criada Arquidiocese de Maringá, até os dias de hoje, aos 84 anos de idade, completados no último dia 26 de julho, Dom Jaime é figura notável na nossa comunidade e na região. Há três anos fora das atividades de arcebispo, divide o tempo entre viagens e produção de artigos para jornais e programas de rádio.

Para ele, a transformação de Maringá foi impressionante. Desde o dia em que desceu do avião e pisou no chão vermelho e empoeirado de uma região, cujo desbravamento mal havia começado, o cenário foi sendo moldado pelas pessoas acolhedoras que viam na sua presença a esperança de um futuro promissor. Para uma população predominantemente católica, a figura de um bispo significava uma base religiosa fundamental para o desenvolvimento

social e econômico de uma cidade que tinha apenas oito anos de idade e já sediava uma arquidiocese.

CONSTRUÇÃO INSÓLITA No mesmo ano em que chegou em Maringá, Dom Jaime observou a pequena catedral de madeira e logo veio em mente a vontade de construir um templo novo. Nada que fosse “comum”. Era preciso uma arquitetura moderna, que se encaixasse ao perfil arrojado que a cidade tomava. Foi então que a notícia do lançamento do foguete russo “sputinik” lhe inspirou a construção da Catedral. O termo que significa algo como “aquilo que se desprende da terra e vai para o alto” veio como uma luva para o espírito de vanguarda do arcebispo. Dom Jaime trocou

idéias com o arquiteto paulista, José Augusto Belucci, que lhe apresentou o projeto de construção de dois

cones com as 12 capelas lembrando os apóstolos e outras quatro em referência aos evangelistas.

A partir daí, o arcebispo enfrentou críticas e até uma denúncia na Anunciatura Apostólica do Rio de Janeiro, que o levou a ir pessoalmente explicar o projeto. Entre as críticas, uma foi memorável e Dom Jaime se diverte ao contá-la. Foi quando a construção atingiu 40 metros de altura. Sugeriram que a obra ter-



D. Jaime enfrentou muitas críticas até conseguir erguer a Catedral, hoje o maior monumento da América Latina, com 110 metros de altura

minasse ali, com uma placa indicando “aqui criamos juízo”, e nada mais.

Dom Jaime não carrega apenas a alegria de ter construído a Catedral, o arcebispo faz questão de lembrar que o desenvolvimento econômico e social da cidade acabou entrelaçado por ele. A Universidade Estadual de Maringá (UEM), por exemplo, tem como semente a Faculdade de Ciências Econômicas que ele ajudou a criar. Foi “um dedinho aqui e o outro ali” em várias áreas da cidade. “Minha personalidade sempre rendeu muito. Até polêmicas. Mas continuo no propósito, inclusive bíblico, de que sim é sim e não é não”, afirma. ■

“Minha personalidade sempre rendeu muito. Até polêmicas”

MARTA MEDEIROS

especial para a Revista ACIM

Sai Chede, entra Domakoski

Marcos Domakoski sucede Jonel Chede na presidência da Associação Comercial do Paraná

No dia sete de agosto Jonel Chede entregou a presidência da Associação Comercial do Paraná (ACP) ao seu sucessor, o empresário Marcos Domakoski. Administrador de empresas e engenheiro civil, o presidente empossado também é professor da Universidade Federal do Paraná.

Jonel Chede deixa o cargo depois de cumprir um mandato de dois anos, dedicados à defesa da empresa paranaense e ao fortalecimento da atividade comercial. Uma das prioridades na sua gestão foi a ampliação do mix de serviços que a entidade oferece aos seus associados, em especial os sistemas de segurança para a concessão de crédito e o combate à inadimplência. Para isso a ACP tem investido pesado na informatização de todos os sistemas de consulta de dados, criando novos serviços e oferecendo novos produtos.

Paralelamente a este trabalho, as ações desenvolvidas priorizaram chamar a atenção da sociedade, legisladores e governo sobre a importância das reformas estruturais (política, tributária e administrativa) e a necessidade de se criar mecanismos que garantam a continuidade do desenvolvimento do País. Com este objetivo, a entidade tem organizado



Jonel Chede entrega a presidência da ACP, após cumprir um mandato de dois anos

debates e reuniões com a participação de lideranças políticas e empresariais, e enviado sugestões à bancada que representa paranaense no Congresso.

A gestão Chede também foi marcada pela realização de parcerias com o poder público, firmadas principalmente com a Prefeitura de Curitiba e com o Governo do Estado para buscar soluções de interesse dos moradores e empresários de Curitiba. Foram fruto deste trabalho

a reforma da Rua XV, a participação da ACP no Piá do Ofício, a Campanha de mais verbas para o Hospital de Clínicas da UFPR, entre outros.

Destaca-se ainda na gestão Chede o trabalho desenvolvido na área social por meio da aplicação de investimentos no Fundo ACP Pró-Infância. Neste fundo, ao se associar à entidade, todos os associados contribuem para a manutenção de mais de vinte instituições beneficentes que atendem centenas de crianças em Curitiba.

Na área social a mais recente ação da ACP foi a criação do Conselho de Ação Social Empresarial (Casem). O novo órgão nasce com a função de reunir empresas e entidades que já desenvolvem trabalho na área social, buscando estimular a discussão e a adoção de novas iniciativas, disseminando assim o trabalho benéfico entre as empresas paranaenses.

O presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli, elogiou o trabalho desenvolvido por Chede à frente da ACP. "Ele é um homem de grande visão, no qual muitas vezes me espelho", disse. O presidente destacou ainda que a ACP serve de referência para ACIM e espera que o bom relacionamento entre as duas entidades continue na nova gestão. ■

Foto: DIVULGAÇÃO



COLÉGIO MARISTA

A Educação a Serviço do Futuro

Fone: 226-4224

Sucesso em família

Pai e filhos trabalham juntos, mantendo a tradição e a garantia de bons serviços da empresa

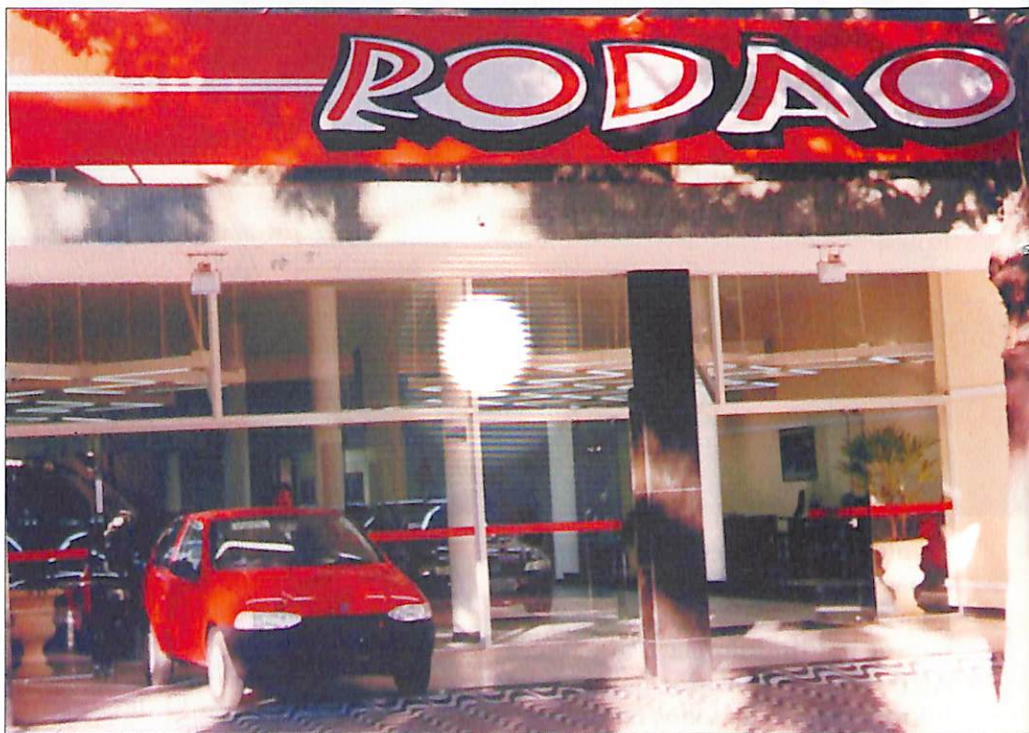
Natural do município paulista de Getulina, José Lopes da Silva, mesmo sendo filho de agricultores, sempre trabalhou no ramo de venda e troca de veículos. Chegou em Maringá em 1955, quando a cidade apenas acenava como um futuro pólo da região. E veio disposto a ficar, abrir um negócio e contribuir para o progresso do pequeno povoado. Iniciava ali o que é hoje o Rodão Comércio de Automóveis, empresa que só seria realmente fundada em 1981, em parceria com o filho mais velho, Enedino Lopes, que atualmente já tem sua própria loja – a Gran-Via.

Antes do Rodão Automóveis, José Lopes abriu outras garagens e precisou de muita persistência para driblar as dificuldades do negócio. “Às vezes as condições das estradas eram tão ruins, que levávamos mais de uma semana para buscar um carro”, relembra.

Para o empresário, o Rodão Automóveis se destaca por ser “uma empresa de tradição e por ter uma família que trabalha unida”. Dos seus quatro filhos, apenas o mais novo José Roberto Lopes atua em outro ramo: ortodontia.

Paulo Sergio e Vera Lucia Lopes trabalham com o pai. “A união do grupo tem sido um dos principais pilares da solidez que a empresa apresenta”, ressalta Vera, que chegou a estudar Ciências Biológicas, mas descobriu que herdara do pai o tino para negócios.

DE PAI PARA FILHO A Gran-Via é uma revendedora de veículos que lembra em muitos aspectos a



RODÃO: tradição no ramo de venda e troca de veículos em Maringá

Rodão Automóveis. E não poderia ser diferente. O seu proprietário Enedino Lopes leva mais que o sobrenome de José Lopes da Silva. Seus negócios são pautados pelos mesmos princípios da empresa do pai.

A revendedora Gran-Via foi fundada em 1998, já conta com sete funcionários e comercializa carros novos e usados, de todas as marcas, atendendo clientes de vários estados e regiões do Brasil.

“Cresci aprendendo a lidar com a venda e compra de automóveis. A experiência fez com que pudesse me transformar em um homem de negócios, seguindo os mesmos passos

de meu pai”, enfatiza Enedino.

Mais que o trabalho e a certeza de ter vencido, José Lopes orgulha-se dos filhos, que seguiram seus passos e vêm desenvolvendo um excelente trabalho. “É bom ver o crescimento deles, não apenas porque estão atuando no mesmo ramo, mas pelo esforço pessoal. É graças a isso que outras pessoas estão recebendo um bom atendimento e nossa tradição continua sendo mantida”, finaliza o empresário. ■

NADIR ALVES

especial para a Revista ACIM

Nova estratégia de divulgação de Maringá

CD-Rom lançado pelo Codem promete eficiência e agilidade na apresentação da cidade para empresários e investidores

O Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá, Codem, lançou oficialmente no mês de julho o CD-Rom "Maringá, Oportunidades de Investimentos", realizado em parceria com a ACIM e a Prefeitura Municipal. O CD, que sai com uma tiragem inicial de 3 mil cópias, vai mudar as estratégias de apresentação da cidade para empresários e investidores.

A idéia surgiu na Câmara de Atração de Investimentos do Codem com o projeto "Estratégia - Marketing de Maringá", tendo em vista o grande interesse por informações e dados estatísticos solicitados por empresas de todo o país e por visitantes em viagens de negócios.

Ciente de que "as cidades competem entre si", Antônio Fermenton, presidente da Câmara do Codem, acredita que uma apresentação dinâmica e simples trará maior retorno para a cidade. "O CD tem todas as informações básicas do município, com imagens e movimento capazes de seduzir os investidores que estiverem em dúvida entre optar por Maringá ou outra localidade", apregoa.

DETALHES Com um banco de dados completo, o CD-Rom apresenta toda a parte geográfica da cidade e dados socioeconômicos. Mostra com riqueza de detalhes e imagens os pontos principais que realçam a qualidade de vida de Maringá.

"Temos detalhes dos parques industriais, rede de telefonia, rede compacta de energia elétrica, tráfego urbano, rodovias principais de acesso e escoamento de produtos, novo aeroporto e os projetos do ramal do gasoduto e da hidrovía do rio Ivaí", destaca o presidente do Codem,



Instrumento de divulgação, o CD-Rom sai com uma tiragem inicial de 3 mil cópias

Carlos Walter Martins Pedro.

O prefeito Jairo Gianoto reafirma a importância do material informativo destacando que "Maringá precisa ter eficiência em suas divulgações, já que os empreendedores recebem informações das mais diversas sobre os municípios que oferecem infra-estrutura para os seus negócios".

Gianoto acredita que o CD-Rom pode colocar Maringá numa condição de igualdade com os grandes centros. "O CD comporta um número de dados e imagens infinitamente superiores a folders e cartazes, sendo um grande instrumento de divulgação em eventos e feiras nacionais e internacionais", destacou. ■

SÉRGIO GUILHERME

Noite

e Dia

Você pode contar.

unimed

MARINGÁ
ISO 9002

227-7717

Capital x trabalho É hora de negociar

Enquanto a legislação não muda, é preciso chegar a um acordo para conciliar direitos trabalhistas com a nova realidade econômica

Diante da atual realidade econômica as palavras de ordem nas relações de trabalho são globalização, flexibilização e terceirização, que nos levam a refletir sobre a necessidade da adequação do direito trabalhista aos processos produtivos e comerciais contemporâneos.

A sociedade quase como um todo, clama por pacificação das relações sociais, principalmente no eterno conflito entre o capital e o trabalho, apontando a rigidez e desatualização da legislação trabalhista como uma das maiores responsáveis por este embate sem tréguas. Mas será a CLT, editada em 1943, inspirada no modelo corporativista da Itália dos anos 20, a grande culpada pelos atuais tormentos da relação de trabalho? Sem a pretensão de resolver tão delicada questão, devemos analisar alguns pontos cruciais para melhor entendê-la.

A princípio a globalização é um fenômeno econômico, mas se transforma em fenômeno jurídico-político à medida que encurta as distâncias e aumenta os contrastes sociais. Seu principal efeito é a redução de postos de trabalho causada pela necessidade de menores custos para o processo produtivo e que conduzem a grande massa trabalhadora ao desemprego ou a empregos "informais", impondo um ajustamento dos direitos do trabalho às atuais reali-



dades da sociedade pós-industrial.

A questão é: como conciliar os princípios protetores do Direito do Trabalho e das normas jurídicas trabalhistas à nova realidade econômica? Isto leva a um conflito entre duas concepções: o intervencionismo, no qual o Estado intervém em todos os setores, regulando o desenvolvimento das relações econômicas e sociais, e o liberalismo, onde o há liberdade das relações, ainda que a igualdade entre os sujeitos seja apenas formal, dele derivando o neoliberalismo, cujo principal valor é a eficácia e a competitividade do processo econômico, para preservação do "lucro".

Em vista da impossibilidade de radical mudança da nossa legislação trabalhista, parece que as transformações devem ocorrer por meio de negociação coletiva. É a flexibilização negociada, resultante da autonomia coletiva para adaptação e regulamentação do direito do trabalho, substituindo o paternalismo intervencionista por uma tutela razoável e coordenação entre interesses do capital e trabalho. É a transferência da tutela estatal para o âmbito da negociação coletiva.

Mas para isto, precisamos, a meu ver, de duas providências imediatas: real interesse dos principais segmentos da sociedade envolvidos e participação ativa dos sindicatos (com boa vontade e sem paixões políticas ou pessoais), no processo de negociação coletiva.

A necessidade maior é de conscientização de que os interesses do capital e do trabalho deixaram de ser antagônicos, e enfeixam-se convergindo para a sobrevivência das empresas e manutenção dos postos dos trabalhadores, com condições dignas de trabalho. Portanto, para continuarmos convivendo neste simbiótico processo econômico, o único jeito é amadurecer. ■

CASSIO COLOMBO FILHO

especialista em Direito do Trabalho pela USP, Juiz do Trabalho Titular da 2ª Vara de Maringá e Professor Universitário

Saiba o que pensa a principal
razão de ser de qualquer empresa:
O CLIENTE

As inscrições são
limitadas a 220 empresas.
NÃO FIQUE DE FORA!!!

PROJETO PENSANDO MEU NEGÓCIO

Um Projeto da
ACIM e do **Sebrae-PR**
que pode revolucionar
seu negócio!

NÃO PERCA

- No dia 21/09, no Moinho Vermelho: discussão dos resultados da pesquisa com empresários - Cada empresa participante receberá o resultado de pesquisa com mais de mil consumidores - Avaliação do Comércio e Prestação de Serviços de Maringá - Pontos fortes e Pontos fracos - Busca de soluções conjuntas para o fortalecimento das empresas.
- No dia 25/09, no Teatro Calil Haddad: discussão dos resultados da pesquisa com funcionários.

INVESTIMENTO

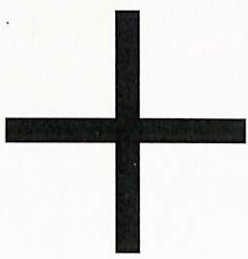
- Custo do Projeto: R\$ 240,00
- Subsídio do Sebrae: R\$ 80,00 por empresa.
- Investimento por empresa não associada: R\$ 160,00
- Investimento para Associado da ACIM: R\$ 120,00
- O pagamento poderá ser parcelado: metade na inscrição, metade até o dia 10/09 (só as empresas que quitarem seus débitos terão acesso aos seminários e apostila).

Realização

ACIM
Associação Comercial e Industrial de Maringá

SEBRAE
PR

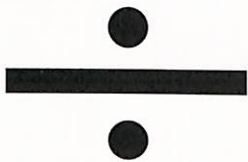
Garanta já a sua vaga: ligue para
(44) 221-5070 . 221-5071



Somar



Diminuir



Dividir



Multiplicar

HSBC. Este é um sinal claro de que você está lidando com uma verdadeira organização mundial de serviços financeiros. Temos mais de 130 anos e estamos, hoje, em 79 países servindo a mais de 20 milhões de clientes. Mas estes são apenas os números. O que importa é que

você pode contar com a nossa transparência e nossas soluções de bom senso. Principalmente quando se trata de obter o máximo do seu dinheiro. Onde quer que você esteja no mundo, onde quer que você esteja na sua vida, o HSBC estará ao seu lado.



SEU MUNDO DE SERVIÇOS FINANCEIROS