

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

OUTUBRO/90
Nº 304
ANO 27

PORTE PAGO
DR/PR
ISR - 4B - 0708/88

IV FEMAR
Multiplicando bons negócios

O Aljôfar, vinho branco
obtido da uva "Dona Maria"



A pérola dos trópicos

Vinhos de qualidade internacional elaborado por adegas maringaenses a partir de uma variedade portuguesa revelam o potencial vitivinícola da região

IMPRESSO

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0243

Data 22-04-05

Proced. _____

NF

R\$ _____ Data _____



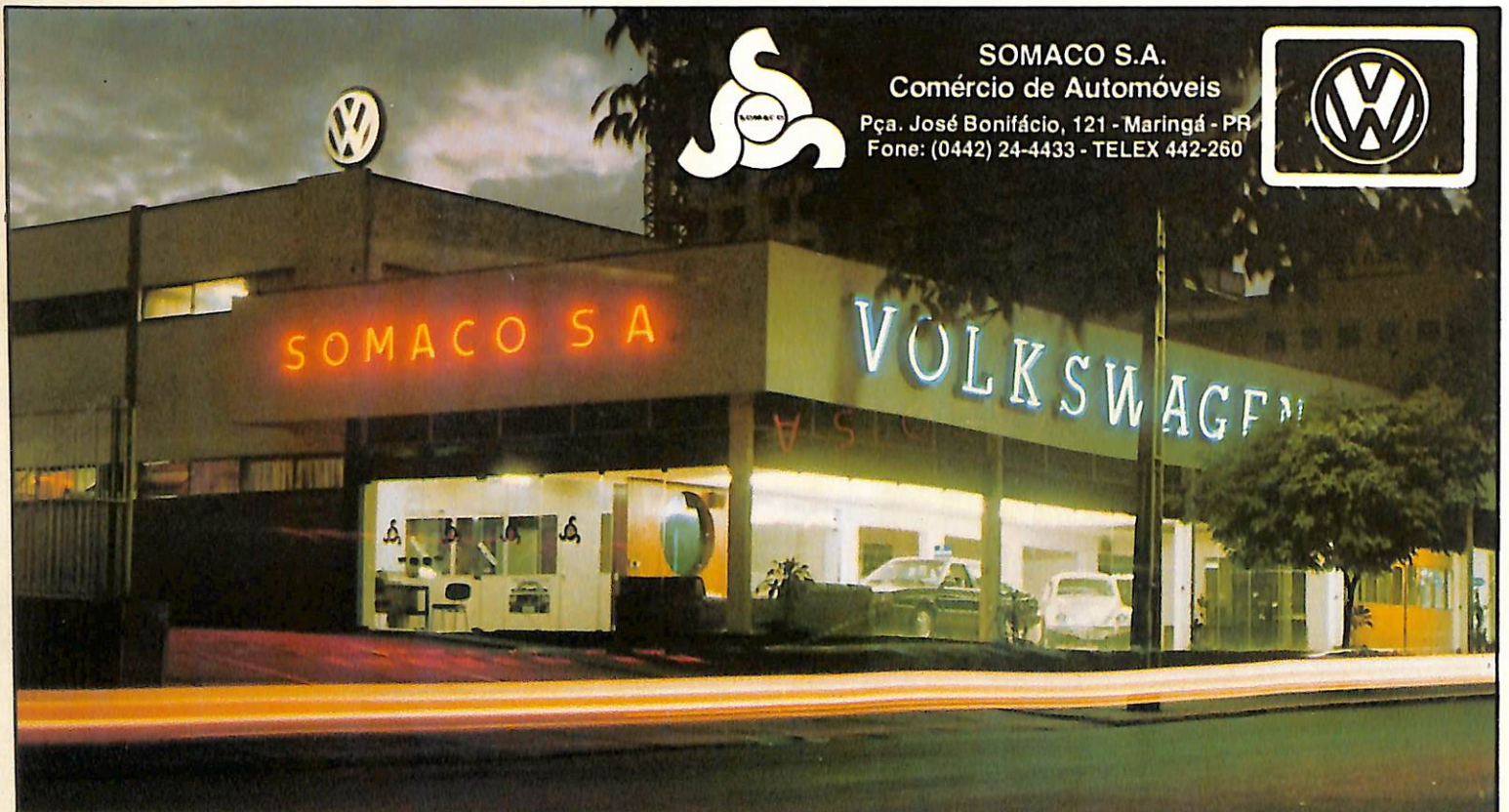
FEMAR - FERRAGENS MARINGÁ LTDA.

COMÉRCIO DE FERRAGENS E MATERIAIS PARA CONSTRUÇÕES

FERROS CA-50, MECÂNICO EM GERAL, CIMENTO E CAL

Av. Colombo, 1611 - Fone (0442) 22-7290 - Maringá - PR

A SUA MARCA DE CONFIANÇA ESTÁ TE ESPERANDO AQUI.



SOMACO S.A.

Comércio de Automóveis

Pça. José Bonifácio, 121 - Maringá - PR

Fone: (0442) 24-4433 - TELEX 442-260



UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Diversificar para se precaver

Até o início da década de 70, o vigor econômico do Norte/Noroeste paranaense estava diretamente ligado à cafeicultura, responsável pela transformação da região num Eldorado, que exercia forte fascínio sobre migrantes e imigrantes. Adversidades climáticas, mais precisamente a geada ocorrida no estado no dia 18 de julho de 1975, que dizimou 50% das 900 milhões de covas e reduziu a quase zero a produção do ano seguinte, decretou o fim do ciclo do café e o início de um processo que provocaria profundas alterações no perfil agrícola do Paraná.

O frio que destruiu o "ouro verde" acelerou a mecanização criando as condições necessárias para a expansão das lavouras brancas, particularmente do binômio soja-trigo. A erradicação do café, cultura que exigia um grande volume de mão-de-obra, precipitou a migração de milhões de pessoas para novas fronteiras agrícolas e para as grandes metrópoles, agravando seus problemas sociais. O processo decretou ainda o fim de 104 mil pequenas propriedades (área inferior a vinte hectares) que foram absorvidas pelos grandes latifúndios.

A região Norte do estado superou a

Danger



Vinhos produzidos em Maringá

crise a reboque do crescimento da produção agrícola e através de investimentos na agroindústria. O Noroeste optou pela pecuária, que absorve pouco trabalho, e mergulhou na estagnação, fazendo crescer a população de bóias-frias, assim como o êxodo urbano e rural. Essa situação começou a mudar a partir da segunda metade da década de 80, com as discussões em torno da viabilidade de se implantar a citricultu-

ra na região, que acena com a redenção econômica do Noroeste.

O plantio de laranjas num meio onde predomina a pecuária representa um estímulo à fixação do homem no campo e abre novas perspectivas econômicas para uma região de solo relativamente fértil, mas mal explorado. Da mesma forma, a pretensão de Antonio Silvestre Ferreira, que está investindo no cultivo de uvas, disposto a transformar Maringá num novo pólo vitivinicultor, surge como uma rentável alternativa para os pequenos agricultores (ele detém 70% das terras agricultáveis do estado).

Silvestre Ferreira concluiu que as condições climáticas da região, aliadas à fertilidade do solo e à abundância de recursos hídricos, acenam com amplas possibilidades para que o Norte do estado implantasse parreiras em suas terras. O cultivo de uvas, destinado não apenas ao consumo de mesa mas também à produção de vinhos de boa qualidade, ainda não ganhou a simpatia dos agricultores, mas tudo indica que isso é uma questão de tempo, pois a diversificação agrícola já demonstrou ser a melhor opção do produtor para se precaver contra as surpresas do tempo e as oscilações de preços no mercado.



Feimar ganhará centro da exposições em 1991

Pág. 22 e 23



Vinhos de qualidade internacional produzidos em Maringá premia o esforço do empresário português Antonio Silvestre Ferreira e mostra que a região tem potencialidade para se tornar um novo pólo vinicultor

Pág. 5 a 7



Remo Longo sai do BB e recebe homenagem

Pág. 8 e 9

Foto da Capa: Danger

Energia	04	Em presas	25
Meu Negócio	10	Segurança	26
Novos Sócios	11	Câmbio	26
Legislação	12	Rodovias	27
Caderno Técnico	13 a 20	Trabalho	28
Imprensa	21	Comércio	28
Vendas	23	Cursos	29
Artigo	24	Penso Assim	30

Revista de publicação mensal
da Associação Comercial e Industrial
de Maringá - ACIM
Rua Néo Alves Martins, 2.321
Telefone (0442) 26-1331
S.P.C. (0442) 26-2299
Telex (442) 168 - Caixa Postal 1033
Maringá - PR

DIRETORIA

Presidente: Fernando Henriques

1º Vice-Pres.: Paulo Sérgio Magalhães Silva
2º Vice-Pres.: Shiniti Ueta
1º Secretário: Luis Carlos Masson
2º Secretário: Paulo Morais Badan
1º Tesoureiro: Fernando Vieira Raimundo
2º Tesoureiro: Valdecir de Brito
Diretor Adjunto: Massao Tsukada
Diretor Adjunto: Pedro Granado Martines

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Carlos Mamoru Ajita

Secretário: Moacir Somaggio

Membros:

Agenor Maia - Américo Fernandes - Amorim
Pedrosa Moleirinho - Antonio J. R.
Silvestre Ferreira - Eduardo Hideshiro Hase -
Euclides Sordi - Fernando José de Faria
Ferraz - Francisco Favoto - Futoshi Matsuda -
Hélio Shimabukuro - Heitor Bolela Júnior -
Joaquim Agostinho - José do Santos Ribeiro -
José Gomes Ferreira - Miguel Fujinami -
Reginaldo Nunes Ferreira -
Sabas Martins Fernandes - Shoitii
Okimoto - Simão Hirata - Tokoiti Guinoza

Membros Natos:

Alcides Siqueira Gomes - Álvaro Miranda
Fernandes - Atair Niero - Emílio Germani -
Ermelindo Bolfer - Joaquim Dutra - Luiz
Julio Bertin - Manuel Mário de Araújo Pismel
- Raymundo do P. Vermelho - Sidnei
Meneguetti - Ubirajara de Araújo Pismel -

CONSELHO FISCAL

Efetivos:

Jair Arduin
Milton Massar Morita
Orides Lopes

Suplentes:

Edmilson W. F. Brassanini
Edenilson Rossi
João Noma

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Rosemeiri Zulian - Mt 2521

GERENTE ADMINISTRATIVO

Carlos Roberto Previdelli

PUBLICIDADES

Vera Regina de Paula e Silva

Programação Visual:

José Marcos P. Souza

Composição, Past-Up

Fotolitos e Impressão:

**GAZETA
MARINGAENSE**

EDITORA PUBLICITÁRIA

MARINGAENSE LTDA.

Fone: (0442) 25-1140

Publicação mensal dirigida e gratuita.
Circulação nos quinze primeiros dias
de cada mês. Cartas para a Assessoria
de Comunicação Social da ACIM.

A Revista ACIM não se responsabiliza por
conceitos emitidos em matérias assinadas

Apague esse hábito

O Brasil consome 200 milhões de megawatts por hora e desperdiça 20% deste total, o equivalente a todo consumo energético de Minas Gerais

Por mais que se oriente o brasileiro, a cultura é ainda fundamental para que a conscientização de controlar seus gastos seja atingido. Todos os setores, sem distinção é desperdiçado pelos brasileiros. O que fazer? A quem acusar? Isso tudo é um problema de mudanças de hábitos, costumes, falta de orientação por parte governamental. Desde a água excessiva que se gasta para escovar os dentes, até os milhões que se perde na agricultura. Uma nota publicada no mês de setembro, mostra que o governo está preocupado com os milhões de dólares que o país deixa de ganhar anualmente porque joga na lata de lixo, desde alimentos, até a cara energia. Só para se ter uma idéia o jornal O Estado de S. Paulo publicou um a nota, dia nove de setembro, comprovando estes dados. A Sabesp, por exemplo, perde entre 20% e 30% de toda água que distribui no Estado de São Paulo, por problemas de vazamento, fadiga de materiais e negligência. O padrão dos países desenvolvidos é entre 8% a 10%; na mineração, 35% de todo o ouro produzido por ano no país é perdido por causa das técnicas rudimentares de extração. No ano passado, 64,4 toneladas de ouro deixaram de ser comercializadas devido a este problema. Usinas - Se todas as 122 usinas de cana-de-açúcar do Estado de São Paulo utilizassem o bagaço de cana como combustível, a energia elétrica gerada seria equivalente à de turbina da Hidrelétrica de Itaipu - ou 700 mil quilowatts; Grãos - Anualmente, o Brasil perde 20% de sua produção de grãos por causa de mau armazenamento, transporte inadequado e negligência. A safra deste ano foi de 61,8 milhões de toneladas de grãos - (12,3) milhões de toneladas devem se perder até chegar à mesa do consumidor; GÁS - O Brasil tem uma reserva de 93 milhões de metros cúbicos de gás natural - uma forma de energia não poluente - mas só utiliza 2% desse total. A Argentina, auto-suficiente em petróleo, utiliza 30%, os Estados Unidos, 25%, e a União Soviética, 50%.

CONSUMO EXCESSIVO - A rede do comércio e indústria de Maringá está bastante interessada em adotar métodos

para conservar energia elétrica, preocupada não só pelas previsíveis dificuldades de suprimento no decorrer da década mas, principalmente, para obter redução de custos e manter a competitividade no mercado. Essa foi a impressão deixada ao final de uma reunião entre empresários e técnicos da coordenadoria de utilização de energia da Copel, repetindo em Maringá encontro semelhante promovido há alguns dias com representantes de empresas bancárias e rede hoteleira da cidade de Foz do Iguaçu. O encontro teve a participação de proprietários, gerentes e técnicos eletricitistas das principais empresas comerciais da cidade, que é o principal pólo comercial do interior do Estado, a convite da Copel. Ao final dos debates, houve um consenso de que é grande o potencial de conservação de eletricidade nesses estabelecimentos.

REDUZIR CONSUMO - Segundo estudos da Copel, a utilização de energia elétrica em prédios comerciais apresenta de modo geral, um alto nível de desperdício decorrente da instalação e do uso inadequado de lâmpadas e equipamentos elétricos. Para combater esse desperdício, a Copel sugeriu a criação de programas internos de conservação para detecção e eliminação dos mais evidentes focos dessas perdas, e depois a substituição de lâmpadas e motores por outros, de maior eficiência e menor consumo.

COLABORAÇÃO - Para os técnicos da Copel, é fundamental o envolvimento de toda a sociedade no esforço nacional pela racionalização do uso da eletricidade. Os ramos comerciais e industriais, até por questão de competitividade, precisam integrar-se ou adaptar-se a essa nova realidade energética, pois representa também oportunidade para uma significativa redução de custos. Além disso a conservação de energia proporciona para a sociedade em geral as seguintes vantagens: Reduz os investimentos para construção de usinas e redes elétricas, com consequente redução dos custos de energia elétrica; oferece maior garantia de fornecimento de energia elétrica e atendimento a novos consumidores no futuro.



Português descobre as potencialidades climáticas de Maringá para o cultivo de uvas e pretende transformar a região num pólo vinicultor, depois de colocar no mercado duas marcas de vinhos (o Aljôfar e o Porto Mouro, elaborado com a variedade portuguesa "Dona Maria") reputadas como de qualidade internacional por especialistas gaúchos, que atestaram a excelência dos produtos maringaenses capacitados para disputar a preferência dos exigentes consumidores do país e do exterior.

CAPA

Sob o signo de Capricórnio

A descoberta das potencialidades viníferas da região, feita pelo português Antônio Silvestre Ferreira há cerca de quinze anos, abriu novas e promissoras perspectivas econômicas para o Norte do estado, de custo elevado mas definitivamente muito rentável. Os vinhos Aljôfar e Porto Mouro, produzidos a partir da uva "Dona Maria", uma variedade portuguesa que se adaptou muito bem às condições climáticas da região, resultam de um processo vitivinicultor que exigiu vultosos investimentos, particularmente na aquisição de tecnologia moderna capaz de satisfazer as exigências de um mercado que consome qualidade, não quantidade. As videiras da "Quinta dos Vinhedos", berço de uma ampla variedade de castas européias, em nada fica a dever às melhores parreiras dos Estados Unidos, do Chile e da Europa. O ex-presidente da Cocamar, Oswaldo de Moraes Corrêa, sócio da Intervin, empresa constituída para administrar a produção e a comercialização de vinhos,

percorreu as principais regiões produtoras do mundo e constatou que em muitas delas o cultivo e a tecnologia empregada na elaboração da bebida eram inferiores em desenvolvimento às técnicas utilizadas em Maringá.

Mas não é apenas no exterior que se observa a excelência dos vinhos maringaenses. Alguns venerados vinhos gaúchos, donos absolutos do mercado, rendem-se à qualidade do Aljôfar e do Porto Mouro. Especialistas comprovam a superioridade do vinho branco obtido a partir da uva "Dona Maria" sob os concorrentes obtidos de outras castas européias. "No Norte do Paraná eu encontrei um dos melhores vinhos demi-sec (meio seco): o Aljôfar", afirma José Maria Leal Pessoa de Paula Soares, engenheiro responsável pela vinificação de vinhos do Dão, da família Vasconcelos Pessanha, em Viseu, Portugal. "Posso-vos afirmar que os melhores vinhos que já degustei dificilmente se igualam ao Aljôfar, pelo paladar e surpreendente bouquet", acres-

centa José Maria. Paolo Fenocchio e Firmino Splendor, reputados enólogos gaúchos também atestaram a qualidade dos produtos maringaenses. Professores da Faculdade de Bento Gonçalves, Rio Grande do Sul, eles afirmaram que devido ao clima a uva produzida na região pode chegar a maturação com um teor de açúcar ideal e um pequeno índice de acidez, requisitos necessários para a elaboração de vinhos de qualidade superior.

FERTILIDADE - A região de Maringá cativou há mais de uma década a alma de um português que se apaixonou por estas terras, decidindo desbravar o mercado e ser o pioneiro em vinicultura. Antônio Silvestre Ferreira, fascinado pelo clima e pela fertilidade da terra, trouxe do Baixo Alentejo, Portugal, aonde sua família se dedica ao cultivo de uvas, mudas de castas européias, iniciando o plantio na região em 1975. Quando desembarcou no Brasil, Silvestre Ferreira pretendia se fixar nas serras gaúchas, destino da maioria dos imigrantes europeus. Mas passando por Maringá, observou que na região estavam reunidas todas as condições necessárias para se fazer destas terras um pólo vinícola. A excelência do clima e do solo fez com que o portu-

Versos de Camões

Vinho buscou seu nome na epopéia "Os Lusíadas" do poeta português

Foi dos versos de "Camões", que nasceu o "Aljôfar". "Camões", poeta português e autor do livro "Os Lusíadas", referiu-se a mais rara pedra do fundo do mar, a pérola, de Aljôfar, que hoje tornou-se o nome do mais delicioso vinho brasileiro. O vinho que tecnicamente podemos explicar como o resultado da fermentação do mosto (suco) de uvas, hoje é pouco consumido pelos brasileiros pela falta de qualidade que os mesmos apresentam. O Aljôfar produzido a partir da uva Dona-Maria, uma variedade acostuada ao clima europeu, que se adaptou facilmente ao clima tropical, veio modificar o hábito dos brasileiros, desafiando um mercado de vícios pouco comum. Tudo favoreceu para que aqui nascesse um pólo vinícola com características muito especiais. Uma produção de classe internacional, tão bom quanto os produzidos nas mais importantes regiões do mundo. A produção da uva Dona-Maria iniciou após inúmeros testes com mudas trazidas do Baixo Alentejo de Portugal. Uma espécie que rendeu o dobro da produção embaixo dos trópicos. Depois de cinco anos de aperfeiçoamento, deu início a vinificação com as uvas "Dona-Maria". Foram convidados dois dos mais conceituados enólogos do país, Paolo Fenocchio e Firmino Splendor, da Faculdade de Bento Gonçalves, para dar o toque final de provação do produto. O vinho não só foi aprovado como também a região para que no futuro se torne o centro de desenvolvimento de vitivinicultura. Nascia então o primeiro vinho da uva Dona-Maria.

O marketing do Aljôfar ainda não é muito explorado por causa da baixa produção do produto. Um trabalho bem aprofundado de divulgação do vinho viria acarretar no mercado uma grande demanda que a "Quinta dos Vinhedos" ainda não pode cobrir. No momento o número de consumidores é restrito mas que preferem qualidade.

guês alterasse sua rota, estimulado pelas condições favoráveis para o cultivo de uvas destinadas, principalmente, à elaboração de vinhos finos.

Silvestre Ferreira constatou ainda que a topografia da região facilitaria a mecanização. "O clima ideal, o solo generosamente fértil e os recursos hídricos abundantes, são realmente uma dádiva da natureza", afirma o português.

Quando ainda jovem, decidido a traçar seu próprio caminho, deixou a Estremadura, região predominantemente vitivinífera, e seguiu para o Baixo Alentejo, Sul de Portugal, onde a cultura de uvas era pouco comum. Ali iniciou o plantio de milhares de videiras em meio à incredulidade dos demais agricultores, vindo mais tarde a obter sucesso, tornando-se um dos principais produtores de uvas do país. Desenvolvendo um trabalho de aperfeiçoamento, construiu uma das primeiras câmaras frias para o vinho ser conservado por vários meses de forma a colocá-lo no mercado na entressafra. Nos primeiros anos da década de 70, a Revolução dos Cravos, de 1974, que restituiu a democracia de Portugal, espoliou as terras de Silvestre Ferreira, estimulando-o a deixar o país, imigrando então para o Brasil.

A "Quinta dos Vinhedos", com cinquenta hectares ocupados por milhares de videiras, é um campo de provas onde se pesquisa diversas variedades de uvas e outras frutas. Está localizada a 15 km do centro de Maringá. Inicialmente foram testadas inúmeras variedades trazidas de Portugal, mas apenas a "Dona-Maria", responsável pelo vinho Aljôfar e Porto Mouro, se adaptou ao clima, superando em qualidade e produção o plantio

de Portugal. Silvestre Ferreira cultivou a "Dona-Maria" por longos anos, trazendo os melhores enólogos para aperfeiçoar as técnicas e fazer experimentos até chegar ao clímax de produzir o vinho.

A "Quinta dos Vinhedos" começou a ser construída em 1978, e hoje se estende por uma área de 125 hectares, dos quais cinquenta são ocupados por videiras. A Organização Silvestre Ferreira continua desenvolvendo experimentos e múltiplos testes de adaptação com as diversas variedades de uvas cultivadas na "Quinta das Uvas". Uma equipe de técnicos tem realizado nos últimos três anos testes com mais de 25 espécies para o aperfeiçoamento de outros vinhos. Apenas de três variedades sairá novas marcas de vinhos no ano que vem: da Merlot, da Chardonnay, e da Cabernet Sauvignon, sendo dois tintos e um branco. Este ano a Intervin colocou no mercado o vinho Porto Mouro de sabor mais seco, obtido da "Dona Maria". Foram produzidos 20 mil litros do Porto Mouro, além dos 100 mil de Aljôfar. Só para se ter uma idéia, a "Quinta dos Vinhedos" produziu mil toneladas de uvas na última safra. "É muito delicado trabalhar com a produção de vinhos", afirma Silvestre Ferreira. "Precisa-se constantemente ter equipes de profissionais, que façam cursos de aperfeiçoamento no exterior, e principalmente ter um sistema de irrigação por gotejamento, uma técnica moderna que garante toda a produção", conclui.

O Aljôfar foi o primeiro vinho produzido a partir da uva Dona-Maria, uma variedade trazida de Portugal, que se adaptou ao clima tropical. Uma espécie que rendeu o dobro de produção no clima tropical com a vantagem de produzir



Antonio Silvestre aprecia um cacho da uva "Dona-Maria" em fase de maturação

Somar para dividir

Intervin pretende estimular o cultivo de uvas na região e não descarta a criação de uma cooperativa

Cada vez mais impressionado com a excelência das terras para a exploração de videiras, Antonio Silvestre atribui a responsabilidade não apenas de aqui implantar a exploração à vitivinicultura, mas torná-la, também, uma nova opção da renda à agricultura da região, direcionada, principalmente aos pequenos proprietários rurais. Até mesmo em áreas diminutas, que se dedica ao plantio da vinha consegue sempre desfrutar de um bom padrão de vida. Essa realidade pode ser atestada facilmente em qualquer parte do mundo, até mesmo do Brasil, onde esse ramo é desenvolvido.

“O Rio Grande do Sul é um bom exemplo”, afirma Silvestre. A Cooperativa Aurora, uma das maiores da América Latina, possui 1800 associados, produtores de vinhos.

“Nesta região verificamos o alto padrão de vida, não há mendigos e de uma cultura também mais elevada”, explica Silvestre. E continua, “Meu sonho é organizar um trabalho parecido com os da cooperativa”. Além de levar a toda região seu produto, pretende fornecer aos pequenos produtores mudas testadas, assistência técnica e garantir a aquisição de suas produções. Silvestre afirma que o Brasil tem todas as condições de se tornar o maior produtor de frutas, apenas necessita de um maior apoio governamental.

Há cerca de onze anos, o Brasil e o Chile exportaram quarenta milhões de dólares de frutas frescas, e no ano passado só o Chile exportou 1 bilhão de dólares, correspondentes a 20% do total de sua exportação, enquanto que o Brasil exportou apenas cinquenta milhões de dólares. Outros países como a Espanha, África do Sul e Israel exportaram de 600 a 1 bilhão de dólares.

“O governo deve investir mais em tecnologia, apoiar o pequeno produtor, e estar ciente de que este investimento é rentável também aos cofres do governo”, argumenta.



“Na Quinta dos Vinhedos” também se faz testes com a plantação de pêssegos

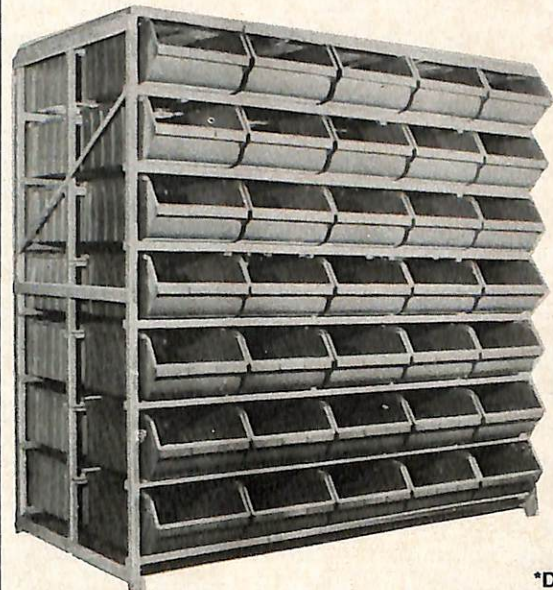
um vinho de altíssima qualidade. O Aljôfar levemente seco, foi aprovado por dois enólogos mais conceituados do país como um vinho de padrão internacional. Ano passado a “Dona-Maria” produziu 100 mil litros do vinho, abastecendo um mercado muito requintado e específico. A qualidade do Aljôfar pode ser identificada por suas características de cor, aro-

ma, sabor e corpo. Especialistas afirmam que devido ao clima da região, a uva pode chegar a maturação com um pequeno índice de acidez, daí a qualidade do vinho. O Aljôfar deve ser servido à temperatura ideal, entre 6° e 12°C, para que suas características possam ser plenamente apreciadas.

Ciclosol

PRODUTOS MARFINITE

Av. Brasil, 4856 - Fone: 24-4144 - Maringá - PR



PRATELEIRA
PARA
ESTOQUE

*Diversos tamanhos

VOCÊ PERDEU
SEU TALÃO
DE CHEQUES?

VIDEO CHEQUE

26-1331



A indústria de confecções teve o maior número de expositores

FEIMAR

Economia regional vai à feira

Feira da Indústria de Maringá e Região atrai 86 expositores, supera as expectativas e comercializa Cr\$ 81,5 milhões, 60% superior ao valor contabilizado no ano passado

A IV Feira da Indústria de Maringá e Região realizada de 15 a 23 de setembro foi a maior prova de competência e profissionalismo do Conselho da Mulher Empresária. Desde a divulgação do evento que atingiu todo o país, até a qualidade das propagandas exibidas pelos veículos de comunicação. Segundo a presidente, a feira foi de alto nível, e totalmente direcionada, atingindo diretamente o alvo, as vendas no atacado, divulgação da empresa a nível nacional e a conquista de mais um excelente trabalho realizado. As vendas superaram 60% do montante comercializado no ano passado, contabilizando um total de Cr\$ 81,5 milhões, totalmente corrigidos, afirmou Bekner. Segundo ela, essas vendas foram surpresa, pois o esperado seria um montante de 30% em relação às vendas do ano passado (89). Disse também que a semente plantada em 1987, com a primeira Feimar, hoje está dando frutos, e considera que a safra foi muito boa. Isso vem provar o amadurecimento e crescimento da industrialização maringaense. Afirmou também que as pessoas envolvidas depositaram muito carinho, dedicação e muito despreendimento na realização do evento. Bekner disse que sabe que todo projeto é demorado para a sua con-

clusão final, porém temos que superar as barreiras que sempre existirão e projetar seu próprio futuro. Hoje se a classe empresarial, mesmo com a grave recessão que atravessamos, não tivesse apoiado o evento, Bekner afirma que não teria alcançado este sucesso. Isso tudo é um indício de que a vitalidade econômica da região está conseguindo contornar o quadro de crise que atravessa o país.

VISITANTES - A presidente do Conselho, Maria Aparecida Bekner disse

que o fluxo de pessoas na feira foi pequeno, mas com objetivo certo, realizar as compras. Essa afluência pequena de pessoas foi em decorrência da feira ser direcionada a compradores e lojistas, setORIZANDO o segmento de confecções, organizando uma extensão no Hotel Deville somente para atacadista. No Hotel estavam 42 stands em exposição e as outras 44 no Centro de Convivência. Segundo a presidente, no livro de presenças foram registradas compradores dos Estados de Rondônia, Mato Grosso, Amapá, São Paulo, e cidades como São Paulo, Santa Terezinha do Itaipu, Piracicaba, Presidente Prudente, Goiânia e cidades de todo o Paraná, além do prestígio de prefeitos de toda a região. Paralelo ao trabalho que o Conselho da Mulher Empresária realizou, os expositores também muito contribuíram para o sucesso da Feira, divulgando seus próprios produtos. O sucesso foi tanto, que no último dia da Feira, 23 do corrente, alguns expositores reuniram-se com a diretoria do Conselho da Mulher Empresária da Acim, onde os expositores reivindicaram a prorrogação da Feira. Maria Aparecida Bekner disse que a prorrogação seria impossível, visto que os compromissos assumidos com a prefeitura não podiam ser adiados. Quanto aos expositores, diz, deles só obteve parabéns e agradecimentos pela oportunidade que a Feira ofereceu expondo seus produtos. Uma das empresas foi a Docian, que além de expôr sua empresa aproveitou para lançar uma novidade, a geléia Docian, que fez o maior sucesso. A Docian, empresa de Cianorte, pretende agora lançar novos produtos no mercado, aproveitou a Feimar para já estudar futuros contratos de vendas.

LOCALIZAÇÃO - Apesar da má localização, afirma Maria Aparecida Bekner,



Equipe organizadora: competência e profissionalismo

o sucesso foi inevitável, mas com a promessa feita pelo prefeito Ricardo Barros, ano que vem a Feimar terá seu próprio pavilhão de exposições. Diz que segundo o prefeito, o pavilhão será construído no Parque de Exposições, com dez mil metros quadrados. As obras do pavilhão já estão para ser iniciadas, pois as verbas e o local já estão aprovados, podendo ano que vem realizar feiras e eventos similares.



Expositores valorizam divulgação da empresa

Palco para bons negócios

Expositores elogiam repercussão da feira e destacam sua importância para a economia regional

Em um âmbito geral, diz a presidente do Conselho, os expositores gostaram do resultado obtido na IV Feimar, não só pelas vendas, mas também e especialmente pelas futuras negociações e a divulgação da empresa. Para a assistente comercial da Cocamar, Fátima Maria Colli, a Feimar foi uma oportunidade excelente para a divulgação do lançamento do café moído e torrado da Cocamar. Segundo ela, a exposição do produto no stande suscitou o interesse dos consumidores que procuravam nos mercados. Durante a Feimar a Cocamar fechou um pedido de 40 mil quilos de café moído a ser concluído du-

rante a semana. O gerente da Cargill, Oswaldo Pedreiro reafirmou a importância da divulgação institucional, embora tenha realizado contato com apenas dez produtores rurais, contra 35 realizados ano passado. Sugeriu que a publicidade do ano que vem seja mais agressiva e que o local comporte todos os stands. Outro expositor que faturou com a Feimar foi a empresa Docian de Cianorte, que além da quantia comercializada, também aproveitou para divulgar seu mais novo produto a geléia Docian que fez o maior sucesso na Feira.

nor comparando à primeira feira. O montante deveria ter atingido a casa dos 140 a 150 milhões de cruzados. O número de participantes também caiu, apenas 50 expositores, predominando as indústrias de confecção e móveis, que fecharam o maior número de negócios durante a mostra. Outros segmentos como turismo, metal-mecânica, eletro-eletrônica e têxtil, estiveram representados.

III FEIMAR

Já no terceiro ano consecutivo da feira, a participação dos expositores não ficou apenas com as indústrias de Maringá, mas também com empresas da região. A abertura da Feira para a região ocorreu devido aos insistentes pedidos de empresários que desejavam também expor seus produtos na Feira, devido ao alcance nacional atingido por ela. O número de expositores inscritos na terceira feira - que então passou a ser Feira da Indústria de Maringá e Região, atingiu a casa dos 72 expositores, ficando ainda 14 empresas sem participar devido ao velho problema de local e espaço. A III Feimar foi organizada de maneira diferente à segunda, setorizando alguns segmentos, reunindo as indústrias por ramo de atividade. O número de visitantes foi estimado em 80 mil pessoas e as transações comerciais chegaram a atingir a cifra de 2 milhões e 800 mil cruzados novos, superando a segunda feira em 11.25%. Os expositores do evento valorizaram além das vendas, os contatos para as comercializações futuras. A segunda e terceira Feimar foi dirigida pela presidente do Conselho Maria de Lourdes Menequetti, pela primeira vice - Maria Aparecida Bekner. Daí o sucesso da IV Feimar, experiência já adquirida pela nossa presidente atual, Maria Aparecida Bekner.

Uma idéia que deu certo

A I Feimar foi realizada em 1987 e comercializou Cr\$ 27 milhões

Maringá, fundada a 10 de maio de 1947, pela Companhia Melhoramentos Norte do Paraná, foi traçada obedecendo a um plano previamente estabelecido. Praças, ruas e avenidas foram demarcadas considerando, ao máximo, as características topográficas da área escolhida, e revelando preocupação lúcida no que se refere à proteção de áreas verdes e vegetação, por esta razão é conhecida nacionalmente como "Cidade Verde, o Coração do Verde do Brasil". Hoje com 43 anos Maringá atrai uma especial atenção nacional por destacar-se na agricultura, pecuária, e um expressivo crescimento industrial. Assim com o objetivo de reunir fabricantes dos mais variados ramos industriais, interessados em divulgar seus produtos com uma nova alternativa para o setor varejista constituindo-se portanto, em uma oportunidade para quem deseja ampliar o conhecimento do mercado, o Conselho da Mulher Empresária reuniu em um só tempo todos estes itens realizando a I Feimar, que foi montada no Centro de Convivência, diante da Basílica Nossa Senhora da Glória, com 124

metros de altura - o 10º monumento mais alto do mundo, e que hoje é o símbolo (cartão postal) da cidade. A programação elaborada para a primeira Feimar constou de desfiles de confecções e calçados, reservado exclusivamente a lojistas, e shows musicais. O evento contou também com uma excelente infra estrutura, com central de informações com telefone, telex e salas especiais para conversações e fechamento de negócios. A I Feimar - Feira da Indústria, foi realizada em 1987, coordenada pela presidente, Vera Lúcia. A primeira Feira apresentou um número elevado de participantes, cerca de 83 expositores, porém o lucro obtido - Cr\$ 26 milhões, não foi tão significativo, mas o mais importante foi a divulgação dos produtos, empresas e contatos. O evento foi muito importante para a revitalização do mercado, que na época encontrava-se retraído.

II FEIMAR

A segunda feira foi realizada de 17 a 25 de setembro/88, no Centro de Convivência. Comercializou um total de 98.110.000 cruzados, um valor real me-

Sucesso antecipado

Coquetel de lançamento da feira reúne 700 pessoas no Country Club

Realizado no dia 14 de setembro, no Country Club de Maringá, o coquetel de lançamento da IV Feira da Indústria de Maringá e Região que contou com a participação de 700 empresários, autoridades como o prefeito Ricardo Barros, o secretário de Ciência e Tecnologia Paulo Roberto Pereira de Souza, o presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Henriques, e a presidente do Conselho da Mulher Empresária, organizadora do evento. Discursou aos presentes a presidente do Conselho que ressaltou o recorde de expositores da Feira, e argumentou também da necessidade de um local exclusivo, para as exposições, agradecendo ao prefeito o apoio e o projeto para a construção deste pavilhão no Parque de Exposições que terá suas obras iniciadas já no início do ano que vem. Este projeto foi viabilizado pelos empresários com o objetivo de tornar Maringá um grande pólo turístico. Maria Aparecida Bekner disse que mais esta feira foi graças ao trabalho de pessoas comprometidas com o desenvolvimento de Maringá e região. Sob o lema de "Tecnologia e Criatividade Multiplicando Bons Negócios", a IV Feimar se preparou para mais um sucesso. Falou também o prefeito Ricardo Barros, que parabenizou os organizadores do evento, assumido em público que não aplicou nenhum centavo para a realização da Feira. Disse também que é bom saber que o empresariado de Maringá e região está sabendo conviver com os novos tempos.

A Revista Acim está mudando...
para melhor
Associe-se à Acim.
Fone - 26.1131

MEU NEGÓCIO

Doces para o Brasil

Indústria de Cianorte abastece dezoito estados com doces populares e de leite, e aproveitou a Feimar para lançar suas glórias de frutas

Atualmente, somente o Norte do Brasil não é abastecido pelos produtos da Docian, atingindo, no entanto, 18 estados. Além de indústria, também é atacadista, atuando com produtos similares à indústria de doce e outros que não são. Abastece o mercado conforme suas necessidade, trabalhando como distribuidora e revendedora dos produtos Nestle, Garoto e Lacta. A Docian vende 120 toneladas/dia de derivados do amendoim, leite e frutas. Paralelo a isso, vende em média 10 ton/dia de leite pasta, para supermercados, linha industrial e confeitaria. Lançou pela Feimar a geléia Docian, de qualidade muitíssima aprimorada, competindo de igual para igual com as grandes marcas, produzindo uma média de 30 ton/dia, com projeção para dentro de um ano atingir 100 ton/dia. A geléia e o doce-de-leite, são os primeiros produtos de linha nobre lançados pela Docian. O doce-de-leite já abastece o mercado há um ano, e a geléia está sendo lançada agora. Na mesma sequência, diz o sócio Gilcler Regina, outros produtos serão lançados pela empresa.

Quem é Gilcler Regina - Natural de Mandaguari, 34 anos, é formado em administração de empresas, com especialização em Marketing no estado de São Paulo. Atuou também como consultor de empresas por dez anos e dirigiu o CEAG/PR por oito anos. Iniciou na Docian como consultor em 1982, quando ainda uma micro-empresa. Auxiliou no processo decisório e adoção de estratégias dos negócios da empresa, onde as mesmas culminaram um crescimento elevado, comparando ao nível do país. Suas idéias foram tão revolucionárias que a empresa é hoje a maior da América Latina no mercado de doce popular. Ano passado, Gilcler associou-se à empresa, ocupando o cargo de Diretor de Planejamento e Mercado. Segundo Gilcler Regina, a equipe que dirige a Docian, hoje, são jovens dinâmicos, sendo que seu presidente Anísio Perondi, 42, e o diretor financeiro Nelson Perondi, 38, estão sempre visando a modernidade gerencial, a

rapidez de decisão e o arrojo nas estratégias de expansão, crescimento e produtividade. Existindo entre a direção da empresa, uma confiança mútua muito grande e alto grau de profissionalismo. Nessa linha de pensamento, e na busca de uma maior produtividade, a empresa investe em seus funcionários, com salários acima da média de mercado, e ainda mantém, assistência médica, odontológica, hospitalar, para todos os funcionários e familiares, cesta básica e participação nos lucros. Fatos que no mercado empresarial de hoje encontra-se apenas nas multi-nacionais.

Localização - A empresa está localizada em Cianorte, com 85 mil metros quadrados, e 12 mil de área construída. Produz diariamente 120 ton/dia de doce convencional e 10 ton. de doce de leite pastosos, sendo mais 30 ton de geléias. Com 600 funcionários e 10 laticínios, tem sua própria produção de leite.

Qualidade - A qualidade dos produtos se deve praticamente à intensas pesquisas que a empresa desenvolve, aliada à conquista de profissionais, do ramo, com vasta experiência, e que hoje estão atuando na empresa. Para se ter uma idéia da amplitude do volume gasto por dia da matéria prima que é totalmente testada, aqui estão alguns dados: gasta-se um total de trinta ton. de amendoim, sete ton. de abóbora, 30 mil litros de leite, 50 mil litros de glucose e 70 ton. de açúcar. A empresa importa também do Uruguai leite em pó; da Argentina, poupas de frutas, copo de vidro, amendoim, bolachas e biscoitos; do Paraguai, amendoim e do Chile, poupa de frutas.

Produção própria - A Docian produz os equipamentos automatizados ou não, pela equipe da própria empresa, devendo em certo espaço de tempo derivar uma nova empresa do grupo na fabricação de equipamentos para indústria alimentícia. Segundo Gilcler, a empresa é administrada por profissionais qualificados e trabalhando com equipamentos totalmente informatizados com seus próprios programas.

N OVOS SÓCIOS

- **A.B. Modas - Irmãos Fares Ltda.**
Av. Brasil, 2857 - fone: 26-1400
Comércio de confecções e calçados.
- **Kiss Moda Jovem**
Praça Farroupilha, 220 - fone: 28-1623
Comércio de calçados, confecções e armarinhos.
- **Telimóveis**
Av. 15 de novembro, 916 - fone: 22-6082
Compra, venda, locação e administração de imóveis



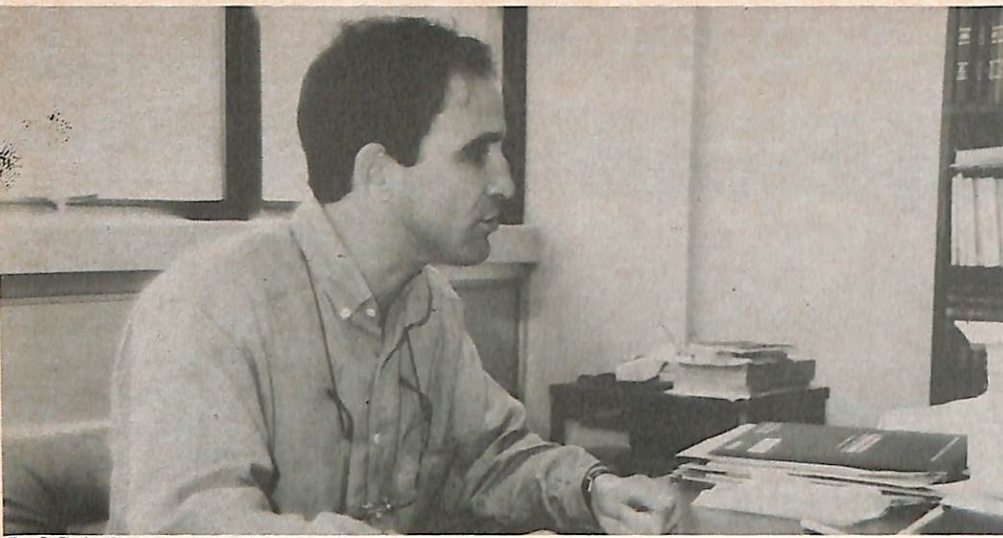
Gilcler Regina: união

Porque me associei

“O importante é o contato com empresários dos mais variados setores, fortalecendo a classe empresarial com objetivos comuns, que devem sempre estar unidos. Juntos, uns protegem os outros e acredito que esta modernização possa atender melhor os empresários. Porém sendo a empresa de Cianorte, minha ligação à Maringá é clara. Esta entidade tem o domínio de toda região, eu não só quero me associar, mas também trabalhar em prol da entidade, buscando juntos o mesmo objetivo”.

Gilcler Regina, diretor de Planejamento e Mercado da Docian - Indústria e Comércio de Doces Cianorte

- **Energie**
Av. Brasil, 3488 - fone: 23-4112
Comércio varejista e atacadista de confecções
- **Restaurante Fogão de Lenha**
R. Néo Alves Martins, 2063 - fone: 22-6596
Restaurante e pizzeria
- **Rodoingá (Marialva)**
Av. Cristóvão Colombo, 4700 - fone: 32-2115
Indústria e comércio de peças, manutenção e assistência técnica.
- **Escritório Espacial (Sarandi)**
Rua Guaiapó, 410 - fone: 28-5466
Escritório de contabilidade.
- **Aparecida Calçados**
Rua Piratininga, 391 - fone: 22-4784
Comércio de calçados
- **Clacemi Construções Civas e Empreendimentos**
Rua Guarani, 450 - fone: 24-0507
Construção civil, instalação e comércio de premoldados.
- **Banestado - Agência Maringá Velho**
Av. Brasil, 5829 - fone: 25-2301
Instituição financeira
- **Depósito Pinheiro (Sarandi)**
Av. Montreal, 964 - fone: 28-6699
Comércio varejista de materiais de construção
- **Doces Princesinha (Sarandi)**
BR 376, km 413 - lote 43-A - fone: 28-5250
Indústria e comércio de doces - atacado e varejo
- **Sotecol**
Av. Bento Munhoz da Rocha Neto, 306 - fone: 28-1044
- **Rosirosan Modas e Aviamentos**
Av. Kakogawa, 882 - fone: 28-1993
Comércio de confecções
- **Gazeta Maringaense**
Av. Colombo, 4339 - 2º andar, conj. 203/205 - fone: 25-1140
Editora de jornais, livros, revistas e manuais.
- **Maria Morena**
Rua Néo A. Martins, 2485 - fone: 23-0785
Comércio varejista de confecções e calçados.
- **Maringáspuma**
Av. Mauá, 1951 - fone: 22-7664
Comércio de colchões e espumas
- **Reginato Tintas**
Av. Brasil, 4829 - fone: 24-6605
Comércio de tintas e acessórios.
- **Confecções Kariny**
Av. Dr. Alexandre Rasgulaeff, 390 - fone: 28-2424
Prestação de serviços - indústria de confecções
- **Consórcio Nacional Brastemp**
R. Néo A. Martins, 2789 sala 901 - fone: 22-7720
Administração de consórcios
- **Vídeo Mania**
Av. Paraná, 1321 - fone: 24-7384
Locação de vídeo e fitas para vídeo.
- **Roauto**
Av. São Paulo, 1005 - fone: 23-5566
Comércio de peças para Mercedes, Scania
- **DOCIAN (Cianorte)**
Rod. PR 323, km 70-Cianorte - fone: (0447) 22-1819
Indústria e comércio de doces
- **Armarinho Central (Sarandi)**
Av. Montreal, 843 - fone: 28-5755
Comércio de armarinhos e confecções
- **Anelara Comércio de Presentes**
Av. Paraná, 793, sala 9 - fone: 24-3678
comércio de semi-jóias, artigos para presentes.
- **RGM Consultoria em Sistemas e Treinamentos**
Av. Brasil, 3772 - 8º andar, sala 82.1 - fone: 22-0302 e 26-2771 (fax)
Consultoria
- **Enésio Bannach & Cia Ltda.**
Av. Tuiuti, 1634
Indústria e comércio de confecções
- **Zíngara Comércio de Armarinhos**
Rua Santos Dumont, 3472, 2º andar, sala 204 - fone: 24-8517
Comércio de armarinhos e bijouterias.
- **Narilá Confecções**
Av. Paraná, 836 - fone: 22-1416
Comércio atacadista de confecções.
- **Condomínio Residencial Anchieta II**
Rua Marciano Hautchuk, 55



Joel Coimbra: consumidor tem mais direitos

LEGISLAÇÃO

Pelos meus direitos

Código de Defesa do Consumidor apra as arestas existentes nas relações de compra e venda estabelecendo normas que protegem ambas as partes

O Código de Defesa do Consumidor, aprovado pelo Congresso no dia 12 de setembro, representa um avanço concreto nas questões das relações de consumo, estabelecendo os direitos básicos do consumidor e facilitando a sua vida quanto a efetiva proteção desses direitos. Se o fabricante de um produto mentir sobre suas qualidades poderá ser punido com até dois anos de detenção. A publicação "enganosa ou abusiva" é um dos principais alvos do Código de Defesa do Consumidor. Atualmente é o consumidor quem precisa apresentar a prova de que foi lesado. O Código, diz Joel Coimbra, da Promotoria Especial da Defesa do Consumidor, Meio Ambiente e Direitos Constitucionais Comarca de Maringá, cria a "inversão do ônus da prova", atribuindo ao fornecedor a tarefa de provar que o consumidor não foi lesado com o seu produto ou serviço. A decisão fica-

rá à critério do juiz. As penas, porém, não são graves e podem chegar a dois anos de detenção para os crimes contra as relações de consumo definida pelo código. A pena mais pesada está prevista para quem colocar no mercado, fornecer ou expôr para consumidores mercadorias ou serviços impróprios, ou ainda omitir sinais sobre a "nocividade" ou "periculosidade" de determinado produto.

Fazer ou promover publicidade enganosa, explica o promotor, passa a ser considerado crime. Além da retirada do anúncio de circulação - possível hoje através de reclamação ao Conselho Nacional de Auto Regulamentação Publicitário, - a nova lei impõe a contra-propaganda, como forma de sanção administrativa. A contra-propaganda terá de ser paga pelo infrator e será divulgada, "preferencialmente", no mesmo veículo, de forma a desfazer o malefício da publicidade

enganosa. Os órgãos públicos competentes poderão ainda proibir a fabricação de produto, suspender temporariamente a atividade ou cassar a licença de estabelecimentos para punir infrações contra normas de consumo. As multas serão graduadas de acordo com a gravidade da infração e a condição econômica do fornecedor, variando de 300 a 3 mil BTN's. O fabricante, produtor, construtor, importador e até o comerciante são chamados a responder pela reparação de eventuais danos causados aos consumidores. O novo código garante, diz Joel Coimbra, a reparação de defeitos de um produto no prazo máximo de trinta dias. Depois disso, o consumidor poderá optar pela substituição do produto ou a devolução do dinheiro. No caso de bens perecíveis, os fornecedores imediatos respondem por problemas de peso, medida ou alterações de produtos.

Os fornecedores de serviço também ficam obrigados a refazer o trabalho ou a devolver o dinheiro, à escolha do consumidor que se sentir lesado.

NORMAS - Este código, reafirma o promotor, veio estabelecer normas de proteção à saúde e segurança aos consumidores, como também normas de acordo entre fornecedores e consumidores com o objetivo de um mecanismo de regras para o mercado que ambos visam. Existe atualmente um clima de desconfiança entre consumidores e vendedores pelas enganosas propagandas existentes no mercado. O código veio estabelecer regulamentos na venda de produtos, determinando com precisão sua qualidade, divulgação, elaboração de contratos, podendo ocorrer uma espécie de solidariedade de ambos. Esta lei também beneficiará muito o governo, pois para cada reclamação haverá necessariamente a representação de notas fiscais. O consumidor exigirá notas fiscais nas compras, e naturalmente, haverá menos sonegação de impostos.

DECIDIDAMENTE!



DEDICAÇÃO CONQUISTANDO CONFIANÇA.

DAMA S/A - Distribuidora de Automóveis Maringá - Av. Paraná, 1.222 - Fone: 24-7133 - Maringá - PR

OUTUBRO - 90

Caderno Técnico

destaque e arquivar

Editores responsáveis:
 Antonio Barison Martins,
 Carlos Roberto Previdelli,
 José Adirson Gianotto Nascimento,
 Hélio Aparecido Domingues e
 Isabella M^a P. P. Renzetti

Código de Defesa do Consumidor

O presidente Fernando Collor, em 11 de Setembro de 1990, sancionou o Código de Defesa do Consumidor, que foi publicado no Diário Oficial da União, em 12 de setembro de 1990 - Lei nº 8078.

O novo código entra em vigor 180 (cento e oitenta dias) após a sua publicação.

A intenção principal do código é a proteção e reparação de dano ao consumidor, e fiscalização dos fornecedores. Segundo este código, caso um consumidor adquira um produto estragado ou com defeito, quem deverá provar a não deficiência como defesa é o fornecedor. Ocorre assim, uma exceção do princípio da defesa processual que estabelece que o ônus da prova deva ser providenciado pela parte que alega.

O código define os crimes contra o consumidor. Visa proteger o direito daquele que detém o crédito da obrigação e o direito daquele que cumpriu o débito obrigacional.

As responsabilidades do fornecedor são especificadas de forma que, qualquer que seja seu ato, o consumidor não sofra consequências irreparáveis. Compreendem estes atos, a colocação de produtos no mercado de forma segura, tanto de embalagem e condições de conservação quanto nas especificações do produto e componentes. O fornecedor deverá garantir ainda o funcionamento do produto na forma constante das especificações. A publicidade dos produtos e serviços deverá ser sempre condizente com a realidade, de fácil identificação do produto.

A publicidade enganosa pode ensejar na aplicação do Artigo 171 do Código Penal:

“Estelionato - Art. 171 - Obter para si ou para outrem, vantagem ilícita, em prejuízo alheio, induzindo ou mantendo alguém em erro, mediante artifício, ardil ou qualquer outro meio fraudulento:

Pena - reclusão de 01 a 05 anos e multa”.

Para o Código de Defesa do Consumidor, são considerados crimes contra as relações de consumo:

- Colocar no mercado, fornecer ou expor para fornecimento produtos ou serviços impróprios;
- Omitir dizeres ou sinais ostensivos sobre a nocividade ou periculosidade de produtos, nas embalagens, nos invólucros, recipientes ou publicidade;
- Executar serviço de alto grau de periculosidade, contrariando determinação de autoridade competente;

d) Fazer afirmação falsa ou enganosa, ou omitir informação relevante sobre a natureza, característica, qualidade, quantidade, desempenho, segurança, durabilidade, preço ou garantia de produtos ou serviços;

e) Fazer ou promover publicidade que saiba ou deveria saber ser enganosa ou abusiva;

f) Empregar, na reparação de produtos, peças ou componentes de reposição usados, sem autorização do consumidor;

g) Utilizar, na cobrança de dívidas, de ameaça, coação, constrangimento físico e moral, afirmações falsas, incorretas ou enganosas ou qualquer outro procedimento que exponha o consumidor, injustificadamente, a ridículo ou interfira com seu trabalho, descanso ou lazer;

h) Impedir ou dificultar o acesso do consumidor às informações que sobre ele constem em cadastros banco de dados, fichas e registros, entre outros.

Estes crimes são afiançáveis, sendo que o valor da fiança a ser fixada pelo Juiz, ou autoridade que presidir o inquérito, poderá variar entre 100 a 200.000 BTN's, na área penal, além da sanção administrativa e civil.

A defesa dos direitos do consumidor poderá ser exercida individualmente ou a título coletivo. Assim, as entidades, legalmente constituídas, que tenham por objeto a defesa do consumidor, poderão ser partes nos processos em Juízo. No Paraná, é somente a Promotoria de defesa do consumidor, órgão legalmente constituído.

Isabella Maria P. P. Renzetti
 Assistente Jurídica

ÍNDICE

Legislação	13
Medida Provisória	14
Aluguel	14
Férias	15
Comissionista	15
13º Salário	16
Descon	16 a 20
Tabela Prática	20

Extinta a Contribuição Sindical

MEDIDA PROVISÓRIA 215

Esta é a íntegra da Medida Provisória nº 215, que extinguiu o imposto sindical compulsório:

Artigo 1º - Fica extinta a contribuição sindical de que tratam os artigos 578 e 610 da Consolidação das Leis do Trabalho.

Artigo 2º - Esta medida provisória entra em vigor na data de sua publicação.

Artigo 3º - Revogam-se as disposições em contrário.

Esta Medida Provisória não extinguiu a REVERSÃO SALARIAL, que diferencia-se da Contribuição Sindical no seguinte: É fixada em Convenções e dissídios coletivos, em que o aspecto mais importante é a elevação salarial, e não imposta pela Lei. Portanto, a Reversão Salarial, depende do Sindicato fixá-la através de Assembléia Geral, caso isto ocorra, os membros da determinada categoria se sujeitarão a tal contribuição. É o que preceitua o Artigo 8º, IV, da Constituição Federal: "Art. 8º. É livre a associação profissional ou sindical, observado o seguinte:

IV - a assembléia geral fixará a contribuição que em se tratando de categoria profissional, será descontada em folha, para custeio do sistema confederativo da representação sindical respectiva, independentemente da contribuição prevista em Lei".

Isabella Maria P. Polonio Renzetti
Assistente Jurídica

Construções em Andamento

Para as pessoas jurídicas que não explorem a atividade imobiliária, as aplica-

ções que representem construções em andamento, devem ser classificadas em conta do ativo permanente. No caso de empreendimento que envolva a construção de bens de naturezas diversas, a empresa deverá fazer a distribuição contábil dos acréscimos de maneira a permitir, no término da construção, a correta identificação de cada bem, segundo sua natureza e as taxas anuais de depreciação a eles aplicáveis.

As construções em andamento estão sujeitas à correção monetária. Para esse efeito, os valores agregados serão convertidos em BTN Fiscal tomando por base o valor deste na data da emissão da nota fiscal, no caso de aquisição de matéria-prima e, na data do pagamento ou do vencimento, dos dois, o que ocorrer primeiro, no caso de mão-de-obra e encargos sociais.

Aluguel - IRRF

De acordo com o artigo 14 da Lei 7739/89, determina que não integrarão a base de cálculo para incidência do imposto de renda de que trata a Lei 7713/88, no caso de aluguéis de imóveis:

- o valor dos impostos, taxas e emolumentos incidentes sobre o bem que produzir o rendimento;
- o aluguel pago pela locação de imóvel sublocado;
- as despesas pagas para cobrança ou recebimento do rendimento; e
- as despesas de condomínio.

Também não são tributáveis os reparos necessários e indispensáveis à recuperação de danos causados no imóvel locado.

Assim, se o contrato constar, discriminadamente, cláusulas determinando o valor do aluguel e que o locatário

responderá pelos encargos enumerados nas letras "a" a "d", somente o valor do aluguel comporá o rendimento bruto mensal sujeito à incidência do imposto de renda. Se no contrato constar cláusulas determinando um valor bruto e que este compreende também os encargos acima enumerados, estes poderão ser deduzidos para apurar o valor do aluguel sujeito à incidência do imposto.

Quando o imóvel locado pertencer a mais de uma pessoa física, em condomínio ou em comunhão, o contrato de locação deverá discriminar a percentagem do aluguel que cabe a cada proprietário. Caso não conste no contrato essa cláusula, recomenda-se fazer aditivo ao mesmo, para que tenha plena validade no que se refere aos efeitos fiscais. Quando o locatário for pessoa jurídica, deverá efetuar a retenção na fonte, e o limite mensal de isenção aplica-se aos rendimentos auferidos individualmente pelos proprietários, não ao valor total pago.

Os juros de mora e quaisquer outras compensações pagas pelo atraso no pagamento de aluguéis são rendimentos tributáveis. No caso de o locatário ser pessoa jurídica, esta deverá efetuar retenção na fonte sobre esses rendimentos.

Caso o imóvel for cedido gratuitamente a parentes do primeiro grau ou ao cônjuge do contribuinte cedente, o correspondente valor locativo não será tributável. Excetuada essa hipótese, deverá ser computada no rendimento bruto mensal, como aluguel, a importância correspondente ao valor locativo do imóvel cedido gratuitamente, o qual equivale a 10% do valor venal constante do IPTU, dividido por 12. O pagamento do imposto deverá ser efetuado no recolhimento mensal complementar ou na declaração anual de ajuste.



ADVOCACIA

DR. RUI AURÉLIO AMARAL

CÍVEL - TRABALHISTA - CRIMINAL
ASSESSORIA JURÍDICA PERMANENTE À EMPRESAS
(Honorários Fixos e Mensais)

Av. Brasil, 3593/2 - Altos da Brasimac - Fone: (0442) 22-1852 - MARINGÁ - PR

Férias - IRRF

Os rendimentos recebidos à título de férias são rendimentos do trabalho assalariado e seus valores compõem a base de cálculo para apurar a renda mensal sujeita à incidência que sejam pagas a título de:

a) abonos de férias, a que aludem os artigos 143 da CLT, com a redação dada pelo Decreto-lei nº 1535/77, e o item XVII do artigo 7º da Constituição Federal; ou

b) férias, propriamente ditas, durante a vigência do contrato de trabalho, ou por ocasião de sua rescisão, que tenham sido gozadas regularmente, pagas em dobro ou remuneradas, inclusive às férias proporcionais pagas em obediência ao disposto no art. 26 da Lei 5107/66, regulamentada pelo Decreto nº 59820/66; ou

c) importâncias correspondentes ao pagamento de passagens ou quaisquer outras vantagens atribuídas ao empregado e aos seus familiares, por motivo de férias, mesmo que decorrentes de cláusula contratual.

O cálculo do imposto sobre valores das férias deve ser efetuado em separado do salário do mês do seu pagamento, inclusive no caso de rescisão de contrato de trabalho, e sua incidência é exclusiva na fonte, não compondo o rendimento bruto do mensalão e nem da declaração de ajuste.

Quando a diferença de férias recebidas no mês seguinte, quer se refira a parte ou a todo o período de férias, será tributado no mês do seu recebimento, em separado do salário do mês do seu pagamento e da importância inicial recebida a esse título no mês anterior.

No cálculo para a base de cálculo das férias é permitido a dedução de dependentes, despesas médicas e pensão. Contudo, alerte-se que o valor das despesas médicas já deduzido na determinação da base de cálculo do imposto, relativo a quaisquer outros rendimentos, inclusive 13º salário, não poderá ser reutilizado para apuração do imposto incidente sobre as férias, bem como os valores da pensão e das despesas médicas deduzidas das férias não poderão ser deduzidas no mensalão, nem na declaração de ajuste por força do fato de que as férias têm tributação em separado e exclusiva na fonte e, se admitidas essas deduções, elas seriam efetuadas em dobro, indevidamente.

COMISSIONISTAS

FALTAS JUSTIFICADAS

Em geral o departamento de pessoal ou de folha de pagamento faz o cálculo tomando por base a comissão mensal, sendo esta dividida pelo número de dias trabalhados e multiplicados pelo número de dias de repouso, pois esta metodologia facilita no cálculo.

Porém o empregado pode ser beneficiado ou prejudicado no valor da remuneração do repouso ou da falta legal.

Assim citamos dois exemplos para o repouso semanal remunerado e a falta legal (atestado médico):

1º um vendedor comissionista falta por doença 2 (dois) dias na primeira semana de outubro/90

Vendas da Semana (comissão)
segunda-feira Cr\$ 550,00
terça-feira falta legal
quarta-feira falta legal
quinta-feira Cr\$ 620,00
sexta-feira Cr\$ 510,00
sábado Cr\$ 450,00
base de cálculo Cr\$ 2.130,00
assim dividimos a base de cálculo por 4

(quatro) para obtermos o valor do repouso e da falta legal

Repouso semanal:
 $2.130,00 : 4 \times 1 = 532,50$

Falta justificada:
 $2.130,00 : 4 \times 2 = 1.065,00$

2º O cálculo feito na média mensal com uma comissão de Cr\$ 15.800,00 com as mesmas faltas do cálculo anterior:

divide-se o total das comissões pelos dias trabalhados e multiplica-se pelos dias de repouso e dias de faltas justificadas:

Repouso semanal:
 $15.800,00 : 24 \times 5 = 3.291,67$

isto significa que o repouso diário é de Cr\$ 658,34, sendo o cálculo anterior de Cr\$ 532,50

Falta justificada:
 $15.800,00 : 24 \times 2 = 1.316,67$

isto significa que o valor dos dias de doença é de Cr\$ 1.316,67, sendo o cálculo anterior de Cr\$ 1.065,00

base art. 473 da CLT, ART. 27 da CLPS.

FOLHA DE PAGAMENTO AGORA TEM SOLUÇÃO!!

PHOLHA Sistema de Folha de Pagamento

opções orientadas por menus
totalmente parametrizado
tabela de funções e salários
ficha cadastral e funcional
digitação de movimentos "ON-LINE"
controle de distribuição de custos
reprocessamento de um ou mais funcionários
controle de dependentes para Salário Família e IRRF
relatórios com ordem e quebras definido pelo usuário
relatórios específicos definidos pelo usuário
cálculo de rescisão
cálculo de férias
e muito mais...

Disponível para computadores IBM-PC e seus compatíveis



Cordon e Veltrini Ltda
Rua Marechal Deodoro, 1377
Maringá - Paraná
Fones (0442) 25-3016 e

13º Salário - IRRF

A partir de janeiro de 1989, através das leis 7713/88, 7799/89 e 7959/89, o valor do 13º salário, será tributado na fonte, por ocasião de sua quitação, não havendo qualquer retenção sobre as antecipações porventura efetuadas no decorrer do ano de sua aquisição.

Para os efeitos fiscais considera-se mês da quitação o mês de dezembro, ainda que o 13º salário seja pago antes disso, ou o mês da rescisão do contrato de trabalho, quando este fato ocorrer antes desse mês. O cálculo será efetuado em separado dos demais rendimentos pagos no mês da quitação, sendo admitidos as deduções de dependentes, despesas médicas e pensão, na determinação de base de cálculo. No caso de

pagamento de complementação do 13º salário posteriormente ao mês de sua quitação, o imposto deverá ser recalculado sobre o valor total dessa gratificação, utilizando-se a tabela vigente no mês da quitação, compensando-se o valor do imposto anteriormente retido.

Caso ocorra retenção maior ou a menor que a devida na quitação do 13º salário, a diferença deverá ser compensada com o imposto sobre os demais rendimentos pagos no mês.

Tendo em vista que a tributação do IRRF sobre o 13º salário é em separado e exclusiva na fonte, os valores da pensão e das despesas médicas deduzidas do 13º salário não mais poderão ser deduzidas no mensalão e nem na declaração de ajuste.

dade; a arrecadação orçamentária federal, estadual e municipal; o nível de cultura, de saúde e de bem-estar social, dentre outros.

Nestes termos, a economia de um município pode ser comparada a um termômetro cuja temperatura oscila de acordo com a soma dos desempenhos individuais de cada um destes fatores, por um lado, e conforme o comportamento macroeconômico do país, por outro. Para o crescimento econômico ser uniforme e constante, no sentido de atingir todas as classes sociais, deve haver uma certa harmonia entre estes fatores, de tal forma que efeito proporcionado pelo saldo dos seus desempenhos individuais traduza-se em melhorias no padrão de vida de sua população.

Os estudos realizados pelo DESCON não tencionam abranger todos os aspectos condicionantes da Economia, tendo-se em mente que tal fato teoricamente é impraticável. Contudo, através do levantamento sistemático de informações junto a empresas prestadoras de serviços públicos e privados e a órgãos do Governo Federal, Estadual e Municipal, por meio de convênios firmados, contatos pessoais e correspondências remetidas, objetiva-se criar um Banco de Dados Estatísticos que apresente informações confiáveis sobre indicadores conjunturais da Economia Maringaense.

A partir da divulgação destes indicadores, através de emissões de relatórios periódicos e de publicações mensais nesta revista, procuraremos fornecer "a classe empresarial do município uma fonte de informações rápidas, objetivas e, acima de tudo, altamente confiáveis, por meio das quais seja possível traçar um perfil sócio-econômico do crescimento de Maringá.

A seguir serão apresentados dados referentes a quatro indicadores conjunturais, quais sejam:

* Número de consultas ao Serviço de Proteção ao Crédito;

* Variação do Nível de Emprego Agregado por Grandes Setores Econômicos.

FÉRIAS NA READMISSÃO

Se o empregado pediu demissão ou foi demitido e recebeu as férias proporcionais, mas veio a ser readmitido dentro de sessenta dias, o período aquisitivo é retomado, e o valor pago na quitação se constitui em adiantamento do que vier a ser devido no descanso posterior. A afirmativa é em decorrência do disposto no art. 133 da CLT que diz "Não terá direito à férias o empregado que, no curso do período aquisitivo: I - deixar o emprego e não for readmitido dentro de 60 dias subsequente a sua saída.

Sendo portanto a readmissão dentro dos 60 dias, o curso do período aquisitivo é retomado como se tivesse havido tão somente uma licença não remunerada, ou seja, com a soma do tempo de trabalho antes da rescisão mais o tempo posterior à readmissão, que

complete doze meses, ficando a partir daí ratificada a data do período para aquisição sucessiva de férias; concedidas as férias do período assim composto deve ser deduzido, do valor a pagar, o que o empregado recebeu como férias proporcionais. Dar-se como eliminado o tempo anterior à rescisão pelo pagamento das férias proporcionais, seria talvez mais fácil, e mais lógico até, mas estaria em oposição ao sistema da Lei, que preserva, para aquisição de férias o tempo anterior a rescisão.

No entanto se a readmissão, como diz o texto legal transcrito, ocorrer após 60 dias da rescisão, o tempo anterior a esta não mais é levado em conta para férias.

Fonte LTr

DESCON Indicadores Conjunturais

O crescimento econômico de uma região é determinado por uma série de fatores sócio-econômicos intimamente relacionados entre si. Entre estes fatores des-

taçam-se: a distribuição de renda; o nível de emprego, de produção, de atividade do comércio; a qualidade dos serviços públicos e privados prestados a comuni-

=====

VARIACAO DO NIVEL DE EMPREGO AGREGADO POR GRANDES SETORES ECONOMICOS

1988/1990

1988

SETORES ECONOMICOS	ADMIS.	DESLIG.	VARIACAO DO NIVEL DE EMPREG	PRIMEIRO EMPR.	REEMPREGO
EXTRATIVA MINERAL	53	66	-13	5	48
INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO	8025	8017	8	1384	6641
SERV.IND. DE UTILIDADE PUBLICA	28	37	-9	3	25
CONSTRUCAO CIVIL	7111	6919	192	593	6518
COMERCIO	8160	8315	-155	1608	6552
SERVICOS	11282	10432	850	2636	8646
ADMINISTRACAO PUBLICA	966	636	330	205	761
AGROP.EXT. VEGETAL,CACA/PESCA	125	199	-74	33	92
OUTROS	478	482	-4	87	391
TOTAL					
NO ANO	36228	35103	1125	6554	29674

1989

SETORES ECONOMICOS	ADMIS.	DESLIG.	VARIACAO DO NIVEL DE EMPREG	PRIMEIRO EMPR.	REEMPREGO
EXTRATIVA MINERAL	49	51	-2	8	41
INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO	7749	6997	752	1462	6287
SERV.IND. DE UTILIDADE PUBLICA	55	71	-16	5	50
CONSTRUCAO CIVIL	4226	5002	-776	503	3723
COMERCIO	8115	7840	275	1724	6391
SERVICOS	11612	10604	1008	2869	8743
ADMINISTRACAO PUBLICA	643	553	90	140	503
AGROP.EXT. VEGETAL,CACA/PESCA	169	173	-4	30	139
OUTROS	568	540	28	107	461
TOTAL					
NO ANO	33186	31831	1355	6848	26338

1990*

SETORES ECONOMICOS	ADMIS.	DESLIG.	VARIACAO DO NIVEL DE EMPREG	PRIMEIRO EMPR.	REEMPREGO
EXTRATIVA MINERAL	7	9	-2	2	5
INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO	3326	3515	-189	538	2788
SERV.IND. DE UTILIDADE PUBLICA	3	10	-7	1	2
CONTRUCAO CIVIL	1935	1846	89	197	1738
COMERCIO	3018	3386	-368	673	2345
SERVICOS	4692	4697	-5	918	3774
ADMINISTRACAO PUBLICA	373	356	17	88	285
AGROP.EXT. VEGETAL,CACA/PESCA	581	167	414	21	560
OUTROS	252	181	71	56	196
TOTAL					
NO ANO	14187	14167	20	2494	11693

* DADOS REFERENTES AO ACUMULADO JAN/MAIO 90

PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO TOTAL DO MUNICÍPIO EM RELAÇÃO AO TOTAL DA ASSOCIAÇÃO E EM RELAÇÃO AO TOTAL DO ESTADO

1988

	MUNICIPIO	ASSOCIACAO	ESTADO	MUNIC/ASSOC. %	MUNIC/ESTADO %
ADMISSOES	36228	45460,00	677891	79,69	5,34
DESLIGAMENTOS	35103	44528,00	642646	78,83	5,46
PRIMEIRO EMPR.	6554	8886,00	140672	73,76	4,66
REEMPREGO	29674	36574,00	537219	81,13	5,52

1989

	MUNICIPIO	ASSOCIACAO	ESTADO	MUNIC/ASSOC. %	MUNIC/ESTADO %
ADMISSOES	33186	42634,00	649820	77,84	5,11
DESLIGAMENTOS	31831	41637,00	623670	76,45	5,10
PRIMEIRO EMPR.	6848	9143,00	139377	74,90	4,91
REEMPREGO	26338	33491,00	510443	78,64	5,16

1990*

	MUNICIPIO	ASSOCIACAO	ESTADO	MUNIC/ASSOC. %	MUNIC/ESTADO %
ADMISSOES	14187	19498,00	243285	72,76	5,83
DESLIGAMENTOS	14167	18338,00	265121	77,25	5,34
PRIMEIRO EMPR.	2494	3725,00	53740	66,95	4,64
REEMPREGO	11693	15573,00	189545	75,09	6,17

* DADOS REFERENTES AO ACUMULADO JAN/MAIO 90
 FONTE: SISTEMA NACIONAL DE EMPREGO - SINE

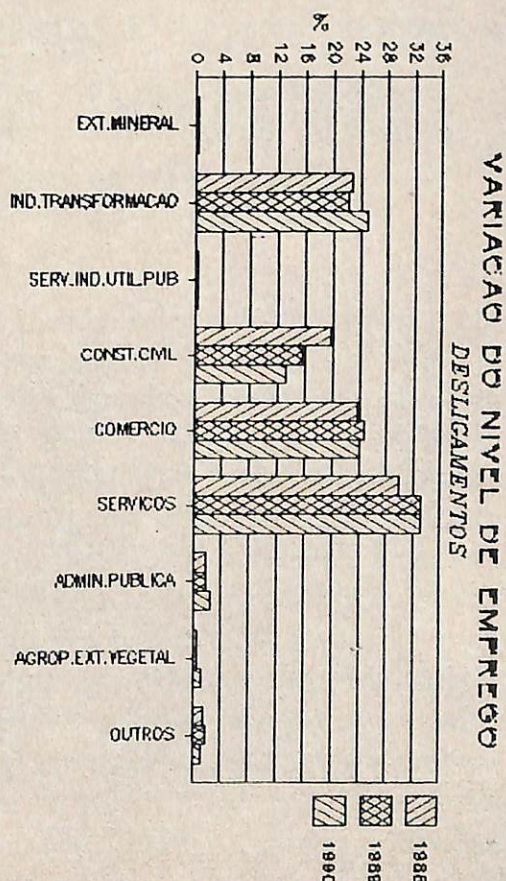
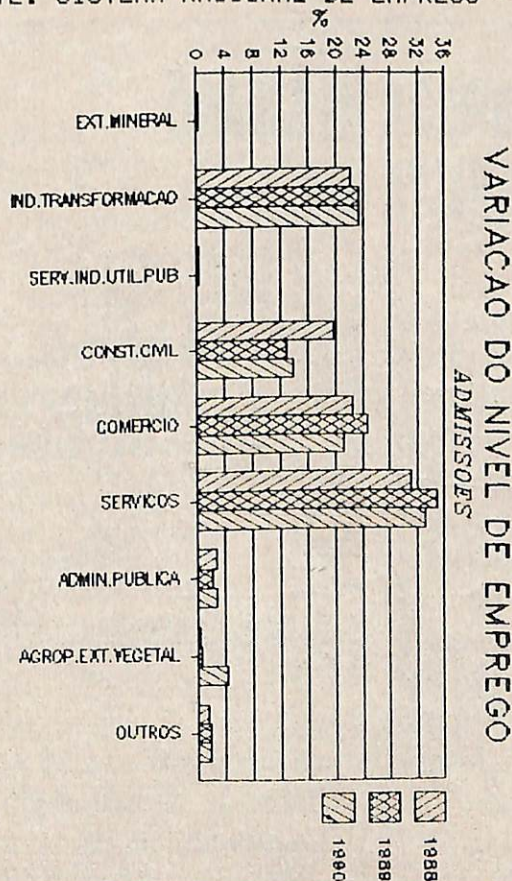


TABELA PRÁTICA

NOMENCLATURA MÊS	IRVF	PISO NAC. DO SALÁRIO/ SALÁRIO MÍN.	SALÁRIO FAMÍLIA	I. P. C.		POUPANÇA	M.V.R.	V.R.R 1º SUB- REG. PR	BTN	IGP/FGV NO MÊS	U.P.C.	VRF
				NO MÊS	NOS ÚLTIMOS 12 MESES							
MAIO/89	-	81,40	2,35	9,94	918,88	10,4897	22,74	21,14	1,1794	12,76	11,57	11,88
JUNHO/89	-			24,83	964,06	25,4541	22,74	21,14	1,2966	26,76	11,57	13,06
JULHO/89	-	149,80	2,85	28,76	1.004,55	29,4038	28,90	26,87	1,6186	37,88	17,62	16,30
AGOSTO/89	-	192,88	3,67	29,34	1.084,00	29,9867	37,22	34,61	2,0842	36,48	17,62	20,99
SETEMBRO/89	-	249,48	4,75	35,95	1.198,00	36,6297	48,13	44,71	2,6956	38,92	17,62	27,15
OUTUBRO/89	-	381,73	6,46	37,62	1.303,78	38,3081	65,46	60,86	3,6647	39,70	39,89	36,91
NOVEMBRO/89	-	557,33	8,89	41,42	1.464,16	42,1271	90,07	83,74	5,0434	44,27	39,89	50,80
DEZEMBRO/89	-	788,18	12,57	53,55	1.764,87	54,3177	127,36	118,41	7,1324	49,39	39,89	71,84
JANEIRO/90	-	1.283,95	19,30	56,11	1.609,68	56,8905	195,62	181,88	10,9518	71,70	119,21	110,31
FEVEREIRO/90	-	2.004,37	30,13	72,78	2.751,34	73,6439	305,36	283,91	17,0968	71,68	119,21	172,20
MARÇO/90	-	3.674,06	52,06	84,32	4.853,90	85,2416	527,66	490,60	29,5399	81,32	119,21	297,53
ABRIL/90	-	3.674,06	52,06	44,80	6.584,60	0,5000	527,66	490,60	41,7340	11,33	592,67	548,40
MAIO/90	-	3.674,06	52,06	7,87	6.458,74	5,9069	527,66	490,60	41,7340	9,08	592,67	548,40
JUNHO/90	9,61	3.857,76	54,86	9,55	5.655,91	10,1580	785,69	730,50	43,9793	9,02	592,67	577,91
JULHO/90	10,79	4.904,76	69,75	12,92	4.947,82	11,3439	861,12	800,63	48,2057	12,98	684,58	633,45
AGOSTO/90	10,58	5.203,46	74,00	12,03	4.272,25	11,1329	954,03	887,02	53,4071	12,83	684,58	701,79
SETEMBRO/90	12,85	6.056,31	86,13	12,78	3.528,44	13,4142	1.054,97	980,87	59,0576	-	684,58	776,04
OUTUBRO/90	-	6.425,14	-	-	-	-	1.180,53	1.106,81	66,6465	-	-	875,76

Até a elaboração da tabela prática, os valores não foram divulgados pelos órgãos oficiais.

FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO E 13º SALÁRIO NA EXTINÇÃO DE CONTRATO POR FALTA GRAVE

Se o empregado comete falta grave, não sendo optante, não recebe a indenização, nem o 13º salário proporcional, neste caso, o depósito do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço reverte em favor deste, isto é, nem o trabalhador nem a empresa recebem.

Se o empregado é optante, tem direito ao depósito do Fundo de Garantia sem saque, perdendo, entretanto, a correção monetária e os juros correspondentes ao tempo do contrato.

Se a falta grave é cometida pela empresa, caberá a indenização, a todas as verbas rescisórias incluindo os 40% (quarenta por cento) de multa do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço. Se a empresa não pagar, o trabalhador terá de ingressar com ação na Justiça do Trabalho, pois lhe será a sentença único meio, tanto para obrigar a empresa ao pagamento como para possibilitar o levantamento do mesmo (código 01 da POS 2/78).

Lembrete

TABELA DO INPS PARA O MÊS DE OUTUBRO/90

até	14.413,73	8%
de 14.413,74 a 24.022,89		9%
de 24.022,90 a 48.045,10		10%

Salário-Família - Cr\$ 91,38
Salário-de-contribuição -
Cr 4.804,58



Da esq. para a dir.: Mantovan (fotografia), Rizzo (reportagem escrita) e Regla/Fiuzim (televisão)

IMPRENSA

Prêmio ao talento

Concurso de jornalismo promovido pela Acim começa a esgotar criatividade dos profissionais da área em sua quarta edição e a entidade estuda mudanças em seu regulamento

No dia 29 de setembro foi realizado um almoço na sede da Associação Central para a entrega dos prêmios do Concurso de Jornalismo promovido pela Acim, instituído pela entidade há quatro anos. Foram inscritos 57 trabalhos (36 reportagens escritas, doze de televisão, oito fotografias e um artigo). Na categoria "televisão" venceram a repórter Solange Riuzim e o cinegrafista Juarez Regla, com a reportagem "CIPA Modelo: Cocamar", veiculada pela TV Cultura. Na categoria "fotografia" o vencedor foi João Batista Mantovan, com trabalho publicado no jornal "O Estado do Paraná" e o prêmio da reportagem escrita ficou com o jornalista Luiz Carlos Rizzo, com a matéria "Criatividade, a Arma do Negócio", publicada no jornal "O Estado do Paraná".

A comissão julgadora foi formada pelos jornalistas, Milton Roberto Ravagnani (Secom); Rogério Recco (Jornal Cocamar); José Antonio Moscardi (Revista Pois É) e Paulo Guimarães (TV Manchete) e pelos empresários Paulo Moraes Badan (Indústria e Com. de Portas/Agulhas Regente); Fernando Vieira Raimundo (Eléctro Maringá) e Moacir Somaggio (Somaggio Consultoria). Os trabalhos foram julgados em quatro itens: qualidade do texto, nível de informações, alcance social e conjunto. Para as fotografias foi determinado qualidade das fotos, comunicação visual, nitidez e composição. O único artigo concorrente foi desclassificado por não se inserir no regulamento determinado pela Acim. Cada vencedor recebeu da Acim uma placa e um cheque no valor de 500 BTN.

REGULAMENTO - O prêmio Acim de Jornalismo tem como base estimular o desenvolvimento de trabalhos que destaquem as atividades do comércio, da indústria e da prestação de serviços profissionais de Maringá e de sua região de

abrangência. O concurso é aberto a cinco categorias: reportagens escritas, de televisão, de rádio, artigos e fotografias. Os trabalhos devem ser veiculados no período de junho de um ano a junho do ano seguinte. Este ano não foi divulgado o regulamento do V Prêmio Acim de Jornalismo, em virtude da mudança que o concurso irá sofrer. Uma das alterações já confirmadas será a abertura do evento à todos os segmentos, podendo inscrever-

se qualquer tipo de matéria. A alteração foi antecipada pelo diretor administrativo da Acim, Carlos Roberto Previdelli, durante o almoço de premiação.

IMPORTÂNCIA - Para José Antonio Moscardi, que este ano não participou do evento, por ter ganhado três vezes consecutivas, considera o concurso muito importante por estimular a prática do bom jornalismo, pois a concorrência surge para que os trabalhos sejam mais aprimorados. Quanto a abertura do concurso para todas as áreas, diz que isso é muito significativo, pois Maringá agora poderá mostrar seu grande potencial na área jornalística.

Luiz Carlos Rizzo, primeiro lugar em todas as participações. "O importante é o coroamento de um trabalho que representa a busca de um objetivo maior, a prestação de serviço à comunidade". Rizzo disse que é muito importante estes concursos, pois os mesmos vêm incentivar as inovações do bom jornalismo, e diz que outras entidades também deveriam ter esta iniciativa. Para haver um melhor aprimoramento do jornalismo em Maringá, argumenta, é necessário que venha a se praticar mais esta arte.

João Batista Mantovan, primeira participação, primeira vitória: "É muito bom ter essas surpresas, mas também é importante que outros bons profissionais mostrem seu trabalho. Aprovo esta atitude de abrir o concurso à todas as outras áreas, pois acredito que o nível deste concurso se elevará muito".



**CONSULTORIA ECONÔMICA E
ADMINISTRATIVA
ORGANIZAÇÃO DE EMPRESAS
IMPLANTAÇÃO DE SISTEMAS
POR COMPUTADOR
CURSOS E TREINAMENTO DE PESSOAL**

Diante do crescimento de sua empresa, nos apresentamos para auxiliá-lo na sua manutenção e também com entusiasmo buscar novos horizontes para sua organização

Trav. Guilherme de Almeida, 36 - Salas 804 e 1102 - Fones:
(0442) 23-6244 e 22-9818 - CEP 87010 - MARINGÁ - PR.



Remo Longo recebe das mãos do presidente da Acim, Fernando Henriques, uma placa de prata

HOMENAGEM

Reconhecimento em vida

Remo Longo, gerente do Banco do Brasil, é homenageado por empresários de Maringá e da região ao completar 33 anos de serviço

Remo Longo foi alvo de carinhosa homenagem pelos serviços prestados à Maringá e ao Banco do Brasil. A homenagem foi prestada na noite de sexta-feira, 24 de setembro, no recinto de Leilões da Sociedade Rural de Maringá, onde recebeu uma placa de prata em nome de quatro entidades que organizaram a festa: Sociedade Rural, Cocamar, Associação Comercial e Industrial de Maringá e Sindicato Rural Patronal. Outros presentes também foram entregues pelas mesmas entidades. A homenagem pres-

tada ao ex-gerente do Banco do Brasil, reveste-se de uma importância maior, pelos motivos que levaram estas entidades promovê-la. Trata-se de um homem que dedicou toda sua vida ao trabalho e a atender as necessidades de toda a comunidade. Hoje são 33 anos de experiência que podem servir de exemplo a qualquer cidadão brasileiro. Para homenageá-lo estiveram presentes cerca de duzentas pessoas, entre profissionais liberais, integrantes do comércio, indústria, da sociedade maringaense e amigos.

Gaúcho de Santa Catarina

Contabilista e historiador, Remo Longo ingressou no Banco do Brasil em janeiro de 1957

Homem dinâmico, mas humilde. É exatamente de Remo Longo de quem estamos falando. Catarinense de Porto União, onde nasceu no dia 1º de abril de 1936, passando sua infância em Videira, Santa Catarina. É formado em contabilidade pela escola de Comércio Coronel David Carneiro de União da Vitória, Paraná, e em História pela Faculdade Estadual de Filosofia, Ciências e Letras de União da Vitória. Remo Longo ingressou no Banco do Brasil em 28 de janeiro de 1957 na agência de União da Vitória (PR), atuando na Carteira de Crédito Agrícola e Industrial (CREAI) como funcionário, foi fiscal da carteira, ajudante de serviços e chefe de serviços. Em julho de 1972, Remo Longo assumiu a gerência do Banco do Brasil, na cidade de Pato Branco (PR), onde permaneceu até 1976. Lembra que neste período a cidade passava por uma dura crise. Ano em que se findava

o ciclo da madeira, e a cidade entrava em decadência, fazendo com que a população iniciasse uma imigração. O recém-chegado a Pato Branco, cumprindo sua missão iniciou um trabalho de recuperação da cidade. Começou com o apoio à criação de empresas de assistência técnica rural, fortaleceu o sistema cooperativo, e deu uma intensa assistência ao setor rural. Quando então deixou a casa em ordem, foi transferido para a agência de Campo Mourão, isso já no ano de 1976, onde ficou até julho de 1982. Neste período a Coamo estava nascendo, e o Banco do Brasil estava lá para assegurar a sobrevivência da cooperativa que hoje está entre as primeiras do Brasil. Depois de lá veio felizmente para nossa cidade. Maringá, permanecendo até então. Remo Longo tem sido uma das poucas exceções no Banco do Brasil que cumpriu as normas traçadas para os gerentes de ser substi-

tuídos de três em três anos. Na cidade de Pato Branco ficou três anos e meio, e em Campo Mourão bateu o recorde, ficou durante seis anos. Remo Longo é casado com Hilda Maria Menezes Longo, e têm quatro filhos: Danieli Verônica, Ana Amélia, Rafael Cristiano e Maria Amélia.

DEDICAÇÃO. - Polivalente, atua nas mais diferentes áreas em favor da comunidade. Daí a importância e seu prestígio em Maringá. Sem dúvida um gerente bancário dinâmico, tanto que quando gerenciava o banco de Cornélio Procópio, atingiu o segundo lugar no estado. E quando assumiu Maringá, saltou de quinto para o segundo lugar de hoje. Foi trabalhando para colocá-la numa posição honrosa, que Maringá conheceu um novo estilo e exemplo na gerência do Banco do Brasil.

Neste período Remo Longo procurou João Preis, à época secretário de Indústria, Comércio e Agricultura, informando-lhe que o Banco melhoraria a posição diante do comércio e a indústria de Maringá, mas que também precisaria que o acompanhasse em visitas aos comerciantes, industriais, profissionais liberais, e de uma maneira mais específica às pequenas e médias empresas, e com uma atenção especial para as chamadas "indústrias de fundo de quintais".

Maringá não ganhou com Remo Longo apenas um excelente gerente bancário. Ganhou um homem que soube fazer amizades, e ganhou acima de tudo um "cidadão comunitário". Se integrou perfeitamente à sociedade e comunidade maringaenses. Quando estava em Campo Mourão já havia fundado o Centro de Tradições Gaúchas daquela cidade, e aqui ao conhecer a colônia gaúcha, com seu trabalho e incentivo tornou possível um sonho de longa data dos gaúchos, iniciando o movimento hoje vitorioso para a fundação do Centro de Tradições Gaúchas Rincão Verde de Maringá, do qual foi eleito presidente permanecendo até hoje. Remo Longo demonstrou sempre uma preocupação maior com a comunidade. Foi o idealizador e principal incentivador para a criação da Ingá-Companhia de Desenvolvimento de Maringá, uma empresa com capital dos maringaenses, de todas as camadas, gerando novos empregos e tributos à Maringá. Outro trabalho importante, realizado por ele foi incentivar e organizar clubes comunitários, o que foi possível pela atuação do Banco do Brasil.

O descanso do guerreiro

Depois de cinco anos sem férias, Remo Longo quer somente sombra e água fresca

Remo Longo disse que agora vai tirar suas merecidas férias. Depois de cinco anos sem descanso, vai desfrutar da liberdade de ter cumprido sua missão com a comunidade. Hoje amadurecido, agradece à Deus Criador sua direção, orientação e ajuda por mais uma etapa cumprida. E na conjuntura difícil porque passa não apenas nosso país, mas o mundo, é significativo e gratificante observar que, somando esforços, superamos muitas dificuldades. Agradece à Maringá por ter lhe oferecido um teto feliz e que jamais esquecerá. Sempre tem como regra pessoal de conduta, dedicar-se ao máximo no cumprimento de suas obrigações. A medida em que foi ascendendo os degraus da carreira foi também adquirindo a compreensão das grandes responsabilidades que envolviam as tarefas de seu cargo, bem como do relevante papel que o Banco lhe desempenhou cumprir na economia do país, com reflexos altamente positivos na área social. E, assim, com crescente entusiasmo, determinação e redobrados esforços, aplicou, por todos esses anos, para que o Banco atingisse os seus grandes objetivos. Hoje

são 33 anos de trabalho dedicados ao Banco do Brasil, e "dedicaria outro tanto se me fosse concedido por Deus", diz Remo Longo. "Dedicaria toda a disciplina, obediência aos superiores, no cumprimento das normas e, sobretudo, no compromisso comigo, de bem servir ao Banco e principalmente com o meu país. Depois de tanto trabalho, e experiência adquiridos, ainda vejo uma grande esperança para o país. Existe apenas, a necessidade da participação de cada um, para que este país fique melhor". Remo Longo diz que o Brasil tem tudo para ser o melhor do mundo. Desde riquezas naturais até a diversidade de povos de todo o mundo, por consequências, uma diversidade diferente de experiências enriquecedoras. "Entendo que o bem estar e o desenvolvimento desse país depende do desempenho individual de cada um, da preservação de valores cívicos, morais e sobretudo espirituais, de uma profunda dedicação ao trabalho, e do adequado e necessário tempo reservado ao lazer, ao descanso e à família, como forma de manter a lucidez e a necessária vitalidade ao trabalho", conclui.

Congratulações

A Associação Comercial e Industrial de Maringá parabenizou, dia oito de setembro, a diretoria da Coamo - Cooperativa Agropecuária Mouraoense de Campo Mourão, pela conquista do 1º lugar no Ranking das Cooperativas do País; e a diretoria da Cocamar - Cooperativa dos Cafeicultores de Maringá,

pela conquista do 3º lugar no Ranking das Cooperativas do País. O sucesso obtido pelas duas cooperativas foi publicado na Revista Exame de setembro. A entidade (ACIM) manifestou-se orgulhosa por ser as duas cooperativas paranaenses, um exemplo de dinamismo e capacidade de seus comandantes.

CURSO

Estratégia de guerra

Instrutor do Ceag confirma que vender é uma arte, cuja técnica pode ser assimilada por qualquer vendedor aplicado

Segundo Cláudio Serrato, instrutor do Ceag Maringá, que fez uma pequena palestra no Auditório Herbert Mayer, dia 17 de setembro, aos vendedores participantes da II Promoacim, incentivar os vendedores às vendas deve ser sempre a estratégia utilizada pelos empresários.

Serrato explicou aos vendedores, que mesmo não estando em campanhas como esta, sempre é bom atingir o objetivo traçado para se vender mais. Vender disse, é basicamente desenvolver uma técnica específica, onde cada um desenvolve uma sensibilidade de melhor percepção e observação, passando pelas seguintes fases: abordagem - como atender o cliente. Há necessidade do entusiasmo, determinação, confiança em si, e respeito ao consumidor; demonstração do produto. O vendedor deve mostrar as qualidades do produto, as variedades, opções, lembrando que o consumidor está interessado nos benefícios do produto; contornar as objeções - argumentar os preços, necessidades, tempo e qualidade do produto ao consumidor; fechamento da venda - ter habilidade para o momento certo; venda adicional - lembrar que antes da venda adicional, concretizar as vendas principais. Por exemplo, durante esta campanha (Promoacim), o vendedor tem que ter consciência de que nem todos os consumidores levarão a quantia estipulada para ganhar um convite para o show, mas não se deve deixar de efetuar a venda e deixar de atender bem o cliente; trabalho conjunto - o vendedor deve

AGORA, COM MODERNÍSSIMO LABORATÓRIO

A SUA FOTO FICA PRONTA EM
APENAS 27 MINUTOS.



Ueta
CINE FOTO SOM

17 LOJAS AO SEU DISPOR

Paranavá - Umuarama
Assis Chateaubriand
Goioerê - Cuiabá (MT)

ÓRGÃOS MINAMI, PIANOS E
INSTRUMENTOS
DE SOPRO



Ueta
INSTRUMENTOS MÚSICAIS

REVELAÇÃO A CORES ANTES DO TEMPO

Av. Brasil, 3347 - Tel: (0442) 22-6015 — MARINGÁ - PR — Av. Herval, 620 - Tel: (0442) 23-4595

acompanhar todo o processo da compra, verificar o caixa, o pacote, a entrega, ajudar todo o mecanismo, tudo tem que funcionar harmonicamente. Serrato disse também que os empresários são os responsáveis diretos pelas vendas, eles têm que ser mais dinâmicos, viver o dia-a-dia, ser criativo. O importante é preparar a empresa para a divulgação, oferecer suas qualidades, bom atendimento, melhores

condições de vendas, criar novos visuais, trabalhando sempre com as vitrines, dar cursos aos vendedores, a recepção dos consumidores tem que ser calorosa. Trabalhando juntos o resultado com certeza será positivo para os vendedores e empresários. O empresário que investe mais em seus funcionários, sempre obtém melhores resultados. Cláudio disse que cada

um deve cumprir a sua parte, os vendedores devem procurar ser cada vez mais profissionais, pesquisando, lendo, participando de eventos, de palestras, investir tudo em si mesmo, e os empresários dar segurança, estímulo ao apoio a seus vendedores, que afinal de contas são eles que representam o crescimento de sua empresa.

O trabalho e o homem

O trabalho se constitui numa dimensão fundamental da existência humana

No Livro do Gênesis - a Igreja está convencida de que o trabalho constitui uma dimensão fundamental da existência do homem sobre a terra. E ela radica-se nesta convicção também ao considerar todo o patrimônio das múltiplas ciências centralizadas no homem: a antropologia, a paleontologia, a história, a sociologia, etc.: todas elas parecem testemunhar de modo irrefutável essa realidade. A Igreja, porém vai haurir esta sua convicção sobretudo na fonte da Palavra de Deus revelada e, por conseguinte, aquilo que para ela é uma convicção da inteligência adquire, ao mesmo tempo, o caráter de uma convicção de fé. A razão está em que a Igreja - vale a pena acentuá-lo desde já - acredita o homem. Ela pensa no homem e encara-o não apenas à luz da Palavra revelada de Deus vivo. Ao referir-se ao homem; ela procura exprimir aqueles desígnios eternos e aqueles destinos transcendentes que o Deus vivo, Criador e Redentor, ligou ao homem.

A Igreja vai encontrar logo nas primeiras páginas do Livro do Gênesis a fonte dessa convicção, de que o trabalho constitui uma dimensão fundamental da existência humana sobre a terra. A análise desses textos torna-se cômicos deste fato: de neles - por vezes mediante um modo arcaico de manifestar o pensamento - terem sido expressas as verdades fundamentais pelo que diz respeito ao homem, já no contexto do mistério da Criação. Estas verdades são as que decidem do homem, desde o princípio, e que, ao mesmo tempo, traçam as grandes linhas da sua existência sobre a terra, quer no estado de justiça original, quer mesmo depois da ruptura, determinada pelo pecado, da aliança original do Criador com a criação no homem. Quando este, criado

“à imagem de Deus... varão e mulher”, ouve as palavras: “Prolificai e multiplicai-vos enchei a terra e submeti-a”, mesmo que estas palavras não se refiram direta e explicitamente ao trabalho, indiretamente já lho indicam, e isso fora de quaisquer dúvidas, como uma atividade a desempenhar no mundo. Mais ainda, elas patenteiam a mesma essência mais profunda do trabalho. O homem é imagem de Deus, além do mais, pelo mandato recebido do seu Criador de submeter, de dominar a terra. No desempenho de tal mandato, o homem, todo e qualquer ser humano, reflete a própria ação do Criador do universo.

O trabalho entendido como uma atividade “transitiva”, quer dizer, uma atividade de modo tal que, iniciando-se no sujeito humano, se endereça para um objeto exterior, pressupõe um específico domínio do homem sobre a “terra”; e, por sua fé, confirma e desenvolve tal domínio. É claro que sob a designação “terra”, de que fala o texto bíblico, deve entender-se primeiro que tudo aquela parcela do universo visível em que o homem habita; por extensão, porém, pode entender-se todo o mundo visível, na medida em que este encontra dentro do raio de influência do homem e da sua procura de prover às próprias necessidades. A expressão “submeter a terra” tem um alcance imenso. Ela indica todos os recursos que a mesma terra (e indiretamente o mundo visível) tem escondidos em si e que, mediante a atividade consciente do homem, podem ser descobertas e oportunamente utilizadas por ele. Assim, tais palavras, postas logo no início da Bíblia, jamais cessam de ter atualidade. Elas abrangem igualmente todas as épocas passadas da civilização e da economia, bem como toda a realidade contemporânea, e

mesmo as futuras fases do progresso, as quais, em certa medida, talvez se estejam delineando, mas, em grande parte, permanecem ainda para o homem algo quase desconhecido e recôndito.

Se por vezes se fala de períodos de “aceleração” na vida econômica e na civilização da humanidade ou de alguma nação em particular, coligando tais “acelerações” ao progresso da ciência e da técnica e, especialmente, às descobertas decisivas para a vida sócio-econômica, pode, ao mesmo tempo, dizer-se que nenhuma dessas “acelerações” faz com que fique superado o conteúdo essencial daquilo que foi dito naquele antiquíssimo texto bíblico. O homem, ao tornar-se - mediante o seu trabalho - cada vez mais senhor da terra, e ao consolidar - ainda mediante ao seu trabalho - o seu domínio sobre o mundo visível, em qualquer hipótese e em todas as fases deste processo, permanece na linha daquela disposição original do Criador, a qual se mantém necessária e indissolúvelmente ligada ao fato de o homem ter sido criado, como varão e mulher, “a imagem de Deus”. E, ao mesmo tempo, tal processo é universal: abrange todos os homens, todas as gerações, todas as fases do progresso econômico e cultural e, simultaneamente, é um processo que se atua em todos e cada um dos homens, em todos os sujeitos humanos conscientes. Todos e cada um são contemporaneamente por ele abarcados. Todos e cada um, em medida adequada e em número incalculável de modos, tomam parte em tal processo gigantesco, mediante o qual o homem “submete a terra” com o seu trabalho.

Carta Encíclica de João Paulo II
Cônego Geraldo Schneider

Serviço de Imprensa da
Arquidiocese de Maringá

FORTUNA, TIJOLO POR TIJOLO

Às vezes, mais vale um pássaro voando do que dois na mão. A curiosa história de Fábio Costa, 27 anos, de Recife, é uma prova. Aos 17 anos, caçula de seis irmãos, ele tinha a promessa do pai, dono de pequena loja de aviamentos, de ganhar uma casa - prometida também a todos os irmãos. Como era o último da fila, Fábio não queria esperar, mesmo porque as casas vinham sendo compradas a cada dois anos e meio, e ele levaria quinze anos para ganhar a sua. Por isso, propôs aos demais irmãos que o deixassem, junto com um deles, Fernando, furar a fila. Queriam o dinheiro para abrir um negócio. Estavam trocando o certo pelo duvidoso, já que ficariam sem a casa e, caso não se dessem bem, também sem o negócio. A família aceitou a proposta, e, embora o dinheiro do pai tivesse sido suficiente apenas para o aluguel de um box de 14 metros quadrados num mercado público da cidade, o negócio deu certo. Foi dele que surgiu a Vigha, empresa de material de construção no atacado. "No primeiro mês, em 1981, nosso faturamento foi de 1.900 dólares", recorda Fábio. Em 1990, três anos depois de Fernando deixar a sociedade para abrir um novo negócio, Fábio que não pretende sair do atacado, vai faturar 10 milhões de dólares.

Achar seu nicho de mercado deve ser uma das primeiras preocupações do empreendedor. Foi o que Fábio fez quando decidiu vender apenas material elétrico. "Os depósitos de material de construção da periferia formavam nossa primeira carteira de clientes", diz ele. Na época, Fábio era o vendedor da empresa e soube identificar o público-alvo com base na constatação de que muitos dos donos de depósitos não tinham tempo nem disposição para se deslocar até o centro da cidade e comprar direto dos atacadistas. Durante o primeiro ano da Vigha, eles forma os únicos clientes e proporcionaram um faturamento de 30.000 dólares. Logo Fábio concluiu que, assim, suas chances de crescimento eram pequenas. Era preciso ousar, ainda que o capital fosse pouco.

Determinado, ele não teve dúvidas em apanhar um avião e voar para São Paulo. Queria conhecer os fabricantes e negociar diretamente com eles o prazo, o preço e as condições de compra, mesmo tendo o cacife baixo de um mau jogador de

pôquer. Sua empresa só poderia crescer se ele deixasse de ser um atacadista que compra de outros, racionava. "Eu ligava, marcava hora com os diretores e acabava recebido por gerentes que mal disfarçavam o riso diante de minha pouca idade e cara-de-pau", diz Fábio. Rodou pela cidade inteira até chegar à Osram, onde bateu pé e acabou sendo recebido por um dos diretores. Com a chance, não adotou a tática dos pequenos, não chorou as mágoas nem invocou a pobreza do Nordeste. Fábio disse ao diretor que queria crescer e precisava de preços e condições iguais aos dos concorrentes. Impressionado com a postura, o diretor da Osram concedeu-lhe tudo - menos crédito. Exigiu uma carta de crédito de um banco. Fábio não deu a negociação por encerrada. Pediu que o custo da carta fosse revertido a seu favor; ele pagaria ao banco, e a Osram cobriria os gastos da operação com produtos. A empresa aceitou.

MARCAS PRÓPRIAS - Depois que abriu a primeira porta, Fábio soube usar o relacionamento com a Osram como aríete para arrombar outras. Mas, ainda assim, custou para chegar ao primeiro milhão de dólares de faturamento, que só veio em 1985. Faltava-lhe capital para a expansão. Entretanto, queria crescer organizadamente. "A primeira vez que contratei um consultor foi em 1982", diz ele, preocupado desde então em profissionalizar ao máximo a direção. Por isso, em 1986, a Vigha, escorando-se no trabalho de um consultor, estava preparada para dar grandes saltos. "A consultoria identificou nosso ponto fraco: a extensa linha de produtos", diz Fábio. Dos 3.000 itens que a empresa vendia, 6,3% eram responsáveis por 66% do faturamento, 22,1% por 23,3% e 71,6% por 10,7%. Esse último grupo ocupava espaço no depósito, e o custo da manutenção do estoque comprometia a rentabilidade. Assim, se ele eliminasse os 71,6%, ficaria com 90% do faturamento intactos.

A redução drástica da linha de produtos permitiu à Vigha concentrar sua atenção e fez o giro do estoque crescer. Os resultados não tardaram. Em 1987, o faturamento foi de 2,6 milhões de dólares. Em 1988, subiu para 2,8 milhões e, em 1989, pulou para 5,4 milhões.

A rentabilidade também melhorou,

claro. Ela era até então de 4% a 5% sobre o patrimônio líquido. No ano passado, atingiu 8%. Com mais dinheiro em caixa, a empresa chegou a um quadro de 108 funcionários e a uma equipe de vendas extremamente agressiva. Não existem zonas fechadas, e o cliente só é do vendedor enquanto este trabalhar bem, obrigando-o a um esforço contínuo. Para motivar ainda mais a equipe, a cada seis meses Fábio premia com um carro o melhor vendedor do período. Seu trunfo foi também partir para marcas próprias, grande desafio numa empresa de seu porte. Com elas, Fábio pretende instituir uma franquia diferenciada. O primeiro produto com marca própria é a Vighia Bond, cola fabricada pela 3M do Brasil. Depois, virão tubos de PVC, carrinhos de mão, caixas de descarga externa e seis outros itens que começarão a ser vendidos em agosto.

Numa franquia comum, o parceiro deve ter uma boa quantia em caixa. "Na nossa região e no ramo de material de construção, a realidade não permite franquias desse tipo", alega Fábio. A idéia então é que, se o cliente comprar determinado número de BTN por mês, a empresa colocará em sua porta uma placa de acrílico com a inscrição "Aqui tem Vigha". "Vamos passar a anunciar nossas marcas próprias na TV, juntamente com os preços dos produtos. Se o concorrente custar 150 cruzeiros, venderemos ao cliente por 100, para que chegue ao consumidor por 130. Com isso estaremos dando aos pequenos a chance, ainda que seus nomes não apareçam no vídeo, de ir à mídia e concorrer com os grandes", diz Fábio. Ele vai promover o primeiro teste no mercado de Recife. Se aprovada, a tática será estendida a outros Estados em que a empresa já atua - Paraíba, Pará, Ceará e Rio Grande do Norte. "Queremos continuar a crescer", avisa ele. Em 1990 a Vigha pretende chegar à Bahia, em 1991 a Minas Gerais e planeja desembarcar em São Paulo até 1992. Fábio já tomou a primeira providência. Em junho, a razão social da empresa foi modificada. Agora, ela se chama Vigha - Empresa Nacional do Comércio Atacadista. "Não vamos deixar nenhum pássaro voando sem que a nossa gaiola esteja preparada para apanhá-lo", promete Fábio.



Leonil Cunha durante almoço com empresários

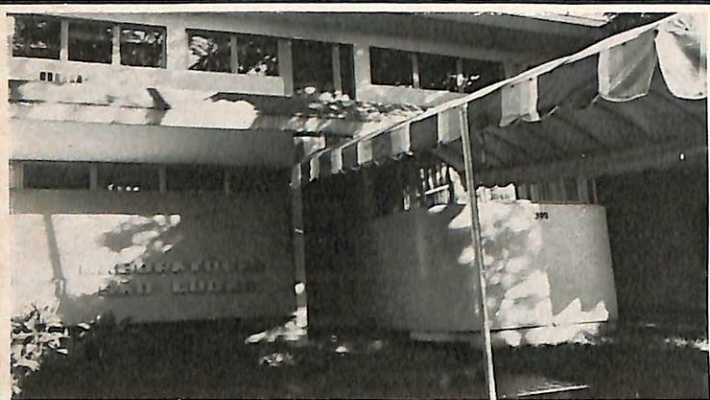
SEGURANÇA

Algemas na polícia

Delegado expõe a empresários as limitações que a polícia tem para enfrentar a criminalidade

No dia 11 de setembro, quando realizado o 13º Almoço Empresarial, promovido pela Associação Comercial e Industrial de Maringá, o Delegado da 9ª

SDP, Leonil Cunha Pinto, fez-se presente à convite dos empresários, com o objetivo de expor a atual situação da polícia da cidade. O Delegado disse que das reivindicações solicitadas, apenas a verba de Cr\$ 5 milhões chegaram à Maringá, o que é muito pouco diante da precariedade que o setor está passando. O presídio está necessitando de reformas, verificando-se que quase diariamente fogem detentos. O número de policiais também é bastante reduzido e isso dificulta o trabalho de campo. Nos últimos dias constatamos os inúmeros assaltos à mão armada, ataques de quadrilhas usando capuz, para não serem identificados, tudo isso deixando uma marca de pânico na cidade. Maringá por ser um grande pólo industrial atrai muitos fugitivos, principalmente da "colônia penal", que fogem em massa diariamente, e a polícia não possui equipamentos suficientes, para identificá-los e muito menos para detê-los. Leonil disse que as reivindicações de melhorias dos presídios e até mesmo aquisição de pessoal, são feitas constantemente, porém a situação continua na mesma, e a solução é esperar o próximo governo, já que o atual não se manifesta.



CENTRAL:
AV. PARIGOT DE SOUZA, 391 - FONE: (0442) 24-5344
POSTO AV. LUIZ TEIXEIRA MENDES
AV. LUIZ TEIXEIRA MENDES, 680 - FONE: (0442) 24-0380
POSTO HOSPITAL SANTA RITA
RUA LOPES TROVÃO - FONE: (0442) 24-1195
MARINGÁ - PR

CÂMBIO

Dinheiro fácil

Agência de câmbio se instala em Maringá e facilita a compra e a venda de dólares

Localizada no centro da cidade, mais precisamente no Edifício Shimabokuru, na avenida Brasil, a agência funciona desde 21 de maio de 1990. A AG Câmbio Turismo e de propriedade de Alfons Gardemann, é dirigida por Marcos Catenacci, tendo sua empresa irmã instalada em Londrina há um ano. Segundo Marcos, a empresa abriu após a agência de Londrina se estruturar e ter também a permissão do Banco Central. A agência tem seis meses para atingir uma meta estipulada pelo Banco Central para não perder a carta de autorização cedida pelo banco. Além da autorização do banco, a abertura da agência ocorreu após uma pesquisa detalhada do mercado, verificando-se se o local adequado para a instalação da empresa.

Funcionamento - As compras e vendas de dólares são feitas de maneiras simples. Compra, caso o comprador queira dólares para viagem, apenas terá que apresentar o passaporte, passagem e CPF, assinando uma "Boleta", que é o certificado da compra. Toda essa transação é feita de maneira idêntica aos bancos que também comercializam dólares. Poderá também comprar dólares pessoas que viagem de carro ou ônibus, apresentando a passagem, ou os dados do carro. O limite máximo, determinado pelo Banco Central, de compra de dólares é de US\$ 4 mil podendo ser em papel moeda ou "traveller cheques", mais indicado por Marcos pela segurança que os traveller oferece. Caso a pessoa venha a ser roubada, ou até mesmo perca estes "cheques", os mesmos poderão ser sustados, garantidos pela agência credenciada Thomas Cook - MasterCard, daí a importância da Boleta, que terá registrado os números perdidos ou roubados.

A.G. Câmbio turismo opera todas as moedas com agilidade e rapidez exigida por turistas e empresários, operando com a cotação do dia. A empresa também opera na compra de dólares, os mesmos que não foram gastos na viagem, ou simplesmente uma transação normal. Além do fornecimento dos dólares, a agência também fornece passagens aéreas, faz reservas de Hotel, todos os serviços que valorizam cada centavo investido na empresa. A empresa é filiada a ANECC - Associação Nacional de Empresas Credenciadas de câmbio.

VOCÊ PERDEU
SEU TALÃO
DE CHEQUES?
**VIDEO
CHEQUE**
26-1331



Precariedade das rodovias paranaenses estimula o crescimento dos índices de acidentes

RODOVIAS

Estradas da vida

Acim coordenou elaboração de documento assinado por várias entidades que foi enviado ao governo federal solicitando a inclusão de estradas do Norte e do Nordeste do estado no programa "SOS Rodovias"



CÂMBIO E TURISMO

LIQUIDEZ IMEDIATA

Na AG Câmbio e Turismo, a liquidez é imediata na conversão de moedas. Dinheiro na mão, sem burocracia, com orientação e rapidez.

O DÓLAR MINUTO A MINUTO!

A AG Câmbio e Turismo, opera ligada com os grandes centros de câmbio. Cada câmbio é feito na cotação ditada na hora pelo mercado e em questão de minutos.

TURISMO: PORT ROYAL - Agência de Viagens e Turismo Ltda.
Rua Néo Alves Martins, 3.415
Fone: (0442) 24-7111

CÂMBIO: Av. Brasil, 3.772 - 11º andar
sala 111.2 - Fone: (0442) 23-3175

Reg. Banco Central - 1552/000494
EMBRATUR - 08373-02-41-1
SISBACEN - 90.240.00.1

A Associação Comercial e Industrial de Maringá coordenou a elaboração de um documento solicitando ao governo federal que vários trechos das rodovias do Norte e Nordeste do Paraná fossem incluídas no programa especial de recuperação das estradas federais denominados "SOS Rodovias", visto que elas foram esquecidas da lista de estradas prioritárias. O documento mostra que as rodovias, de considerado valor por serem utilizadas para o escoamento de produtos agrícolas, além do intenso tráfego de veículos de cargas e de passeio, muito têm sofrido, principalmente por não ter reparos como recapeamento e sinalização há muito tempo. No entanto, nenhuma atitude ainda foi tomada em favor dessas rodovias, que devido aos seus enormes buracos tem provocado graves acidentes e dificultado consideravelmente o escoamento dos produtos agrícolas. Essas rodovias, além dos buracos, também não possuem sinalização adequada para os que por ali trafegam. A rodovia BR-376, que integra as regiões Noroeste e Norte ao Sul do estado é via de acesso ao porto de Paranaguá, sendo considerada uma das mais movimentadas do país, está em péssimas condições de tráfego. A estrada serve de corredor para o transporte de produtos agrícolas do Mato Grosso e do Mato Grosso do Sul.

Outro trecho nas mesmas condições é o compreendido entre as cidades de Presidente Castelo Branco e Paranavaí, numa extensão de aproximadamente 50 km. De Maringá a Paranavaí, no trecho Norpa e Coca-Cola através do DNER-PR, foram iniciadas obras de duplicação da rodovia, estendendo à 5 km. No entanto, em virtude da falta de verbas do governo, esta obra foi paralisada, estanco hoje com apenas uma das pistas concluídas. Não há separação por canteiros centrais, não há sinalização, e isto tem provocado constantes acidentes. Considerando que o Paraná é o maior produtor brasileiro de grãos merece a especial atenção do governo federal, a fim de facilitar o escoamento de sua produção, visto que solicitado colaboração e ajuda do governo estadual, este se prontificou em responder que esta tarefa não é de sua responsabilidade, e sim do governo federal, por tratar-se de rodovias federais. Afirmou que a responsabilidade é do Departamento Nacional de Estradas de Rodagens - DNER. Como vemos, os buracos continuam lá, e com o passar do tempo aumentando, e consequentemente os acidentes sendo inevitáveis, e o transporte de cargas com os mesmos riscos.

A arte de liderar

A eficiência de uma empresa repousa sobre uma chefia que mantenha com seus subordinados uma relação de amizade

Não é possível entender um chefe, um encarregado de fábrica que se diz chefe e não seja um agente motivador. Liderança entendida como a arte de influenciar o comportamento humano, deve andar sempre unida a arte de dar motivo à ação dos subordinados (motivo mais ação igual motivação). Enquanto o "supervisor líder" planeja, organiza, (o trabalho para seu pessoal), prevê e evita dificuldades que possam atrapalhar a consecução de seus objetivos ao mesmo tempo avalia o desempenho de cada indivíduo e do grupo e acompanha de perto fazendo sugestão para melhorar o desempenho.

Liderança e motivação - são lados da mesma moeda. Alguns princípios de liderança eficiente.

a) Dar o exemplo - Não adianta dizer ao outro "faça", se você chefe ou líder não o faz. É o caso da pontualidade: há líderes que não chegam nunca nos horários marcados das reuniões; marcam encontros e não vão. Deve-se mostrar através das próprias ações o que se quer dos outros.

b) Constância de comportamento - Líder que é imprevisível, incontrolável cria subordinados intranquilos, extremamente cuidadosos, reservados quanto ao apresentar idéias e sugestões. E o que é pior, o líder inconstante gera, com o andar do tempo, subordinados estereis.

c) Recompensas periódicas - Não se deve pensar logo em recompensas financeiras; as recompensas financeiras nem sempre são as que motivam mais. Há muitas outras. No entanto o estudo e a prática nos tem demonstrado que o reconhecimento de um trabalho bem feito é um dos maiores fatores de motivação. Elogie e dê "feedback" a seus subordinados, diga-lhes como estão indo no trabalho, e sentirá de imediato o efeito benéfico desta atitude. Até hoje não conheci ninguém que não gostasse de saber como está indo no trabalho.

d) Dar ênfase a disciplina positiva - Dizia Dom Bosco "apanha-se mais abelhas com uma gota de mel do que um barril de vinagre". As pessoas trabalham mais e com melhor qualidade na esperança de receber uma recompensa, do que pelo receio de serem punidas. Nossa tarefa é mostrar ao subordinado como fazer um bom trabalho. Num eventual fracasso,

devemos ajudá-lo descobrir o caminho certo.

e) Colocar e manter trabalhos desafiantes - As pessoas, em geral, gostam de desafios. Para muitos vencer o desafio é a própria recompensa - contudo, devemos estabelecer metas e desafios viáveis, isto não estabelecê-los altos demais, porque, caso nunca ou quase nunca foram atingidos, criaremos frustrações; se forem muito baixos, facilmente atingíveis, criaremos acomodados. Nesta composição de metas e desafios é importante a participação dos subordinados. O desafio é uma recompensa que nunca perde a atração.

f) Marcar presença - O chefe supervisor, para os olhos dos empregados, personifica a empresa. Nem poderia ser diferente: na realidade ele não foi eleito pelo operário. Foi escolhido pelas gerências ou diretoria da companhia. É cargo de confiança. Pouco se tem feito, em termos de preparo, para que o supervisor desempenhe com eficiência seu papel. Segundo um antigo ditado: "supervisor é aquele que consegue as coisas através de pessoas". Assim sendo, cabe ao supervisor ajudar o operário a se identificar com a tarefa. Talvez esse seja o trabalho mais importante: fazer com que o operário produza o máximo com mínimo de recursos. A título de reflexão segue um exercício de auto avaliação para os supervisores das nossas fábricas.

1 - Você sabe o nome completo dos seus empregados.

2 - O índice de absenteísmo foi mais baixo este mês.

3 - É capaz de classificar seu pessoal em ordem de eficiência.

4 - Seu pessoal faz perguntas específicas sobre os objetivos ou metas da empresa.

5 - Você acha que seus subordinados se relacionam com você tão bem quanto você com seu chefe.

6 - Você dedica pelo menos 70% do seu tempo para o desenvolvimento de seus subordinados.

7 - Você acredita que seus subordinados estão produzindo 80% de sua capacidade (potencial).

8 - Você mostra aos novos subordinados o resultado final de seu trabalho.

9 - Mais de 20% de seus empregados participam de programa de sugestões.

10 - Você acredita que pelo menos 80% de seus subordinados podem dizer de você: "Dá gosto trabalhar com este supervisor!"

Multiprime Treinamentos - Curitiba

Convite à Lafayette

A Associação Comercial e Industrial de Maringá convidou o presidente da Caixa Econômica Federal, Lafayette Coutinho Torres para palestrar aos empresários maringaenses no dia 23 de novembro, sexta-feira.

Esta entidade, sempre atenta aos interesses da classe que representa, convidou o presidente, visando obter subsídios para melhor desenvolver nossa economia. Considerando que representa um órgão de elevado valor, possa nos fornecer informações, e principalmente os possíveis serviços a serem prestados por esta importante instituição financeira, considerada um patrimônio da Nação.

COMÉRCIO

Fechado para acordo

Abertura do comércio aos domingos somente com acordo entre comerciantes e comerciários

Dada a controvérsia suscitada por alguns comerciantes, que entendiam ser livre a abertura do comércio aos domingos e à polêmica criada em torno deste ato tão simples, o secretário nacional do trabalho, Adolfo Furtado enviou esclarecimentos a todas as Delegacias Regionais do Trabalho do país sobre o decreto de 20 de agosto. Segundo o secretário, o decreto não autoriza automaticamente o funcionamento do comércio varejista aos domingos. Essa permissão terá que ser concedida pelos municípios, e desde que haja convenção coletiva de trabalho ou acordo entre a Empresa e o Sindicato dos Empregados no Comércio. O decreto de 20 de agosto, nº 99.467, apenas transfere os segmentos sociais envolvidos com a questão, comerciantes e comerciários, para fixar as normas sob as quais o comércio irá funcionar aos domingos, - concedida a autorização municipal para tanto - está agindo dentro dos princípios de respeito à autonomia sindical e de menor interferência governamental no campo das relações econômicas e sociais, como princípios democráticos.

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

PROGRAMAÇÃO MENSAL DE CURSOS - OUTUBRO - 1990

ÁREA/CURSO	PERÍODO	HORÁRIO
ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA Chefia e Liderança	29/10 a 09/10	19:30 às 22:30
COMUNICAÇÃO Técnica de Atendimento ao Público Relações Interpessoais e Postura Profissional Aperfeiçoamento em Comunicação e Expressão Escrita Etiqueta Social e Profissional	01/10 a 09/10 10/10 a 19/10 22/10 a 05/11 22/10 a 26/10	19:00 às 22:00 19:00 às 22:00 19:00 às 22:00 19:30 às 22:30
ESCRITÓRIO Matemática Básica Serviços de Contabilidade Auxiliar de Escritório/Datilografia Auxiliar de Escritório/Datilografia Redação Comercial Rotinas de Folha de Pagamento	22/10 a 05/11 22/10 a 28/11 22/10 a 05/04 29/10 a 22/03 29/10 a 27/11 29/10 a 05/11	19:00 às 22:00 19:30 às 22:30 13:30 às 17:30 08:00 às 12:00 19:30 às 22:30 19:30 às 22:30
HIGIENE E BELEZA Atualização em Corte, Penteados e Escova Aperfeiçoamento para Cabeleireiros Maquiagem Pessoal	01/10 a 29/10 22/10 a 21/11 22/10 a 26/10	19:00 às 22:00 19:00 às 22:00 19:00 às 22:00
HOTELARIA Garçom Cozinheiro Atendente de Lanchonete Confeiteiro Confeiteiro Técnica de Confeção de Doces Artísticos Cozinha Chinesa Arte Culinária para Noivas e Donas de Casa Cozinha Vegetariana	01/10 a 12/04 01/10 a 08/03 01/10 a 05/01 01/10 a 16/02 01/10 a 16/02 01/10 a 05/10 15/10 a 19/10 22/10 a 26/10 29/10 a 01/11	09:00 às 17:00 09:00 às 17:00 14:00 às 21:00 08:00 às 12:00 13:00 às 17:00 19:00 às 22:00 19:00 às 22:00 19:00 às 22:00 19:00 às 22:00
INFORMÁTICA Operador de Microcomputador IBM/PC Operador de Microcomputador IBM/PC Operador de Microcomputador IBM/PC d'BASE III PLUS - Modo Direto e Programado Operador de Microcomputador IBM/PC	17/10 a 20/11 22/10 a 23/11 24/10 a 27/11 29/10 a 11/12 31/10 a 04/12	15:30 às 17:30 10:00 às 12:00 18:30 às 20:30 08:00 às 10:00 20:30 às 22:30
PROPAGANDA Desenhista de Modas Desenhista de Modas Desenho Artístico com Técnicas Mistas Impressor de Serigrafia (Silkscreen)	01/10 a 14/11 01/10 a 23/11 29/10 a 12/11 29/10 a 27/11	13:30 às 17:30 19:00 às 22:30 19:30 às 22:30 19:00 às 22:00
SAÚDE Atualização para Atendente de Creche	29/10 a 07/11	19:00 às 22:00
TURISMO Recepcionista de Eventos	15/10 a 09/11	14:00 às 17:00
VENDA Intensivo de Vendas Atualização para Operador de Caixa de Supermercado Técnica de Venda para Mulheres	22/10 a 26/10 22/10 a 26/10 30/10 a 06/11	19:30 às 22:30 20:00 às 22:00 19:30 às 22:30

Novo Conselho

O Conselho Diretor do Serviço de Proteção ao Crédito de Maringá, agora possui novos membros:

Valdecir de Britto - Presidente - Dama S/A

Edvaldo Alves da Silva - Membro - Serra Calçados

Sônia Maria Crozatti dos Santos - Membro - Boutique Sinhá Moça

Moacir Negri - Membro - Caixa Econômica Federal

Walter Frare - Membro - Posto Sameiro

Agenor Maia - Membro - Depósito Br-369

Paulo Roberto Alves Marques - Membro - Caiado Pneus

Arthur Hugo Rempel - Membro - Imobiliária 2001

Clóvis Bezerra - Membro - Magazine Pernambucanas

RELATÓRIO DO SPC REFERENTE MÊS DE SETEMBRO 1990

CONSULTAS SPC	41.338
CONSULTAS CHEQUE	7.519
RESPOSTAS REGISTRO	2.196
REGISTRO INCLUÍDO	1.955
CANCELADOS	1.029

Relatório - Mês de Setembro

CONSULTAS EFETUADAS PELOS
DEPARTAMENTOS:

JURÍDICO - 141

TRABALHISTA - 398

CONTÁBIL - 365

A Revista Acim está mudando...

para melhor
Associe-se à Acim.

Fone - 26.1131



Política eleitoreira e Lei do Inquilinato

Alcides Siqueira Gomes

“O governo acaba de lançar uma medida provisória sobre a Lei do Inquilinato, mas esta questão ainda não está muito clara. Entre algumas alterações ainda não está não são significativas para estimular as construções destinadas ao mercado de locação. Parece que o governo ficou tão preocupado em atender os inquilinos e proprietários que acabou ficando no meio do caminho”.

O assunto da locação em muitas ocasiões recebeu um tratamento especial, mas até hoje não teve muitos resultados, pois deveria sustentar a questão habitacional no país, bem como resolver o problema da moradia, principalmente levando em consideração ao que vem sendo regido pelo Decreto 24.150/34, da famosa Lei de Luvas, foram introduzidas profundas modificações nas relações localísticas de imóveis residenciais, não residenciais e comerciais comuns. Da mesma forma a Lei 4494/64 subordinou de forma definitiva a iniciativa privada à manipulação política dos governantes, inteiramente complicado e longo, ensejando uns cem números de interpretações. Esta legislação partiu do presuposto de que haveria um grande número de proprietários de imóveis de aluguel e detentores de inúmeras unidades. Foi um grande engano, pois os que possuíam imóveis no regime de locação, as tinham em unidades individuais, apenas como um complemento de suas aposentadorias. Esses pequenos proprietários, somavam 70% do total de propriedades locadas. Na oportunidade foi criado um complicado sistema de reajustes por ano de locação, semelhante aos índices tumultuosos dos chamados Planos Cruzado, Bresser e Verão, desaguando a discussão no judiciário, com severas perdas para ambos os lados, além do desgaste emocional e incredulidade.

Muito pouco ficou mudada a situação de lá até a presente data, pois estatísticas mostram que ainda 63% do imóvel dado em locação, ainda continuam a pertencer aos pequenos proprietários, ou seja, aqueles que possuem, além do seu, mais um ou dois imóveis no máximo. Assim nem mesmo a nova legislação, concebida

em 1979, que tomou o nº 6649, teve o condão de alterar a situação, quando acabou por retirar dos proprietários de imóveis residenciais a única arma que possuíam para enfrentar os desgastes dos valores locatícios, a tão temida denúncia vazia que ainda prevalece apenas para os imóveis não residenciais e comerciais fora da tutela do Decreto 24.150/34, ou Lei de Luvas. A verdade é que durante um determinado período saíram da imaginação fértil de nossos legisladores, verdadeiros absurdos, como a que concedia ao locatário de imóveis residenciais prazo para desocupação no caso de retomada inotivada, em proporção ao prazo de locação contratado e cumprido. Se bem lembramos, funcionava do seguinte modo: se o inquilino estivesse no imóvel por 10 anos, teria o proprietário que outorgar prazo de 10 meses para a desocupação, mesmo depois de proposta competente ação judicial.

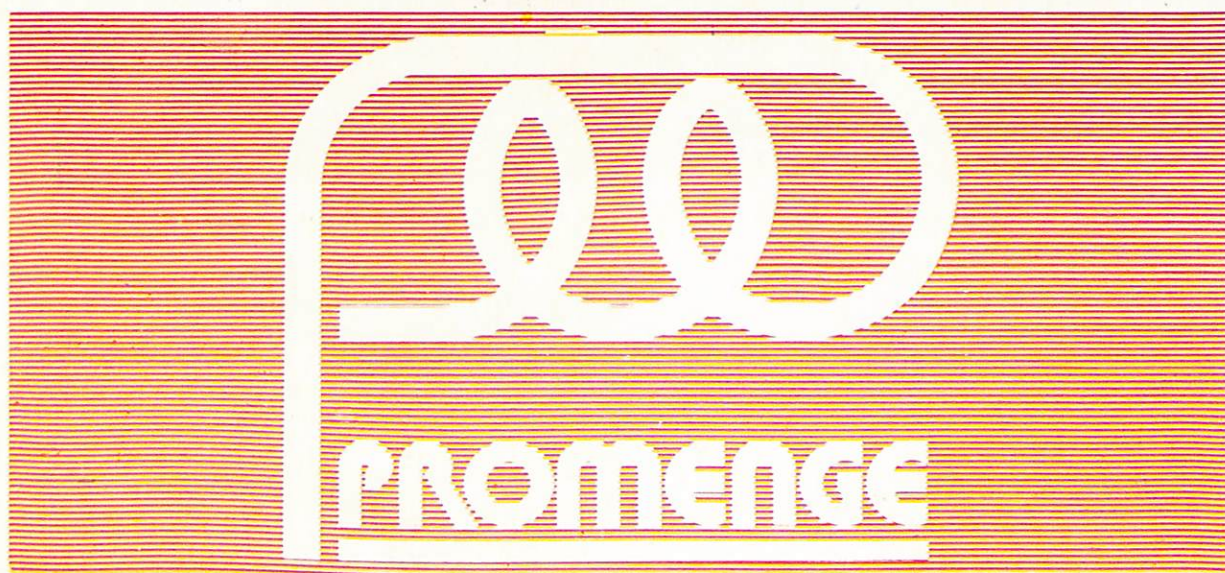
Agora com a Medida Provisória nº 227, tivemos algumas alterações importantes mas que não são significativas para estimular as construções destinadas ao mercado de locação. Parece que o governo ficou mais preocupado em atender tanto proprietários quanto inquilinos e acabou ficando no meio do caminho. Os proprietários poderão agora, não mais no prazo de cinco anos, mas sim no de três, pedir à Justiça a reavaliação do imóvel. Além disso, o juiz poderá se quiser, desde que receba o pedido e tenha uma idéia do valor que vai fixar, autorizar um aumento imediato. Esse aumento imediato porém não será superior a 80% do valor final do aluguel. Com isso, corrigem-se distorções que faziam com que a decisão da Justiça de reajustar o aluguel

de acordo com o mercado às vezes demorasse mais de um ano para ser colocado em prática. Há outras medidas que favorecem os proprietários, mas nenhuma de profundidade de forma a estimular novas construções. O mercado de locações fica ainda pendente de ações judiciais e continua desestimulado. A impressão que se tem é que o governo também não encontrou uma solução para o lado dos inquilinos. Se permitisse uma liberação de aluguéis mais ampla, isso poderia provocar uma situação social delicada.

A solução como sempre estaria no ponto de equilíbrio e no ajustamento político. O direito de moradia não poderia ser jogado para ser decidido em períodos eleitoreiros, sem que as bases sejam ouvidas e, a consolidação em leis deveria ser antecedida por amplo debate com juristas e advogados, além das partes interessadas. A ausência de uma legislação forte e segura, sábia e livre de influências políticas-eleitoreiras é a grande determinante do verdadeiro sofrimento que é causado aos profissionais da área jurídica que são obrigados a se socorrerem na jurisprudência com longas pesquisas. Entretanto o tempo que gastam para uma solução deixa um amargo gosto de impotência nesses profissionais do direito. Como nós todos sabemos em todo litígio, não existe grande vencedor, porque todos acabam por perder, nem que for um pouco. E quando existem vitórias, elas são onerosas e custosas determinando à sociedade o descrédito na atuação dos poderes constituídos.

Alcides Siqueira Gomes é economista, advogado e diretor do Grupo Somaco

NA INDÚSTRIA, A QUALIDADE CONFIRMA
ENGENHARIA ELÉTRICA
É

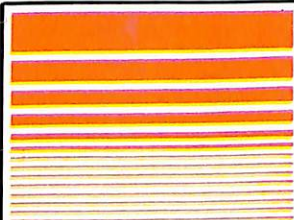


Projeto · Montagem · Manutenção · Assessoria
PROMENGE · Projetos e Montagens de Engenharia Elétrica Ltda.
Rod. Pr. 317 · Km 4 · Distrito Industrial II
Fone (0442) 24-3711 - Telex 44-2245
MARINGÁ · PR

CALMEXI[®]
INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES LTDA.

COMERCIAL: AVENIDA COLOMBO Nº 2045 (EM
FRENTE AO PARQUE DE EXPOSIÇÃO)
FONE: (0442) 28-5655 - CEP 87040 - MARINGÁ - PARANÁ

DON ROBBIE



Eletro Maringá
ADALBERTO VIEIRA & CIA. LTDA.

MATERIAIS ELÉTRICOS EM GERAL

MARINGÁ - RUA JOUBERT DE CARVALHO, 299 - FONE 22-2512
Matriz - Rua Quintino Bocaiúva, 822-B - Fone 23-0999 - Londrina
Filial - Avenida Tiradentes, 858 - Fone 27-3000 - Londrina

Na SITTA você encontra a nova geração Nashua

NASHUA 4435

**Copiadora
Ampladora e Redutora**

A opção ideal para médios e grandes volumes de cópias. Amplia a produtividade e reduz os custos. Funcionamento perfeito e garantido em todo o território nacional.



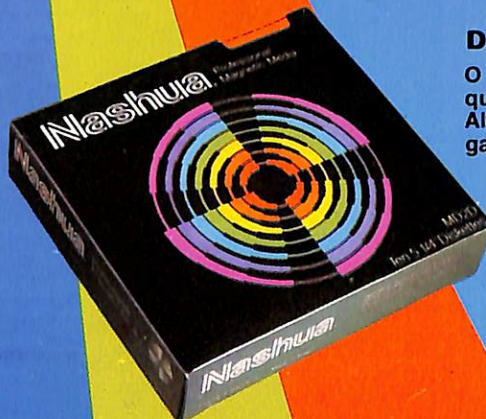
NASHUA 4020

**Nova Copiadora
Duplicadora - Digital**

Para quem exige elevado padrão tecnológico e confiabilidade de desempenho. A copiadora na medida certa para o departamento de cópias de sua empresa.

DISQUETE NASHUA

O disquete que você quer e que seu computador merece. Altíssima qualidade e garantia da NASHUA.



**S
I
T
T
A**

Comércio de Máquinas Copiadoras Ltda.

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 1153 - Fone: (0442) 25-3601 - Maringá - PR