

Direitos do Consumidor
Novas regras a partir de março

ACIM

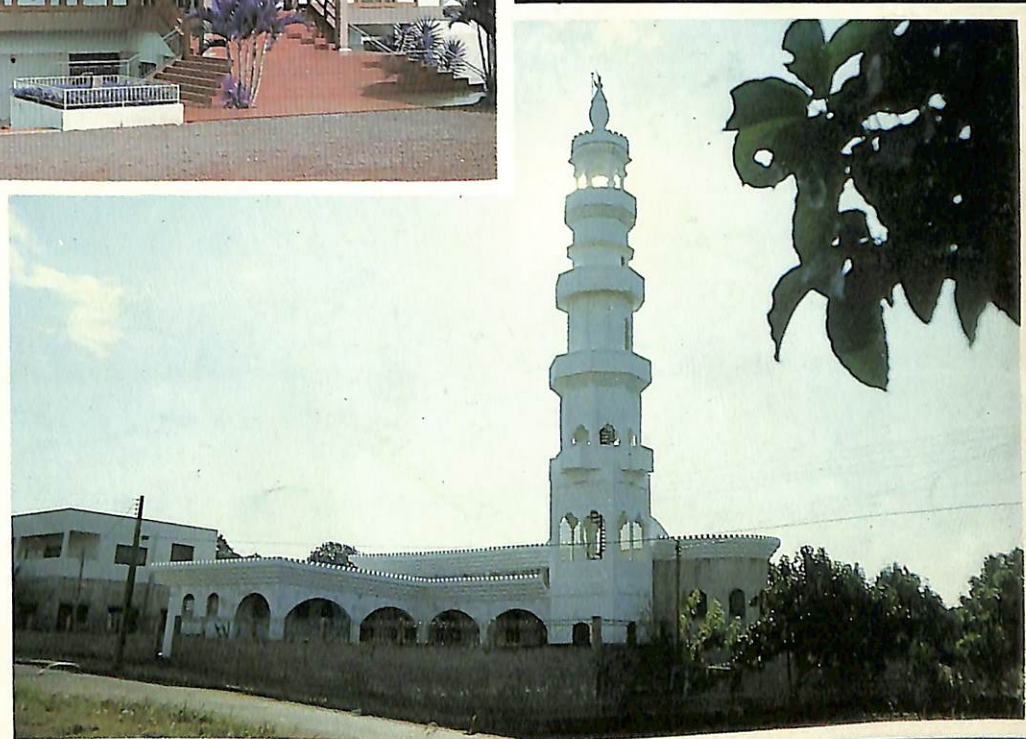
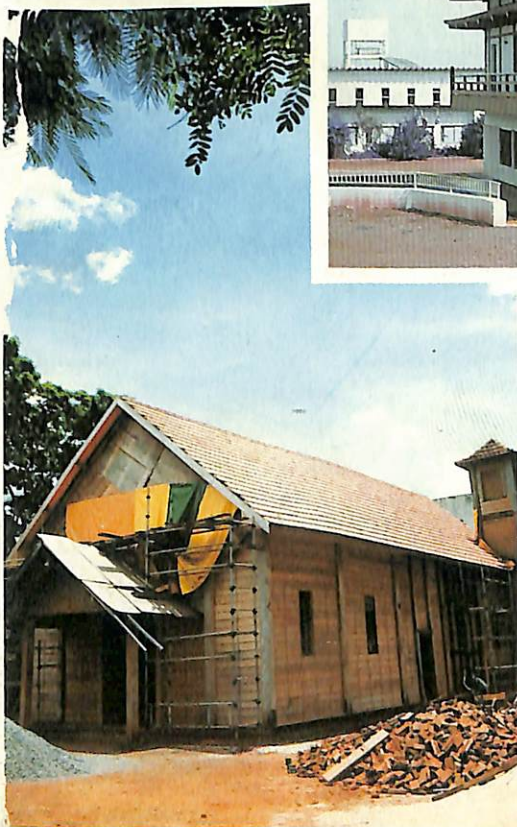
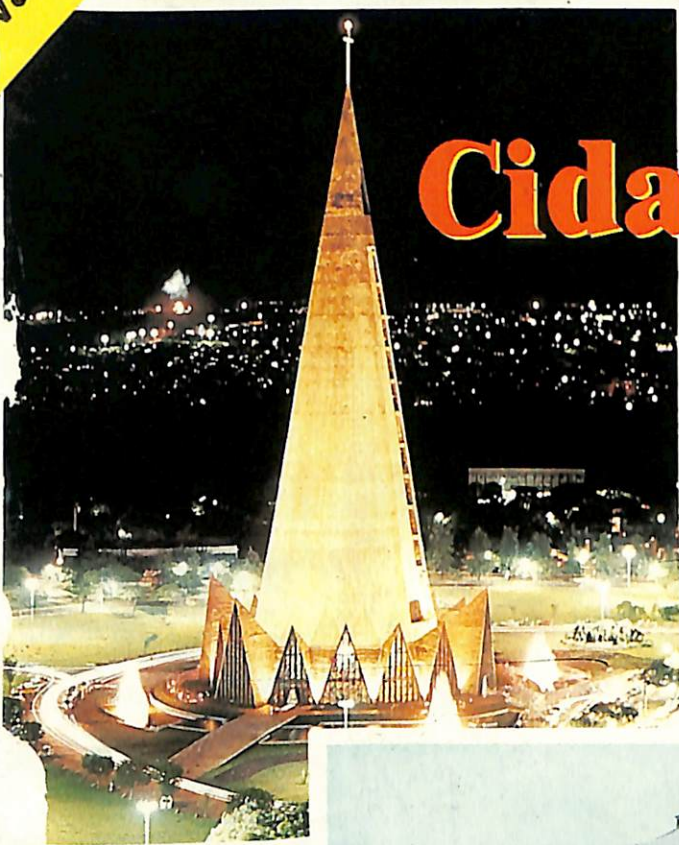
REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

FEVEREIRO/91
Nº 307
ANO 28

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

Maringá

Cidade do Turismo



ACIM

Clas. 050

9454

Reg. 0246

Data 22-04-05

Proced.

R\$

NF

Data

Vindo Ao

Georgeto

Maringá é hoje uma cidade jovem e dinâmica que une harmoniosamente a natureza com o desenvolvimento.


Para acompanhar este progresso, o Restaurante e Lanchonete Georgeto Ltda., nunca deixou de medir esforços, tanto na qualidade de seus funcionários, como no atendimento ao público, seja, ele daqui ou de qualquer parte do país.

O cliente sempre foi o objetivo maior dentro desta empresa, por isso, além do ambiente acolhedor que oferece, tem, os melhores pratos. Isso é a marca registrada e assinada por pessoas que acostumaram não deixar de visitar.



Restaurante e Lanchonete **Georgeto** Ltda.

RODOVIA PR-317 - KM.4 - FONE: (0442) 24-2821 -
SAÍDA PICAMPO MOURÃO - MARINGÁ - PARANÁ

A SUA MARCA DE CONFIANÇA



SOMACO S.A.
Comércio de Automóveis
Pça. José Bonifácio, 121 - Maringá - PR
Fone: (0442) 24-4433 - TELEX 442-260

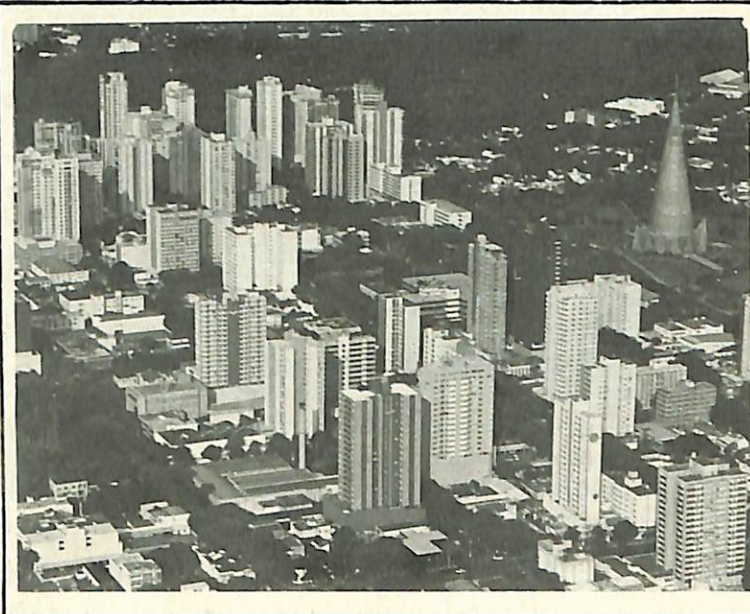


UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Uma nova vocação para Maringá

Maringá transformada em pólo turístico. Esta idéia vem sendo defendida por algumas pessoas e principalmente pelo prefeito Ricardo Barros, que aposta no potencial da cidade. A prefeitura pretende dar início a uma série de projetos com o objetivo de tornar Maringá atraente para os turistas especialmente para aqueles que se dirigem a Foz do Iguaçu e Paraguai.

Mas, apesar do entusiasmo demonstrado pelo prefeito, esta idéia tem seus opositores. Muita gente acredita que Maringá não tem vocação para o turismo. Alguns empresários acreditam, sim, que a cidade dentro de pouco tempo poderá ser tornar um centro de negócios. Esta crença os tem levado a investir no setor de hotelaria. Na opinião destes empresários, a tendência é de que a procura de hotéis por empresários e executivos que vêm a negócios para Maringá deve crescer. Este mês a revista ACIM traz reportagem sobre os planos da prefeitura no setor de turismo e a opinião dos empresários



sobre este assunto.

Leia também nesta edição uma entrevista com o novo delegado da Receita Federal em Maringá, Luis Antonio Vargas, que fala sobre o trabalho do órgão para este ano e da operação que vai ser desenvolvida em todo o país, no sentido de intensificar a fiscalização para evitar a sonegação. Esta medida, segundo o delegado, visa aumentar a arrecadação dos tributos federais. Segundo estudos feitos pela Receita, o país tem

possibilidade de dobrar sua arrecadação se a sonegação e mesmo a inadimplência forem combatidas.

Confira também o que muda a partir de março, quando entra em vigor o novo Código de Defesa do Consumidor. Este Código vai trazer as novas regras que vão normatizar o consumo em todo o país. Práticas irregulares hoje bastante comuns no comércio, na indústria e no setor de prestação de serviços passarão a ser consideradas crime a partir de março.

O ano passado foi marcado pelas dificuldades na área econômica. Todos os setores sentiram os reflexos da crise. Até o comércio, apesar de nas últimas semanas de dezembro ter registrado um aquecimento inesperado nas vendas. Mas os economistas alertam que este fato não é suficiente para trazer otimismo. Muito pelo contrário. Daqui para frente, o empresário deve estar preparado para enfrentar situações difíceis, que só poderão ser vencidas com a eficiência da administração.



Começam as vendas de materiais escolares Pág. 27



ACIM discute com prefeito aumento dos impostos

<i>Meu Negócio</i>	04
<i>Entrevista</i>	05
<i>Novos Sócios</i>	07
<i>Tributos</i>	08
<i>Capa</i>	09
<i>Caderno Técnico</i>	15
<i>Legislação</i>	23
<i>Artigo</i>	25
<i>História Empresarial Vivida</i>	26
<i>Materiais Escolares</i>	27
<i>Cursos/Coluna dos Correios</i>	28
<i>Esporte</i>	29
<i>Comércio</i>	30
<i>Penso Assim</i>	34

ACIM

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
3º Tesoureiro: Fernando Vieira Raimundo
2º Tesoureiro: Valdeir 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

Regina Daefiol - MT-2538-PR

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

Meu Negócio

Parada obrigatória na nova cidade

Um posto de gasolina. Um ponto de referência. Esta é a tradição do grupo Maluf S/A, fundado por um descendente de sírios, que acreditou no futuro de Maringá

A Maluf S/A - Importação e Comércio de Autopeças, foi fundada em 1948, e ali funcionavam uma oficina mecânica, uma loja de peças e um posto de gasolina. Aliás, o Posto Santo Antônio, de Maluf S/A - que era mais conhecido como Posto Maluf - foi um dos primeiros fundados em Maringá. Alfredo Maluf, seu proprietário - que morreu em março de 83 - chegou na cidade também em 1948, vindo de Piracicaba, no interior paulista, e logo comprou o terreno onde a empresa está instalada até hoje.

Logo que foi fundado, o posto se tornou um dos mais conhecidos da região. A estrada que na época ligava Curitiba a São Paulo era a própria Avenida Brasil, que passava justamente em frente ao posto. Por isso ali era parada obrigatória para abastecimento de todos os que se dirigiam para qualquer uma das duas cidades. Este movimento todo garantiu ao posto Maluf, em 1950, a condição de um dos maiores revendedores de combustíveis do Brasil.

Naquela época eram poucos os postos de combustíveis instalados nas redondezas e por isso, durante muito tempo, o Posto Maluf foi o único fornecedor de óleo diesel para a usina de energia elétrica que atendia Maringá.

Todas estas histórias são lembradas pelo genro de Alfredo Maluf, Alfredo Ribeiro dos Santos, que junto com o filho Rafael Ribeiro dos Santos, administra o grupo hoje. "Naquele tempo o posto conseguia até gasolina mais barata do que a maioria dos outros postos. É que, quanto mais longe dos portos - que distribuíam toda a gasolina no Brasil - mais alto era o preço. E o posto Maluf tinha caminhão próprio e ia buscar a gasolina direto no porto, o que reduzia muito os custos", conta Alfredo Ribeiro dos Santos.

PONTO DE REFERÊNCIA - O posto Maluf foi durante muito tempo um verdadeiro ponto de refe-

rência dentro de Maringá. Isso acontecia porque o dono, Alfredo Maluf, era muito conhecido na cidade. Ele inclusive foi presidente da Associação Comercial e Industrial nos anos de 1957 e 1958, quando substituiu Murilo Macedo, que ficou apenas 4 meses no cargo e depois mudou-se da cidade. "Muitas vezes, meu sogro chegou a hospedar em sua casa pessoas que vinham para morar em Maringá", recorda Alfredo dos Santos. Naqueles anos também, Alfredo Maluf fundou uma pequena vila para os funcionários da Maluf S/A, porque eram poucas as casas na cidade e os funcionários tinham dificuldade para encontrar moradia.

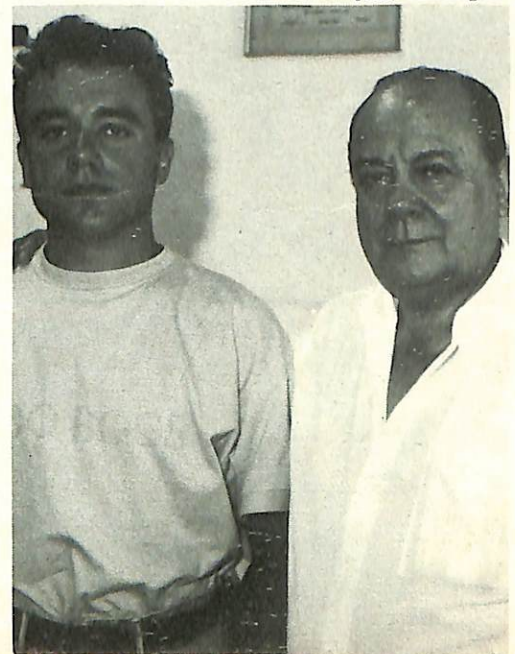
A revendedora de automóveis, que funcionava junto com o Posto, também foi fundada naquela época e começou a funcionar vendendo veículos importados, como o Studebaker. Depois, já em 1956, a revendedora passou a concessionária da DKV e dos veículos Alfa Romeo.

Hoje o grupo Maluf S/A conserva ainda o posto de gasolina e a loja de peças. Quem passa pela Avenida Brasil, na esquina com a Avenida Cidade de Leiria, ainda pode ver as inscrições, já meio apagadas pelo tempo, do nome do posto. Só que hoje ele foi arrendado. O neto e o genro de Alfredo Maluf administram apenas a loja de peças, que teve a razão social mudada para Comsama - Comércio de Peças e Acessórios para Automóveis Ltda. A loja de peças continua funcionando no mesmo prédio de trinta anos atrás. O posto também. Ali é mais um daqueles pontos da cidade que, para quem conheceu Maringá nos seus primeiros anos, guarda muitas lembranças daquela época, em que a Avenida Brasil era apenas uma rua de barro vermelho, onde muitos pioneiros atolaram os pés para erguer uma nova cidade.

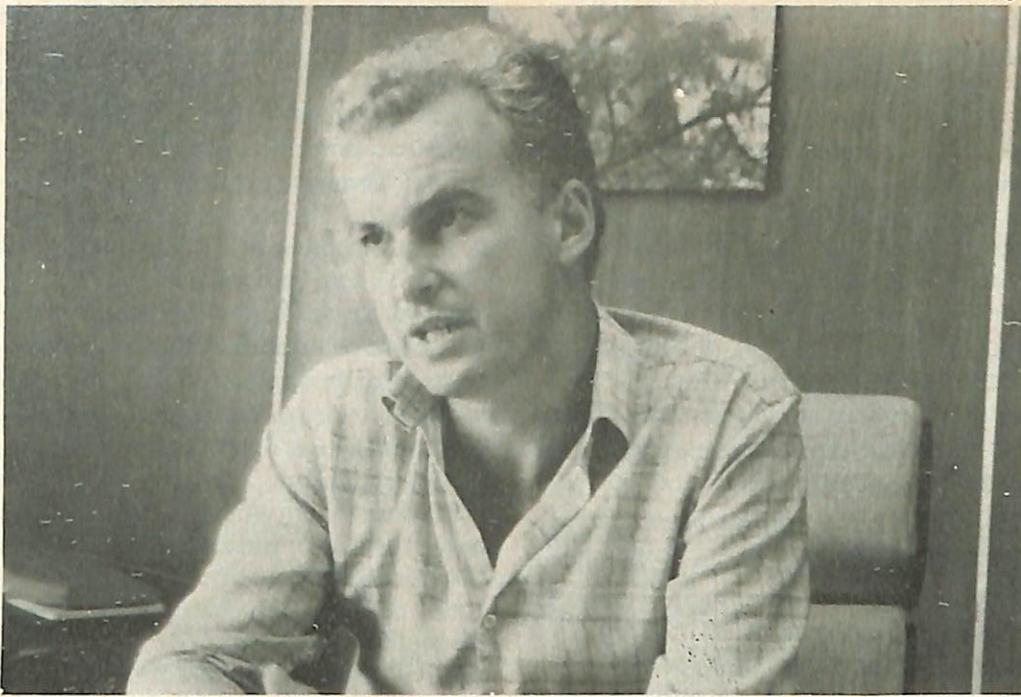
Foto: Vera Regina



Alfredo Maluf: fundador da Maluf S/A...



... hoje administrada pelo neto e pelo genro



Vargas: assumindo a delegacia de Maringá num período de muito trabalho

ENTREVISTA

Receita Federal aperta o cerco em 91

Luis Antonio Vargas é o novo delegado da Receita Federal em Maringá. Ele assumiu o cargo em substituição a Olívio Buogo, que se aposentou no final do ano passado, depois de 50 anos de serviços públicos. Antes de assumir este cargo, Luis Antonio era auditor fiscal do Tesouro Nacional desde 1985. O novo delegado assume numa época de muito trabalho na Receita Federal: neste primeiro trimestre está sendo desencadeada em todo o país uma verdadeira operação pente-fino, que tem por objetivo intensificar a fiscalização do recolhimento de tributos federais. Durante 3 meses, os fiscais da Receita vão visitar as empresas, examinando livros e guias de recolhimento. Com esta medida, a Receita espera arrecadar 300 bilhões de cruzeiros além das previsões. Em entrevista à revista ACIM o novo delegado da Receita Federal fala da operação em todo o país e na região de Maringá, e também dos problemas que a Receita vem enfrentando com a falta de pessoal

ACIM: Qual a meta do senhor como delegado da Receita Federal em Maringá?

LUIS ANTONIO VARGAS: Pretendo dar continuidade ao trabalho que vinha sendo feito aqui. Maringá é uma região bem estruturada em termos de trabalho fiscal. Tem um quadro de funcionários razoavelmente bem estruturado.

ACIM: Qual a participação da região de Maringá na arrecadação do estado, de tributos federais?

LUIS ANTONIO VARGAS: Se considerarmos toda a 9ª Região Fiscal, que engloba também o estado de Santa Catari-

na, a região de Maringá deve representar cerca de 3% da arrecadação do país. O Paraná participa com 68% da arrecadação da 9ª Região Fiscal e Santa Catarina com 32%, aproximadamente. Maringá, neste quadro, responde por cerca de 10% da arrecadação de tributos federais no Paraná.

ACIM: Esta operação de esforço concentrado que está sendo desencadeada pela Receita em todo o país, visando aumentar a arrecadação, como vai funcionar?

LUIS ANTONIO VARGAS: O que vai

ser visado em primeiro lugar é a intensificação da cobrança dos tributos. Quer dizer, dos impostos já declarados, e não só do imposto sonegado. Vamos tentar cobrar primeiro o que já está declarado e que por qualquer motivo o empresário tenha deixado de recolher à Receita Federal.

ACIM: Mas a operação vai atrás de quem sonega também?

LUIS ANTONIO VARGAS: Sim, claro. Mas a curto prazo a intenção é cobrar o que já está declarado e que ainda não foi pago.

ACIM: Por que a Receita desencadeou esta operação em todo o país?

LUIS ANTONIO VARGAS: O objetivo é obter mais recursos para que o governo federal não tenha um déficit público no primeiro trimestre deste ano. Por causa da recessão que está sendo verificada hoje no país, o governo já tinha uma previsão de déficit alto e a arrecadação não seria suficiente para cobri-lo. Com esta operação em todo o Brasil, a Receita espera arrecadar algo em torno de 300 bilhões de cruzeiros além do previsto. Para isso todo o pessoal da Receita vai estar envolvido, desde fiscais até o pessoal de apoio técnico. Os funcionários que tinham férias programadas para o primeiro trimestre deste ano, tiveram que adiá-las.

ACIM: Esta medida da Receita é só para reforçar o caixa do governo ou existe mesmo um índice de sonegação que justifique a operação?

LUIS ANTONIO VARGAS: Sonegação sempre existe. Estudos da Receita Federal mostram que no Brasil, para cada cruzeiro arrecadado, há um cruzeiro sonegado. Isso quer dizer que a arrecadação pode ser dobrada. Mas nós não temos, é claro, condições de saber exatamente de quanto é esta sonegação e nem quem sonega. Nem teríamos estrutura de fiscalização para isso. O quadro de fiscais no Brasil inteiro é muito pequeno; ao todo são somente 5 mil. Aqui em Maringá até que a situação é razoável, se formos comparar com outras partes do país. Em cidades do porte de São Paulo, por exemplo o número de fiscais é extremamente pequeno para atender tantas empresas.

ACIM: Então, se a situação é esta, por que a Receita não faz uma operação concentrada nos grandes centros, mandando fiscais do interior, se o maior índice de sonegação está nas grandes cidades?

LUIS ANTONIO VARGAS: Isso já foi tentado. A Receita já armou operações concentradas nas grandes cidades mais de uma vez. Não sei dizer por que agora não se tentou a mesma coisa. Em São

Paulo mesmo já foi realizada uma operação deste tipo, e foram mandados fiscais do Paraná para lá. Aliás, em São Paulo está praticamente a metade da arrecadação de todo o país.

ACIM: E justamente em São Paulo há, proporcionalmente, o menor número de fiscais...

LUIS ANTONIO VARGAS: Pois é, lá muitas empresas em toda sua existência nunca foram visitadas pelos fiscais. Ao passo que no interior, por serem em número menor, as empresas acabam sendo visitadas muito mais vezes pela fiscalização. Isso tem até provocado a migração de empresas do interior para grandes centros. Principalmente no caso de matrizes. O empresário prefere transferir sua matriz para São Paulo ou Curitiba, onde com certeza receberá um número bem menor de visitas dos fiscais da Receita. Hoje, para a fiscalização fazer um trabalho razoável, a Receita teria que ter no mínimo 18 mil fiscais em todo o país, e como eu já disse eles são apenas 5 mil.

ACIM: O senhor não acha que esta atitude de intensificar a fiscalização, justamente numa época em que as empresas passam por tantas dificuldades financeiras, é uma medida um tanto desastrosa do ponto de vista político? Tanto a população, como os empresários, estão já revoltados com o governo por causa da recessão...

LUIS ANTONIO VARGAS: Politicamente pode não ser uma medida muito simpática. Mas é uma questão de necessidade porque o governo também precisa deste dinheiro para continuar mantendo sua máquina administrativa. É lógico que está sendo registrada uma diminuição da atividade econômica por causa da recessão, e por isso há também uma queda na arrecadação de impostos. Mas, além disso, estão aumentando também a inadimplência e a sonegação.

ACIM: A Receita vai usar o mesmo rigor para punir o empresário que sonegou ou que deixou de recolher o imposto pela primeira vez?

LUIS ANTONIO VARGAS: Nós não temos autoridade para distinguir quem é primário de quem é reincidente. Mas na legislação do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), por exemplo, existe uma graduação para a penalidade. Ela é maior para o reincidente. Mas veja bem, de modo geral, a Receita não está considerando o contribuinte um sonegador. A sonegação é algo mais grave, é crime. O sonegador está sujeito a uma penalidade maior e até a sanção penal. Então ao contribuinte inadimplente será aplicada mul-

ta mínima. Veja por exemplo, a multa paga por sonegação é de 150% e pela falta de recolhimento é de apenas 20% do imposto devido.

ACIM: Neste caso, quem seria então o contribuinte sonegador?

LUIS ANTONIO VARGAS: O sonegador é aquele que usa de artifícios para esconder o que deveria declarar ou pagar à Receita Federal. O inadimplente é aquele que, ou deixou de declarar ou declarou e não pagou.

ACIM: O senhor concorda com a afirmação de que o Brasil é um país onde se paga muito imposto?

LUIS ANTONIO VARGAS: Eu tenho visto estudos que dizem que a carga tributária no Brasil não é das mais elevadas do mundo. O que sempre se discutiu foi o retorno, em benefício da população, destes impostos. Estes mesmos estudos apontam que o Brasil é o 21º país da América Latina em termos de carga tributária.

ACIM: Mas e os casos de bitributação que existem no Brasil?

LUIS ANTONIO VARGAS: O que existe no Brasil é um grande número de tributos diferentes, e com isso uma dificuldade por parte do contribuinte de declarar corretamente. Existem vários tipos, vários nomes, o que torna difícil ao contribuinte, mesmo que ele queira, pagar todos em dia.

ACIM: Mas isso não quer dizer, então, que o brasileiro paga muito imposto?

LUIS ANTONIO VARGAS: Veja bem, a carga tributária não é tão alta assim. O que torna o imposto pesado é justamente esta divisão muito grande, com bases de cálculo diferentes e tudo o mais.

ACIM: Hoje se vê muitos casos em que o valor do imposto corresponde a quase 40% do valor total do produto. É o caso dos produtos industrializados. Isto não é imposto demais?

LUIS ANTONIO VARGAS: O IPI é um dos impostos mais justos. Porque ele é um imposto seletivo, com base na essencialidade do produto. Por exemplo, os cigarros têm um IPI elevadíssimo, assim como as bebidas alcoólicas.

ACIM: Na opinião do senhor, como seria possível corrigir tantas distorções no país, como a sonegação por exemplo? Hoje os sonegadores são os grandes cartéis, os grandes monopólios, justamente aqueles que têm como utilizar certos artifícios para sonegar. O pequeno e médio empresários são sempre mais visados, e os grandes cartéis conseguem sempre escapar da fiscalização.

LUIS ANTONIO VARGAS: A Receita

tem tentado apertar a fiscalização nas grandes empresas. Mas este é um trabalho bastante difícil, e que demanda uma estrutura boa por parte da Receita. Aí vamos cair no velho problema da falta de pessoal. Temos um estudo feito pela Associação dos Fiscais que diz que para cada 1 cruzeiro investido em mão-de-obra, a Receita tem um retorno de 180 cruzeiros na arrecadação. Agora, com esta política de contenção de despesas do governo fica ainda mais difícil contratar mais funcionários. Para se ter uma idéia, se a Receita fosse fazer um trabalho rigoroso numa grande empresa, como uma montadora de automóveis, por exemplo, seria preciso um número grande de fiscais. Do contrário, o trabalho poderia demorar até 2 meses. Além disso, temos que melhorar a estrutura de informática. Se bem que no Paraná já foram dados os primeiros passos, com a inauguração do DARF eletrônico em Curitiba, em caráter experimental. Em breve o sistema deverá ser também estendido para o interior. Com o sistema que dispensa o preenchimento das guias de recolhimento, a Receita espera reduzir a zero o índice de erros de lançamento.

**A
Revista
ACIM
está
mudando...
para melhor
Para anunciar
DISQUE
26-1331**

N OVOS SÓCIOS

- **POSTO MARINGÁO**
Av. Colombo, 1416 – fone: 22-8541
Com. de combustíveis
- **SELETA RECURSOS HUMANOS**
R. Santos Dumont, 2489 -
fone: 22-6534
Locação de mão de obra temporária
- **DIJOV CONFECÇÕES**
Av. Pedro Taques, 1256 -
fone: 23-2538
Ind. e com. de confecções
- **CAMILA CONFECÇÕES - ATACA-
DO**
R. Joubert de Carvalho, 423 - fone:
22-0877
Com. de confecções
- **DEPÓSITO ANDRADE**
R. Presidente Castelo Branco s/n -
fone: 25-1741 - Paçandu
Materiais para construções
- **INTERCEX**
Av. Getúlio Vargas, 266 -
fone: 26-2722
Prestação de serviços em consultoria,
agenciamento e rep. coms. em com.
exterior
- **CONFECÇÕES NAT'S**
R. Joubert de Carvalho, 127 - fone:
22-5581
Ind. e com. de confec. e armarinhos
em geral
- **PROEC-ENGENHARIA CIVIL
LTDA**
Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 1242 -
fone: 24-3436
Projetos hidráulicos e elétricos
- **RESESP**
Av. Brasil, 3772 - fone: 23-0076
Trabalho temporário
- **DIOGEANA**
R. Santos Dumont, 2173
Ind. e com. de confecções
- **IMPERMAR DE GRANDE**
R. Vereador Primo Monteschio, 348 -
fone: 23-6274
Engenharia e impermeabilização
- **ULTRAJE**
Av. Brasil, 3584 - fone: 23-3033
Comércio de confecções
- **PRONEJE**
Av. Bento Munhoz da Rocha Neto,
1074 - fone: 23-2777
Construção civil, assessoria e consul-

- toria na área de engenharia civil.
- **BALÃO MÁGICO MODA
INFANTIL**
Rua Santos Dumont, 2049 -
fone: 23-3877
Indústria e comércio de confecções.
- **SHOPPING MÓVEIS**
Av. Cerro Azul, 245 - fone: 26-3973
Comércio de móveis e equipamentos
p/ escritório
- **POSTO TORRE ALTA**
Av. Prefeito Sincler Sambatti, s/n
Zona 39 - lote 1/4-C, fone: 23-1005
Comércio de combustíveis.
- **PUJANTE DISTRIBUIDORA
DE PEÇAS**
Av. Brasil, 2462 - fone: 23-6188
Comércio de peças para veículos.
- **FOX COM. E DISTRIBUIÇÃO DE
ELETRODOMÉSTICOS**
Av. Brasil, 6642 - fone: 25-1188
Atacadista de eletrodomésticos e gê-
neros alimentícios.

A SUA EMPRESA ESTÁ EM NOSSOS PLANOS



ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E INDUSTRIAL DE MARINGÁ



VOCÊ PERDEU
SEU TALÃO
DE CHEQUES?

**VIDEO
CHEQUE**
26-1331



LABORATÓRIO
são lucas

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



Junto aos associados, a diretoria da ACIM tirou propostas para levar à prefeitura

TRIBUTOS

Prefeitura concede descontos

Mais uma vez, como em todos os anos, a história se repetiu. Muito susto, principalmente entre empresários, quando a prefeitura divulgou os valores das taxas e impostos municipais para este ano.

Tudo começou quando a prefeitura reajustou o valor da UFM – Unidade Fiscal Municipal – que antes era reajustada apenas pela variação do BTN e que agora passou a incorporar também a diferença entre a variação do BTN e a inflação do período. A UFM é a base de cálculo

para a grande maioria das taxas municipais, entre elas a taxa de localização.

Diante de toda esta situação, a Associação Comercial e Industrial de Maringá se reuniu no dia 20 de dezembro com os vereadores, depois de um estudo feito pela diretoria dos índices de reajuste. Este estudo apontou que o aumento dos tributos municipais poderiam chegar a até 4.600%, como no caso da taxa de localização de alguns estabelecimentos co-

merciais e industriais, em relação ao ano passado.

Depois da reunião com os vereadores, a diretoria da Associação Comercial e Industrial reuniu-se duas vezes com o prefeito Ricardo Barros, para mostrar as dificuldades que os empresários teriam para pagar os tributos este ano. Uma das principais alegações, além do aumento excessivo, foi a situação financeira por que passa a maioria das empresas hoje.

Nas reuniões com o prefeito, a ACIM apresentou algumas propostas, que foram tiradas junto aos empresários associados e que foram analisadas pela prefeitura. Só depois de muita discussão e de muitos argumentos, o prefeito Ricardo Barros decidiu conceder desconto nos tributos. Para a taxa de localização, foi concedido desconto de 40 por cento para o pagamento em até 5 parcelas, com o primeiro vencimento em 20 de fevereiro. Para quem quiser pagar à vista, a prefeitura dará ainda um desconto de 10 por cento. Além disso, para imóveis com área acima de 3 mil e até 5 mil metros quadrados, haverá um desconto de 20 por cento e para aqueles com área superior a 5 mil metros quadrados, 30 por cento. Para o IPTU, a prefeitura vai conceder desconto de 25 por cento sobre o valor global do carnê, ou seja, incluindo as taxas que são lançadas junto com o IPTU. Isso para quem for pagar em até 12 parcelas. Para quem for pagar à vista, será dado ainda um desconto de 20 por cento.

SEMINÁRIO DE MARKETING RECESSÃO OU INCOMPETÊNCIA? REALIDADES EMPRESARIAIS

Uma análise de erros e acertos numa comunidade empresarial competente mas carente de orientação.

DATA: 26 de fevereiro de 1991

HORÁRIO: 9:00 às 18:00 horas

LOCAL: Auditório Hélio Moreira da Prefeitura de Maringá

APRESENTADOR: CARLOS ALBERTO S. RIBEIRO

– Professor Universitário

– Ex-diretor de Marketing de grandes empresas internacionais: L'Oreal de Paris, Gessy Lever, Gillete, Matarazzo, Swift Armour, Standard Oil, Norda Internacional, Lalekla S/A.

– Proferiu palestras e ministrou seminários nos EUA, França, Espanha, Itália, Alemanha, Portugal, África do Sul e Brasil

INVESTIMENTO: 100 BTN para associados ACIM e FIEP

130 BTN para os demais

incluso material didático e almoço

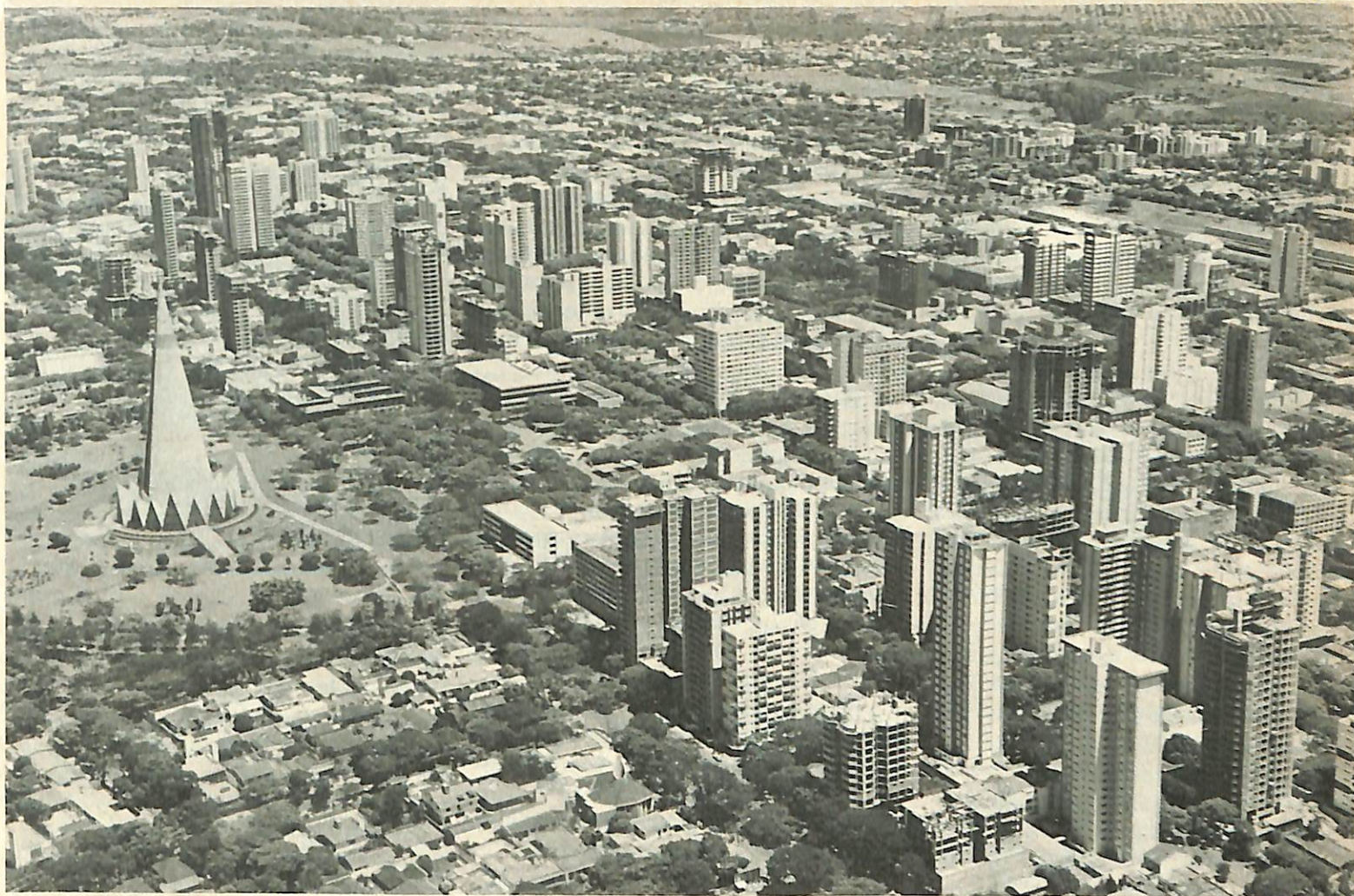
INSCRIÇÕES: na sede da ACIM, pelo fone 26-1331 com Neusa

PROMOÇÃO: Associação Comercial e Industrial de Maringá

REALIZAÇÃO: Rialvoco

APOIO: Prefeitura do Município de Maringá

Federação das Indústrias do Estado do Paraná



CAPA

Uma nova vocação

Transformar Maringá em pólo turístico. Esta idéia vem ganhando corpo na cidade e gerando também polêmica. Mas seus defensores afirmam que potencial para isso existe. Só que todos concordam que é preciso investir na estrutura da cidade, para que ela possa atrair um número maior de visitantes, fazendo com que o turismo venha a ter participação significativa na economia local

Maringá pode ser considerada uma cidade privilegiada. Além de ser pólo econômico para uma população de cerca de 2 milhões e 300 mil habitantes, ela está localizada numa região em que a agricultura forte e a agroindústria lhe garantem uma situação econômico-financeira mais cômoda do que a maioria das cidades brasileiras têm hoje. E agora começa a despontar uma nova vocação, que na opinião de muitos vai mudar o perfil de Maringá, que passará a ser considerada mais do que uma cidade verde: o turismo.

Já há algum tempo existe entre alguns grupos a idéia de transformar Maringá num pólo turístico. Apesar de dividir as

opiniões, esta idéia tem empolgado alguns empresários e até políticos, que apostam no potencial da cidade, tendo em vista principalmente o fato de Maringá ser caminho obrigatório de quem se dirige a Foz do Iguaçu. Basta dizer que cerca de 3.500 ônibus de excursão passam por mês em Maringá, levando em consideração apenas os que vêm de São Paulo com destino a Foz do Iguaçu, de acordo com os dados levantados pela Prefeitura. Isso quer dizer que toda esta gente que passa pela cidade, a partir do momento em que aqui forem criadas atrações turísticas, poderão ficar mais tempo em Maringá, o que pode ser tradu-

zido em injeção de recursos na economia local.

ENTUSIASMO – Esta idéia empolga principalmente o prefeito Ricardo Barros, que desde que assumiu, em 89, vem tentando implementar o projeto da Maringá turística. Segundo o prefeito, a criação de atrações turísticas poderia viabilizar a permanência por um tempo mais prolongado na cidade destas pessoas que vão para Foz do Iguaçu ou para o Paraguai fazer compras.

Entre estas atrações, o prefeito inclui a revitalização do Parque do Ingá, que poderia ser transformado num local de educação ecológica. Só que para viabili-

zar este projeto, a prefeitura teria, em primeiro lugar, que realizar um trabalho de saneamento em todo o parque, que hoje convive com o sério problema da erosão, que já comprometeu boa parte dos seus 50 hectares de área. O projeto da prefeitura inclui a reforma do zoológico que funciona no parque, além da construção de um anfiteatro, de um museu e de um restaurante. "Toda esta estrutura poderia transformar o Parque do Ingá num local de grande visitação", acredita o prefeito.

Outra idéia da prefeitura é a construção de um museu de história natural na cidade, com animais embalsamados vindos de várias partes do mundo. Este museu, segundo o prefeito, seria também outra forma de atrair a atenção do turista para Maringá. "E os custos, tanto da instalação com da operação deste museu, seriam relativamente baixos, já que a construção vai ser bastante simples. Além disso, nós poderíamos conseguir os animais para o acervo junto a outros museus de várias partes do mundo, que periodicamente costumam repor seus animais", explica Ricardo Barros.

Além destes, o prefeito acalenta também outros projetos para Maringá. Como, por exemplo, a construção de um monumento aos 500 anos do descobri-

mento da América, cujo projeto já está em estudos. A prefeitura pretende também construir um mirante na Zona 5, mais especificamente na Praça Pio XII. Este mirante, de acordo com o que pretende a prefeitura, terá um elevador e permitirá que as pessoas vejam toda a cidade e até a região de um ponto privilegiado. Além disso, a prefeitura está também tentando encontrar um indústria que possa fabricar o elevador panorâmico da catedral, que ainda não foi instalado, apesar de fazer parte do projeto original.

CIDADE JAPONESA – Mas a menina dos olhos do prefeito é a construção da cidade japonesa. Este empreendimento, segundo dados da prefeitura, deverá envolver investimentos da ordem de 150 milhões de dólares, com a participação do poder público e da iniciativa privada. Por enquanto o projeto ainda está em fase de estudos para a desapropriação da área, que deverá ter 70 alqueires. Segundo o prefeito Ricardo Barros, os recursos para a desapropriação do terreno já estão previstos no orçamento deste ano. "Em aproximadamente 6 anos todo o complexo da cidade japonesa já estará pronto para ser explorado pelas empresas interessadas", explica Ricardo Barros.

A cidade japonesa será um misto de empreendimento imobiliário, com centro de turismo. Ela terá uma parte destinada à construção de casas no estilo japonês, e outra com áreas de lazer, pavilhões destinados a exposições, hospital, centro de tecnologia, teleférico, campo de beisebol, além de um grande campo de golfe, com área de cerca de 30 alqueires. Com toda esta estrutura, a intenção do prefeito é encantar os próprios japoneses – principalmente os aposentados daquele



Foto: Vera Regina

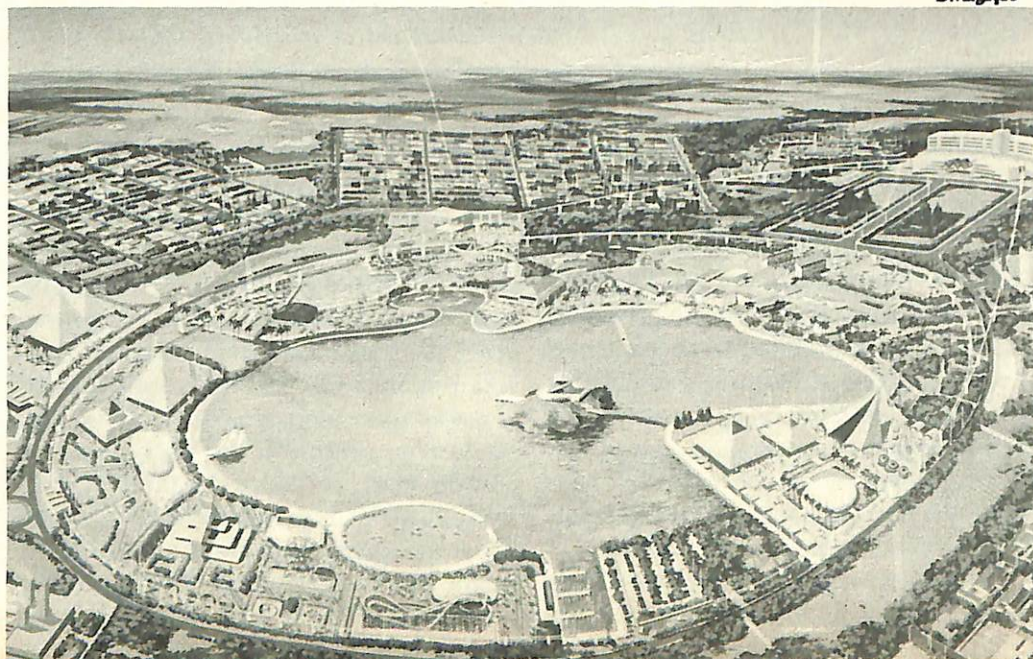
Ricardo Barros acredita no potencial turístico de Maringá

país, que além de receberem generosas aposentadorias, têm o hábito de fazer turismo internacional.

A previsão é de que estas casas venham a ser alugadas aos turistas japoneses por temporadas, especialmente durante o período de inverno, que no Japão é bastante rigoroso. Além dos japoneses, as casas poderão também ser vendidas para famílias que procuram áreas de alta segurança para morar, já que a cidade vai ser uma espécie de condomínio fechado. Mas para Maringá, segundo acredita Ricardo Barros, seria interessante mesmo atrair o turista japonês, que além de injetar dinheiro na economia da cidade, poderia também estabelecer uma espécie de intercâmbio de conhecimentos com a indústria local durante o tempo em que ficasse na cidade.

ÁGORA – Outro empreendimento

Divulgação



Restaurante

**DOM
PEPONI**

Altair Borghi

e

Daniel Dena

- Sócios Proprietários -

**PICANHA
FATIADA**

Av. Rio Branco, 56
Fone: (0442) 24-5207
MARINGÁ - PR

que muitos acreditam que irá contribuir para dar a Maringá este perfil de cidade turística, será a construção do novo centro. No projeto, denominado *Ágora*, está prevista a construção de um conjunto arquitetônico bastante arrojado no centro da cidade – tão logo o pátio de manobras da rede ferroviária seja transferido para o Parque Itaipu, o que segundo a prefeitura vai acontecer até março ou abril deste ano.

Este conjunto arquitetônico vai incluir um hotel, torres com escritórios e áreas comerciais, além do terminal de transportes, onde vai estar localizada a nova rodoviária, o terminal de transporte urbano e o terminal do metrô de superfície, ligando Maringá a Paçandu e Marialva. Todo este empreendimento, segundo informações da prefeitura, será feito em etapas. A primeira delas será a abertura das avenidas Herval e Duque de Caxias até a avenida Prudente de Moraes, o que deverá acontecer antes do aniversário da

cidade.

Reunindo todos estes projetos, a prefeitura espera atrair turistas para Maringá. Mas, junto com o turismo, a prefeitura quer viabilizar Maringá como centro de compras. Segundo Ricardo Barros, Maringá pode se transformar num centro de compras a partir da iniciativa dos próprios industriais e atacadistas, que poderiam inclusive vender aqui produtos comercializados no Paraguai, só que a preços menores. Ele cita o caso das confeções de griffes famosas, que são feitas aqui pela indústria da região até, e compradas pelos brasileiros no Paraguai como produto "importado". "A feira do vestuário, ou a VestSul, instalada no parque de exposições, é um bom exemplo de que a cidade pode se tornar um centro de compras", salienta Ricardo Barros. A VestSul recebe em média 5 ônibus por dia de lojistas de outros estados que vêm comprar mercadorias das 41 instalações da feira.



Guilzoza: "O turista quer ver algo diferente e Maringá ainda não tem"

nar junto a um shopping center que está sendo construído na av. São Paulo entre as ruas Santos Dumont e Néo Alves Martins, bem no centro da cidade. O hotel deverá ser 3 estrelas e fará parte de todo um complexo com área de 55 mil metros quadrados, incluindo shopping, um flat, várias salas comerciais e para executivos e dois cinemas.

"Este empreendimento começou a

Acreditando na hotelaria

Se Maringá pode ou não vir a ser cidade turística é um assunto que gera muita discussão. Mas uma coisa é consenso: a cidade, para receber um número maior de visitantes, teria que receber também um bom investimento na sua estrutura, o que significa a construção de mais restaurantes, hotéis, bares e coisas do tipo. Hoje a cidade começa apresentar um pequeno crescimento nesta direção, apesar da época ser de crise, o que faz os investimentos caminharem a passos lentos.

Hoje existem projetos para a construção de pelo menos 4 hotéis em Maringá. Um deles inclusive está já na fase de acabamento: é um 4 estrelas que teve a construção iniciada há 2 anos. Este empreendimento é de um grupo de empresários da cidade que resolveu investir neste setor porque acredita que daqui para frente a hotelaria vai ser um bom negócio em Maringá. Só que estes empresários apostam mais nos executivos do que propriamente nos turistas. "Maringá polariza uma região muito grande. Num raio de mais de 80 quilômetros, a maioria das pessoas depende comercialmente de Maringá. Nós acreditamos que a tendência é de que cada vez mais um número maior de executivos e empresários venha até a cidade para resolver seus negócios e com isso tenha que pernoitar aqui", afirma Hélio Costa Curta, um dos sócios do hotel que

está sendo construído.

Outro hotel que deve ter a construção iniciada em breve é o que vai funcio-



TABERNA PORTUGUESA

Autêntico Restaurante Típico

ABERTO DE 2ª NO JANTAR AOS DOMINGOS NO ALMOÇO.

SERVIMOS OS VERDADEIROS PRATOS DA
COZINHA PORTUGUESA, TAIS COMO:

O
TELEFONE
MAIS
SABOROSO
DE MARINGÁ
23-2460

Bolinho de Bacalhau
Sardinha Assada na Brasa
Arroz de Braga
10 Diferentes pratos de Bacalhau

COMPLETO SERVIÇO À LA CARTE

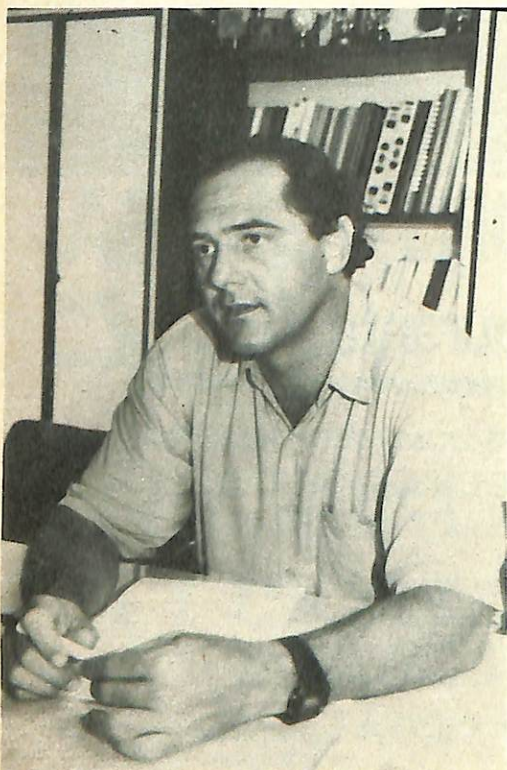
ATENDEMOS GRUPO FECHADO. Aceitamos Encomendas
Av. Tiradentes, 195 - Fone: (0442) 23-2460



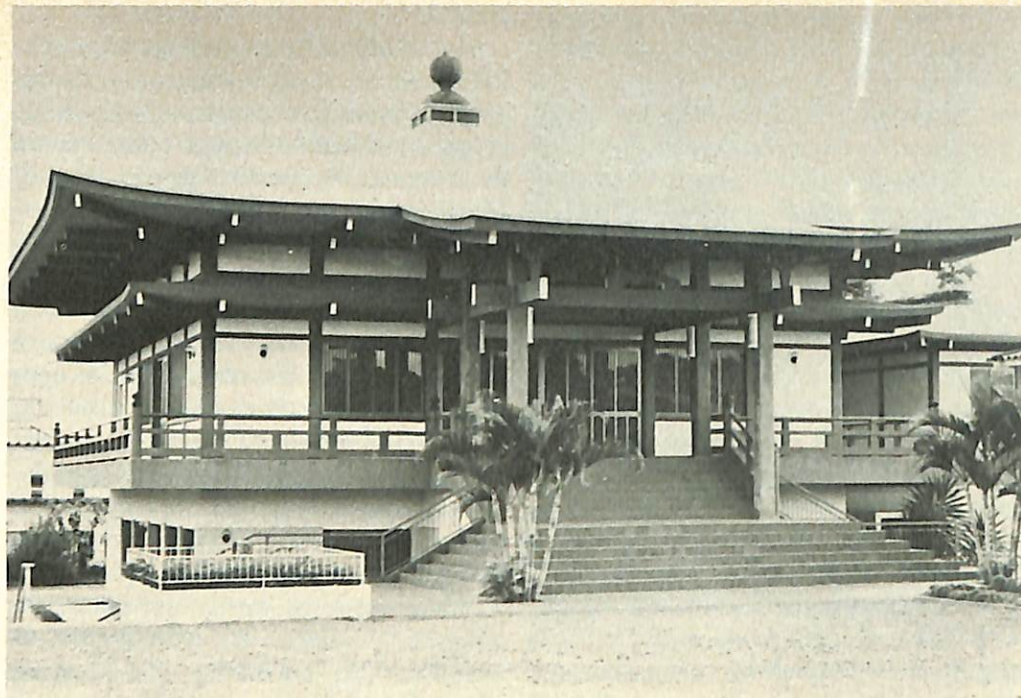
Granado: "É preciso investir na estrutura turística da cidade"

ser viabilizado depois de um estudo, que mostrou que Maringá comporta um número maior de hotéis. A cidade hoje tem poucos hotéis e restaurantes para o seu porte. Só que um empreendimento como este deverá começar a ter êxito dentro de 3 anos, que é o prazo em que deverá estar concluído", explica Pedro Granado, dono de uma das imobiliárias responsáveis pelas vendas.

Outro hotel que deverá ser construído na cidade está nos planos de um grupo de empresários ligados ao setor atacadista. O grupo está interessado em investir em hotelaria porque acredita que Maringá vai atingir um alto índice



Costa Curta acredita no aumento da clientela dos hotéis



de crescimento econômico nos próximos anos. E também na opinião destes empresários, isso significa um aumento no número de executivos que passarão a se hospedar na cidade.

"Nós acreditamos na hotelaria, mais por causa do crescimento da cidade como um todo e não por causa do turismo. O turista procura algo diferente,

que infelizmente Maringá ainda não tem. Talvez se Maringá fosse mais divulgada como cidade verde, o turista poderia vir para cá. Mas hoje falta uma boa estrutura para viabilizar a cidade turisticamente", explica Nelson Guinoza, um dos empresários do grupo. Para ele, este crescimento econômico de Maringá deverá levar algum tempo ainda, o que



Voltur
TURISMO VOLTUR - VOLPATO TURISMO LTDA.

TURISMO - EXCURSÕES - FRETAMENTOS
NACIONAL E INTERNACIONAL

Av. Guaíra, 570 - Fone: (0442) - 24-5872 - MARINGÁ-PR

fez o grupo adiar um pouco a construção do hotel.

Apesar de todo o otimismo destes empresários, tem muita gente do setor de hotelaria que acredita que a cidade não comporta um número maior de hotéis. "Acredito que a estrutura hoteleira de Maringá hoje é suficiente para atender um possível aquecimento da de-

manda, caso o turismo venha a crescer!" A opinião é de Eugênio Such, gerente de um hotel da cidade. Segundo ele, a taxa de ocupação nos hotéis de Maringá tem estado abaixo das expectativas ultimamente, e em muitas épocas a capacidade deles chega a ficar ociosa. "Existem épocas atípicas, como férias e feriados prolongados, quando a procura é maior", afirma Eugênio.

serva nativa da cidade.

Para quem é apreciador de comidas típicas, Maringá oferece algumas boas opções. Há pelo menos dois restaurantes de comida típica portuguesa na cidade, além de um de comida árabe e de vários especializados nas cozinhas japonesa e chinesa. Restaurantes italianos também não faltam: há pelo menos 4 deles.

Para hospedar quem chega, a cidade oferece, de acordo com os dados da prefeitura, 25 hotéis, entre grandes, médios e pequenos. Há um 4 estrelas e 2 de padrão 3 estrelas.

A cidade oferece ainda alguns pontos bastante interessantes, especialmente para aqueles que gostam de apreciar a arquitetura. O templo budista, uma réplica dos templos japoneses, encanta todos os que o conhecem. O mesmo pode ser dito da mesquita muçulmana, toda construída nas linhas orientais, com arcos e abóbadas, além de sua bela torre. Existem na cidade também duas capelas bastante antigas, feitas em madeira, e que conservam os detalhes da época em que foram construídas. Uma delas é a Santa Cruz, construída logo nos primeiros anos de fundação de Maringá pelos pioneiros, e que agora está sendo restaurada pela divisão de Patrimônio Histórico da prefeitura. A outra, é uma propriedade particular e foi construída há 50 anos. A chamada capela São Bonifácio foi

Divulgação



O que encontrar em Maringá

Apesar da necessidade de se criar uma estrutura para poder atrair turistas, Maringá não deixa de ter seus encantos. Há certos lugares que são visitados por muita gente que vem de fora. É o caso do Thermas de Maringá, que ocupa uma área de 240 mil metros quadrados. O clube recebe em média 1.500 pessoas por dia, nos finais de semana, que vêm de outras cidades para conhecer suas águas quentes.

Além do clube, existe também o Parque do Ingá, com uma área de 50 hectares de mata nativa, onde podem ser vistos exemplares das primeiras árvores de Maringá e da região. O parque tem também, além de um lago, um zoológico com vários animais, sem contar o fato raro de que o Parque do Ingá é uma reserva natural bem no coração da cidade, o que jus-

tifica sua fama de uma das mais verdes do país. O Bosque 2 e o Horto Florestal completam as áreas de re-

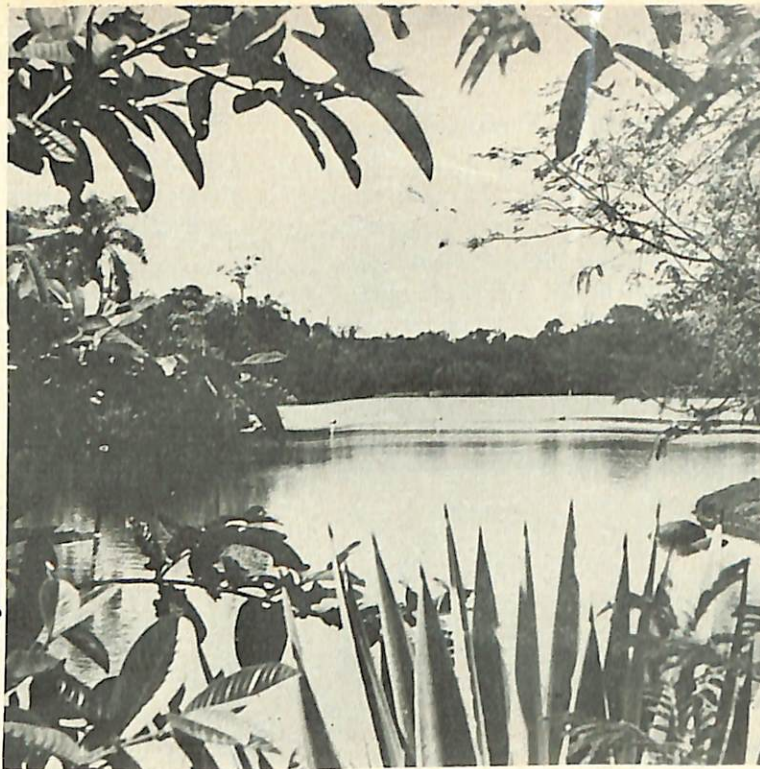
Foto: Marcos Bergamasco



O Parque do Ingá, com seu jardim japonês, é um dos locais mais visitados



Foto: Marcos Bergamasco



a primeira a ser erguida na cidade e até hoje guarda a magia de quando foi inaugurada além de vários objetos do padre alemão que a construiu, Emilio Scherer.

A catedral é mais do que um mar-

co na arquitetura de Maringá, é um verdadeiro cartão postal. Sua forma cônica e seus mais de cem metros de altura têm atraído muita gente, que chega a lotar ônibus para vê-la de

perto. Compondo o conjunto, existem os jardins que circundam a catedral, com seus espelhos d'água e suas fontes, que dão um toque verde e harmônico à construção.

O ponto de encontro mais tradicional de Maringá



Aperitivos – Bebidas nacionais e importadas
Completo Serviço À La Carte

RESTAURANTE E LANCHONETE NÁPOLI

Rua Santos Dumont, 2555 – Fone: (0442) 22-9162



**HOTEL
BERLIM**

Venha se
hospedar conosco.
Você vai
gostar.

Rua Joubert de Carvalho, 252
Fone: (0442) 22-3011
Maringá-PR

ARTIGO

Análise da Conjuntura (II)

Na última edição desta revista apresentamos um artigo sob o título "Crescimento atípico no número de títulos protestados prevê dificuldades para 1991", o qual sinalizava um possível acirramento do quadro recessivo demonstrado no mês de outubro de 1990.

Aquele artigo fez uma rápida análise do comportamento conjuntural da economia maringense. Fundamentando-se em dados empíricos obtidos junto ao departamento de Serviço de Proteção ao Crédito desta Associação e ao 1^o Ofício de Protesto de Títulos desta cidade, traçou-se um paralelo entre dois indicadores conjunturais, número de consultas ao SPC e de títulos protestados.

Enquanto parâmetros de análise conjuntural, seus desempenhos contrapõem-se na medida em que um aumento no primeiro reflete-se em contração da atividade econômica, ao passo que

um crescimento no segundo representa um aquecimento do comércio varejista e conseqüentemente da economia regional.

Assim sendo, de acordo com os números apresentados por ambos indicadores no mês de outubro de 1990, constatou-se a existência de um movimento recessivo, visto que houve um crescimento significativo no número de títulos protestados contra um modesto aumento no número de consultas ao SPC.

Baseando-se nas previsões para estes indicadores durante os dois últimos meses do ano, já assinalávamos naquele artigo para uma possível agudização deste movimento, com uma forte tendência para prolongar-se durante o ano de 1991, principalmente durante o seu primeiro trimestre por tratar-se de um período com nível de vendas sazonalmente fracas.

A partir do processamento em nosso banco de dados estatísticos dos dados referentes aos meses de novembro e dezembro de 1990 relativos aos dois indicadores, verificamos a confirmação daquela tendência. Os números que demonstraremos a seguir fundamentam nossa argumentação quanto ao declínio da atividade do comércio varejista local.

No que diz respeito ao crescimento do número de títulos protestados durante os dois últimos meses do ano, os dados levantados foram os seguintes:

Novembro de 1990 - 3.895 títulos lavrados. Em relação ao mês anterior houve um crescimento de 54,81% e comparado a igual mês do ano anterior, crescimento de 292,64%.

Dezembro de 1990 - 3.768 títulos lavrados. Em relação a novembro do

mesmo ano verifica-se um pequeno recuo da ordem de 3,26%. Porém, relativamente a dezembro de 1989, observa-se um aumento de 294,14%.

No último trimestre do ano de 1989 o valor acumulado foi de 2.809 títulos protestados, no mesmo período do ano de 1990 esta cifra salta para 10.179 títulos, um crescimento de 262,37%.

Enquanto a soma dos últimos três meses do ano de 1989 correspondeu a 29,98% do total de títulos protestados durante aquele ano, em 1990 esta soma atingiu 63,67% do acumulado janeiro a dezembro.

Para completarmos este quadro crítico, basta salientarmos que, segundo nossos cálculos, o último trimestre de 1990 comparativamente a igual período dos anos de 1984 a 1989 obteve um crescimento médio de 264,15%, com destaque para o confronto com os anos de 1985 e 1986 com percentuais de 350% e 490,93%, respectivamente, de crescimento (no acumulado outubro/dezembro dos anos de 1985 e 1986, 2262 e 1724 títulos protestados respectivamente contra 10.179 títulos protestados em 1990).

No que se refere à evolução das consultas ao SPC nos meses de novembro e dezembro de 1990, os números foram: novembro 42.531 consultas e dezembro 57.040 consultas.

Em relação ao mês de outubro de 1990 houve uma queda de 17,33% no número de consultas do mês de novembro e contrapondo-o ao mesmo mês do ano de 1989 este decréscimo é ainda maior, 21,50%.

O mês de dezembro, em virtude de apresentar um aquecimento sazonal no volume de vendas do comércio devido

ÍNDICE

<i>Análise da Conjuntura II</i>	15
<i>FGTS - Hipóteses de Saque</i>	17
<i>Mudanças na Legislação das Concordatas</i>	19
<i>Feriados 1991</i>	20
ATIVO PERMANENTE	21
<i>Ação Revisional de Aluguéis</i>	21
<i>IAPAS</i>	22

às comemorações natalinas, demonstrou uma recuperação de fôlego nas vendas a prazo em relação a novembro, obtendo um aumento de 34,11% no número de consultas. Comparando-se o resultado obtido em dezembro de 1990 com igual mês do ano de 1989, percebe-se uma pequena variação positiva de 3,36%.

Durante o quarto trimestre do ano de 1990 foram registradas 151.015 consultas contra 161.925 consultas no mesmo período do ano de 1989, portanto, um declínio de 6,74% no número de consultas.

Utilizando-se da mesma analogia empregada no caso do volume de títulos protestados e realizando-se uma comparação entre o quarto trimestre do ano de 1990 e de igual período dos

anos de 1984 a 1989, constatamos que o comportamento do número de consultas no referido período foi em média 23,96% inferior ao observado naqueles anos.

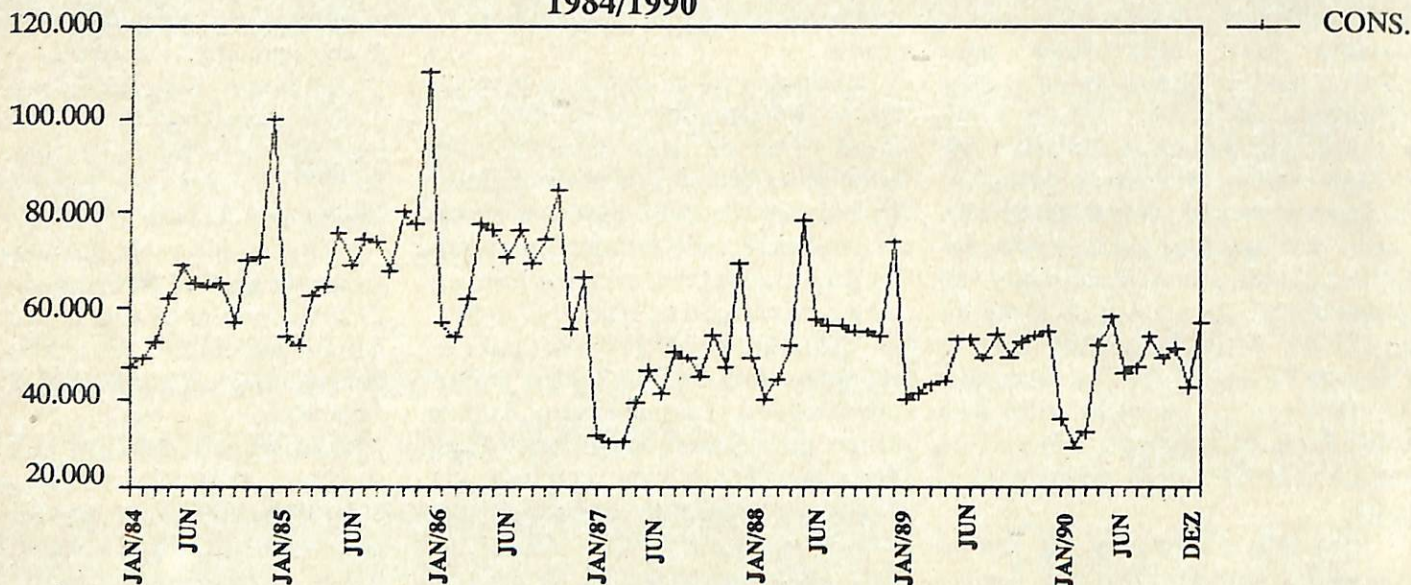
Nestes termos, tendo por base o desempenho descrito pelos indicadores analisados, somos levados a crer que o ano de 1990 comparado aos anos anteriores, no que diz respeito ao nível de atividade do comércio local, caracterizou-se como francamente recessivo.

Nas atuais circunstâncias em que se encontra a conjuntura econômica nacional é praticamente impossível e também inviável a realização de qualquer previsão quanto às perspectivas de longo prazo, visto que, até o momento, a inflação não demonstra sinais de recuo ao patamar de um dígito; a política mo-

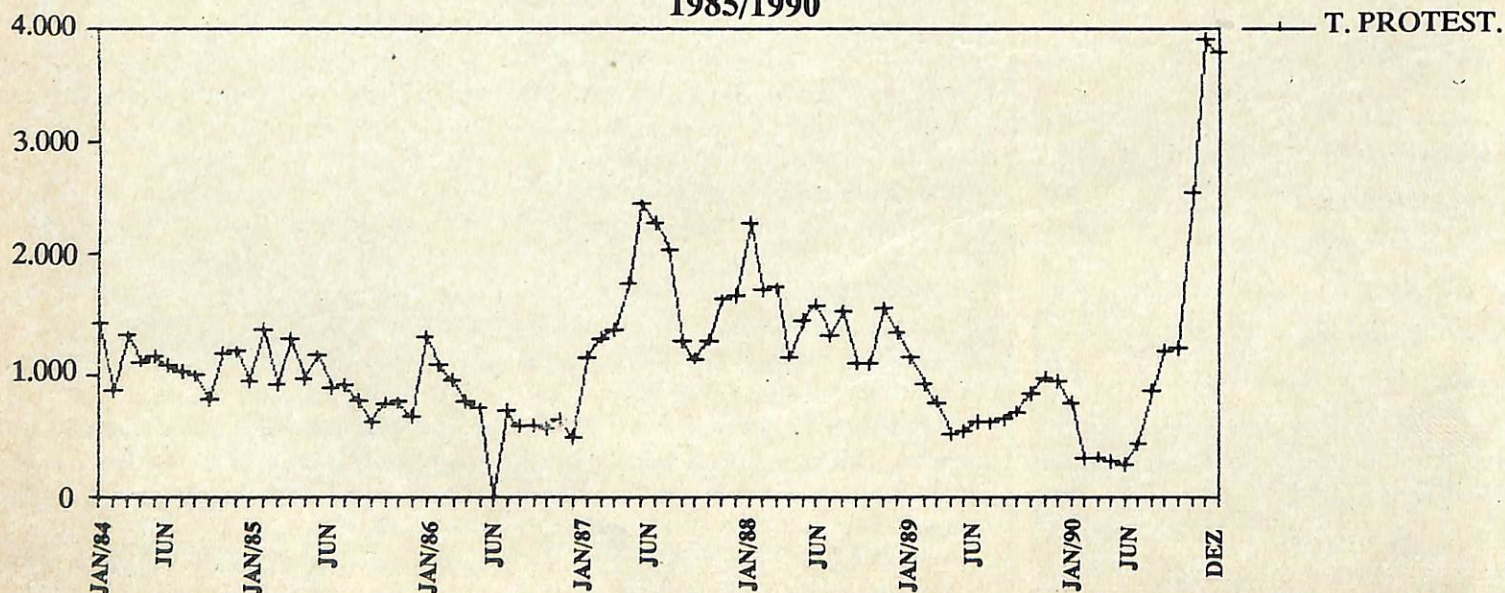
netária persiste em manter as taxas de juro em níveis elevados; inexistem instrumentos que garantam a manutenção do poder aquisitivo da massa salarial, em um momento em que as leis do mercado não são capazes de permitir esta manutenção, dado à fragilidade financeira em que se encontram as pequenas e médias empresas e aos ajustes internos efetuados pelas grandes empresas para melhor absorverem o impacto recessivo (enxugando suas folhas de pagamento). Além destes fatores um outro agravante constitui-se na interiorização do recrudescimento da recessão dos países desenvolvidos, proporcionada pelo aumento das tensões da crise do golfo Pérsico, com reflexos imediatos sobre os preços do petróleo.

José Adirson Gianotto Nascimento
Assessor Econômico

NÚMERO DE CONSULTAS AO S.P.C. 1984/1990



ESTATÍSTICA DE T. PROTESTADOS 1985/1990



ANOS/MESES

Fundo de garantia por tempo de serviço (FGTS) - Hipóteses de Saques

A Caixa Econômica Federal – CEF, na qualidade de Agente Operador do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço-FGTS, e tendo em vista o disposto no art. 7º, inciso II, da Lei 8.036/90, regulamentada pelo Decreto 99.684/90, baixa a seguinte instrução disciplinando a movimentação nas contas vinculadas do FGTS, por empregado ou empregador.

1 – A partir de 26/12/90, as hipóteses de movimentação de contas vinculadas passam a ser representadas pelos seguintes códigos:

código	sacador	especificações do saque
01	Trabalhador ou diretor não empregado	<p>MOTIVO</p> <p>a) despedida, pelo empregador, sem justa causa, inclusive indireta;</p> <p>b) rescisão antecipada, do Contrato de trabalho, por prazo determinado ou por obra certa;</p> <p>c) Exoneração do diretor não empregado sem justa causa, por deliberação do órgão ou da autoridade competente.</p> <p>CONDIÇÃO</p> <p>a) Apresentação do termo de Rescisão do Contrato de Trabalho, homologado, quando for o caso, onde conste o pagamento dos depósitos devidos na rescisão contratual e do valor correspondente a 40% do total dos depósitos relativos à vigência do contrato, acrescidos de atualização monetária e juros;</p> <p>b) Sentença irrecorrível da Justiça do Trabalho, quando a rescisão resultar de reclamação trabalhista;</p> <p>c) Ata da Assembléia que deliberou pelo afastamento do diretor ou ato próprio da autoridade competente.</p> <p>QUANTUM – Valor da parcela da conta vinculada correspondente ao período trabalhado na empresa.</p>

02	Trabalhador	<p>MOTIVO – Rescisão do Contrato de Trabalho inclusive do Contrato a Termo, por motivo de culpa recíproca ou de força maior.</p> <p>CONDIÇÃO – Apresentação de certidão ou cópia de sentença irrecorrível na Justiça do Trabalho.</p> <p>QUANTUM – Valor da parcela da conta vinculada correspondente ao período trabalhado na empresa.</p>
03	Trabalhador ou diretor não empregado	<p>MOTIVO – Rescisão de Contrato de Trabalho por extinção total da empresa, fechamento de quaisquer de seus estabelecimentos, filiais, ou agências, supressão de parte de suas atividades ou, ainda, falecimento do empregador individual.</p> <p>CONDIÇÃO – Apresentação do termo de rescisão contratual, comprovação através de declaração escrita da empresa, suprida, quando for o caso por decisão judicial transitada em julgado ou Ata da Assembléia que deliberou pela extinção da empresa ou, ainda, distrato social.</p> <p>QUANTUM – Valor da parcela da conta vinculada, correspondente ao período trabalhado na empresa.</p>
04	Trabalhador ou diretor não empregado	<p>MOTIVO – Extinção normal do Contrato a Termo, inclusive o dos trabalhadores temporários (Lei 6.019/79) ou término do mandato do diretor não empregado que não tenha sido reconduzido ao cargo.</p> <p>CONDIÇÃO – Apresentação da cópia do instrumento contratual no caso de Contrato a Termo, ou de cópia da Ata</p>

É BOM VOCÊ PODER CONTAR COM UMA EMPRESA  PARA:

- Limpeza e conservação em geral de Condomínios e Empresas
- Limpeza geral em final de obra em edifícios
- Limpeza de carpete com maquinário específico

COM 20 ANOS DE TRADIÇÃO E  ATÉ NO NOME!



(0442)22-8223

PARANÁ

		da Assembléa que comprova o término do mandato, em se tratando de diretor não empregado. QUANTUM – Valor da parcela da conta vinculada correspondente ao período trabalhado na empresa.			Observação: Na hipótese de se tratar de trabalhador avulso, acrescentar ao código de saque a letra “a”. QUANTUM – Valor resultante do rateio, em partes iguais, do total da conta vinculada, entre os dependentes habilitados.
05	Trabalhador ou diretor não empregado	MOTIVO a) aposentadoria, inclusive por invalidez b) rescisão de contrato a pedido do trabalhador em razão do novo vínculo empregatício firmado após a aposentadoria. CONDIÇÃO a) apresentação de documento fornecido pela Previdência Social ou órgão equivalente; b) Além do documento citado na alínea “a”, conforme o caso, deverá ser apresentado o termo de Rescisão Contratual ou cópia da Ata da Assembléa que comprove o término do mandato ou o pedido de exoneração do diretor não empregado. Obs.: Na hipótese de se tratar de trabalhador avulso, acrescentar ao código de saque a letra “a”. QUANTUM – Total.	26	Empregador	MOTIVO – Rescisão ou extinção do Contrato de Trabalho de empregado com tempo de serviço anterior a 05/10/88, na condição de não optante, não tendo havido pagamento de indenização. CONDIÇÃO – Apresentação de termo de rescisão contratual homologado nos termos do art. 477 da CLT ou, na sua falta, certidão de inexistência de reclamação trabalhista em curso, fornecida pela Justiça do Trabalho, bem como documentos que comprovem a perda do vínculo empregatício há mais de dois anos. QUANTUM – Total da conta em nome do trabalhador na condição de não optante.
06	Trabalhador avulso	MOTIVO – Suspensão do trabalho avulso por período igual ou superior a noventa dias. CONDIÇÃO – Apresentação de declaração assinada pelo sindicato representativo da categoria profissional. QUANTUM – Valor da parcela da conta vinculada correspondente ao período de trabalho na condição de avulso.	27	Empregador	MOTIVO – Efetivação do depósito de que trata o artigo 73 ou o pagamento de que trata o artigo 6º, ambos do Regulamento do FGTS. CONDIÇÃO – Apresentação do Termo de Transação homologado ou da guia de recolhimento, da relação de empregados, e da declaração de opção pelo FGTS, se esta foi realizada antes de 05/10/88. QUANTUM – Total da conta em nome do empregado, referente ao período trabalhado na condição de não optante.
10	Empregador	MOTIVO – Rescisão do Contrato de Trabalho do empregado, com tempo de serviço anterior a 05/10/88, na condição de não optante, tendo havido pagamento de indenização. CONDIÇÃO – Apresentação do Termo de Rescisão do Contrato de Trabalho, homologado na forma prevista nos parágrafos do art. 477 da CLT, do qual conste em destaque, a parcela correspondente à indenização paga QUANTUM – Total da conta em nome do trabalhador, referente ao período trabalhado na condição de optante.	87	Trabalhador	MOTIVO – Permanência da conta vinculada por três anos ininterruptos, a partir de 15/05/90 sem crédito de depósito. CONDIÇÃO – Requerimento dirigido ao banco arrecadador e pagador. QUANTUM – Total.
			88	Pessoa indicada pelo juiz	MOTIVO – Determinação judicial. CONDIÇÃO – Apresentação de alvará judicial. QUANTUM – Valor indicado no alvará.
23	Dependentes do trabalhador ou do diretor não empregado	MOTIVO – Falecimento do trabalhador ou do diretor não empregado. CONDIÇÃO – Apresentação da declaração de dependentes habilitados, com identificação e data de nascimento de cada dependente, fornecida pela Previdência Social.	2 – Na hipótese do código 26, o Instituto Nacional de Seguro Social – INSS, através da Gerência de Atendimento de Relação do Trabalho, dará a necessária autorização para o saque. 2.1 – Para tanto, o sacador deverá preencher o Termo de Rescisão de Contrato de Trabalho instituído pela Portaria nº 3.750, de 23/11/90, em 04 vias, nos campos 01 a 24 e 52, cabendo ao INSS promover a autorização, excepcionalmen-		

te, no campo 57 do referido documento.

3 – Nas hipóteses previstas nos códigos 23 a 88, caberá ao Banco Depositário, à vista do documento apresentado pelo sacador, emitir o Termo de Rescisão de Contrato de Trabalho, para fins de pagamento do saque, bem como reter os cita-

dos documentos que deverão ser apresentados quando da solicitação de ressarcimento junto à CEF.

4 – Esta circular entrará em vigor no dia 26/12/90, revogando os itens 87, 88, 92 e 97 da POS nº 02/78, de 21/12/78, e demais disposições em contrário.

Mudanças na legislação da concordata

A Medida Provisória nº 266 de 19 de Novembro de 1.990 (D.O.U. 20/11/90), que dispõe sobre a nova LEI DAS FALÊNCIAS, publicada no Caderno Técnico desta Revista, nº 306, de Dezembro/90, foi transformada em Lei sob o nº 8.131 de 24/12/90 e publicada no Diário Oficial da União em 26/12/90, com as seguintes modificações:

O artigo 159, V, da Medida Provisória nº 266/90, estabelecia que fossem elaboradas auditorias relativas às demonstrações financeiras (balanço patrimonial, demonstração de lucros ou prejuízos acumulados, demonstração do resultado desde o último exercício social), por auditores ou contadores – desde que inexistentes aqueles na localidade, independentes e legalmente habilitados. Este inciso caiu com a publicação da Lei nº 8.131/90.

Já o artigo 163, §§ 1º e 2º, estabelecia que:

“§ 1º – Os créditos legalmente habilitados serão monetariamente atualizados e vencerão juros, nos termos e condições que anteriormente houverem sido acordados entre devedor e credor”.

“§ 2º – Se não houver ajuste a respeito, os créditos legalmente habilitados serão monetariamente atualizados de acordo com a variação do Bônus do Tesouro Nacional e os juros serão calculados à taxa de doze por cento ao ano,

tudo a partir da data do ajuizamento do pedido de concordata”.

Com a publicação da Lei nº 8.131/90, o § 1º do Art. 163, passou a ter a seguinte redação: “Os créditos sujeitos à concordata serão monetariamente atualizados de acordo com a variação do Bônus do Tesouro Nacional = BTN, e os juros serão calculados a uma taxa de até doze por cento, a critério do Juiz, tudo a partir da data do ajuizamento do pedido da concordata com relação às obrigações até então vencidas, e, em relação as obrigações vincendas, poderá o devedor optar pelos termos ou condições que anteriormente houverem sido acordados, sendo essa opção eficaz para o período anterior aos vencimentos constantes das obrigações respectivas, aplicando-se após os vencimentos a regra deste parágrafo”.

Através do exposto, tem-se que: Com a Medida Provisória nº 266/90, o índice de correção monetária aplicado aos créditos legalmente habilitados, era o pactuado no contrato. Na ausência deste, valeria a indexação plena do Bônus do Tesouro Nacional. Com a Lei nº 8.131 de 24/12/90, para as obrigações até então vencidas aplica-se a variação do Bônus do Tesouro Nacional, sendo que, para as prestações vincendas aplica-se os termos e condições que anteriormente houverem sido acordados.

Horas Extras - Habitualidade

As horas suplementares prestadas habitualmente, durante pelo menos um ano, asseguram ao empregado o direito à indenização correspondente ao valor de um mês das horas suprimidas para cada ano ou fração igual ou superior a seis meses de prestação de serviços acima da jornada normal. O cálculo observará a média das horas suplementares efetivamente trabalhadas nos últimos 12 meses, multiplicadas pelo valor da hora extra do dia da supressão.

Enunciado 291

A livre negociação dos aluguéis agora é lei

A regra da livre negociação entre inquilinos e proprietários, para a fixação dos índices de reajuste dos aluguéis agora é Lei.

A Lei, publicada em 04 de Janeiro de 1.991 com o número 8.157, determina que nas locações RESIDENCIAIS e COMERCIAIS o reajuste do aluguel seja feito com base nos índices livremente negociados entre as partes, dentre os publicados pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE), ou por órgão oficial. Não valem os índices de variação do câmbio nem do salário mínimo.

Também foi consolidada a autorização para que, nas ações revisionais, os Juízes possam fixar um aluguel provisório que não exceda oitenta por cento do valor indicado na petição inicial, até que seja proferida a sentença final.

Esta Lei nada estabelece sobre o reajustamento do aluguel na locação predial urbana, isto é, sobre a periodicidade do reajuste não inferior a seis meses, e sobre o prazo de três anos para ação revisional, contados do início do contrato ou da data do último acordo. Sendo que, esta matéria ainda é regulada por Medida Provisória, e poderá ser modificada pelo Congresso Nacional.

Aviso Prévio Renúncia pelo empregado

O direito ao aviso prévio é irrenunciável pelo empregado. O pedido de dispensa de cumprimento não exige o empregador de pagar o valor respectivo, salvo comprovação de haver o prestador dos serviços (empregado) obtido novo emprego.

Referência: CLT artigos 8º, 9º e 487
Súmula 276

Nota da redação: O empregador terá de obter a comprovação através de Declaração autenticada da nova empresa a qual o empregado prestará serviços e se possível o novo registro na CTPS. Na falta do mencionado acima, o empregado poderá requerer a indenização dos dias que faltam para o término do aviso prévio

Feriados 1991

Janeiro

Dia 1º - Terça-feira - Confraternização Universal
Lei nº 662 de 06/04/49

Março

Dia 29 - Sexta-feira - Paixão
Lei Municipal nº 512 de 22/03/67

Abril

Dia 21 - Domingo - Tiradentes
Lei nº 1266 de 08/12/50

Maior

Dia 1º - Quarta-feira - Dia do Trabalho
Lei nº 662 de 06/04/49

Dia 10 - Sexta-feira - Aniversário de Maringá
Lei Municipal nº 512 de 23/03/67

Setembro

Dia 07 - Sábado - Independência do Brasil
Lei nº 662/49

Outubro

Dia 12 - Sábado - Nossa Senhora Aparecida
Lei nº 6802 de 30/06/80

Novembro

Dia 15 - Sexta-feira - Proclamação da República
Lei nº 662/49

Dezembro

Dia 25 - Quarta-feira - Natal
Lei nº 662/49

Dias comemorativos, que não são feriados determinados por lei, apenas os usos e costumes é que determinaram a não existência de trabalho:

Fevereiro

Dia 12 - Terça-feira de Carnaval
Dia 13 - Quarta-feira de Cinzas

Novembro

Dia 02 - Sábado - Finados
OBS.: Até 29/10/90, os feriados que recaíssem de terça-feira a sexta-feira eram comemorados por antecipação nas segundas-feiras. Essa regra, contudo, deixou de ser aplicada com a revogação da Lei nº 7320/85 pela 8087/90 (Revista Acim - Dezembro/90 pág. 21); passando todos os feriados a serem comemorados nas respectivas datas.

Lei define crimes contra a Ordem Econômica

O Presidente Fernando Collor de Mello sancionou a Lei nº 8.137, que define crimes contra a ordem tributária, econômica e contra as relações de consumo. A nova legislação reúne o conteúdo das medidas provisórias de números 153 e 156.

De acordo com a lei, o infrator que for enquadrado nos crimes mencionados estará sujeito à pena mínima de seis meses de detenção e multa, enquanto o máximo pode chegar a oito anos de reclusão mais a multa estipulada. Em termos financeiros ou pecuniários, os valores variam de 5 mil a 5 milhões de Bônus do Tesouro Nacional (BTN). Com base no artigo 10, e dependendo do caso, o Juiz poderá reduzir a multa até a décima parte ou elevá-la até dez vezes.

Constitui crime contra a ordem tributária suprimir ou reduzir tributo, ou contribuição social e qualquer acessório, mediante omissão de informação ou prestação de informação falsa à Fazenda Nacional, fraudar a fiscalização tributária; falsificar ou alterar nota fiscal, fatura, duplicata, nota de venda, ou qualquer outro documento dessa natureza; e negar ou deixar de fornecer, quando obrigatório, nota fiscal ou documento equivalente, relativo à venda de mercadoria ou prestação de serviço.

Fazer declaração falsa ou omitir declaração sobre rendas ou bens também

constitui crime.

Os crimes contra a ordem econômica e as relações de consumo estão definidas no artigo 4º da Lei. Estão enquadradas neste item as práticas de "dumping", trustes e formação de cartéis. Com isso, passam a ser considerados crimes contra a ordem econômica o abuso do poder econômico para domínio de mercado ou eliminação total ou parcial da concorrência, fixação artificial de preços e elevação de preço, sem justa causa, valendo-se do monopólio natural ou de fato.

No âmbito das relações de consumo, a lei define como crime o fato de favorecer ou preferir, sem justa causa, comprador ou freguês, ressalvados os sistemas de entrega ao consumo por intermédio de distribuidores ou revendedores, vender ou expor mercadorias cuja embalagem esteja em desacordo com as especificações legais, fraudar preços por meio de alteração, sem modificação essencial ou de qualidade, elementos tais como especificação técnica, marca, volume, descrição ou acabamento, sonegar insumos ou bens com fins especulativos, etc.

A lei determina que caberá ao Departamento Nacional de Abastecimento e Preços providenciar a desapropriação de estoques quando e se necessário, a fim de evitar crise no mercado ou colapso no abastecimento.

Rendimento do Trabalho Assalariado

Cálculo do Imposto de Renda na Fonte Base de Cálculo - Dedução

Até 31/12/90 A partir de 01/01/91

DEPENDENTE: 40 BTN por dependente, até o limite de 5 dependentes.

PENSÃO ALIMENTÍCIA: valor efetivamente pago pela pessoa física por força de acordo ou decisão judicial.

CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA: Não é permitido a dedução.

DESPESAS MÉDICAS: Valor das despesas médicas que excedesse a 5% do rendimento bruto mensal.

DEPENDENTE: 40 BTN por dependente, até o limite de 5 dependentes.

PENSÃO ALIMENTÍCIA: valor efetivamente pago pela pessoa física por força de acordo ou decisão judicial.

CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA: Valores pagos à Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

DESPESAS MÉDICAS: Não é mais permitida a dedução no cálculo do imposto pago mensalmente. Poderá ser deduzido, na Declaração de Rendimentos Anual, o total das despesas médicas efetuadas no ano-base, independen-

CUSTAS JUDICIAIS: Despesas com ação judicial necessárias ao recebimento de rendimentos acumulados, inclusive das despesas de advogados que não tenham sido indenizadas.

te de qualquer limite
CUSTAS JUDICIAIS: Despesas com ação judicial necessárias ao recebimento de rendimentos acumulados, inclusive das despesas de advogados que não tenham sido indenizadas.

Correção Monetária do Balanço

Valor BTN Fiscal de 31/12/90 = 103,5081

Fund. Legal: Ato Declaratório 230 CST

Amortização Depreciação Exaustão

Média anual do BTN Fiscal do período de 01/01/90 a 31/12/90 = 51,5818

PIS/PASEP CADASTRAMENTO PORTARIA INTERMINISTERIAL 13-A

A MINISTRA DE ESTADO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO e o MINISTRO DE ESTADO DA INFRA-ESTRUTURA, no uso da atribuição que lhes confere o artigo 87, parágrafo único, inciso II, da Constituição, e tendo em vista o disposto no Decreto-lei nº 200, de 25/02/67, na Lei 8.028, de 12/04/90, no Decreto nº 99.179, de 15/03/90, e nos arts. 147 e seguintes e 213 e seguintes do Decreto nº 99.244, de 10/05/90, **CONSIDERANDO** que é objetivo do

Programa Federal de Desregulamentação contribuir para maior eficiência e menor custos dos serviços prestados pela Administração Pública Federal e atender satisfatoriamente os usuários desses serviços;

CONSIDERANDO que o atual sistema de cadastramento de empregados detentores do direito ao recebimento do abono anual de que trata o art. 239, § 3º da Constituição, deve ser aprimorado principalmente no que diz respeito à simplificação de procedimentos burocráticos, otimização de controles de descentralização dos serviços prestados aos beneficiários;

CONSIDERANDO que a utilização compartilhada de estruturas existentes de órgãos e entidades da administração Federal para a prestação de diferentes serviços públicos representa economia e racionalização;

CONSIDERANDO, finalmente, que tais serviços, em função de suas características, podem ser melhor prestados conjuntamente pela Caixa Econômica Federal e pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - ECT, em razão de disponibilidade e especializações de seus recursos humanos e técnicos e da presença da rede postal em todo território nacional, resolvem:

Art. 1º - A Caixa Econômica Federal e a ECT promoverão, no prazo de trinta dias, a integração de seus serviços com objetivo de expandir o atendimento, por intermédio da rede postal, do cadastramento que identifica os empregados detentores do direito ao recebimento do abono anual de que trata o art. 239, § 3º da Constituição.

Art. 2º - A integração dos serviços a que se refere o artigo anterior far-se-á mediante convênio a ser celebrado entre mencionadas entidades.

ATIVO PERMANENTE

A Instrução Normativa nº 2, da DRF, estabelece o valor de Cr\$ 3.900,00 (três mil e novecentos cruzeiros) como limite para dedução, como despesa operacional, de bens do Ativo Permanente, vigente o período de 01/01/91 a 31/12/91.

FINSOCIAL Alteração de alíquota

Fica majorada a alíquota para 2% (dois por cento) relativo ao faturamento que vier a ocorrer a partir de 1º de março de 1991.

FUNDAMENTO LEGAL: Lei 8147/90
Ato Dec. Normativo nº 1 - CST /91

FINSOCIAL Isenção - Microempresas e Sociedades Civis

De acordo com o Ato Declaratório Normativo nº 3, de 16/01/91, o Coordenador do Sistema de Tributação, declara que:

I - as microempresas continuam gozando da isenção prevista no art. 11, inciso VI (contribuições ao PIS) e ao Fundo de Investimento Social - (FINSOCIAL), da Lei nº 7256, de 27/12/84.

II - as sociedades civis, de que trata o art. 1º do Decreto-lei nº 2397, de 21/12/87, continuam gozando da isenção relativa à contribuição para o FINSOCIAL, na forma prevista no art. 4º do Decreto-Lei nº 2429, de 14/04/88.

Ação Revisional de aluguéis Possibilidade de propositura durante o curso de ação para retomada do imóvel

A ação de despejo tem por objetivo a retomada do imóvel locado, enquanto que a ação revisional almeja adequar um aluguel ao seu valor de mercado, o qual deverá ser pago; em caso de procedência da ação, desde a citação da ação revisional.

Portanto, não haverá qualquer óbice na propositura das duas ações.

O que, na prática pode acontecer

O consumo sob novas regras

Agora, no próximo mês, entra em vigor o novo Código de Defesa do Consumidor. Apesar do atraso com que foi criado, o Código representa uma inovação na legislação brasileira, que vai trazer mudanças no dia-a-dia de consumidores, fabricantes, comerciantes e prestadores de serviço

Até setembro do ano passado, o Brasil ainda não tinha uma lei específica de proteção aos direitos do consumidor. Com a nova Constituição, promulgada em 1988, ficou estabelecida a criação do Código de Defesa do Consumidor. Apesar de ter sido previsto que este código seria criado 120 dias depois da promulgação da nova carta, ele só saiu mesmo em setembro do ano passado — confirmando a tradição de que tudo no Brasil anda devagar — e passará a vigorar a partir de março.

O Código de Defesa do Consumidor foi criado a partir de estudos feitos na legislação dos Estados Unidos e de alguns países da Europa, que já têm leis específicas sobre o assunto há algum tempo. A novidade é que no Brasil todas as leis que se referem aos direitos do consumidor foram reunidas no Código, ao contrário do que acontece nestes países.

A partir de março, quando o novo código entrar em vigor, muitas situações que acontecem com certa frequência hoje passarão a ser consideradas crime contra a economia popular. A nova lei estabelece as normas referentes à política nacional de consumo e os direitos básicos do consumidor, assim como as penalidades para os infratores.

RESPONSABILIDADE — Segundo o Promotor de Defesa do Consumidor em Maringá, Joel Coimbra, com o Código em vigor muitos detalhes que antes passavam despercebidos por fabricantes e comerciantes, terão que ser observados com maior rigor. Ele cita como exemplo a venda de produtos com defeitos. “O fabricante é responsável não só pelos defeitos que seus produtos possam apresentar, como também pelos danos causados pela impropriedade deles”. O promotor cita casos corriqueiros, daqueles que se encontra nos jornais quase que diariamente, como medicamentos vencidos ou até mesmo com embalagens trocadas. Nestes casos o fabricante poderá res-

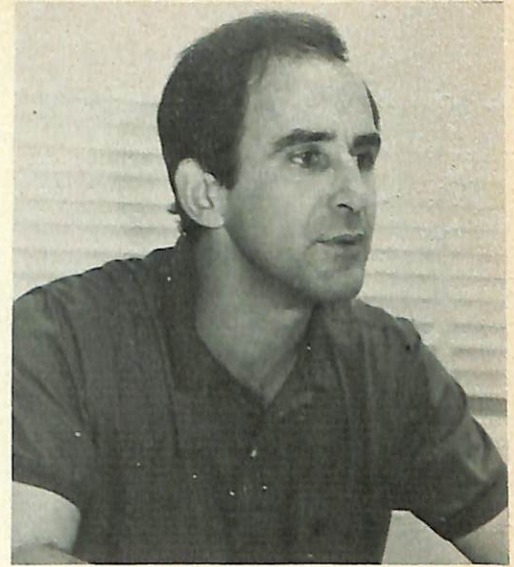
ponder penalmente, com base no que determina o Código.

O comerciante também pode ser responsabilizado nestes casos ou se colocar à venda produtos fora das especificações. “É o que o direito costuma chamar de solidariedade. Por exemplo, digamos que o comerciante coloque em suas prateleiras um produto que tenha qualquer tipo de problema e que na embalagem não haja a identificação do fabricante. Quem vai responder, no caso de uma ação movida pelo consumidor, será este comerciante”, explica o promotor.

Por isso Joel Coimbra chama a atenção para a importância de que todos, consumidores, fabricantes e comerciantes, tenham conhecimento do que o Código de Defesa do Consumidor estabelece. “Cada caso será analisado separadamente. Com o Código vai ficar mais fácil ao consumidor que se sentir lesado entrar na justiça”, avisa Joel Coimbra.

PUBLICIDADE — Outra mudança considerada importante pelos juristas na nova lei de proteção ao consumidor são as penalidades previstas para quem fizer propaganda enganosa de produtos ou mesmo de serviços. “O Código estabelece que o fabricante ou comerciante deverá colocar seu produto à venda de acordo com o que ele anunciou nos meios de comunicação. Isso equivale a dizer que a mercadoria que está na loja deverá corresponder às qualidades, preços e condições de pagamento anunciadas na publicidade”, explica Joel Coimbra. Segundo ele, a partir de março, a propaganda deverá mostrar também os riscos que um produto possa trazer à saúde do consumidor. Com isso, os juristas acreditam que haverá maior policiamento principalmente das propagandas de medicamentos, hoje veiculadas fora de qualquer critério e sem mostrar os perigos da automedicação.

PRODUTOS IMPORTADOS — Com a entrada em vigor do Código de Defesa



Joel Coimbra: é importante o conhecimento do novo Código

do Consumidor serão também estabelecidas algumas regras para a comercialização de produtos importados. Com a política de abertura de mercado do governo federal, cresceu muito o número de produtos importados comercializados no país. E com ele, cresceram também os problemas com peças de reposição, quase nunca encontradas nos revendedores de importados. “Agora o importador será obrigado a assegurar a oferta de peças de reposição dos produtos que colocar à venda, assim como será também responsável por possíveis defeitos que eles possam apresentar”, afirma Coimbra.

A nova lei de defesa do consumidor traz também dispositivos que visam coibir abusos no comércio. Um exemplo é a especulação de estoque, que costuma acontecer com frequência em épocas de instabilidade na política econômica e de inflação alta. Muitos comerciantes retiram determinados produtos das prateleiras, escondendo o estoque, prevendo futuras altas de preço. “A lei vai ser rigorosa neste sentido e a partir da denúncia será feita a fiscalização e o que o comerciante tiver em estoque será obrigado a colocar à venda”, explica o promotor.

As penalidades previstas no Código de Defesa do Consumidor são uma novidade, se comparadas ao que vigorava antes de sua criação. Elas não são nada brandas, especialmente no que se refere às multas, que podem ser aplicadas em caso de infração de qualquer artigo do código: elas podem ser de 300 a 3 milhões de BTN. Além disso, dependendo do caso, poderá haver apreensão e inutilização do produto, ou até a cassação da licença de funcionamento do estabelecimento. A nova lei prevê também pena de detenção para os infratores, que pode ser de 6 meses a 2 anos.



Said Ferreira: planejamento familiar como uma das principais metas

18º Almoço Empresarial

O último almoço empresarial promovido pela Associação Comercial e Industrial de Maringá em 90 aconteceu no dia 11 de dezembro. O convidado para a palestra deste dia foi o deputado federal eleito por Maringá, Said Ferreira. Ele falou para vários empresários, vereadores e políticos da cidade.

Said começou colocando para os convidados seu plano de trabalho na Assembleia, o mesmo proposto por ele durante a campanha. Uma de suas metas, segun-

do falou aos presentes, é a reforma administrativa, que deixaria para o governo federal as chamadas obrigações de Estado, enquanto os estados e municípios seriam os administradores. "O município é melhor gerente do que o estado, que por sua vez é melhor gerente que o governo federal. Pretendemos lutar pela reforma administrativa, e principalmente por maior repasse de recursos, para que estados e municípios possam realmente administrar".

O deputado lembrou que isso poderá ser viabilizado através da reforma constitucional. Ele colocou que considera a Constituição, apesar de tudo, um avanço para determinados setores. "Do ponto de vista tributário, por exemplo, ela trouxe alguns avanços. Hoje o município teve um aumento de cerca de 30% na arrecadação, porque ele passou a ter maior participação em alguns impostos, como o ITBI e o ICMS".

Outro ponto de seu programa de trabalho que Said ressaltou durante a palestra foi o planejamento familiar, uma das bandeiras de sua campanha. Ele começou dizendo que a Constituição garante ao casal o direito ao planejamento familiar. "Por isso, nós queremos regulamentar os recursos, para que os casais possam ter acesso ao planejamento familiar nos próprios postos de saúde do município. É preciso uma consciência de planejamento de família para que se possa construir uma comunidade", colocou Said.

O deputado ressaltou durante a palestra que a obrigação de quem está no Legislativo é conseguir a viabilização de recursos. E neste trabalho ele disse que já tem algumas metas para Maringá e região, mas pediu às associações e entidades que levem até o Legislativo as reivindicações da comunidade.

Convênios médicos

Esta é a relação de médicos, dentistas e psicólogos conveniados com a Associação Comercial e Industrial de Maringá. O associado que quiser utilizar o convênio, deve ir até a sede da Associação, onde poderá pegar a requisição para o atendimento.

Dr.º Noeli Sanches Lisboa

Especialidade: Psicóloga – Psicoterapia infantil, atendimento de adolescentes e adultos e orientação vocacional.

Desconto: 50% em cada sessão.

Endereço: Rua Néo Alves Martins, Edf. Centro Médico – sala 204 – fone: 24-9738

Horário: de segunda a quarta-feira, das 8h30m às 11h30m.

de sexta-feira, das 8h30m às 11h30m e das 13h30m às 17h30m.

sábado, das 8h30m às 11h30m.

Dr. Wesley Falcão Tuler

Especialidade: dentista

Desconto: 10% e orçamento parcelado

Endereço: Rua Néo Alves Martins, 3415

– fone 24-5600

Dr. José Ramos Martins

Especialidade: Clínica Geral

Desconto: 1 vez a tabela atualizada da AMB

Endereço: Avenida XV de Novembro, 1267 – Centro Médico Maringá – Hospital Santa Rita e Hospital São Marcos.

Dr.º Rita de Cássia Ubialli Cintra

Especialidade: Psicóloga

Desconto: 50% em cada sessão.

Endereço: Av. Cerro Azul, 198 sala 21 – fone 26-1687

Horário: de terça a sábado, das 8 às 12 horas e das 13 às 17h30m. Às terças-feiras também das 18 horas às 21 horas.

Dr. Orlando Ribeiro do Prado

Especialidade: Clínica Geral

Desconto: 1 vez a tabela da AMB

Endereço: Rua Silva Jardim 560, (clínica) e Santa Casa e Hospital Maringá – fone consultório 24-9982

Horário: com hora marcada, das 8 às 17 horas.

Agenda da diretoria

No mês de dezembro de 1990, a diretoria da Associação Comercial e Industrial esteve presente em vários eventos na cidade. No dia 1º, às 10 horas, o primeiro secretário Luis Carlos Masson representou a diretoria na entrega de prêmios aos classificados no I Concurso Água Pura e Saúde, a convite da Milean – Filtros Europa.

Também no dia 1º, o presidente Fernando Henriques e o gerente da ACIM, Carlos Roberto Previdelli estiveram presentes na reunião extraordinária da Federação das Associações Comerciais do Paraná. No dia 5, o presidente Fernando Henriques participou de uma reunião com empresários italianos, no gabinete do prefeito.

E no dia 27 de dezembro, o segundo vice, Shiniti Ueta, e o primeiro secretário Luis Carlos Masson, participaram da solenidade de instalação das 5ª e 6ª Varas Cíveis da comarca de Maringá, no Tribunal do Júri, do Fórum da cidade.

Qualidade e produtividade

por Marthus Augusto Garbelotti

A nova "abertura dos portos" promovida pelo governo faz com que a empresa nacional procure novos caminhos para aumentar a competitividade de seus produtos

Acoissadas pela concorrência dos produtos estrangeiros, as empresas nacionais foram colocadas frente a um novo desafio: "serem os agentes do processo de reestruturação da economia nacional".

Para isso, a primeira meta é levar a indústria brasileira a um novo patamar de competitividade internacional, o que implica, entre outras coisas, na adequação da infra-estrutura tecnológica, objetivando principalmente a melhoria do desempenho. Passa a ser vital a melhoria dos níveis de qualidade e produtividade dos nossos produtos.

Prova de que essas preocupações, antes de alguns poucos empresários, agora passam a ser uma prioridade nacional, são as últimas ações governamentais, como o lançamento, no início de novembro, do PBQP Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade. Este programa, um pacote ainda um tanto vago de medidas de ajuste à política industrial, objetiva "apoiar o esforço brasileiro de modernização através da promoção da qualidade e produtividade, com vistas a aumentar a competitividade de bens e serviços produzidos no país". Em setembro deste ano foi também promulgado o novo Código de Defesa do Consumidor, outra forte razão para que as empresas se preocupem ainda mais com a qualidade dos bens e serviços que produzem.

É preciso ressaltar que o cenário atual é recessivo e que as reações aos programas vão ocorrer de forma lenta, devido à escassez de recursos. Mas, apesar das dificuldades, é fundamental aos empresários descobrirem caminhos para investir em qualidade e produtividade, mesmo durante a crise. "A melhor saída, tanto na recessão como em tempos de prosperidade, é seguir o conceito básico do marketing - examinar de perto o mercado, ver o que as pessoas querem comprar e entregar-lhes exatamente o que elas desejam".

Mas, como melhorar a qualidade e a produtividade em um país onde esses

conceitos não fazem parte da cultura empresarial?

Várias empresas que já vêm se preocupando com a melhoria da qualidade e da produtividade estão utilizando como instrumento não somente a aplicação de técnicas modernas de administração norte-americanas e japonesas, mas sobretudo a "tropicalização" destas técnicas à realidade brasileira.

Toda e qualquer iniciativa nesse sentido envolve a aplicação de inúmeras técnicas que a grande maioria das empresas não está habituada a usar no seu dia-a-dia. Estas técnicas vão desde as campanhas de conscientização, até instrumentos avançados de marketing industrial, passando por treinamentos motivacionais, administração participativa, controle de qualidade total, programas de redução de custos, de desperdícios, enfim, todos os departamentos de uma empresa devem estar em completa sintonia, desde a produção, até o setor de Recursos Humanos.

O primeiro passo para a implantação de um programa de qualidade e produtividade deve ser a conscientização de todas as pessoas envolvidas, desde os gerentes do primeiro escalão, até o mais simples funcionário do "chão" da fábrica. Neste ponto o setor de Recursos Humanos deve desempenhar um papel de fundamental importância, promovendo reuniões, treinamentos, seminários e outros eventos visando a conscientização, motivação e o comprometimento de todos com o programa.

Somente após esta "venda interna" da necessidade e importância de um programa como este é que se iniciam as outras etapas, como a implantação de sistemas e técnicas como o just in time, can ban, TQC - Total Quality Control, CCQ - Circulos Controles Qualidade, e outros.

O parque industrial brasileiro registra um desperdício anual que atinge US\$ 40 bilhões, representando 11 por cento do PIB brasileiro. Este, entre outros exemplo da ineficiência da indús-

tria brasileira, impulsionam até mesmo a inflação, porque ocorre uma ampliação dos custos de produção das indústrias.

Uma pesquisa recente mostra que os próprios industriais brasileiros têm plena consciência do baixo desempenho da indústria brasileira. Cem industriais de vários setores, ouvidos pela Andersen Consulting, concluíram que a eficiência de suas empresas não chega a 90 por cento do desejado.

Já algumas empresas começam a tentar para a importância da qualidade e da produtividade. Um exemplo é a Volkswagen, com a implantação do Controle de Qualidade, que sugeriu uma adaptação na "saia" da Kombi. Esta adaptação permitiu que esta parte fosse pintada com o resto da carroceria, resultando numa economia anual de US\$ 30 mil. Outras empresas também estão no mesmo caminho, como a Ford, a White Martins, CSN, Metal Leve e Siemens.

Mas não são apenas as grandes empresas que estão valorizando a qualidade e a produtividade. Várias pequenas e médias empresas estão interessadas em melhorar seu desempenho, o que pode ser constatado com o crescente movimento nas empresas de consultoria em São Paulo e o surgimento de novas empresas como estas que estão se espalhando pelo interior de São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul.

Os casos bem-sucedidos de empresas que não esperaram a chegada de programas oficiais como o PBQP, são muitos. Estas empresas descobriram que para serem eficientes, mesmo durante a recessão, é preciso investimentos em qualidade e produtividade. "A lealdade dos clientes e a qualidade dos produtos são mais importantes que quaisquer outras coisas quando a economia vai mal".

O caminho para uma boa administração

O último encontro do projeto História Empresarial Vivida do ano passado teve como palestrante o empresário Amorim Pedrosa Moleirinho. Ele falou de sua experiência na área empresarial e dos altos e baixos de uma administração

A experiência profissional das empresas de Maringá foi mais uma vez enfocada dentro do programa História Empresarial Vivida, coordenado pelos professores Vicente C. Pires e Francisco Giovanni David Vieira, da Universidade Estadual de Maringá, e por Fernando Vieira Raimundo, da Associação Comercial e Industrial de Maringá.

A última palestra do ano ficou a cargo do empresário Amorim Pedrosa Moleirinho, do Frigorífico Central, que falou sobre sua vida empresarial.

Destacando-se pelo arrojo nos investimentos, o grupo Central iniciou suas atividades em 1955, com um pequeno açougue em Maringá e já em 1958 triplicou seu volume de comercialização.

Para tanto, o grupo adquiriu terras e construiu seu primeiro abatedouro, iniciando um processo de desenvolvimento que se prolonga até os dias de hoje.

Passando por inovações, com o objetivo de adaptar-se à conjuntura de cada época, o grupo conseguiu acompanhar a concorrência, mantendo-se como empresa sólida no mercado, que não relutou em buscar recursos externos para aplicar de forma planejada. Aliás, estes recursos em muito auxiliaram no desenvolvimento da organização.

Foram os recursos externos que permitiram a construção do parque industrial nas décadas de 60 e 70, possibilitando a ampliação da área de atuação para

novos mercados, inclusive nas exportações.

Com uma filosofia agressiva, o grupo Central procurou aproveitar o máximo de sua matéria-prima, e seguindo esta filosofia, construiu em 1978 um curtume para a industrialização do couro.

O arrojo administrativo – aliado, é claro, à conjuntura econômica do país, bastante incerta – trouxe algumas dificuldades e não foi com menos ímpeto que em 1986 o grupo pediu concordata preventiva, como forma de sanear a situação econômico-financeira da empresa.

É interessante observar na história desta empresa maringaense que seu início foi modesto. No entanto, a determinação e visão de seus diretores a tornaram grande, porque eles souberam tomar decisões corretas e sempre no momento oportuno, investindo e avançando quando havia potencial a ser alcançado, mas também revendo decisões quando assim se fez necessário.

Empregando mais de mil funcionários, que possuem desde associação recreativa até assistência médica, o grupo Central é formado hoje por dois frigoríficos, uma indústria e comércio de couros, uma organização agropecuária e uma empresa de transportes rodoviários, atuando em diversos estados do Brasil e até no exterior.

A palestra proferida pelo diretor administrativo do grupo Central, Amorim



Moleirinho falou de sua experiência empresarial

Pedrosa Moleirinho, no anfiteatro Ney Marques da UEM, foi uma contribuição para a formação dos acadêmicos daquela universidade, especialmente os da área de Administração de Empresas, mostrando um importante exemplo para gerenciamento vitorioso de uma empresa.

**A
Revista
ACIM
está
mudando...
para melhor.
Para anunciar
DISQUE
26-1331**

DECIDIDAMENTE!



DEDICAÇÃO CONQUISTANDO CONFIANÇA.



A procura por materiais escolares começa a aumentar

Materiais Escolares

Corrida às livrarias

A venda de materiais escolares começou mais cedo este ano. Tudo por causa da crise. Pode parecer contradição, mas não é. Quem tem dinheiro agora ganha antecipando as compras, porque pode fugir dos aumentos que poderão vir daqui para frente

O novo ano letivo está para começar. E com ele, vem a preocupação com a lista de materiais escolares. Num ano que prevê muita dificuldade para todos, segurar despesas é a palavra de ordem. O consumidor está tendo cautela até mesmo com os gastos necessários. Uma prova disto está no fato de que este ano os donos de livrarias e papelarias estão observando que um número cada vez maior de pessoas está fazendo pesquisa de preços antes de comprar. "Praticamente 100% das pessoas que vêm comprar material escolar fazem antes pesquisa de preço. E a maioria delas compra os materiais da lista em várias livrarias, dependendo dos preços", afirma Valdomiro Esperidião, dono de uma livraria no centro da cidade.

Além da pesquisa de preço, muita gente está também antecipando a compra de materiais escolares este ano. Em algumas livrarias, já no final de dezembro do ano passado as vendas de livros e cadernos começaram a crescer. E no início de janeiro o aumento das vendas foi ainda maior.

"Os pais estão antecipando as compras para tentar fugir dos aumentos, que não estão sendo pequenos. De dezembro para janeiro, por exemplo, a indústria aumentou em cerca de 50% o preço de alguns materiais escolares", explica Massao Tsukada, proprietário de uma livraria. Segundo ele, pelas projeções, até o início das aulas os aumentos devem ser ainda maiores.

Vendas a prazo: Outra saída que os

pais têm buscado para não sentir o impacto dos preços das listas de materiais no orçamento são as compras a prazo. Hoje a maioria das livrarias e papelarias estão vendendo material escolar no crediário – algumas chegam a vender até livros. E, além do prazo, algumas dão também descontos nas vendas à vista. "Esta é uma forma de amenizar os gastos. Hoje o preço de uma lista de material pode variar de 5 até 15 mil cruzeiros. Então, especialmente quem tem mais de um filho estudando acaba tendo que apelar para o pagamento parcelado", afirma Massao.

Um fato novo é que este ano até mesmo os pais de alunos que estudam em colégios particulares estão procurando as livrarias que vendem a prazo. Esta fatia da clientela geralmente é a que menos se ressentem com os valores das listas de material escolar. Mas a crise este ano chegou também para estas famílias. "E, além disso, nesta época os pais têm muitas outras despesas, além do material. No caso das escolas particulares, já têm que pagar a matrícula e a mensalidade. Sem contar a compra de uniforme também", avalia Massao Tsukada.

Quem pôde antecipar a compra de materiais escolares, melhor. Para quem não pôde, resta esperar o início das aulas. E isso acontece muito com os alunos da rede pública, que inclusive tiveram o período letivo de 90 prorrogado até metade de janeiro deste ano. No caso das escolas estaduais, onde o poder aquisitivo das famílias é menor, as compras de material escolar são feitas na última hora. "Por este motivo, as vendas começam a aumentar mesmo a partir do começo de março, que é quando as aulas começam nas escolas públicas. E nem todos compram o material de uma só vez. Tem gente que compra uma parte no início de março e outra depois do dia 20, quando vem o pagamento", afirma Devanir Cano, também proprietário de livraria e papelaria.

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) 26-4692 - MARINGÁ - PR - Av. Herval, 620 - Tel: (0442) 26-4775

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

PROGRAMAÇÃO MENSAL DE CURSOS - FEVEREIRO DE 1991

ÁREA/CURSOS	PERÍODO	HORÁRIO
ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA		
Eficácia em Chefia e Liderança	18/02 a 22/02	19:30 às 22:30
Análise do Balanço	25/02 a 08/03	19:30 às 22:30
COMUNICAÇÃO		
Técnica de Atendimento ao Público	04/02 a 15/02	19:00 às 22:00
Relações Interpessoais e Postura Profissional	18/02 a 26/02	19:00 às 22:00
Etiqueta Social e Profissional	25/02 a 01/03	19:00 às 22:00
Aperfeiçoamento em Comunicação e Expressão Escrita	27/02 a 12/03	19:00 às 22:00
ESCRITÓRIO		
Legislação do Imposto de Renda	18/02 a 22/02	19:30 às 22:30
Auxiliar de Escritório/Datilografia	18/02 a 05/07	18:30 às 22:30
Auxiliar de Escritório em Dep. Financeiro/Datilografia	25/02 a 23/07	08:00 às 12:00
Auxiliar de Pessoal/Datilografia	25/02 a 10/07	13:30 às 17:30
Matemática Básica	25/02 a 08/03	19:00 às 22:00
Organização de Arquivos	25/02 a 01/03	19:00 às 22:00
Datilografia	27/02 a 24/05	20:30 às 22:30
Aperfeiçoamento Datilografia Máquina Mecânica	Turmas Contínuas	Manhã/Tarde/Noite
Aperfeiçoamento Datilografia Máquina Elétrica	Turmas Contínuas	Manhã/Tarde/Noite
Aperfeiçoamento Datilografia Máquina Eletrônica	Turmas Contínuas	Manhã/Tarde/Noite
Operador Chave de Equipamento Xerox	Turmas Contínuas	Manhã/Tarde/Noite
INFORMÁTICA		
Operador de Microcomputador IBM/PC (Aos sábados)	16/02 a 20/04	13:30 às 17:30
Operador de Microcomputador IBM/PC	21/02 a 22/03	10:00 às 12:00
Operador de Microcomputador IBM/PC	21/02 a 22/03	18:30 às 20:30
D'BASE III PLUS - Modo Direto e Programado	21/02 a 03/04	13:30 às 15:30
Wordstar PC	21/02 a 08/03	15:30 às 17:30
Operador de Microcomputador IBM/PC	23/02 a 27/04	08:00 às 12:00

- **Desenhista de Moda**
14/01 a 15/02 das 13h30m às 17h30m
14/01 a 26/02 das 19 horas às 22 horas
- **Telefonista**
23/01 a 3-/04 das 19 às 22 horas
- **Auxiliar de Escritório/Datilografia**
14/01 a 14/06 das 8 às 12 horas
14/01 a 24/05 das 18h30m às 22h30m
21/01 a 21/06 das 13h30m às 17h30m
- **Datilografia**
21/01 a 19/04 das 20h30 às 22h30m
- **Desenhista de Móveis**
21/01 a 29/03 das 19 às 22 horas

O Senac oferece um trabalho de encaminhamento de alunos ao mercado de trabalho. É uma opção para o empresário empregar pessoas qualificadas, já conscientizadas da importância do material humano para a empresa.

Maringá Informática Ltda - Datapro Cursos de Computação

- Núcleo Básico
 - Introdução à Informática
 - Sistema Operacional
 - Editor de Textos
 - Planilha de Cálculos
 - Gerenciador de banco de dados
- carga horária: 48 horas
turmas novas a cada início de mês nos períodos da manhã, tarde e noite.

Ceag - Pr

- **Estilismo - fases I e II**
duração: 60 horas
finalidade: capacitar profissionais na criação de coleções, mostruários e afins.
período: noite
- **Modelagem**
duração: 45 horas
finalidade: capacitar profissionais para produção de moldes e outras utilidades, com especialização em roupas de malha.
período: tarde.

Maiores informações pelo telefone 22-3474



SEDEX, uma facilidade para o empresário

Nesta edição a coluna dos correios tratará de um assunto que certamente interessa a todos aqueles que têm necessidade de enviar ou receber correspondências, ou mesmo mercadorias com peso de até 30kg em caráter de urgência.

Trata-se do Serviço de Encomenda Expressa Nacional, o SEDEX. Por esta modalidade de serviço sua encomenda será entregue no domicílio indicado no menor prazo. A partir de Maringá a encomenda será entregue em quase todas as capitais e principais cidades do país, num prazo de 24 horas.

Para que seja possível cumprir este prazo, a empresa se utiliza do transporte aéreo para as encomendas destinadas aos outros Estados. Contando com uma aeronave contratada exclusivamente para o transporte de cargas urgentes entre Maringá e São Paulo (onde são feitas as conexões para outras partes do Brasil), o serviço propicia o menor prazo de entrega no destino. Este transporte é feito à noite - parte de Maringá às 21 horas, retornando no dia seguinte às 6h40m - o que permite que toda carga postal do dia possa ser tratada sem perda de tempo.

As despesas com o SEDEX também podem ser faturadas, e pagas numa única fatura, no dia 07 do mês seguinte, sem acréscimo. Para tanto, há necessidade de se firmar um contrato com os Correios, mas somente pessoas jurídicas podem se utilizar desta facilidade.

Firmado o contrato, o interessado poderá solicitar Cartões de Autorização de Postagem (até 30 unidades) e distribuir a seus representantes ou filiais em qualquer lugar do país, que poderão utilizar o serviço e os preços serão debitados na mesma fatura.

Maiores informações pelo fone 22-5965.



Com o patrocínio, muitas equipes de Maringá se destacaram no estado e no país

ESPORTE

A hora e a vez do amador

Em 90 entrou em vigor em Maringá uma lei municipal inédita no Brasil e que deu um grande impulso ao esporte amador da cidade. Daqui para frente, a lei vai sofrer algumas modificações, mas o objetivo continua o mesmo, estimular o fortalecimento de equipes e atletas da cidade

Maringá foi a primeira cidade do país a criar uma lei específica de incentivo ao esporte amador. Esta lei foi criada em 89, pela Secretaria Municipal de Esportes – hoje Diretoria de Esportes – e graças a ela a cidade conseguiu no ano passado obter os melhores resultados dos últimos anos tanto em campeonatos estaduais como nacionais. Vários atletas e equipes se destacaram em 90. Basta ver o resultado obtido pelas equipes da cidade nos Jogos da Juventude, quando Maringá conquistou o maior quadro de medalhas, e também nos Jogos Abertos do Paraná, com mais de 10 equipes campeãs.

Tudo isso foi obtido graças ao apoio que atletas e equipes vêm recebendo com o patrocínio de empresas da cidade, que resolveram investir na lei criada pela Secretaria. Neste primeiro ano, cerca de 30 empresas assinaram convênio neste sentido com a prefeitura e a grande vantagem que elas obtiveram com isso foi o retorno em forma de marketing. Isso sem praticamente nenhuma despesa, porque o valor do patrocínio é abatido nos impostos municipais.

RESULTADOS POSITIVOS: A lei de incentivo ao esporte amador prevê descontos nos impostos municipais que podem chegar a até 70 por cento para as empresas interessadas em patrocinar atletas e equipes. O desconto vai depender do valor do imposto pago e o dinheiro que seria revertido para os cofres da prefeitura é repassado para o esporte. “Esta foi a maneira encontrada para investir no esporte da cidade. Com toda a crise que o país está atravessando já há algum tempo, ninguém pensava em investir neste setor. Mas com a lei ficou mais fácil para o empresário, porque o que ele gastaria em impostos ele está investindo numa equipe ou num atleta”, explica Vivaldo de Souza Lima, chefe da Divisão de Esportes da Secretaria.

O repasse do dinheiro dos patrocínios é feito através da Associação Atlética Ingá, que congrega quase 90 por cento dos atletas da cidade. Alguns clubes que mantêm equipes também recebem patrocínio. Com esta ajuda em 90, muitos atletas conseguiram sair do país para fazer especializações. É o caso da mesatenista Miriam Nishimori, patrocinada pelo Pos-

to Matsuda e Irmãos Lopes, que ficou meses no Japão e nos Estados Unidos. Hoje Miriam é a primeira mesatenista no ranking nacional.

Miriam é uma entre tantos outros atletas que conseguiram se destacar no ano passado. Como Genivaldo Meira, que foi campeão sul-americano no salto com vara. Sem contar a equipe de handebol do Clube Olímpico, que hoje é a terceira melhor do país. Todos eles recebem o patrocínio da lei, que pelo seu ineditismo e pelos resultados positivos que vem apresentando, chamou a atenção de prefeitos de outras cidades. Hoje pelo menos 3 municípios criaram lei idênticas, com base na de Maringá, e Londrina também está estudando a criação da sua.

EMPRESÁRIOS APROVAM: Se de um lado atletas e equipes foram beneficiados pela lei, de outro as empresas também obtiveram vantagens. A maior delas é o retorno em forma de marketing que o patrocínio de um time ou de um atleta pode trazer. De acordo com os cálculos da Secretaria de Esportes, o que a empresa paga na forma de patrocínio fica bem abaixo do valor que ela pagaria, por exemplo, para veicular um comercial na televisão.

A maioria dos empresários está bastante satisfeita com a lei. Muitos deles pretendem continuar patrocinando o esporte amador este ano. “A vantagem é grande para a empresa que patrocina, principalmente esportes que atraem o grande público. Veja o caso do vôlei. Cada jogo costuma durar entre 1 e 2 horas. Imagine o quanto custaria para veicular o nome de uma empresa na televisão todo este tempo?”, explica Futoshi Matsuda, diretor do Posto Matsuda, que patrocina a equipe de tênis de mesa da cidade. “Mesmo no caso de esportes que não atraem tanto público, como é o caso do tênis de mesa, acho que vale a pena, já que a empresa teria mesmo que recolher o imposto. E estas outras modalidades precisam também do apoio para que possam continuar participando de campeonatos”. Com a lei o posto tem repassado cerca de 2.600 BTN's por mês em forma de patrocínio, descontados mensalmente do IVV pago à prefeitura.

Outra empresa que resolveu investir na lei foi o Posto Marília, que no ano passado patrocinou 2 judocas. Com o patrocínio, a empresa estava obtendo um desconto médio de 70 por cento no IVV recolhido à prefeitura. E a lei agradou tanto o proprietário do posto, que ele pretende continuar com o patrocínio este ano. “Gostei muito desta idéia porque se a gente fosse investir em publicidade, com certeza gastaria muito mais. Além disso, o esporte amador precisa deste incentivo”, afirma Armando Marçal de Matos, dono do posto.

MODIFICAÇÕES: Com todos estes resultados e apostando no entusiasmo dos empresários da cidade, a Secretaria de Esportes pretende implantar algumas modificações na lei para este ano. Para isso, o pessoal técnico da Divisão de Esportes está trabalhando nos projetos e uma das idéias é estimular a participação maior das empresas nestes patrocínios. Ainda não foi definida a forma como isso

vai ser feito, mas a idéia da Secretaria é mostrar aos empresários os resultados obtidos este ano com a lei em vigor. Será apresentado a eles também uma espécie de levantamento do número de vezes em que o nome das empresas patrocinadoras foram veiculadas nos meios de comunicação.

“Ainda este mês pretendemos apre-

sentar este novo projeto aos empresários, inclusive com o relatório de números da publicidade e das medalhas obtidas. Estamos otimistas e acreditamos que estas 30 empresas permanecerão e que muitas outras se mostrarão interessadas em patrocinar o esporte amador este ano”, afirma Vivaldo de Souza Lima, da Divisão de Esportes.

Comércio

FELIZ ANO NOVO?

1990 foi um ano cheio de dificuldades. O comércio sentiu os reflexos do plano econômico e só conseguiu melhorar suas vendas nas últimas semanas de dezembro. Nos outros setores da economia, o quadro foi o mesmo. Para os economistas, a única saída é a mudança de rota na política econômica do governo

O ano passado foi marcado pelos altos e baixos no setor econômico. Muito desânimo entre o empresariado, que em 1990 viu de perto a cara da recessão. Muitas dificuldades, o número de empresas em concordata aumentando a cada dia. E de outro lado a ministra da Economia pedindo uma dose maior de sacrifício e a participação de empresários e trabalhadores num chamado entendimento nacional.

Diante de toda esta situação verificada em 1990, as previsões para o comércio, e conseqüentemente para a indústria, nas vendas de fim de ano não eram nada otimistas. E elas se tornaram ainda mais pessimistas a partir do segundo semestre, quando a atividade econômica começou a mostrar claros sinais de queda, depois do Plano Collor.

Apesar do quadro de dificuldades que começava a se aproximar, muitos empresários ainda continuaram investindo em suas atividades até outubro. “Isso porque grande parte deles não acreditava naquele momento que a situação econômica pudesse piorar”, afirma o comerciante Carlos Ajita.

A partir de outubro o desaquecimento na economia começou a ser sentido com maior intensidade. “No caso do comércio – explica Ajita – os lojistas não formaram estoques para o final de ano, prevendo os reflexos da crise. A maioria dos empresários chegava a apostar numa queda de até

40% nas vendas de Natal, em relação a 1989”.

REVERSÃO – Apesar de todas as expectativas, a queda acentuada acabou não acontecendo. Com a liberação da última parcela do 13º salário dos trabalhadores, o comércio registrou um aquecimento nas vendas nas últimas semanas de dezembro. Com isso, a queda acabou ficando nos 18%, o que, porém, não significou um bom quadro para os lojistas.

Mesmo com o aquecimento verificado nos últimos dias de dezembro, as vendas ficaram abaixo dos índices considerados satisfatórios. Para se ter uma idéia, basta comparar o número de consultas ao SPC – Serviço de Proteção ao Crédito – em dezembro de 1990 com o mesmo mês de 1989: houve um crescimento de apenas 3% nas consultas. Como 1989 já foi considerado um ano fraco para o comércio, a expectativa era de que em 1990 – se o ano tivesse transcorrido sem os contratemplos da política econômica do governo – registrasse um crescimento maior no número de consultas ao SPC.

De acordo com um levantamento feito pela Associação Comercial e Industrial, 1990 registrou o número mais baixo de consultas ao SPC dos últimos 5 anos.

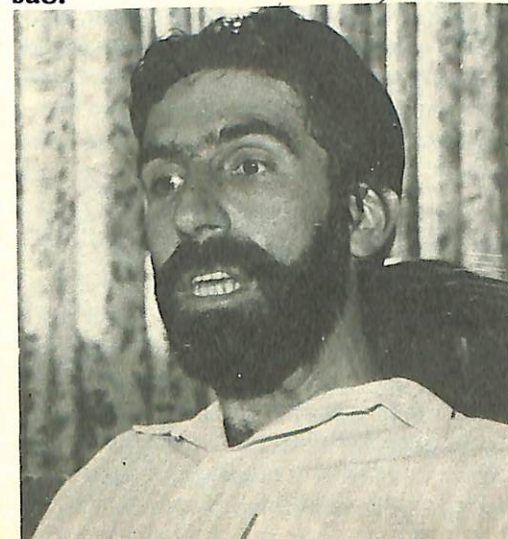
O aquecimento registrado nas vendas nas últimas semanas de dezembro, apesar de ter compensado em parte o que o comércio deixou de vender a partir de outubro, veio con-

firmar que não é possível se fazer prognósticos, nem a curto prazo, sobre o comportamento da economia do país. “Este fato mostrou a instabilidade da economia. Em apenas 10 dias, houve uma reversão do quadro previsto pelos lojistas com um repentino aquecimento nas vendas”, afirma Carlos Ajita”.

Mas este aquecimento não foi verificado em todos os setores do comércio. Ele ficou restrito aos calçados, confecções e outros bens de maior necessidade para o consumidor. No setor de eletrodomésticos, por exemplo, não foi verificado o mesmo aumento de vendas.

Outro fato vem mostrar o reflexo da crise no bolso do consumidor: muitos lojistas observaram em janeiro um aumento no atraso do pagamento das prestações feitas no mês anterior. A explicação, segundo acredita Carlos Ajita, está no fato de que muitas empresas não conseguiram pagar os salários de dezembro em dia – quinto dia útil do mês – justamente por causa de toda esta situação, que segundo os analistas econômicos, tende a se agravar este ano.

E daqui para frente, o que dá para esperar de 1991? Na previsão da maioria dos economistas, não muito. Pelo contrário, é melhor se preparar para um aprofundamento da recessão.



ENIO VERRI – economista e ex-

professor-colaborador da Universidade de Maringá.

“A previsão para este ano, especialmente no que se refere ao comércio, não é da melhores. Os lojistas deverão investir apenas em pequenas compras, para repor parte dos estoques. Isso trará um pequeno aquecimento no mercado atacadista, mas que não deverá durar até o final deste mês, porque as compras dos lojistas para a reposição de estoques vão ser muito menores que no ano passado. Para o mercado atacadista, este aquecimento não deverá representar muito, já que suas vendas estão praticamente paradas desde agosto. Uma prova disto é o encerramento de atividades de grandes grupos atacadistas, como as Casas Aló Brasil.

A esperança de muitos está em quando o governo liberar os cruzados bloqueados. Muitos acreditam que o consumo poderá aumentar. Só que esta esperança não tem muito fundamento porque o que está bloqueado é muito pouco para trazer uma chamada “febre de consumo”. Hoje quem tem dinheiro retido são apenas os pequenos investidores.

Dentro de todas estas previsões, o quadro é de muita dificuldade. Vários indicadores apontam para o aprofundamento da crise. O crescimento da economia informal, por exemplo, é um deles. Em Maringá mesmo, é possível notar este crescimento. Isso é um sinal de recessão econômica. A economia informal cresce quando os índices de desemprego são altos.

No caso do lojista, ele não tem muito o que fazer. A grande maioria, aqui em Maringá, trabalha sem capital de giro, mas apenas com o dinheiro das vendas. E como as vendas caíram... Diante disso tudo, eu acredito que o comércio em Maringá deverá passar por um período de “quebradeira” este ano.

Outro fator que está contribuindo para dificultar as coisas na economia é a liberação da comercialização de produtos importados sem um critério. O produto importado chega ao país com preço menor que o nacional, e geralmente tem melhor qualidade também. Isso faz com que o consumidor dê preferência a estes produtos. Num primeiro momento, o

consumidor pode até estar ganhando com isso. Mas se formos analisar mais a fundo, na verdade ele não está, porque com a indústria – principalmente a pequena e a média – não

suportando a concorrência dos importados, começa a quebrar. E com isso o trabalhador vai ter que enfrentar um índice ainda mais alto de desemprego”.

Foto: Vera Regina



ALCIDES SIQUEIRA – economista e empresário.

“Na minha opinião, o mercado foi liquidado no momento em que o governo confiscou os recursos e, pior, não pagou sua dívida. O Plano Collor foi o pior que o Brasil já enfrentou até hoje porque ele enfraqueceu o setor privado, que, ao contrário do setor público, tinha saúde. Hoje os pequenos e os médios empresários estão lutando para se manter e com isso são obrigados a enxugar despesas e até a demitir, o que agrava ainda mais o quadro.

Neste ano, para reverter toda esta situação, o governo terá que investir na produção, ou seja, estimular a produção do país, para contrabalancear com a emissão de moeda, e não retirá-la de circulação. Agora em 91 teremos uma recessão fortíssima se o governo não mudar suas diretrizes. O combate à inflação somente com a política não é o caminho. Os juros estão altíssimos e isso pode levar o país a um beco sem saída. A política de juros altos torna a atividade econômica inviável. Hoje os bancos não são mais um fator de fomento para a economia. Eles estão sugando os recursos da economia.

Daqui para frente, o empresário que quiser se manter na atividade, vai ter que buscar a eficiência na administração do caixa e do estoque. Ele vai ter que correr atrás de cada centavo e enxugar despesas. Mas, veja bem, este enxugar despesas não implica necessariamente em demissões. Elas devem ser usadas como último recurso, porque no fim das contas as demissões acabam causando maior agravamento da crise. Hoje o problema do desemprego já é grave no país. Com nosso alto crescimento populacional, cada dia aumenta mais o número de pessoas que ingressam no mercado de trabalho. E para dar emprego a todas essas pessoas que ingressam no mercado anualmente – cerca de 2 milhões e 500 mil jovens – o país teria que crescer cerca de 4% ao ano. Para dar emprego aos desempregados já existentes, precisaríamos de um crescimento adicional de mais 3%, totalizando 7%, numa época em que não há crescimento no país.

Com este quadro, o que tem que acontecer este ano é uma mudança nas diretrizes do governo, para que o país não entre numa recessão ainda mais profunda”.

Prevenção contra incêndios

Hoje uma das exigências da prefeitura na aprovação de construções ou reformas de prédios comerciais é a instalação de sistemas de proteção e prevenção contra incêndios. O projeto de sistema deve ser aprovado pelo Corpo de Bombeiros, que faz também vistorias periódicas para constatar se todos os equipamentos estão funcionando normalmente. Nesta edição, a revista ACIM está levando aos empresários o nome das empresas autorizadas pelo Corpo de Bombeiros em Maringá para fazer projetos de proteção e prevenção contra incêndios.

- **ARIANE THEREZINHA ARNS**
Empresa: YUCATAN - Engenharia Hidráulica e Elétrica Ltda.
Endereço: Rua Antonio Carniel nº 5451 - Fone 24-4607;

- **ALBARI ALVES DE MEDEIROS**
Empresa: DETALHE - Construções Cíveis Ltda.

Endereço: Av. Brasil nº 3080, Sala 11 - Fone: 26-1910;

- **CARLOS EDUARDO SCHWABE**
Endereço: Rua Silva Jardim - Fone: 24-5793;

- **CARLOS HUMBERTO MACIEL**
Empresa: D' CÁLCULO - Engenharia Civil Ltda.

Endereço: Av. Brasil nº 4.531, Sala 03 1º Andar - Fone: 24-9342;

- **CELSO HIROMITSU TANABE**
Empresa: PREPOL - Premoldados e Obras Ltda.

Endereço: Av. Cerro Azul nº 1.542, 1º Andar Sala 02 Fone: 23-4833;

- **EDISON CAWAHISA e EDUARDO CAWAHISA**

Empresa: PROEC - Engenharia Civil Ltda.

Endereço: Av. Dr. Luis Teixeira Mendes nº 1242 - Fone: 24-3436;

- **HELIOMAR LOUZADA**

Empresa: INSTALAR - Projetos e Instalações Ltda.

Endereço: Rua Matias de Albuquerque nº 19 - Fone: 22-8485;

- **JOSÉ DIMAS RIZZO**

Empresa: RISBER - Engenharia

de Sistemas Hidráulicos Ltda.

Endereço: Av. XV de Novembro nº 171, Galeria Dona Eulalia, Sala 101 - Fone: 23-3221;

- **MARIA REGINA DE OLIVEIRA ARAÚJO CRACHINESKI**

Endereço: Av. Brasil nº 308, Sala 25 - Fone: 26-1349;

- **SALUA KASSEN ASSAF**

Empresa: Construtora Ingá
Endereço: Av. XV de Novembro - Fone: 22-5762;

- **VERA MARIA DE OLIVEIRA**

Empresa: HIDROCON
Endereço: Av. Duque de Caxias nº 579, Sala 05 - Fone: 22-7868.

VOLTA ÀS AULAS

O atendimento,
o preço e a qualidade
que você conhece

Bom Livro

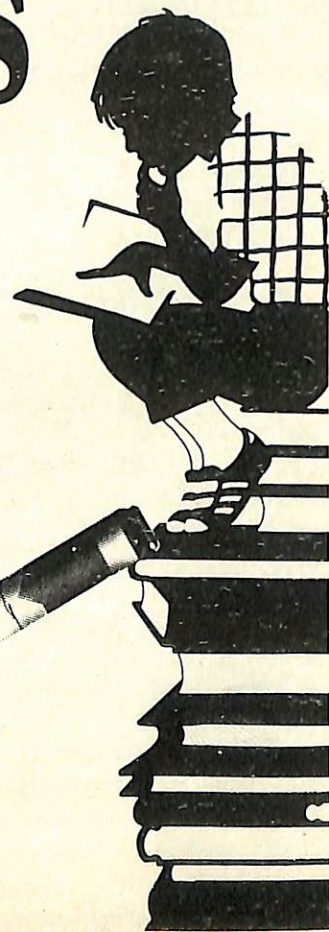
livraria e papelaria

Livros Didáticos e Literatura
Artigos Escolares e para Escritório

Confira

Loja 1 - Av. Herval, 362 - Fone: 22-5911

Loja 2 - Rua Santos Dumont c/Getúlio Vargas - Fone: 26-5250



ACOMAR: novas metas para 1991

A Acomar tem nova diretoria, que já traçou as metas de trabalho para este ano. A intenção é ampliar o raio de atuação da Associação. Para isso, a nova diretoria pretende desenvolver um trabalho de conscientização dos revendedores de materiais de construção, sobre a necessidade de fortalecer a Associação para que ela possa lutar pelos interesses do setor

A nova diretoria da Acomar – Associação dos Comerciantes Revendedores de Materiais de Construção de Maringá – empossada em dezembro do ano passado, já tem suas metas de trabalho para este ano estabelecidas. A principal delas é a conclusão da sede própria, uma necessidade da Associação, o que deve acontecer até julho deste ano, segundo as previsões do presidente Damásio do Paraná Barão.

A nova sede da Acomar vai ser no edifício Centro Empresarial Europa, que está em fase de conclusão. Ela tem 135 metros quadrados, onde vai ser instalada toda a estrutura necessária para atender os associados.

Com a instalação da nova sede, a diretoria pretende contratar uma secretária executiva. “Esta profissional vai prestar um eficiente serviço de atendimento aos associados em tempo integral”, afirma Damásio Barão.

A nova sede – que está sendo paga graças ao apoio dos associados e fornecedores, que contribuem financeiramente – vai dar à Acomar a estrutura física necessária para que possa ser desenvolvido de forma mais eficiente o trabalho de atendimento ao associado. Um exemplo deste trabalho é deixar o associado sempre bem informado sobre o mercado de materiais de construção, bem como sobre os problemas e soluções para o setor.

Depois de concretizada a mudança para a nova sede, a diretoria pretende promover um trabalho com o objetivo de aproximar os revendedores e torná-los associados, para que a Acomar possa ser fortalecida. Além disso, promover também o bom entrosamento entre revendedores e fornecedores. Este trabalho vai começar a ser desenvolvido a partir de uma pesquisa entre revendedores, para saber o que eles esperam da Associação. Para isso, está sendo elaborado um questionário, que vai ser distribuído entre os empresários.

Conhecendo as expectativas do setor, a Acomar pretende promover a integra-

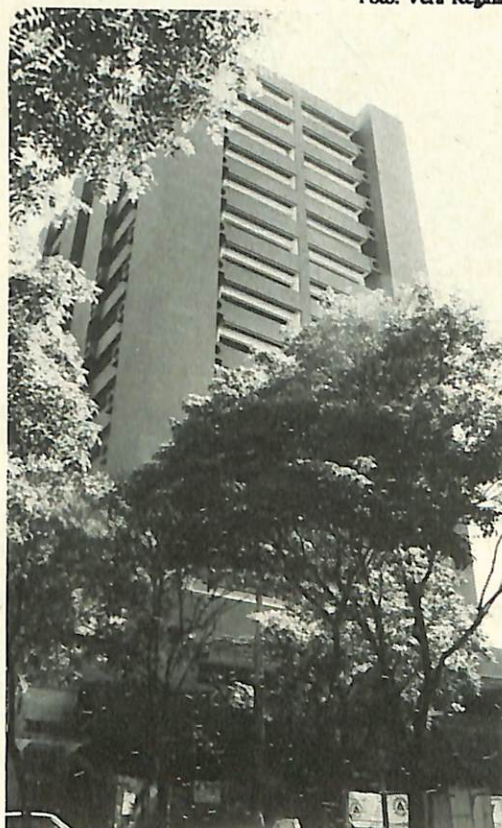


Foto: Vera Regina

A nova sede, que fica no Centro Empresarial Europa

ção dos revendedores, proporcionando maior conscientização e encontrando formas de defender os interesses do setor. A meta é ampliar o quadro de associados para que a Acomar possa ter maior representatividade.

ACREDITANDO NO FUTURO – A Acomar, nestes 3 anos de existência – ela foi fundada em 10 de setembro de 1987 – vem trabalhando não somente visando o objetivo imediato de atender seus associados. Uma de suas metas é o fortalecimento do setor, o que contribuirá também para o desenvolvimento de Maringá e região. Aliás, a entidade acredita na força desta região em que Maringá está inserida.

Por este motivo, a entidade pretende ampliar seu raio de ação. Hoje a região que a Associação congrega tem cerca de 250 revendedores de materiais de construção. A filosofia da diretoria é promover a união destes revendedores em torno da Acomar, para que ela se torne mais forte e possa fazer mais pelo setor e para o próprio desenvolvimento de Maringá e região. Com todo este trabalho, a nova diretoria pretende transformar a Acomar num verdadeiro ponto de referência no ramo de materiais de construção na região.

Mas isso só será possível a partir do momento em que os revendedores se conscientizarem de que é necessária a união em torno dos objetivos do setor, para que a Acomar seja forte e possa desenvolver seu trabalho de apoio aos revendedores e participar do desenvolvimento da região.

CIMENTCOLA DA QUARTZOLIT



desde 1937
racionalizando
a construção





Perspectivas para a economia brasileira: o exagero das incertezas

por Evaldo Henrique da Silva

“As incertezas absolutas e o pessimismo podem ser substituídos por prognósticos relativamente seguros. Evidentemente, quanto mais profundos forem os estudos, mais seguras serão as previsões”

Nesses últimos meses, o medo de uma mudança brusca na política e na economia vem produzindo um clima de incerteza e insegurança quase sem precedentes. Todavia, esse quadro psicológico não se justifica plenamente. Ao contrário, uma análise da situação política e econômica, desde que incorpore elementos de natureza teórica e prática, permitirá que se faça previsões relativamente seguras a respeito do futuro da economia brasileira.

De forma ligeira, pretendo demonstrar que é possível prever os rumos da economia brasileira. No que se refere às políticas econômicas, o governo optou pelas políticas ortodoxas, tendo como pretensão o controle fiscal e monetário. Entretanto, até o momento, o governo tem se restringido à adoção de políticas econômicas de controle monetário.

De imediato, existe um sério obstáculo à implementação de uma política fis-

cal e monetária austera, que procura combater a inflação via redução dos gastos públicos e liquidez da economia. Dado à resistência histórica da inflação a uma recessão menor, o governo teria que provocar uma queda brutal da atividade econômica, o que seria inviável política e economicamente. Uma recessão brutal reduziria drasticamente a receita do Estado, impedindo-o de saldar seus compromissos com as dívidas externa e interna, além de produzir instabilidade política.

Outro agente econômico importante são as grandes empresas. Para alcançar seus objetivos, essas empresas podem lançar mão de várias estratégias, que são capazes de superar as dificuldades impostas pelo quadro recessivo. Um exemplo é o aumento das campanhas publicitárias ou a reestruturação das linhas de produção, com vistas às modificações do portfólio.

Feito então essas primeiras observações, poder-se-á elaborar algumas projeções para a economia brasileira. Na administração orçamentária das empresas e do governo, alguns itens deverão sofrer cortes, mas outros serão aumentados. Na soma total porém, o mais provável é que não haja cortes significativos.

Ao garantir a manutenção das suas despesas, o governo e as grandes empresas atuarão no sentido de evitar uma queda mais violenta da atividade econômica e do emprego. Contudo, a necessidade de financiamento desses gastos pressiona a alta de preços nesses setores, afetando os demais. Dessa forma, o prognóstico mais seguro projeta uma recessão não muito profunda, mas convivendo com o processo inflacionário, com aumentos constantes nas taxas de inflação.

Esse quadro pode mudar até final de 1991, com a recuperação econômica e desaceleração da inflação. Isso porque o período de um ano pode ser considerado suficiente para as grandes empresas tomarem “fôlego”, adquirindo capacidade financeira e gerencial para dar novo impulso aos investimentos.

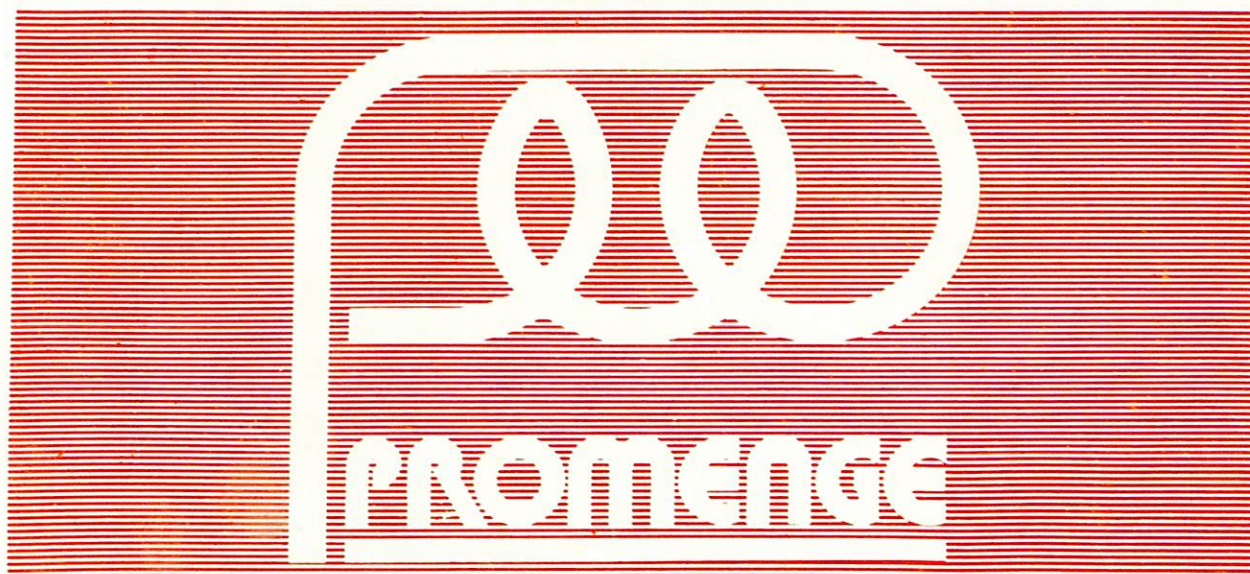
Na prática, cabe observar que a coexistência da inflação com uma recessão menos profunda, garante às grandes empresas e aos trabalhadores mais qualificados, a manutenção ou até mesmo o aumento dos seus rendimentos, provocando, contudo, perdas consideráveis às pequenas e médias empresas e aos trabalhadores menos qualificados. Por conseguinte, apesar da idéia difundida da crise, alguns mercados podem estar expandindo, enquanto outros estão sofrendo uma retração.

A análise acima permite mostrar que as incertezas absolutas e o pessimismo podem ser substituídos por prognósticos relativamente seguros. Evidentemente, quanto mais profundos forem os estudos, mais seguras serão as previsões.

Assim sendo, não se justificam as decisões tomadas com base em visões pessimistas do futuro ou então às cegas. Ao contrário, um estudo acurado da economia e de cada mercado, permitirá antever as mudanças do “perfil do consumidor”, o que evitará erros na escolha das estratégias mercadológicas.

Evaldo Henrique da Silva é professor do Departamento de Economia da Universidade de Maringá

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

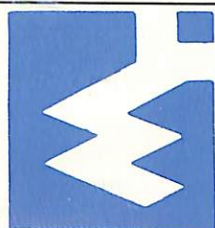
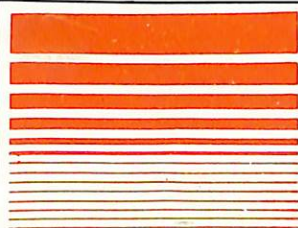
A SUA EMPRESA ESTÁ EM NOSSOS PLANOS



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E
INDUSTRIAL DE MARINGÁ

ACIM

Ligue e Anuncie
26-1331



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



Thermas de Maringá

ESPECIAL - DIFERENCIADO - COMPLETO
ÁGUAS QUENTES NATURAIS

**Piscinas - Tobogãs - Restaurante - Lanchonete -
Sorveteria - Esporte e Cultura**

365 dias ao ano em clima de festa

ATRAÇÃO ESPECIAL

Splash (Trenó Aquático) -

Inauguração dia 10 de março

**Aproveite a promoção e providencie
a renovação de sua Carteira Social**

Traga sua família para desfrutar

Informações fone:
(0442) - 26-3365
23-3764
28-1145