

Imigrantes
A contribuição da
comunidade árabe

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

JUNHO/91
Nº 311
ANO 28

FORTE PAGO
DR/PR
ISR - 4B - 1708/88



O potencial do couro

IMPRESSO

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0250

Data 22-04-05 - exc. 1

Proced.

NF

R\$

Data

temos uma idéia
que deu certo.

Eletro Maringá tornou-se Expoluz.

*Tudo em materiais elétricos para instalações:
industriais, comerciais, residenciais, públicas e rurais.*



Rua Joubert de Carvalho, 299. Fone (0442) 22-2512.
Telex 442-221 - Maringá - PR



UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

O potencial do couro

Maringá é considerada o principal centro de abate de bovinos da América Latina. Aqui são abatidas 800 mil por ano, incluindo animais vindos do Mato Grosso do Sul. Isso faz também da cidade uma das principais produtoras de couro no país, com uma produção mensal de 60 mil peças, o que representa pelo menos 3,5% da produção brasileira.

Apesar destes números expressivos, a cidade ainda conta com um número muito pequeno de indústrias manufatureiras do couro. Isso implica dizer que praticamente toda a produção de couro da cidade é vendida como matéria-prima semi-acabada, pelo único curtume da cidade. Com um número tão pequeno de indústrias, grande parte da produção do couro acaba sendo exportada.

Mas algumas indústrias já estão investindo neste setor. Enfrentando dificuldades e usando a criatividade, estas empresas estão conquistando seu espaço no mercado e provando que o setor coureiro é promissor. Nesta edição a revista



ACIM traz uma reportagem sobre o setor coureiro em Maringá. Além de abordar o potencial do setor, a revista ACIM mostra o trabalho de algumas das empresas que industrializam o couro na cidade.

Nesta edição também uma entrevista com o advogado Cleverson Marinho Teixeira sobre o Código de Defesa do Consumidor. Cleverson é consultor jurídico da Federação das Indústrias do Paraná – FIEP e assessor especial da Associação Comercial do Paraná para assuntos relativos ao Código.

Confira também uma reportagem sobre a construção civil em Maringá. A crise econômica trouxe mudanças no perfil das construções. Hoje predominam na cidade as obras de padrão popular, que empregam no momento a maior parte da mão-de-obra do setor.

A Maringá Export Meeting trouxe uma nova perspectiva de mercado para muitas indústrias de Maringá e região. Muitas das empresas que participam do evento conseguiram encaminhar negócios com as importadoras que vieram a Maringá.

Na revista ACIM deste mês uma reportagem com algumas destas empresas, mostrando o que deverá mudar na rotina de produção para atender os futuros pedidos vindos do exterior. E também as perspectivas de novos negócios para estas empresas com a experiência deste evento inédito que aconteceu em Maringá em abril.



Autoridades e empresários portugueses em Maringá. Pág. 31



O Código de Defesa do Consumidor em debate. Pág. 23

Meu Negócio.....	pág. 04
Entrevista.....	pág. 05
Capa.....	pág.07
Novos Sócios.....	pág. 13
Homenagem.....	pág. 14
Caderno Técnico.....	pág. 15

Construção Civil.....	pág. 24
Imigrantes.....	pág. 26
Exportação.....	pág. 27
Prorrogação de Mandatos.....	pág. 29
Artigo.....	pág.32
Penso Assim.....	pág. 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
1º Tesoureiro: Fernando Vieira Raimundo
2º Tesoureiro: Valdecir de Britto
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 Fujiinami -
Reginaldo Nunes Ferreira -
Sabas Martins Fernandes - Shoití
Okimoto - Simão Hirata - Tokoití 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

EDITORA RESPONSÁVEL

Regina Daefiol - MT-2538-PR

GERENTE ADMINISTRATIVO

Carlos Roberto Previdelli

GERENTE DE PUBLICIDADE

Claodomiro Venâncio

Fotos:

Vera Regina de Paula e Silva

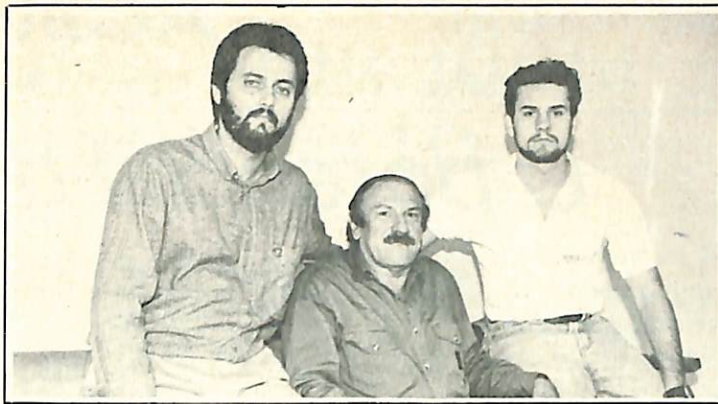
Programação Visual
e Past-Up

Anilton Rodrigues

Publicação mensal dirigida

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



Buzzo, o filho Júnior e o genro Mário: administrando um grupo tradicional

Meu Negócio

História feita com trabalho

Com 6 lojas espalhadas em Maringá, Jandaia do Sul, Arapongas e Telêmaco Borba, o grupo Soesma é um exemplo de sucesso

Quando chegou a Maringá, em 1951, do interior de São Paulo, Osvaldo Buzzo não tinha ainda planos sobre o que faria dali para frente. E nem poderia. Quando a primeira oportunidade apareceu, em 1954, Buzzo tinha apenas 16 anos e resolveu investir tudo o que tinha no negócio: muita coragem e determinação para trabalhar. Esta oportunidade, mais tarde, se transformaria no negócio que ele e também seus filhos dedicaram uma vida de trabalho.

Foi assim que nasceu a Soesma - Sociedade Esperança de Máquinas Ltda. No ano de 1954, Osvaldo Buzzo comprou uma loja que estava fechando as portas em Nova Esperança e lá começou todo seu trabalho. Apesar da loja ficar em Nova Esperança, Osvaldo continuou morando em Maringá. "No começo quando a loja foi aberta, eu fazia uma espécie de venda a domicílio. Enfrentando muita dificuldade, muita lama e muitas vezes até a fome nas estradas de chão, eu vendia minhas mercadorias, num jeep, para os sítios espalhados na região", conta Osvaldo Buzzo. Nesta época a Soesma vendia somente as máquinas de costura Vigorelli e os rádios Semp.

MUDANÇA DA MATRIZ: Foi em 1961 que Osvaldo Buzzo transferiu a matriz da Soesma para Maringá, mais ainda continuou com a filial de Nova Esperança, que só encerrou atividades em 89. Em 1986 os filhos Osvaldo Buzzo Jr., Luis Ricardo Buzzo e Nedson Buzzo entraram para a sociedade, que hoje é administrada também pelo genro de Osvaldo, Mário Romano.

Nestes anos todos de trabalho, a Soesma foi crescendo e conquistando tradição em Maringá. Segundo Buzzo,

foi na década de 70 que o grupo registrou o maior crescimento. A empresa foi construindo prédios próprios, como o da matriz, na Avenida Brasil, o da loja que fica em Jandaia do Sul e também o que abriga o depósito central, com área de 3 mil metros quadrados.

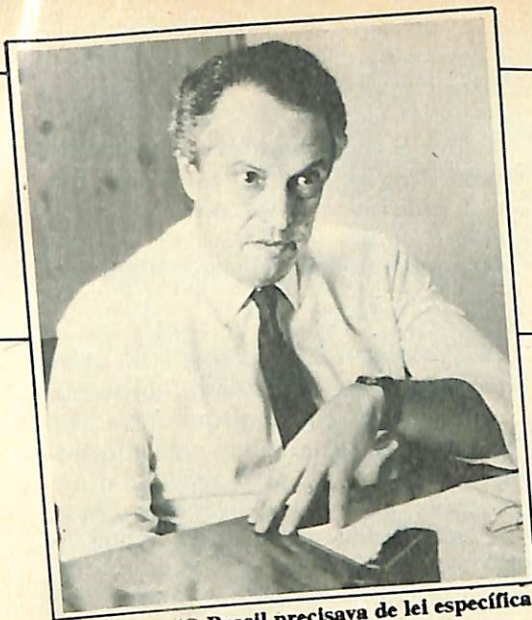
Se no início da caminhada Osvaldo Buzzo enfrentou dificuldades, depois que a empresa já estava consolidada outras mais surgiram. A maior delas, sem dúvida, foi o incêndio que destruiu totalmente em dezembro do ano passado a matriz da Soesma na Avenida Brasil. "O fogo consumiu tudo, desde móveis, o prédio, o estoque e até os registros históricos e documentos da empresa", relembra Osvaldo Buzzo.

Mas a prova de que o trabalho e a dedicação vencem todas as dificuldades foi dada mais uma vez por este empresário. Em pouco mais de 5 meses Osvaldo Buzzo reconstruiu o prédio e a loja está novamente funcionando. "Nós resolvemos reabrir aquela loja porque era a mais tradicional das 6 do grupo. Sem contar que nós acreditamos muito no crescimento de Maringá e sabemos que aqui o futuro é muito promissor", finaliza Osvaldo Buzzo.

Erramos

Na edição de maio a Revista ACIM publicou na sessão Meu Negócio reportagem sobre a Rádio Cultura de Maringá. Mas a redação cometeu um engano com a idade da Cultura: a Rádio está há 40 anos no ar e não 20, como foi escrito. A Rádio Cultura foi fundada em 15 de junho de 1951. Portanto, são 40 anos de muito sucesso.

A melhoria das relações de consumo



Cleverson: "O Brasil precisava de lei específica para as relações de consumo"

O advogado Cleverson Marinho Teixeira é um profundo estudioso do Código de Defesa do Consumidor. Ele é consultor jurídico da Federação das Indústrias do Paraná – FIEP e assessor especial da Associação Comercial do Paraná para assuntos relativos ao Código. Cleverson esteve recentemente em Maringá, participando de um seminário para empresários sobre a nova legislação de proteção ao consumidor e deu esta entrevista para a revista ACIM

ACIM: Alguns consideram o Código de Defesa do Consumidor uma lei bastante avançada. Outros, não. Como o senhor vê esta questão?

CLEVERSON TEIXEIRA: O Código de Defesa do Consumidor, em termos de Brasil, é avançado. Talvez pudesse até ser mais rígido em certos aspectos. Ele traz conceitos novos até em relação à legislação estrangeira, em alguns pontos. Em alguns pontos ele avança mais e em outros ele poderia ser, vamos dizer, um pouco mais rígido. No todo, ele é bastante aberto, traz conceitos que devem ser interpretados de forma sistêmica. A simples leitura do Código pode trazer esclarecimentos sobre determinados pontos. Mas existem outros pontos que se não forem interpretados sistematicamente, podem deixar dúvidas. Em termos de novidade em relação à legislação de outros países, eu colocaria o fato de a pessoa jurídica, em nosso Código, ser também considerada consumidor. Em outras legislações somente a pessoa física é colocada na condição de consumidor.

ACIM: E quando a empresa é considerada consumidor?

CLEVERSON TEIXEIRA: Ela é consumidor na medida em que pode ser destinatária final de um bem ou serviço. Ou seja, de um bem ou serviço que ela não vá repassar, que não faça parte de seu negócio, da sua comercialização. Por exemplo, se a empresa adquire uma mesa para seus escritórios. Então, ela é destinatária final deste produto. Outra novidade que o Código de Defesa do Consumidor traz em relação, por exemplo, à legislação francesa, é considerar uma propaganda enganosa por omis-

são. A legislação francesa não cuida da hipótese da omissão de informações. Estas informações se referem às características do produto, qualidade, validade, composição e dos riscos que ele possa oferecer. A omissão destas informações, pela legislação brasileira, é considerada propaganda enganosa. Então, com todas as inovações, com seu conteúdo, o Código de Defesa do Consumidor visa a defesa da vida, da segurança e da saúde do consumidor. O Código preconiza também a harmonia do mercado e estabelece alguns princípios que são fundamentais para que se entenda a filosofia que ele coloca. Ele exige que o produto tenha padrões adequados de qualidade, de durabilidade, de segurança e de desempenho.

ACIM: O senhor acredita que, com todas estas exigências que o Código estabelece, as relações de mercado podem melhorar realmente no Brasil?

CLEVERSON TEIXEIRA: Nós estávamos necessitando de um Código que viesse reger as relações de consumo, não apenas em função do mercado interno, mas também da abertura para o mercado externo. Em breve nós teremos uma unificação de mercado na Europa, já com padrões comuns estabelecidos para produtos e prestação de serviços. E se nós pretendemos continuar colocando nossos produtos no mercado externo temos que ter especificações não só para o que vai ser vendido lá fora, mas para todos os outros produtos. Veja, hoje existem casos de produtos brasileiros, que para serem vendidos no exterior tiveram que passar por uma série de modificações e adaptações para atender às exigências e padrões do país comprador. Outro ponto que considero fundamental no Código

de Defesa do Consumidor, e que é outra grande inovação, é que as empresas públicas agora também são consideradas fornecedoras. Isso se refere às empresas públicas que prestam serviços mediante remuneração. Estas empresas também estão agora subordinadas, e são regidas, pelo Código de Defesa do Consumidor.

ACIM: Muitos empresários estão um pouco temerosos em relação ao novo Código. É que muitos temem ser vítimas de algum mal entendido e como o senhor mesmo colocou, em certos pontos, uma leitura rápida do Código pode levar a conclusões precipitadas...

CLEVERSON TEIXEIRA: As empresas e empresários não têm razões para temer. O bom-senso, os princípios de honestidade e de informação, são básicos nos negócios e quem pratica estes princípios não tem motivos para temer o Código. O empresário tem que buscar a informação verdadeira porque os itens do Código que colocam esta questão são bastante claros. Agora, com relação à qualidade dos produtos, exigida pelo Código, existem as normas técnicas que irão dizer de que forma os produtos deverão ser ofertados no mercado. Então, onde o empresário tem que ter cautela maior? Eu diria que na apresentação do produto, seguindo as determinações do artigo 31 do Código, fazendo com que ele siga as normas técnicas. Eu ressaltaria também a importância das informações sobre os riscos que o produto possa oferecer à vida, à saúde ou à segurança do consumidor. Isso porque o Código chega a conceituar como produto ou serviço defeituoso aqueles que omitem estas informações. É preciso esclarecer ao consumidor se um determinado produto pode

ser nocivo em virtude do mau uso, de doses excessivas. Se existe este risco, o consumidor tem que ser informado. Se acontecer um acidente com um produto que normalmente não seja nocivo, mas que pelo mau uso e pela ausência de informações em sua apresentação, venha a causar danos, a responsabilidade recai inteiramente sobre o fabricante, o construtor, o produtor ou o importador. Neste caso, o distribuidor, ou o comerciante, não será responsável, salvo o caso de ele ter conservado de forma indevida este produto, ou então de não se saber a procedência ou o fabricante do produto. Veja bem, quem coloca um produto no mercado, assume os riscos que ele possa oferecer, isso independente de culpa. Nós estávamos acostumados, em virtude da própria legislação penal, a julgar estas questões a partir da culpa. Na nossa cultura estamos sempre predispostos a julgar as coisas a partir da existência ou não de culpa. O Código de Defesa do Consumidor coloca a responsabilidade objetiva no caso dos fabricantes dos produtos, que pode ser comparada por exemplo, à responsabilidade de um proprietário de carro que entrega a direção a alguém não habilitado, e esta pessoa se envolve num acidente. O dono do carro vai responder, independente de sua culpa no acidente. Hoje temos um exemplo típico de uma situação que o Código coloca. A Fiat está chamando as pessoas que compraram um determinado modelo fabricado pela empresa, que está apresentando defeito na roda. A Fiat está se colocando à disposição dos consumidores para a troca desta peça, sem nenhum custo.

ACIM: Mas, e se daqui para frente vier a acontecer acidentes por causa deste problema na roda, a Fiat vai continuar sendo responsabilizada?

CLEVERSON TEIXEIRA: Eu acredito que, como a Fiat está divulgando ostensivamente, em todos os veículos de comunicação, a necessidade desta troca, sem despesa para o consumidor, se vier a ocorrer algum acidente no futuro a empresa estará isenta de responsabilidade. Porque, neste caso, caberá ao consumidor solicitar a troca da roda.

ACIM: Muitos estão temerosos de que o Código de Defesa do Consumidor possa dar margem, em alguns casos, para ações de má-fé de consumidores. Até, recentemente, quando o Código foi promulgado, aconteceram casos de fraude em produtos por parte de consumidores, que pediam indenizações aos fornecedores. O assunto chegou até a ser publicado pela imprensa nacional

e agora fica esta dúvida: como o empresário pode se defender dos consumidores que usarem de má-fé?

CLEVERSON TEIXEIRA: O Código me parece bastante inteligente. No caso da constatação de um defeito num produto pelo consumidor, o Código dá ao fornecedor um prazo de 30 dias para solucionar o problema, com a troca de peças ou até do próprio produto. Se são dados estes 30 dias significa que o consumidor, antes de levar o caso a juízo, necessariamente terá que formular a reclamação perante o fornecedor. Isso já coloca o fornecedor em condições de examinar mais claramente a situação e detectar se está ou não existindo má-fé por parte do consumidor. Nós temos recomendado aos empresários que todas as reclamações de consumidores sejam tomadas formalmente, por escrito.

ACIM: Quer dizer, não é tão fácil assim para um consumidor usar de má-fé e conseguir a proteção do Código?

CLEVERSON TEIXEIRA: Não, porque tudo no mundo jurídico precisa de provas. No caso da reclamação de um consumidor que seja encaminhada à Justiça, tudo pode ser investigado, se o defeito já estava presente no produto ou serviço, ou se ele apareceu por qualquer outro motivo. Poderão ser exigidas pelo juiz provas materiais, científicas ou testemunhais, como em qualquer processo, com todas as suas formalidades. Sem contar os casos, que eu mesmo tenho visto, de consumidores que, tentando extorquir fornecedores, acabaram desistindo e não aparecendo mais depois que este fornecedor quis formalizar a reclamação por escrito.

ACIM: Outra questão que o Código coloca, e que chama muito atenção, é a cobrança de dívidas pelos fornecedores. O Código condena qualquer abuso. Então, como os empresários devem proceder num caso de cobrança para não infringir o Código?

CLEVERSON TEIXEIRA: Existem alguns meios de cobrança, que eram bastante utilizados, e que hoje são condenados pelo Código. Por exemplo, cobradores vestidos de vermelho, ou truculentos, cobranças feitas através de chamamentos pelo rádio, telefonemas à empresa em que o devedor trabalha e ao seu patrão. Mas as cobranças judiciais, ações de cobrança, ou a contratação de empresas especializadas em cobrança são permitidos, isso não mudou. O que o Código visa é evitar as ações injustificadas do credor. A cobrança

deve ser feita de forma civilizada. O objetivo do Código não é defender maus pagadores.

ACIM: E com relação às informações cadastrais? O Código estabelece que não poderão constar por mais de 5 anos informações negativas sobre o consumidor em cadastros, como no caso do SPC...

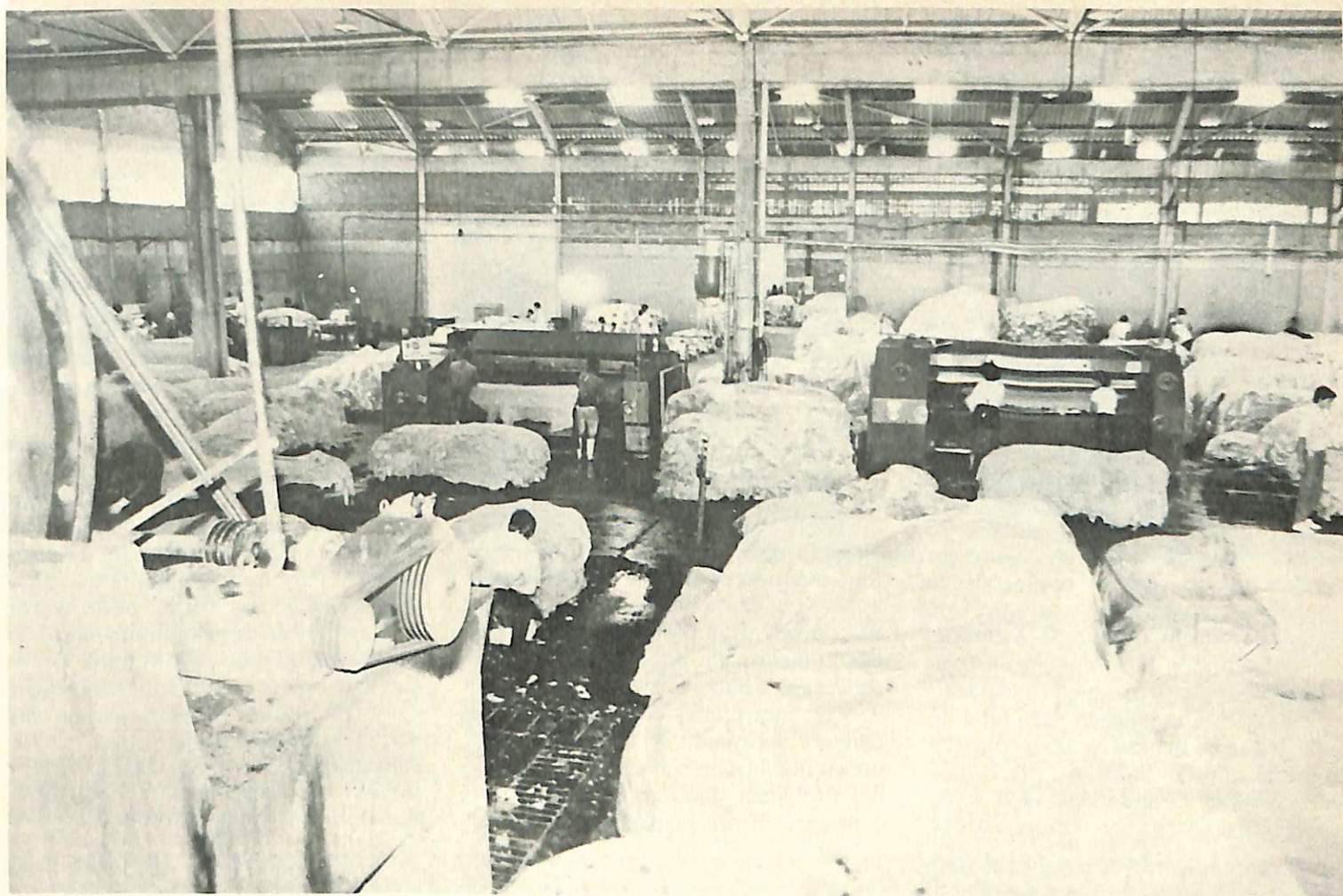
CLEVERSON TEIXEIRA: Esta questão, em termos burocráticos, até que me parece conveniente, porque não adianta você ficar guardando uma informação por mais de cinco anos. Se o fornecedor não conseguiu receber neste prazo, dificilmente receberá depois. Se a própria legislação estabelece que, depois de um determinado tempo, a própria dívida passa a não mais existir, porque conservar tais informações por tanto tempo?

ACIM: Mas, com esta proibição, o Código não vai estar dando margem para que o mau pagador prossiga com suas atitudes, já que ele sabe que as informações negativas não ficarão mais de 5 anos nos cadastros?

CLEVERSON TEIXEIRA: Veja bem, o Código partiu do princípio da prescrição, da decadência. Veja que o princípio da prescrição se dá até com bens móveis. O usucapião se dá por decurso de tempo, a pessoa ganha uma propriedade por decurso de tempo. O Código estabeleceu prazos também para o consumidor para procurar seus direitos com relação aos produtos adquiridos. E este tempo é bastante inferior aos 5 anos de prazo para as informações negativas... Quer dizer, também o fornecedor poderá se beneficiar pelo decurso de prazo.

ACIM: O brasileiro passou quase 30 anos vivendo num regime ditatorial e por isso acostumou-se a não procurar seus direitos. O senhor acredita que com o novo Código a situação poderá mudar?

CLEVERSON TEIXEIRA: Veja que interessante. No Paraná quem tem buscado se informar sobre o Código, quem tem participado de palestras e debates, são os fornecedores. Isso é um fator positivo, porque eles serão os indutores do cumprimento deste Código. E eu acredito que, na medida em que casos práticos forem aparecendo, aí o interesse e a credibilidade das pessoas aumentarão. A partir de iniciativas como a da Fiat e de atitudes idênticas de grandes grupos, é que o Código ganhará credibilidade e as pessoas se acostumarão a procurar seus direitos.



Capa

O potencial do couro

Apesar de ser o mais importante centro de abate de bovinos da América Latina, Maringá ainda não possui estrutura para industrializar o couro que produz. Grande parte do que é produzido é exportada no estágio de couro semi-acabado porque o número de indústrias de artefatos é muito pequeno

A região de Maringá possui um rebanho bovino de 3,6 milhões de cabeças, o que equivale a 3% de todo o rebanho nacional. Estes números colocam a região entre as 10 maiores criadoras do país. Porém, os números mais expressivos estão nos abates realizados nos frigoríficos da cidade, que colocam Maringá como o principal centro de abate de bovinos da América Latina. Os abates totalizam mais de 800 mil cabeças por ano, incluindo animais vindos do Mato Grosso do Sul, estado onde as condições de industrialização ainda não são satisfatórias.

Com números tão expressivos no que se refere ao abate, Maringá tam-

bém figura entre os principais produtores de couro do país. Mensalmente são produzidas em Maringá 60 mil peças de couro, o que representa 3,5% da produção brasileira, que é de 20 milhões de peças por ano. Segundo dados da prefeitura, as vendas do couro processado na região rendem cerca de US\$ 50 milhões. A maior parte destas vendas – cerca de 60% – é feita no exterior. Cerca de 38% abastecem as indústrias de calçados de França, em São Paulo, e do Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul. Portanto, apenas uma pequena parcela do couro produzido na região é manufaturada aqui mesmo.

Para entender o porquê desta si-

tuação, é necessário que se conheça um pouco das particularidades do setor, que oferece muitas oportunidades de investimentos, especialmente na área de industrialização de artefatos. O que acontece é uma espécie de círculo vicioso: as indústrias de artefatos já instaladas na cidade compram a maior parte de sua matéria-prima fora de Maringá, porque encontram preços melhores. O único curtume da cidade – que está entre os 3 maiores do país – por sua vez, exporta grande parte do que produz porque não há clientela suficiente para absorver sua produção.

UMA CORRENTE: O Central Couros, único curtume de Maringá, atua há

9 anos no setor e industrializa tanto o couro proveniente de abates feitos na região – cerca de 80% do total processado – como peles vindas de outros estados do país. Hoje o Curtume Central produz o couro em apenas 3 estágios: o couro cru, o wet blue – um couro ainda úmido – e o semi-acabado. Segundo o diretor da empresa, José Roque Hansen, o couro acabado não é produzido porque “os grandes centros consumidores desta matéria-prima estão distantes. E Maringá ainda não tem um número suficiente de indústrias de artefatos para absorver nossa produção”.

O Curtume Central vende o couro que produz para diversos países. A vantagem de exportar, segundo José Roque Hansen, está na estabilidade do preço. “Além da cotação do couro ser melhor no exterior, as oscilações de preço praticamente não existem. Já no mercado interno a oscilação é grande. Exportando nós podemos até programar melhor nossa produção”, explica.

Para Roque Hansen, esta falta de indústrias que manufaturam o couro “é até uma questão cultural”. Ele coloca que “no Rio Grande do Sul o setor começou a crescer a partir de iniciativas



Moreschl: “O preço da matéria-prima é alto em Maringá”

que foram bem sucedidas. Um foi se espelhando no exemplo do outro e assim a indústria começou a crescer. É como uma corrente e isso vai acabar acontecendo aqui”. Para Roque, Maringá tem um potencial muito grande não apenas por causa da abundância da matéria-prima, mas também porque o poder aquisitivo da população do Norte do Paraná é alto.

O empresário afirma ainda que com o crescimento no número de empresas manufatureiras de couro, um velho problema das empresas do setor começaria a ser resolvido: a falta de



Maria Inês da Visual: custos menores

mão-de-obra especializada. “Hoje é muito difícil para contratar pessoal especializado para trabalhar com o couro”, afirma. Sem contar que isso iria aumentar a oferta de empregos e a arrecadação para o município, já que a industrialização do couro pode trazer uma agregação de valor muito maior do que agora, quando ele é vendido praticamente apenas como matéria-prima.

A prefeitura de Maringá, por sua vez, já tem alguns projetos para a verticalização do couro. Segundo o diretor de Desenvolvimento Econômico e Regional, Remo Longo, o primeiro passo

A busca da qualidade

A instalação do CTA – Centro de Tecnologia Agroindustrial em Maringá vai trazer mudanças para o setor coureiro do estado, especialmente de Maringá e região. Criado a partir de um convênio entre a prefeitura, o governo do estado – através do Tecpar – e a iniciativa privada, representada pela Federação das Indústrias do Estado do Paraná, o CTA contará com um Centro de Tecnologia do Couro, que entrará em funcionamento nos próximos 60 dias.

Além do Centro de Tecnologia do Couro, o CTA contará também com Divisões de Tecnologia de Alimentos, de Produtos Químicos, de Produtos Farmacêuticos e Veterinários, além de uma Unidade de Pesquisa e Desenvolvimento.

Na área do couro, o trabalho do CTA visará a melhoria da qualidade do produto em todo o Paraná. “O CTA vai buscar um padrão internacional de qualidade para o couro produzido no estado, assim como de seus subprodutos”, explica José Roberto Piniheiro de Melo, coordenador geral do CTA. Nos laboratórios do Centro serão desenvolvidas pesquisas de controle de qualidade, tanto dos aspectos físicos e

químicos, quanto mecânicos. Além das pesquisas será feito um trabalho de qualificação de mão-de-obra. Para isso, o Centro vai contar com um minicurtume, dotado de toda a estrutura, incluindo o setor de tratamento de efluentes. “A grande vantagem da implantação do CTA” – explica José Roberto – “é que as pequenas e médias empresas poderão contar com um laboratório de controle de qualidade que exigiria investimentos altos para ser montado”.

Melo: “O CTA vai pesquisar a qualidade”



Toda a estrutura para o funcionamento do Centro de Tecnologia do Couro já está praticamente pronta. Os equipamentos já estão sendo adquiridos pela iniciativa privada. Mas os investimentos para isso não estão sendo pequenos: serão gastos cerca de 40 milhões de cruzeiros só nos equipamentos para o Centro de Tecnologia do Couro. “Mas este investimento vai compensar considerando o retorno que vai trazer”, considera José Roberto.

O trabalho do Centro de Tecnologia do Couro não vai se limitar às pesquisas de laboratório. No futuro o Centro vai desenvolver um trabalho de campo, com orientação ao pecuarista sobre o manejo adequado do gado para a produção de couro de melhor qualidade. Hoje um dos fatores que comprometem a qualidade do couro no Brasil é justamente a falta de orientação ao pecuarista. Especialmente no que se refere ao combate a parasitas e até mesmo ao uso das marcas de fogo, que acabam comprometendo as peles. Com este trabalho, o Centro completará, então, o círculo da produção e poderá auxiliar o Paraná a produzir um couro com os padrões de qualidade exigidos no mercado internacional.

foi dado com a criação do CTA – Centro de Tecnologia Agroindustrial (ver box). “Sem contar que estamos desenvolvendo um trabalho constante de divulgação desta e de outras vocações de Maringá. Com relação ao couro, acreditamos que o estágio em que o setor se encontra é normal. O crescimento deste setor é um processo lento e que já foi desencadeado”, afirma. O diretor de Desenvolvimento Econômico Regional coloca que a prova disso está nas respostas que a prefeitura tem recebido, onde muitas pessoas têm manifestado interesse em conhecer melhor a cidade, para investimentos posteriores. **PIONEIRAS:** Mesmo faltando algumas etapas para que a verticalização do couro possa atingir o nível desejado, muitas empresas, na maioria pequenas e médias, já trabalham com sucesso no setor. Estas empresas que manufaturam o couro em Maringá são as precursoras de uma idéia que tem tudo para dar certo, mas que depende ainda de muitos detalhes para se tornar realidade. Apesar das dificuldades que enfrentam, especialmente com a obtenção de matéria-prima a preços compatíveis, estas empresas estão conquistando seu espaço no mercado, muitas até encontrando saídas criativas para chegar ao sucesso.

A maioria destas indústrias se dedica à fabricação de cintos, outras, de bolsas e calçados. Algumas são pequenas empresas, de fundo de quintal, mas com boa produção e baixo custo, conseguindo desta forma se manter no mercado e ter perspectivas otimistas. Outras, maiores, já conquistaram tradição no mercado.

É o caso da Moda Morena – Indústria e Comércio de Artefatos de Couro, que foi instalada na cidade há 1 ano e 10 meses. A proprietária, Jussara Maria dos Reis Buzzo, começou a trabalhar com couro ainda em casa, confeccionando roupas e acessórios de antílope. “Eu tinha apenas uma máquina. Aí per-



Colona Calçados: 21 mil pares por mês

cebi que meus produtos estavam tendo uma aceitação muito boa e então eu e meu marido resolvemos abrir a indústria, que hoje fabrica cintos e bolsas, e logo passará a fabricar calçados também”, explica.

De uma máquina apenas, a indústria passou a contar com 12. A produção mensal da Moda Morena gira em torno de 6 mil peças por mês, de um produto de acabamento fino, destinado a atender uma clientela de poder aquisitivo mais elevado. As vendas de cintos e bolsas da Moda Morena se dividem entre Maringá, Paraná, Santa Catarina, Mato Grosso, Rondônia, Brasília e São Paulo.

Apesar da boa aceitação do produto, Jussara diz que a empresa enfrenta dificuldades, justamente na obtenção da matéria-prima. “Hoje está muito difícil comprar couro. Os grandes curtumes costumam vender em grandes quantidades ou exportar. Aqui na cidade, tem sido difícil comprar couro. Temos feito nossas compras principalmente no Rio Grande do Sul”, explica

a empresária. Outra dificuldade que ela coloca é com relação à mão-de-obra especializada.

“Nosso trabalho é bastante artesanal, é feito em grande parte a mão. E mão-de-obra qualificada no setor de couros é muito escassa por aqui”, afirma.

SINTÉTICOS: Outra empresa que também já é tradicional no setor em Maringá é a Mac Lery Indústria e Comércio de Artefatos de Couro. A empresa, que está na cidade desde 84, produz cintos e bolsas, num total de 19 mil peças por mês. Segundo um dos proprietários da Mac Lery, Ivo Soares da Silva, quando a empresa foi criada “nós tínhamos em mente fundar uma cooperativa de produtores de artefatos de couro, o que facilitaria a compra de matéria-prima”. Mas a idéia não vingou, então Ivo e a esposa, que também é sócia da empresa, tiveram que levar o negócio à frente sozinhos.

As dificuldades enfrentadas são basicamente as mesmas que as outras empresas do setor têm: matéria-prima



Mac Lery: fabricando cintos em couro e sintético



Jussara, da Moda Morena: entrando no mercado de calçados

e mão-de-obra especializada. O couro a Mac Lery compra em curtumes de Apucarana e São Paulo. A mão-de-obra é treinada na própria indústria. “Este treinamento também nos custa caro. Para se ter uma idéia, para qualificarmos um funcionário levamos em média de 6 a 7 meses”, explica Ivo.

Para tentar driblar estas dificuldades, a empresa resolveu diversificar sua produção e passou a fabricar também cintos e bolsas em material sintético. “Hoje nós consumimos cerca de 400 metros de couro e pelo menos 2 mil metros de sintéticos por mês”, coloca Ivo, explicando que o preço do sintético permite uma margem de lucro muito maior no produto final. “O couro é cotado em dólar, e seu preço oscila demais. Enquanto um metro de couro custa hoje entre 5 e 7 mil cruzeiros, o do sintético fica em 1.800”, afirma.

Outra empresa que também resolveu investir nos materiais sintéticos, além do couro, é a Cintos Ele & Ela. A indústria produz cerca de 7 mil cintos de couro por mês, enquanto a produção de cintos de material sintético chega a

25 mil. A razão desta opção é também o custo e a dificuldade de obtenção do couro. “Sem contar que o trabalho com o sintético é bem menos complicado do que com o couro”, afirma Roderley Miotto Rodrigues, um dos sócios da empresa.

Hoje a Cintos Ele & Ela conta com 10 funcionários e 11 máquinas operando. E, segundo Roderley, todos têm que trabalhar muito para atender tantos pedidos, especialmente de cintos em material sintético. “Os pedidos deste produto são bem maiores porque o preço é bem menor. E como o acabamento feito aqui é bom, a qualidade dos cintos feitos em material sintético também é muito boa”, afirma Roderley.

PROGRAMA NOSSO: A Visual Artefatos de Couro e Assemelhados é outra empresa especializada na fabricação de cintos. Esta empresa já esteve instalada como indústria de médio porte, mas por causa das dificuldades enfrentadas com as mudanças na economia no ano passado, as proprietárias resolveram diminuir o tamanho e o estoque, passando a trabalhar em regime de microempresa,



Pedro Fernandes, da Czaura: fabricando sapatos sob medida

com a filiação ao Programa Nosso, da prefeitura.

Esta mudança, segundo Maria Inês Marcon – uma das sócias – veio para melhor. Antes a empresa tinha muita despesa operacional e os custos eram mais elevados. “Hoje estamos com um número mais reduzido de funcionários, porém, com maior especialização. Isso faz com que consigamos produzir mais e melhor do que antes”, coloca. Com 6 funcionários, a Visual produz em média 6 mil cintos de couro por mês.

A matéria-prima é adquirida tanto em Maringá como em outras cidades do estado. “Geralmente nós compramos o couro no estágio wet blue e mandamos para o acabamento. Fica mais fácil para a obtenção das cores que precisamos”, afirma Maria Inês.

CALÇADOS EXCLUSIVOS: Desde 1981 a Czaura Indústria e Comércio de Calçados produz em Maringá sapatos femininos sob medida. O produto da Czaura é um sapato fino, bem acabado, que ocupa praticamente sozinho este segmento de mercado. Por ser um trabalho artesanal, feito a mão, a produção da Czaura é pequena: são cerca de 100 pares por mês.

“Quando abri a indústria minha intenção era justamente atender aquelas clientes que procuravam algo exclusivo, bem acabado, muitas vezes feito para combinar com um determinado tipo de roupa. Assim, nossas vendas são feitas diretamente ao cliente, que compra aqui um produto personalizado”, afirma Pedro Fernandes da Silva, um dos sócios da empresa.

Apesar da produção pequena, esta empresa, como outras, também tem dificuldades para comprar couro. “Nós

Do couro, a gelatina

A Leiner Paulista de Gelatinas é outra empresa que tem no couro sua matéria-prima. A história desta empresa está ligada à da família Leiner, que em 1776 fundou a primeira companhia no Império Austro-Húngaro. Depois de muitos anos é que a empresa foi fundada também no Brasil. Em 1959 a P. Leiner & Sons Ltda., em conjunto com investidores brasileiros, fundou a Leiner do Brasil de Gelatinas. E em 1984 foi instalada a unidade de Maringá. O grupo Leiner está entre os poucos fabricantes de gelatina pura no país.

A partir das aparas – rasas de couro – a empresa produz gelatinas alimentícias e farmacêuticas, que são utilizadas nos mais diversos produtos encontrados no mercado. A maior parte da produção da unidade da Leiner em Maringá – que hoje está em torno de 350 toneladas por mês – é exportada para a Ásia, África, Europa e Estados Unidos.

A matéria-prima que alimenta a indústria – cerca de mil toneladas de rasas de couro por mês – é praticamente o resíduo da industrialização do couro. Justamente por este motivo, a oferta de rasas sofre constantes oscilações, variando de acordo com o mer-



Valdemir, da Leiner: “80% da matéria-prima é adquirida na região

cado do couro. Segundo o gerente de produção da indústria, Valdemir Simões de Melo, praticamente 80% da matéria-prima consumida na unidade de Maringá é comprada nos curtumes da região. A outra parte vem de outros estados, inclusive do Nordeste.

Só para se ter uma idéia da capacidade de produção do Grupo Leiner – que tem fábricas ainda em Estância Velha, no Rio Grande do Sul e na Argentina, e também um laboratório de controle de qualidade e pesquisas em São Paulo – basta dizer que ele industrializa 60% de toda a raspa de couro gerada no país.

trabalhamos com um tipo de couro fino e por isso é difícil conseguir a matéria-prima por aqui. Apenas uma pequena parte é adquirida em Maringá, o restante vem do Rio Grande do Sul e São Paulo”, explica Pedro Fernandes. Ele reconhece que é difícil esperar que um curtume produza aqui o couro que a empresa utiliza, em tão pouca quantidade. “Como nós somos um dos poucos que trabalham com este tipo de couro, seria inviável para um curtume produzir a matéria-prima para abastecer somente nossa empresa”, afirma.

BOTINAS: Uma empresa mineira veio para Maringá para trabalhar no setor de couro e se deu muito bem, “depois de muito trabalho”, como gosta de colocar o gerente José Martins Gomes. A Colona Indústria e Comércio de Calçados é especializada em botinas para adultos e crianças, um produto “de preço compatível com o poder aquisitivo da maioria dos brasileiros”, explica o gerente.

A empresa, considerada de porte médio, possui 55 funcionários e ocupa uma área de 600 metros quadrados. São 54 máquinas operando, que produzem em média 21 mil pares de botinas por mês. “Quando viemos de Guaxupé, em Minas, tínhamos apenas 14 máquinas”, lembra Martins, dizendo que a empresa se transferiu para Maringá através de incentivo da Secretaria de Indústria e Comércio, na época de João Preis.

Hoje a empresa também enfrenta dificuldades para obter matéria-prima. “Em Maringá é muito difícil conseguir. Compramos muito em São Paulo, no Rio Grande do Sul e alguma coisa aqui na região. Quando as compras são feitas em estados distantes, enfrentamos ainda o problema dos fretes, que além de caros, geralmente atrasam e isso acaba prejudicando as entregas de encomendas”, afirma Martins.

RASPAS DE COURO: Outra empresa que se instalou recentemente na cidade é a Artefatos de Couro Dalem, que produz toda a linha de material de segurança em raspa de couro – luvas, mangotes, perneiras, aventais. A produção média da Dalem gira em torno de 12 mil peças por mês.

Para enfrentar as dificuldades do mercado, a empresa começou a diversificar sua produção, investindo em artigos para selaria. A matéria-prima, a raspa de couro, é comprada em Maringá e outros municípios da região. “O preço aqui em Maringá é mais alto. Inclusive nós estamos estudando a possibilidade de comprar a raspa bruta para então prepará-la aqui mesmo. Com isso calculamos que poderemos econo-



Roque Hansen: “A cotação do couro no exterior é mais estável”

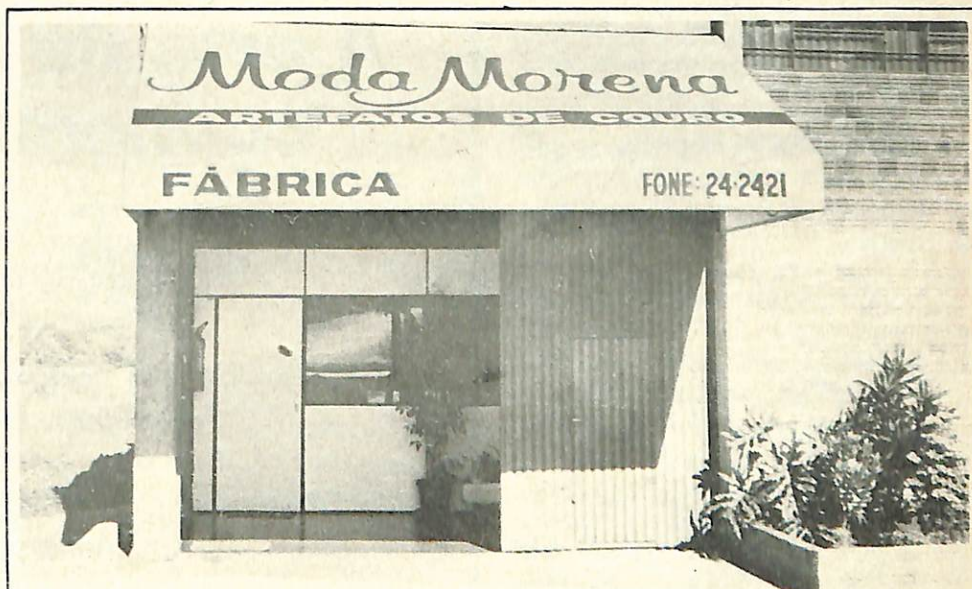


Roderley Miotto: uma opção nos sintéticos

mizar até 40% nos custos”, coloca Alziro Moreschi, um dos proprietários da empresa.

A concentração das vendas da empresa está em Maringá e região, mas uma pequena parte é vendida também

em São Paulo. Este ano, com a participação na Maringá Export Meeting, uma nova perspectiva de mercado se abriu: 4 empresas estrangeiras levaram amostras dos produtos da Dalem para posteriores pedidos.



Artigos Finos de Couro
Cintos - Bolsas
 - (Linha Feminina) -

Moda Morena

Indústria e Comércio de Artefatos de Couro Ltda.
 Av. Paranaíba, 1.733 - Fone (0442) 24-2421 - (Parque Ind. Bandeirantes) - MARINGÁ - PR.

Almoço Empresarial

A Associação Comercial e Industrial de Maringá promoveu mais duas edições do já tradicional Almoço Empresarial, evento que tem reunido empresários e lideranças da cidade.

A primeira aconteceu no dia 23 de abril, no salão Maringá do Hotel Deville. O convidado para a palestra deste dia foi o delegado da Receita Federal em Maringá, Luis Antonio Vargas.

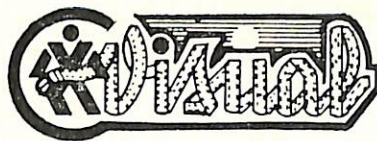
O delegado, em sua palestra, colocou aos empresários que a Receita está à disposição para esclarecimentos de dúvidas e que ele pretende promover um trabalho de aproximação entre o órgão e a comunidade. Vargas falou também sobre algumas mudanças na declaração de imposto de renda deste ano e das facilidades que estas modificações trarão ao contribuinte. Como exemplo, Vargas citou a declaração através de disquetes de computador, um sistema que vai poupar trabalho e também reduzir a margem de erros.

Durante o Almoço Empresarial do dia 23, a Revista ACIM realizou uma pesquisa entre os empresários participantes sobre a periodicidade do evento. Foi perguntado aos participantes se o evento deveria continuar sendo realizado quinzenalmente ou se deveria passar a ser mensal. Dos 34 empresários que responderam a pesquisa, 24 optaram por almoços quinzenais e 10 por almoços mensais.

A outra edição do Almoço Empresarial aconteceu no dia 7 de maio, também no Hotel Deville, com a presença do diretor de Desenvolvimento Econômico Regional da prefeitura de Maringá, Remo Longo. Remo falou do trabalho que vem desenvolvendo na Diretoria, enumerando as obras viabilizadas até o momento, e também de uma das preocupações da diretoria: a necessidade de redirecionar a atividade agrícola da cidade. "Isso deve acontecer para que a vocação agrícola da cidade seja respeitada, considerando a estrutura fundiária das propriedades". Segundo Remo Longo, hoje a vocação agrícola da região não está sendo levada em consideração, já que predominam as pequenas propriedades tanto no município como na região, e as culturas desenvolvidas são próprias de grandes extensões de terra. O diretor de Desenvolvimento Regional pediu a ajuda da ACIM neste projeto.

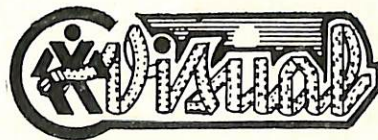


A arte da beleza com economia e estilo



*Cintos Country - Social - Esporte e Esporte Fino
(Masculino - Feminino e Infantil)*

*Cintos em Couro de Soleta - Vaqueta - Nobuk
Antilope e Cromo*



Artefatos de Couro e Assemelhados

ATACADO E VAREJO

Rua Indaiá, 41 - Zona 06 - Saída p/Paranaíba

Fones: (0442) 24-9459 e 24-2519

MARINGÁ - PR

E Maringá esperava o melhor ...

por Fernando Henriques

É vergonhoso. É humilhante para todas as pessoas que têm como princípio pagar impostos justos e corretos, precisar negociar, discutir, brigar, como se estivesse tratando de qualquer mercadoria em botequim. Sábias são as palavras bíblicas: "Dai a César o que é de César e deixai com Deus e com os homens o que lhes pertence".

Abraham Lincon dizia. "Não melhorará o fraco se aniquilares o forte". Disse d. Jaime Coelho, arcebispo de Maringá, em matéria num jornal recentemente: "A honestidade ainda está em moda".

Diante de tão sábias afirmações, quero narrar o que temos enfrentado com o poder público municipal em relação aos impostos e taxas cobrados de nossa comunidade. Maringá é uma cidade que polariza uma grande região. Ao longo dos anos a nossa gente, nossas autoridades souberam trabalhar para transformar Maringá na beleza que é hoje. Nestes 44 anos nossos dirigentes, nosso comércio, nossa indústria, nossa agropecuária, os profissionais liberais de todas as áreas, a construção civil, os trabalhadores e todas as autoridades puderam, em conjunto, construir, administrar e dar à comunidade condições dignas de vida, limpeza, escolas, creches, transportes, postos de saúde, asfalto, água, esgoto, jardins, praças e tantas outras melhorias. Perguntamos: qual foi o milagre?

O que houve foi muito trabalho. Houve muita ação e pouca retórica. Ficamos desolados ao saber do orçamento de Maringá apresentado para 1991, que é o maior do Estado, cerca de 63 bilhões de cruzeiros. Este orçamento é maior do que o de Curitiba, Londrina, Ribeirão Preto, entre outras cidades. Diante destes fatos, a Associação Comercial e Industrial de Maringá tentou, juntamente com outras entidades, iniciar negociações com a Câmara e a Prefeitura ainda no final do ano passado. Infelizmente não houve resultados.

Quando tomamos conhecimento dos valores do IPTU e taxas, participamos de várias reuniões, sendo que a última delas foi realizada no dia 21 de

dezembro do ano passado, onde propusemos um desconto de 50% nos valores que a prefeitura nos apresentou na época, em cruzeiros. Após um longo debate junto com outras entidades, ficou acordado um desconto de 25% com valor líquido indexado pelo BTN do dia 2 de janeiro de 91, já que somente a partir desta data é que passaria a existir o fato gerador.

Para a nossa surpresa, ao recebermos os carnês, os valores haviam sido alterados. Os valores que a prefeitura nos apresentou em cruzeiros no dia 21 de dezembro haviam sido indexados pelo BTN do mês de novembro de 1990, gerando um aumento de 40% no IPTU e taxas. Tentamos mostrar ao prefeito o erro nos lançamentos, mas infelizmente ele se mostrou inflexível e não quis consertar este erro. Conversamos, então, com o presidente da Câmara dos Vereadores, que concordou que havia este erro e juntos achávamos que haveria uma solução. Mas isso também não aconteceu.

Decidimos, então, pelo anteprojeto de lei popular, apoiados por outras entidades, sindicatos, partidos políticos e a comunidade. Neste anteprojeto foram colhidas cerca de 9 mil assinaturas de eleitores maringaenses, entre contribuintes, proprietários e locatários do comércio, da indústria, profissionais liberais e o cidadão comum, que pagam o IPTU e as taxas.

O anteprojeto recebeu 20 votos a favor na primeira votação, sendo portanto aprovado por unanimidade. Mas, já nas 2 votações seguintes, recebeu 18 votos favoráveis e 2 contrários. Mesmo assim foi aprovado, transformando-se na lei nº 2843/91, que apreciada pelo prefeito Ricardo Barros, acabou sendo por ele vetada. A alegação do prefeito foi a inconstitucionalidade do projeto de lei popular.

Voltando depois o veto para a Câmara dos Vereadores, a decisão do prefeito acabou sendo acatada, por 12 votos a favor e 9 contra. Portanto, não houve coerência por parte dos vereadores que antes haviam aprovado o projeto de lei popular, e muito menos respeito pela comunidade. Alguns dos vereadores que votaram a favor do pro-

jeto popular acabaram acatando o veto do prefeito, contrariando uma posição que haviam tomado anteriormente. Novamente gostaríamos de lembrar a estes vereadores que a honestidade ainda está na moda!

Volto a repetir as palavras do arcebispo de Maringá d. Jaime Coelho: "Honestidade é a virtude da probidade, que leva alguém a agir, mesmo que isso venha a lhe prejudicar". A honestidade exige a sinceridade para consigo mesmo e para com os demais, reconhecendo todos os deveres para com Deus e para com a comunidade. A honestidade está unida à verdade, à justiça, à credibilidade e ao valor pessoal de cada um.

Aos senhores vereadores que votaram a favor do veto do prefeito quero perguntar: como a comunidade poderá pagar os altos valores do IPTU e das taxas? Algumas alíquotas foram duplicadas, os valores foram indexados pelo IPC, que foi de mais de 1.700%. Em contrapartida, os salários, em sua maioria, não acompanharam sequer a variação do BTN. O comércio, a indústria, a agricultura, os profissionais liberais e outros segmentos da economia também não conseguiram acompanhar a variação do BTN.

Está na hora de dizer não aos demandos. A comunidade não consegue caminhar mais com a alta carga tributária, que de maneira direta ou indireta penaliza a todos. Hoje a economia convive com cerca de 58 impostos e taxas diferentes, que geram valores insustentáveis ao contribuinte. Por isso eu afirmo que está na hora de dizer não a tudo o que está sendo mal administrado, mal gerenciado, aos gastos abusivos com publicidade, viagens, mordomias, às empresas estatais, às concessionárias de serviços, tanto em nível municipal, estadual e federal.

Está na hora, meus amigos, de somarmos forças. O comércio, a indústria, a agricultura e todos os segmentos da comunidade, porque a meu ver só assim poderemos achar um caminho equilibrado para seguir.

Fernando Henriques é presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá

Secretário português é homenageado na Câmara

Em sessão solene na Câmara Municipal, o Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas, Manoel Felipe Correia de Jesus, recebeu o título de Cidadão Honorário de Maringá. O projeto de lei que concedeu o título ao Secretário é de autoria do presidente da Câmara Municipal, Marco Antonio Rocha Loures.

Estiveram presentes à sessão solene da Câmara diversas autoridades, representantes da comunidade portuguesa e o presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Henriques, acompanhado de vários diretores. Depois de receber o título de cidadão honorário de Maringá, o Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas fez um discurso, agradecendo a homenagem que a cidade lhe prestava, que ele considerou "de incomensurável valor". O Secretário falou também que transferia este título de cidadania a todos os patrícios de Maringá, "que sabem que é com dedicação, trabalho e honestidade que se constrói tudo".



Moleirinho nomeado Cônsul Honorário de Portugal

No dia 8 de maio Maringá tornou-se a sede do mais novo consulado de Portugal no estado. O empresário Amorim Pedrosa Moleirinho, membro do Conselho Deliberativo da Associação Comercial e Industrial de Maringá, foi nomeado Cônsul Honorário de Portugal em Maringá. A nomeação do empresário aconteceu num jantar promovido no Centro Português, oportunidade em que Amorim Pedrosa Moleirinho, recebeu também do governo português a Comenda da Ordem do Mérito.

Estiveram presentes ao jantar várias autoridades, entre elas o prefeito municipal Ricardo Barros; o presidente da Câmara Municipal, Marco Antonio Rocha Loures; o Secretário de Estado das Comunidade Portuguesas, Manoel Felipe Correia de Jesus; o Cônsul de Portugal para o Paraná e Santa Catarina – Antonio Correia Cardoso; e o Cônsul Honorário de Portugal em Londrina, Manoel Alho da Silva. Além das autoridades, esteve presente o presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Henriques, acompanhado de vários diretores.

O empresário Amorim Pedrosa Moleirinho recebeu a comenda do go-



verno português e o título de Cônsul Honorário do Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas, Manoel Felipe Correia de Jesus. Em seu discurso de agradecimento, Amorim Pedrosa Moleirinho homenageou o Secretário de Estado português.

Em nome do governo português, o Secretário outorgou também medalhas de prata em honra ao mérito aos empre-

sários Fernando José de Faria Ferraz, Angelo Viegas, José dos Santos Ribeiro e ao presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Henriques. O pai do empresário Amorim Pedrosa Moleirinho, comendador Joaquim Duarte Moleirinho, também foi homenageado, recebendo medalha de ouro de honra ao mérito do governo português.

JUNHO, 1991

Caderno Técnico

destaque e archive

Editores responsáveis:

Antonio Barison Martins

Hélio Aparecido Domingues

Isabela M^a P. P. Renzetti e

José Adirson Gianotto Nascimento

"Aspectos Relevantes do Código de Defesa do Consumidor - II"

Através deste Artigo, continuamos a abordar alguns aspectos considerados relevantes do Código de Defesa do Consumidor (CDC), para um melhor entrosamento entre empresa e consumidor.

O Código de Defesa do Consumidor em seu Artigo 49 estipula que "o consumidor pode desistir do contrato, no prazo de 7 dias, a contar da sua assinatura ou ato de recebimento de produtos ou serviços, sempre que a contratação de fornecimento de produtos e serviços ocorrer fora do estabelecimento comercial"... É a chamada venda por impulso, e o prazo previsto para o arrependimento é chamado de "período de reflexão". Portanto, os tipos de contratação considerados como sendo de "impulso", caracterizam-se por serem feitos por domicílio ou por telefone.

Outro aspecto importante é com respeito às chamadas "vendas casadas", ou seja: obrigar o consumidor a adquirir outro produto além daquele desejado por ele. De acordo com o Artigo 39, I do C.D.C., é considerado prática abusiva por parte do fornecedor, que o fornecimento de certo produto esteja vinculado à compra de outro. Deve-se ainda observar que, havendo afirmação falsa por parte do fornecedor de que o produto que está acompanhando a compra sairá de graça, este fica sujeito às penalidades do Artigo 66 do C.D.C., que são as seguintes:

- a) detenção de 3 meses a um ano e multa;
- b) detenção de 1 a 6 meses ou multa se o crime for culposo.

O Código de Proteção e Defesa do Consumidor proíbe qualquer tipo de publicidade enganosa ou abusiva, em seu artigo 37, §§ 1º, 2º e 3º.

É considerada enganosa qualquer modalidade de informação ou comunicação de caráter publicitário, inteira ou parcialmente falsa, ou, por qualquer outro modo, mesmo por omissão capaz de induzir em erro o consumidor a respeito da natureza, característica, qualidade, quantidade, propriedades, origem, preço e quaisquer outros dados sobre produtos e serviços.

Também é enganosa a publicidade, por omissão, quando deixar de informar dado essencial sobre produto ou serviço.

Como abusiva, dentre outras, enquadra-se a publicidade discriminatória de qualquer natureza, a que incite à violência, explore o medo ou a superstição, se aproveite da deficiência de julgamento e experiência da criança, despreze valores ambientais, ou que seja capaz de induzir o consumidor a se comportar de forma prejudicial ou perigosa à saúde ou segurança.

De acordo com os artigos 26 e 27 do C.D.C., o consumidor possui o prazo de 30 dias para reclamar produtos não duráveis e 90 dias para reclamar de produtos duráveis, em casos de apresentação de defeitos ou vícios aparentes ou de fácil constatação de produtos adquiridos ou serviços executados.

Este prazo só será contado a partir da entrega do produto ou quando findar a execução do serviço contratado, evitando assim que o consumidor exerça seu direito por atraso na verificação dos defeitos.

Por outro lado, estabelece o código que o prazo para reclamações de defeitos ocultos começa a ser contado quando ele for notado. A partir do momento em que o consumidor munido da nota fiscal comunicar o defeito para a empresa fornecedora, interrompe-se a

contagem do referido prazo para a reclamação.

Se a indústria não se responsabilizar pelo defeito, o consumidor lesado tem ainda o tempo que falta para completar os 30 ou 90 dias do prazo inicial para exigir seu direito na Justiça.

O consumidor no caso, poderá recorrer ao Juizado de Pequenas Causas que aceita ações até 20 salários mínimos.

O Código de Defesa do Consumidor prevê uma política nacional de relações de consumo que atende estes objetivos, fundamentada em princípios, dentre os quais ressaltaria a intenção permanente de proteção ao consumidor, inclusive através de ação governamental direta, a melhoria do mercado de consumo, o incentivo ao controle de qualidade, a coibição e repressão aos abusos comerciais e a racionalização e melhoria dos serviços públicos.

Para a execução desta política, prevê, entre outros instrumentos, a criação de Juizados de Pequenas Causas, Varas Especializadas, Promotorias de Justiça de Defesa do Consumidor, e a concessão de estímulos às Associações de Defesa do Consumidor.

Para a defesa dos direitos e interesses protegidos pelo Código são admissíveis todas as espécies de ações capazes de propiciar sua adequada e efetiva solução, podendo ser exercida em Juízo, de forma individual ou coletiva.

Abordamos neste artigo alguns aspectos relevantes do Código de Defesa do Consumidor, com o objetivo de divulgá-lo, para que as empresas se ajustem a ele devidamente.

Fonte: IOB - Consultoria Dinâmica Manual de Orientação para o Empresário sobre o Código de Defesa do Consumidor.

Devolução das quantias recolhidas ou depositadas erradamente

A rotina dos pedidos de restituição ao INSS foi assim traçada pelo Instituto (OS. Orientação de Serviço SAF 76; de 20.11.81);

O processo de restituição será instaurado no órgão local a partir do requerimento firmado por quem assumiu o encargo financeiro do recolhimento, seu representante legal ou procurador, qualificado.

Do requerimento deverão constar:

a) nome ou razão social, número da matrícula (CGC ou CEI) ou de inscrição de contribuinte individual;

b) identificação do signatário, com registro do número, data e órgão expedidor de sua carteira de identidade, e cargo na empresa;

c) justificativa do pedido, detalhando os fatos que geraram o recolhimento considerado indevido;

d) discriminativo, mês a mês, das importâncias consideradas indevidas (guia de recolhimento e/ou carnê);

f) cópia dos recibos de devolução dos descontos efetuados, com nome, endereço, número da carteira de trabalho e previdência social e número do CPF, ou procuração especial para requerer a restituição, quando se tratar de importâncias descontadas indevidamente de empregados;

g) instrumento de procuração, quando houver procurador.

As cópias serão conferidas na agência do INSS, com os originais.

A Circular IAPAS-SAF 421-010 n. 71, de 15.6.82, esclareceu que a instrução do processo de restituição não está condicionada à fiscalização, que é facultativa.

O fiscal de Contribuições Previdenciárias informará o processo de restituição, em vista à requerente, quando houver:

a) exatidão das informações do requerimento e de seus anexos;

b) procedência do pedido;

c) identificação daqueles que tenham direito à restituição.

Compete ao Secretário Regional de Arrecadação e Fiscalização decidir os requerimentos de restituição.

A circular SRAF-SP 34/85 estabeleceu que só terão deferimento pedidos formulados por empresas sem débitos, ou com pagamento em dia das parcelas integrantes de confissão de dívida, e que a verificação de dívida não se limita à filial que recolheu em demasia, mas à empresa no total.

Caberá recurso de ofício, ao Superintendente Regional, das decisões que defiram (exceto quanto a salário-família, salário-maternidade e auxílio-natalidade, excluídos pela Ordem de Serviço IAPAS/SAF 51/84). A empresa poderá recorrer à JRPS (art. 144 do Regulamento) do indeferimento.

As decisões serão publicadas em Boletim de Serviço Local (BSL) e comunicadas aos interessados, através de notificação de decisão.

A restituição far-se-á mediante a emissão, pelo setor de Arrecadação, de Autorização de Pagamento - AP - e de Guia de Recolhimento Negativa, a qual englobará os recolhimentos indevidos e conterá o nome do procurador (Circular IAPAS-CRA/SP 148/89)

A Orientação de Serviço (IAPAS-SAF 51/84) dispôs que, em se tratando

de salário-família, salário-maternidade e auxílio-natalidade, a empresa deve fazer o reembolso através do DARP no primeiro recolhimento, escrevendo no verso o nº do processo e o valor requerido, se este for superior ao valor das contribuições recolhidas no mês, observa-se o sistema de AP, supra.

O direito de pleitear a restituição extingue-se com o decurso do prazo de 5 (cinco) anos, contado:

a) da data de recolhimento indevido; ou

b) da data em que se tornar definitiva a decisão administrativa ou passar em julgado a decisão do judicial que tenha reformado, anulado, revogado ou rescindido a decisão condenatória.

A restituição aos que se encontrem em débito só se efetivará após a liquidação da dívida.

Quando houver processo de débito em fase de julgamento, deverá ser aguardada a decisão final, devendo o requerente ser cientificado de que a restituição somente se efetivará após a liquidação da dívida ou declaração de sua insubsistência.

Quando da restituição de contribuições de terceiros, recolhidas na guia do IAPAS, estiver vinculada à da contribuição previdenciária, o pedido é apreciado pelo IAPAS quando não houver a vinculação, o requerimento é feito diretamente à entidade respectiva, a quem cabe a decisão.

A Circular IAPAS-SAF-SP 46/89 estabeleceu que a restituição de quantias recolhidas indevidamente na linha 14 do DARP deve ser requerida às entidades beneficiadas.

A SUA EMPRESA ESTÁ EM NOSSOS PLANOS



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

ACIM

Ligue e Anuncie
26-1331

Auxílio-Doença no 13º Salário

A partir da concessão do auxílio-doença e até a alta, a empresa não tem a obrigação legal de pagar o 13º salário. Nos termos da Lei nº 4.090, de 13.7.62, o 13º salário corresponderá a 1/12 da remuneração devida em dezembro, por mês de serviço do ano correspondente (art. 1º), considerando-se a fração igual ou superior a 15 dias como mês integral (art. 1º § 3º).

Embora a lei se refira a mês de serviço, o dia do acidente e os quinze primeiros dias de afastamento devem ser considerados no cálculo do 13º salário, pois são faltas justificadas ao serviço, ou seja, mera interrupção do contrato de trabalho, com o devido pagamento de salários.

A Lei nº 4.749, de 12.8.65, estipula condições e prazo para o pagamento do 13º salário: 1ª parcela até 30 de novembro e 2ª parcela até 20 de dezembro de cada ano (arts. 1º e 2º). Assim, caso o empregado tenha adquirido o direito ao 13º salário proporcional, antes do afastamento, a empresa deverá efetuar o(s) pagamento(s) no(s) prazo(s) da lei.

O abono anual (13º salário), nos termos do art. 54 da CLPS, é sempre devido pela PSU ao aposentado e ao pensionista, correspondendo a 1/2 do total recebido a título de auxílio-doença no ano civil. É extensivo ao segurado que durante o ano recebeu auxílio-doença por mais de 6 meses e aos dependentes que, por igual período, receberam auxílio-reclusão (art. 54 inc. II da CLPS). A extensão do abono anual aos que estão em gozo de auxílio-doença é tímida e sob certo modo, injusta. Tímida porque não alcança todo o período de afastamento e coloca o segurado doente em posição de desvantagem frente aos aposentados e pensionistas. Injusta porque o segurado poderá ficar até um ano em gozo de auxílio-doença, sem ter direito ao abono anual, como no caso de auxílio-doença iniciar-se em princípio de julho e terminar no final do mês de junho do ano seguinte, já que, em tal circunstância, o segurado não recebe auxílio-doença por mais de 6 meses durante o ano civil. Neste período de afastamento o empregado doente também não tem direito ao 13º salário pago pelo empregador.

Afirmamos acima que o Enunciado nº 46 do CTST já está ultrapassado em relação às férias. Não é o mesmo o nosso entendimento no que tange às faltas decorrentes de acidentes de tra-

balho, para os efeitos de cálculos, da gratificação natalina. Há de ter algum valor o sangue derramado pelo trabalhador a serviço da empresa. O art. 4º, § único da CLT manda computar, no tempo de serviço, para efeito de indenização e estabilidade, os períodos de afastamento por motivo de acidente de trabalho. Contagem para efeito de estabilidade, praticamente, não mais existe depois do advento do FGTS. Ainda assim, não achamos que a vontade da lei esteja definindo. Ao contrário, as leis, as convenções coletivas, a doutrina e a jurisprudência, nos dias atuais, visivelmente pendem a favor do empregado acidentado, por razões óbvias. Ao dar tratamento diferenciado ao afastamento por motivo de acidente do trabalho, a lei revela seu caráter tuitivo. E a pro-

teção ao acidentado não se restringe à visão isolada do disposto no art. 4º § único da CLT, mas ao conjunto de normas interdependentes que, direta ou indiretamente, cuidam da matéria. Assim, posto em relance o Enunciado nº 46 do C. TST, consideramos aplicável a todo o período de afastamento por acidente de trabalho não remunerado pelo abono anual, o disposto no art. 2º da citada Lei 4.090, "verbis": "As faltas legais e justificadas ao serviço não serão deduzidas para os fins previstos no § 1º do art. 1º desta Lei". Note-se que a lei não cogita do número de faltas legais e justificadas ao serviço. A limitação é nossa porque não teria o menor cabimento o acidentado receber em duplicidade vantagens da mesma natureza.

Fonte: Raimundo Cerqueira Alli

AUXÍLIO-DOENÇA

O auxílio-doença é concedido ao acidentado que fica incapacitado para o trabalho por mais de 15 dias, à execução do trabalhador avulso, a quem esse benefício é pago pelo INPS a contar do dia seguinte do acidente.

Compete à empresa o pagamento da remuneração integral do dia do acidente e os 15 dias subsequentes (art. 255 e seu parágrafo único do RBPS). Assim, o INPS pagará o auxílio-doença a partir do 17º dia, a contar do evento, até a data do laudo pericial que considerar o acidentado apto para retornar à atividade ou por concessão de auxílio-acidente ou aposentadoria por invalidez.

O valor da renda mensal equivale a 92% do salário-de-contribuição em vigor do dia do acidente, não podendo ser inferior a 92% do salário-de-benefício. Não se consideram para a fixação do benefício do salário-de-contribuição os aumentos salariais que excedam os limites legais, inclusive os voluntariamente concedidos nos 12 meses anteriores ao início do benefício, salvo se decorrente de promoção regulada por normas da empresa, implemento de idade do menor-aprendiz, vencimento dos prazos de duração do contrato de aprendizagem (art. 80 da CLT), decisão judicial e reajustamento previsto em instrumento normativo.

Essas restrições, previstas no art. 5º, inc. III, § 1º da Lei nº 6.367/76, pro-

curam coibir a fraude para obtenção de aumento indevido no valor do benefício. São juridicamente válidas, apenas, para os efeitos previdenciários, pois a lei trabalhista (art. 444 da CLT) não impede que as condições contratuais sejam objeto de livre estipulação, sobretudo se benéficas ao trabalhador.

No caso de trabalhador avulso ou de segurado que perceba salário variável, o valor do benefício é calculado com a incidência do percentual de 92% sobre a média aritmética dos 12 maiores salários de contribuição apurados em período não superior a 18 meses imediatamente anteriores ao do acidente, se o segurado contar mais de 12 contribuições; dos salários de contribuição compreendidos nos 12 meses imediatamente anteriores, ou de 18 meses quando mais vantajoso, se o segurado contar 12 ou menos de 12 contribuições.

O auxílio-doença acidentário reflete no contrato de trabalho todas as nuances do auxílio-doença comum. Acrescentando-se-lhe a circunstância de que nesse período de afastamento o tempo de serviço é computado para efeito de indenização e antiguidade. Assim, durante esse período de afastamento legal, deverão ser regularmente efetuados os depósitos do FGTS, bem como os destinados ao Fundo PIS/PASEP.

Creche

SUMÁRIO

- 1 – Período de amamentação
- 2 – Local apropriado
- 3 – Creches distritais
- 4 – Reembolso-creche

1 – Período de amamentação

Todo empregador é obrigado a propiciar a empregada-mãe 2 (dois) descansos especiais, de meia hora cada um, durante a jornada de trabalho, para amamentar o próprio filho até que este complete 6 (seis) meses poderá ser dilatado a critério da autoridade competente, sempre que a saúde do filho exigir.

2 – Local apropriado

Nos estabelecimentos em que trabalhem, pelo menos, 30 (trinta) mulheres com idade superior a 16 (dezesesseis) anos, é obrigatório a existência de local apropriado onde seja permitido às empregadas guardar, sob vigilância, seus filhos no período de amamentação.

O local para guarda dos filhos, deve revestir-se dos seguintes requisitos:

- a) berçário com a área mínima de 3 (três) metros quadrados por criança, devendo haver entre os berços e entre estes e as paredes, a distância mínima de 50 (cinquenta) centímetros;
- b) o berçário deve dispor de leitos na proporção de 1 (um) leito para cada grupo de 30 (trinta) empregadas entre 16 (dezesesseis) e 40 (quarenta) anos de idade;
- c) saleta de amamentação provida de cadeiras ou bancos encostos para que as mulheres possam amamentar seus filhos em adequadas condições de higiene e conforto;
- d) cozinha dietética para o preparo de mamadeiras ou suplementos dietéticos para a criança ou para as mães;
- e) o piso e as paredes do local devem ser revestidos de material impermeável e lavável;
- f) instalações sanitárias para uso das mães e do pessoal da creche.

3 – Creches Distritais

A exigência de creche no local de trabalho pode ser suprida por meio de creches distritais, mantidas, diretamente ou mediante convênios, com outras entidades públicas ou privadas, pelas próprias empresas, em regime comunitário, ou a cargo do SESI, do SESC, da LBA ou entidades sindicais.

Havendo opção por creches distri-

tais, estas devem situar-se, de preferência, nas proximidades da residência das empregadas ou dos estabelecimentos em que as mesmas trabalhem ou em vilas operárias.

Inexistindo creches distritais cabe à autoridade regional competente a faculdade de exigir que os estabelecimentos celebrem com outras creches, desde que os empregadores ou as instituições forneçam transporte, sem ônus para as empregadas. Nesse caso das cláusulas do convênio devem constar:

- a) o número de berços que a creche mantém à disposição de cada estabelecimento, obedecendo à proporção retroexaminada;
- b) a comprovação de que a creche foi aprovada pelos órgãos competentes a quem cabe orientar e fiscalizar as condições materiais de instalações e funcionamento, bem como a habilitação do pessoal que nela trabalhe.

Em qualquer caso, é vedada a utilização de creches para quaisquer outros fins, ainda que em caráter provisório ou eventual.

4 – Reembolso-creche

Os empregadores têm uma outra alternativa para se eximirem da exigência de manutenção de local apropriado para a guarda dos filhos de suas empregadas no período de amamentação, que é o sistema de reembolso-creche, que consiste em o empregador cobrir, in-

tegralmente, as despesas com o pagamento da creche de livre escolha da empregada-mãe, pelo menos até os 6 (seis) meses de idade da criança.

Esse reembolso terá de ser feito até o terceiro dia útil após a entrega do comprovante das despesas efetuadas, pela empregada-mãe, com a mensalidade da creche.

O reembolso-creche deve ser concedido a toda empregada-mãe, independente do número de mulheres existentes no estabelecimento e sem prejuízo do cumprimento dos demais preceitos de proteção à maternidade.

Todavia, a implantação do sistema de reembolso-creche depende de prévia estipulação em acordo ou convenção coletiva de trabalho. Adotando o sistema os empregadores devem afixar em locais de livre acesso, para a ciência das empregadas, aviso notificando a existência de sistema e dos procedimentos a serem adotados para a obtenção do benefício.

No caso de opção pelo sistema de reembolso-creche, os empregadores deverão comunicar a adoção da medida ao órgão local do Ministério do Trabalho e da Previdência Social (MTPS), remetendo-lhe cópia do documento explicativo de seu funcionamento. Decreto-lei 5.452/43, CLT arts. 389 e 396. Portaria 1/69 DNSHT e Portaria 3.296/86 MTb.

Aviso Prévio: (Hipótese da renúncia pelo empregado)

O direito ao aviso prévio é irrenunciável pelo empregado, o pedido de dispensa de cumprimento não exime o empregador de pagar o respectivo valor, salvo comprovação de haver o empregado obtido um novo emprego.

Esse procedimento ocorre quando o empregador, sem justa causa, pré-avisa o empregado de sua intenção de rescindir o contrato de trabalho.

No ato do procedimento do aviso prévio trabalhado ou dias após seu cumprimento, poderá o empregado solicitar dispensa dos dias restantes, por esse particular, como por ter conseguido nova colocação, por exemplo. Essa dispensa só deve ser aceita se o pré-avisado comprovar a obtenção do novo emprego (Declaração do novo empregador, em papel timbrado ou carimbo

do CGC do MF e com firma reconhecida ou comprovante de inscrição de Contribuinte Individual ou Carnê de Contribuição ao IAPAS/INSS, para atividade autônoma).

Como o aviso prévio trabalhado é irrenunciável, o empregador só deve conceder a dispensa se comprovado o alegado sob pena de pagamento, posterior, do prazo restante e mais 1/12 (um doze avos) de férias e 13º salário e encargos correspondentes.

Por outro lado, não se aplica aos pedidos de demissão com pedido de dispensa o direito ao aviso prévio trabalhado, quando aceito pelo trabalhador. Nestes casos o empregado não adquire o direito ao aviso prévio mais sim obrigação de concedê-lo nos termos do art. 487, § 2º da CLT base enunciado nº 276 do TST.

Compras e serviços de terceiros Desconto e Folha de Pagamento

Os empregados de certas empresas gozam do benefício de poderem comprar em determinadas farmácias, supermercados, lojas, etc, sem o imediato reembolso do dinheiro, apenas assinando a nota fiscal ou com uma requisição. A nota, ou a requisição, é enviada à empresa, esta paga o valor da aquisição e em seguida lança o valor na folha de pagamento, como desconto. Aos empregados servem sem o pagamento no ato, através de um acordo entre a empresa e esses estabelecimentos. Este acordo é quase sempre verbal, cria um sistema vantajoso para o empregado, que satisfaz sua carência independente de dispor de dinheiro no momento.

Essas empresas bem intencionadas, que adiantam o pagamento de bens e serviços para ulterior restituição sem juros, se surpreendem muitas vezes, com a reação do empregado, em geral após a rescisão do contrato de trabalho: o empregado alega que não concorda com os descontos que foram feitos porque nunca os autorizou, e pede o pagamento da soma retirada de seus vencimentos. Na verdade, se a empresa paga a terceiros, embora em nome do empregado mas sem a devida autorização deste, ela está interferindo num contrato

de compra e venda ou prestação de serviços que nada tem a ver com a relação de emprego; não se tratando portanto de dívida trabalhista, e assim não há direito do desconto em folha de pagamentos nem mesmo a compensação na Justiça do Trabalho (o enunciado TST 18 restringe a compensação a dívidas trabalhistas). O reembolso que a empresa tem direito pelo art. 931 do Código Civil, terá de ser procurado na Justiça Comum.

Se entretanto, o empregado autoriza o desconto em folha, o pagamento a terceiros pela empresa se considera adiantamento ao empregado, como se a empresa desse dinheiro ao empregado para pagar a despesa; o desconto em folha, então fica autorizado com base no art. 462 da CLT. A autorização pode ser dada ao fazer a despesa, cada vez na própria nota fiscal (autorizo o desconto em folha de pagamento pela empresa...) ou por carta de autorização valendo para sempre, para todos os estabelecimentos ligados no esquema, inclusive seguros de vida em grupo.

Obs.: as empresas as quais utilizam este critério sem autorização, estas devem convalidá-los ("considero válidos os descontos feitos até esta data, e autorizo que continuem sendo feitos").

Compensação de horas noturnas diurnas e vice-versa

Suponhamos que o horário do empregado é das 22 às 5, noturno portanto, e a empresa resolve compensar o trabalho do sábado, as horas noturnas suprimidas serão compensadas com horas diurnas acrescidas no fim da jornada.

Sabido que as horas noturnas são reduzidas, se contam na base de 52 minutos e 30 segundos e têm um adicional de 20%, a compensação fará com que o empregado trabalhe horas de 60 minutos sem adicional. "O empregado fará 48 minutos de segunda a sexta-feira.

O prejuízo aparente não existe na verdade, porque o empregado gozava dos benefícios da redução da hora e do acréscimo salarial por trabalhar à noite, e na hora compensada ele está trabalhando de dia; prejuízo haveria se, trabalhando de noite, deixasse de lhe ser pago o adicional, ou de ser reconhecida a duração menor da hora de trabalho;

porém, para o serviço diurno, em que se traduziram as horas compensadas, não existem esses benefícios.

Outra fosse a hipótese, como, por exemplo, se a jornada fosse das 14 hs às 22 hs, e se tivesse feito a compensação invadindo o horário noturno, a solução seria igual: o empregado, embora estivesse compensado serviço diurno, estaria trabalhando à noite, passando então a desfrutar da hora reduzida e do adicional noturno; assim, embora fosse considerado o trabalho como 48 minutos por dia, de segunda a sexta-feira, o empregado trabalharia só 42 minutos por dia para compensação (calculados por regra-de-três: 60 minutos estão para 52,5 assim como 48 estão para "x"), e o salário, na base de 48 minutos, teria ainda 20% de adicional noturno. Daí por que essa compensação seria vedada a menores, a quem é proibido o trabalho noturno. (base: LTr 42/80)

Recolhimento de INSS Centralizado: empresas e filiais

As empresas que tenham filiais podem fazer o recolhimento ao INSS num só lugar, conforme Orientação de Serviço nº SAF-201.30, de 7.4.71:

1 - A empresa, com mais de um estabelecimento, poderá solicitar a centralização do recolhimento das contribuições, em âmbito nacional ou regional.

1.1 - A centralização em âmbito nacional será feita na matriz, sede, escritório ou administração central da empresa.

1.2. - A centralização em âmbito regional será feita no estabelecimento (matriz, sede, escritório ou administração central, sucursal ou filial) a quem ficarão subordinados os demais estabelecimentos localizados no(s) Estado(s).

1.3. - A centralização do recolhimento será feita mediante autorização da Superintendência Regional (SR) em cuja jurisdição se situar esse estabelecimento (centralizador).

2 - O pedido, por escrito, dirigido à SR em cuja jurisdição se localizar o estabelecimento centralizador, será atendido mediante o cumprimento das seguintes condições:

I - Juntar, ao pedido, cópias autenticadas dos certificados de Matrícula (CM - mod. SAF-38) de todos os estabelecimentos cuja centralização de recolhimento se requerer.

II - Indicar o nome, endereço completo, código de matrícula e número do CGC do estabelecimento que centralizará os recolhimentos.

III - Comprometer-se no pedido a:

a) - realizar os recolhimentos em Guias de Recolhimento (DARP) separadas, com indicação, em cada uma, da matrícula constante do CM do estabelecimento a que corresponde as contribuições, bem como do carimbo padronizado do CGC;

b) - Apor, em cada uma das vias do DARP, carimbo com os dizeres seguintes: "Recolhimento centralizado no estabelecimento da rua nº cidade e Estado".

c) - enviar, mensalmente, aos estabelecimentos centralizados, logo após a efetivação dos recolhimentos, uma cópia autenticada da respectiva GR;

d) manter os DARP originais no estabelecimento em que estiverem os registros contábeis.

3 - A SR que jurisdicionar o estabelecimento centralizador comunicará, à requerente e às demais SR interessadas, a centralização concedida.

3.1. - A seguir, o processo será encaminhado à Fiscalização, para conhecimento.

Efeitos na rescisão de contrato

A Lei nº 4.923/65 permite às empresas reduzirem transitoriamente a jornada de trabalho e os salários, em face da conjuntura econômica, devidamente comprovada.

Entretanto, a lei não define qual salário considerar para efeito de pagamento das férias, 13º salário e verbas rescisórias, durante a redução, razão pela qual orienta-se às empresas e aos sindicatos incluírem cláusulas no acordo, garantindo ou não a remuneração integral.

Sendo o documento coletivo omissivo, observar o seguinte procedimento:

a) Férias

Empregado com vencimento do período concessivo, durante a redução: pagamento com salários reduzidos, nos termos do art. 142 da CLT:

“O empregado perceberá, durante as férias, a remuneração que lhe for devida na data de sua concessão”;

Empregado com vencimento do período concessivo, posterior à redução:

conceder as férias após retornar à jornada normal, para não implicar duplo prejuízo ao empregado (redução na remuneração das férias e no respectivo adicional de 1/3);

b) 13º Salário

Se a redução atingir o mês de dezembro, será pago com base no salário reduzido. Lei nº 4.090/62, art. 1º, § 1º:

“A gratificação corresponderá a 1/12 da remuneração devida em dezembro, por mês de serviço, do ano correspondente”;

c) Rescisão contratual

Ocorrendo rescisão contratual, as verbas rescisórias serão calculadas com base no salário reduzido:

Aviso Prévio

Indenizado: CLT, art. 487, §§ 1º e 2º:

“§ 1º: A falta de aviso prévio por parte do empregador dá ao empregado o direito do aviso, garantida, sempre, a integridade desse período no seu tempo de serviço.

§ 2º – A falta de aviso por parte do empregado dá ao empregador o direito de descontar os salários correspondentes ao prazo respectivo”;

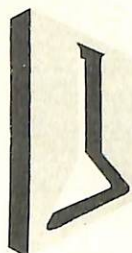
Trabalhado: direito à redução de mais 2 horas diárias ou a 7 dias corridos, a critério do empregado dispensado, remunerado, também, com salário reduzido (CLT, art. 488 e parágrafo único); Férias vencidas e proporcionais: Enunciado do TST nº 7

“A indenização pelo não-deferimento das férias em tempo oportuno será calculada com base na remuneração devida ao empregado à época da reclamação ou, se for o caso, à extinção do contrato”

13º salário: Decreto nº 57.155/65, art. 7º:

“Ocorrendo a extinção do contrato de trabalho, salvo na hipótese de rescisão com justa causa, o empregado receberá a gratificação devida, nos termos do art. 1º, calculada sobre a remuneração do respectivo mês”.

Fonte: IOB



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

Vale Transporte

Quando da admissão do empregado, ele firma uma de duas declarações, com referência ao vale-transporte:

1ª – rejeitando o sistema, ou porque não usará transporte coletivo, ou porque terá salário que afasta seu interesse pelo vale-transporte.

2ª – enumerando os meios de transporte de que se servirá no trajeto residência-trabalho ou vice-versa, e se comprometendo a usar os vales exclusivamente para os fins declarados; havendo meios diferentes de transporte, optará pelos mais adequados à sua condição pessoal; dirá também se pretende voltar para casa no horário de refeição (a resposta positiva independe da concessão do vale refeição, ou de ter, a empresa, restaurante no local de trabalho, mas a fraude para obter um número maior de vales constitui em falta grave de mau procedimento. Art. 482 letra b da CLT.

A declaração é desnecessária quando a empresa fornece condução; se, no entanto, ela cobre só parte do trajeto, a declaração é feita pelo restante do percurso.

ICMS - Escrituração Centralizada

De acordo com o Decreto 309, de 17.04.91, estabelece normas relativas à centralização da apuração e do recolhimento do ICMS em um único estabelecimento, referente às operações e prestações realizadas pelos demais. Apresentamos abaixo a íntegra do referido Decreto.

Decreto 309, de 17.04.91 (DOE-PR de 18.04.91)

O Governador do Estado do Paraná, no uso das atribuições que lhe confere o artigo, 87, V, da Constituição Estadual, e tendo em vista o disposto no art. 36, § 5º da Lei 8933/89, de 26.01.89, e a necessidade de regulamentar, em Regime Especial, o sistema de apuração centralizada do ICMS devido em operações ou prestações realizadas por mais de um estabelecimento da mesma empresa, decreta:

Art. 1º - As empresas poderão efetuar a apuração e o recolhimento centralizado do imposto, num único estabelecimento, denominado centralizador, relativo às operações e prestações realizadas pelos demais, denominados centralizados.

Parágrafo único - Esta sistemática não se aplica às empresas possuidoras de dilação de prazo para recolhimento do imposto.

Art. 2º - A empresa que queira optar pelo sistema tratado neste Decreto deverá solicitar autorização ao Diretor da Coordenação da Receita do Estado, mediante requerimento que identifique os estabelecimentos centralizador e centralizado, e que esteja instruído com Certidão Negativa de Dívida Ativa destes.

§ 1º - Para inclusão de novos estabelecimentos, deverá ser adotado o mesmo critério.

§ 2º - Todos os estabelecimentos devem manter cópia da autorização em seu poder.

§ 3º - Os estabelecimentos autorizados apurarão o imposto em conta gráfica.

Art. 3º - Apurado o saldo, seja ele

credor ou devedor, os estabelecimentos centralizados deverão adotar os seguintes procedimentos:

I - emitir Nota Fiscal, modelo 1, série 8 ou única, a título de transferência de saldo de imposto;

II - escriturar a Nota Fiscal emitida na forma do inciso anterior, no mesmo mês de referência da apuração do imposto, no livro Registro de Apuração do ICM, no quadro "Outros Créditos" se o saldo for devedor, e no quadro "Outros Débitos", se o saldo transferido for credor.

III - apresentar no prazo previsto na legislação, em Agência do Banco do Estado do Paraná S/A, a Guia de Informação e Apuração do ICMS (GIA-ICMS) devidamente preenchida, utilizando-se os campos de código 55 ou 65, exclusivamente para os lançamentos redefinidos.

Parágrafo único - A Nota Fiscal referida no inciso I poderá ser emitida na ordem cronológica sequencial constante dos blocos, até o quinto dia subsequente ao da apuração do imposto, e conterà, no mínimo, as seguintes indicações:

- a) data da transferência do saldo;
- b) natureza da operação: "Transferência de Saldo";
- c) destinatário: nome, endereço, números de inscrição, estadual e no CGC/MEFP do estabelecimento centralizador;
- d) no corpo de Nota Fiscal: "Transferência do saldo" devedor ou credor) da conta gráfica, referente à apuração do imposto do mês de....., para o estabelecimento centralizador da apuração do ICMS - Decreto nº Autorização nº.....";
- e) valor do saldo transferido.

Art. 4º - O estabelecimento centralizador deverá adotar os seguintes procedimentos:

I) escriturar as notas fiscais emitidas na forma do artigo anterior, no livro Registro de Apuração do ICM, no quadro "Outros Débitos" se o saldo transferido for credor.

II) declarar os valores escriturados na forma acima, na Guia de Informação e Apuração do ICMS (GIA-ICMS), ou na Guia de Informação, Apuração e Recolhimento do ICMS (GIAR-ICMS), utilizando-se os campos de código 55 ou 65, conforme o caso.

III) consignar na GIA-ICMS ou GIAR-ICMS o número deste Decreto e da Autorização de que trata o artigo 2º.

§ 1º - A GIA-ICMS será utilizada se o saldo apurado for credor, ou se devedor, na hipótese em que não for recolhido na data a que se refere o parágrafo seguinte.

§ 2º - A GIAR será utilizada se o saldo resultante for devedor, efetuando-se o recolhimento do imposto até o dia 10 (dez) do mês subsequente ao dia da apuração.

Art. 5º - Importa em imediato cancelamento do benefício a inscrição de débito em dívida ativa, hipótese em que os estabelecimentos autorizados deverão proceder de forma individualizada, por estabelecimento, quanto à apuração, declaração e pagamento do imposto, a partir do primeiro mês subsequente à inscrição.

Parágrafo único - O retorno ao sistema aqui estabelecido fica condicionado à quitação da dívida e a novo requerimento na forma do artigo 2º.

Art. 6º - Os estabelecimentos que desejarem se retirar do sistema de apuração centralizada deverão comunicar o fato ao Diretor da Coordenação da Receita do Estado, ficando excluídos a partir do segundo mês subsequente ao da comunicação.

Art. 7º - Ficam convalidadas as autorizações concedidas individualmente mediante celebração de termo de acordo, devendo contudo os contribuintes beneficiados observarem doravante o disposto neste Decreto.

Art. 8º - Este Decreto entrará em vigor na data de sua publicação.

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

Contrato de Experiência

Rescisão antecipada por iniciativa do empregador sem justa causa

01 - Contrato com Cláusula de rescisão antecipada direitos:

- * Aviso prévio no mínimo de trinta dias
 - * Saldo de salários
 - * Férias proporcionais
 - * 13º salário proporcional
 - * Saque do FGTS código de saque 01
- mês da rescisão se for o caso, mês anterior pagamento direto ao empregado

indenização de 40% do total dos depósitos, inclusive os não efetuados e pago diretamente ao trabalhador mais atualização monetária e os juros.

02 Contrato sem cláusula de rescisão antecipada direitos:

- * indenização de 50% da remuneração dos dias que faltam até o término do contrato
- * Saldo de salários

- * férias proporcionais
 - * 13º salário proporcional
 - * Saque do FGTS
- Código de saque 01

mês da rescisão e mês anterior pagos indiretamente ao trabalhador caso não tenha sido depositada indenização de 40% do total dos depósitos, inclusive os não efetuados e pagos diretamente monetária e juros

03 Término normal

Direitos:

- * Saldo de salários
- * Férias proporcionais
- 13º salário proporcional
- Saque do FGTS

código de saque

neste caso não há indenização da multa de 40% sobre o total dos depósitos e será pago diretamente ao trabalhador o valor do FGTS mês da rescisão e mês anterior caso não tenha sido depositado

Auxílio-Doença e as Férias

O Enunciado nº 46, lançado pela Resolução Administrativa de 8.6.73, dispõe: "As faltas ou ausências decorrentes de acidentes de trabalho não são consideradas para efeitos da duração de férias e cálculo da gratificação natalina". Tal orientação tornou-se ultrapassada com o advento do Dec. Lei nº 1.535, de 13.4.77, que deu nova feição ao capítulo de férias da CLT. Além de perder as férias, o empregado em gozo de auxílio-doença por mais de 6 meses, também perderá a contagem dos períodos trabalhados antes do afastamento, pois a lei (art. 133, § 2º) determina que se inicie novo período aquisitivo a partir da data em que o empregado retornar ao serviço. Esse tratamento é prático, mas não é justo: o empregado poderá ter trabalhado 6 meses antes do afastamento, e nada receber a título de férias. Mantido o critério de novo período aquisitivo, mais justo a lei determinar o pagamento das férias proporcionais relativas ao período trabalhado antes do afastamento do empregado.

Incompatível a fluência simultânea do auxílio-doença com as férias. Se, à data do afastamento, o empregado tiver completado o período aquisitivo, as férias somente serão concedidas após a alta, ainda que longo seja o período de afastamento. A concessão das férias, "in casu", subordina-se à condição suspensiva do contrato (gozo de auxílio-doença) o que impede, enquanto o afastamento durar, o pagamento em dobro (art. 137 da CLT), o pedido de fixação, por setença, da época de gozo (art. 143 e 145 da CLT) e o curso da prescrição (arts. 149 da CLT e 170, inc. I, do Código Civil). As férias serão indenizadas se houver a extinção do contrato de trabalho. Tornar-se-á para o cálculo das férias a remuneração que for devida à época da concessão (art. 142 da CLT) ou à data da indenização, observados os reajustes e vantagens atribuídos à categoria profissional do empregado durante o período de afastamento (art. 471 da CLT).

Rescisão de Contrato

É assegurado a todo empregado, não existindo prazo estipulado para o término do respectivo contrato, e quando não haja ele dado motivo para a cessação das relações de trabalho, o direito de haver do empregador uma indenização, paga na base da maior remuneração que tenha percebido na mesma empresa.

O pedido de demissão ou recibo de quitação de rescisão do contrato de trabalho, firmado por empregado com mais de 1 (um) ano de serviço, só será válido quando feito com a assistência do respectivo Sindicato ou perante a autoridade do Ministério do Trabalho.

O instrumento de rescisão ou recibo de quitação, qualquer que seja a causa ou forma de dissolução do contrato deve ter especificada a natureza de cada parcela paga ao empregado e discriminado o seu valor, sendo válida a quitação, apenas, relativamente às mesmas parcelas.

O pagamento que fizer jus o empregado será efetuado no ato da homologação da rescisão do contrato de trabalho, em dinheiro ou em cheque visado, conforme acordem as partes, salvo se o empregado for analfabeto, quando o pagamento somente poderá ser feito em dinheiro.

Qualquer compensação no pagamento não poderá exceder o equivalente a um mês de remuneração do empregado.

O pagamento das parcelas constantes do instrumento de rescisão ou recibo de quitação deverá ser efetuado nos seguintes prazos:

- a) - até o primeiro dia útil imediato ao término do contrato
- b) - até o décimo dia, contado da data da notificação da demissão, quando da ausência do aviso prévio, indenizado do mesmo ou dispensa de seu cumprimento.

A inobservância do pagamento no período mencionado sujeitará o infrator à multa de 160 BTN, por trabalhador, bem assim ao pagamento da multa a favor do empregado, em valor equivalente ao seu salário, devidamente corrigido pelo índice de variação do BTN, salvo quando, comprovadamente, o trabalhador der causa à mora.

Art. 477 CLT e seus parágrafos.

Seminário sobre o Código

No dia 2 de abril, a Associação Comercial e Industrial de Maringá e o Conselho Permanente da Mulher Empresária de Maringá promoveram um seminário sobre o Código de Defesa do Consumidor, dirigido ao empresariado. O seminário aconteceu no auditório Hélio Moreira, da prefeitura, e participaram mais de 150 empresários de Maringá.

Os apresentadores foram o economista Clóvis Bettoni, que é assessor de Planejamento e Marketing do Sebrae-Pr, consultor empresarial nas áreas de Planejamento e Gestão Estratégia Organizacional e Marketing; e o advogado Cleverson Marinho Teixeira, consultor jurídico do Banestado S/A - Crédito Imobiliário, da FIEP - Federação das Indústrias do Paraná e da APRAS - Associação Paranaense de Supermercados. Além disso, Cleverson é também assessor especial da Associação Comercial do Paraná para assuntos relati-



O presidente da ACIM, Fernando Henriques, abriu o seminário

vos ao Código de Defesa do Consumidor. O seminário foi aberto pelo presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Henriques. Logo depois da abertura, o advogado Cleverson Teixeira colocou posições gerais sobre o novo Código e falou de situações previstas nesta legislação, que segundo ele "veio numa hora em que o Brasil necessitava de uma lei

específica para as relações de consumo".

Depois a explanação ficou por conta do economista Clóvis Bettoni, que também falou de vários aspectos do Código de Defesa do Consumidor, utilizando recursos audiovisuais. O objetivo deste seminário foi levar ao empresariado um conhecimento mais aprofundado do Código e seus aspectos.

Missão empresarial de Guarapuava

No mês de abril, a Associação Comercial e Industrial de Maringá recebeu a visita de uma comitiva de empresários de Guarapuava, que estiveram na cidade para uma visita de 2 dias. A comitiva veio a Maringá numa missão empresarial, para conhecer empresas e empresários.

Nos dois dias de programação, a comitiva visitou 4 empresas maringense - a fiação de Algodão da Cooperativa dos Cafeicultores de Maringá - Cocamar, a Intervin - Internacional de Vinhos, a Torch - Indústria e Comércio de Confeções e a Ingá Stévia Industrial - sempre acompanhada pela diretoria da ACIM.

A visita a Maringá foi a primeira de uma série de missões empresariais que a Associação Comercial e Industrial de Guarapuava pretende promover daqui para frente. Segundo o presidente da entidade Célio Teixeira, o objetivo destas missões "é conhecer melhor as cidades e as empresas do estado, estabelecendo um intercâmbio com empresários, uma troca de experiências". Entre



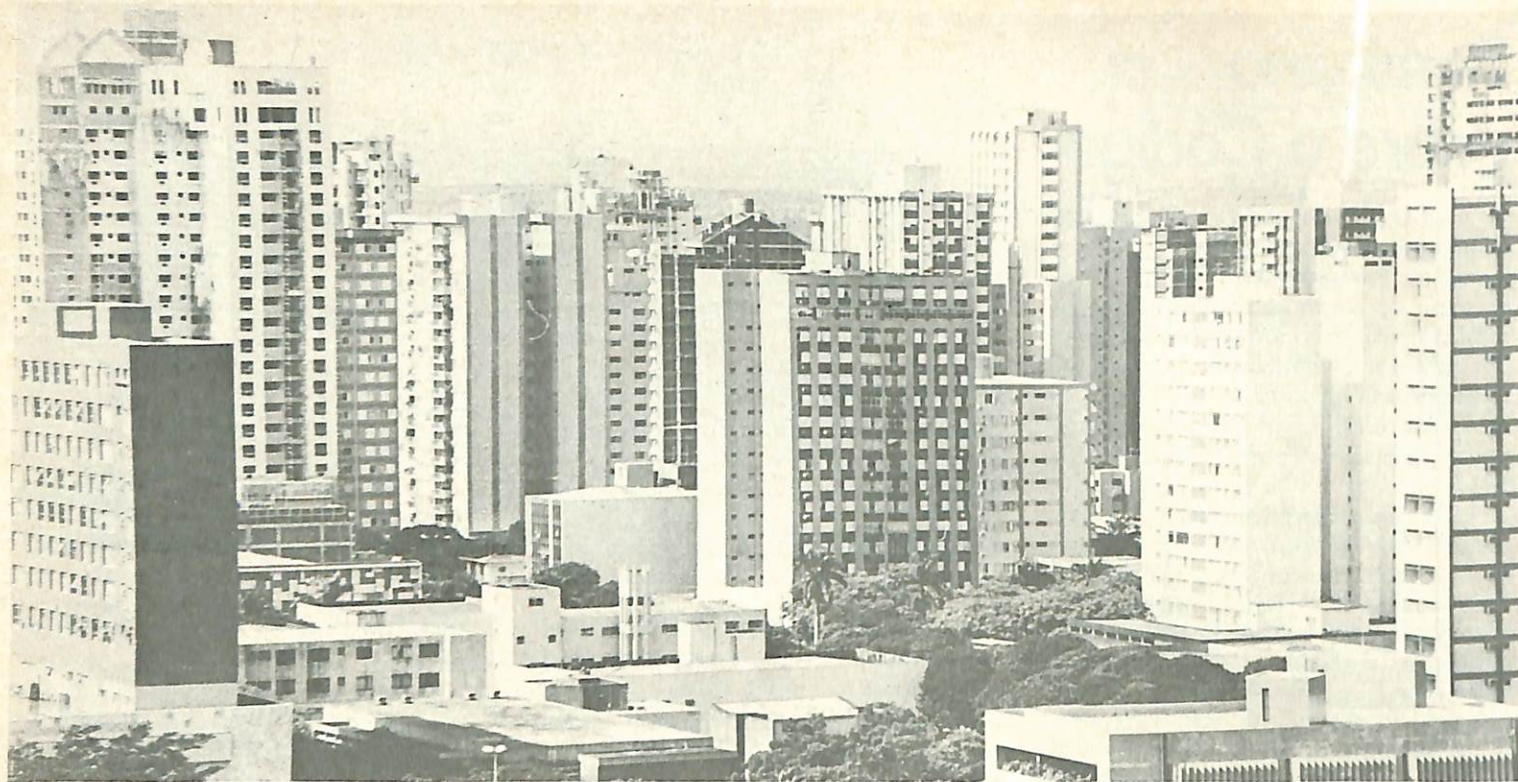
Os empresários de Guarapuava visitaram a sede da ACIM

os empresários que vieram a Maringá estava também o Secretário de Indústria e Comércio de Guarapuava, Queirubim Norton Alves de Gouveia.

Na avaliação dos empresários, a visita a Maringá foi interessante e eles ficaram bastante impressionados com a qualidade dos produtos das indústrias que visitaram. Eles disseram que pretendem, para breve, realizar uma nova visita à cidade, quando a Associação Comercial e Industrial daquele município deverá convidar um número maior

de empresários.

No segundo dia de visitas, a comitiva de Guarapuava esteve também na sede da Associação Comercial e Industrial de Maringá, conhecendo as instalações. E no mesmo dia, os empresários de Guarapuava foram recebidos pelo prefeito Ricardo Barros, numa reunião rápida, onde colocaram que a visita havia sido satisfatória e que outras mais seriam feitas. Depois desta reunião com o prefeito, os empresários voltaram para Guarapuava.



Construção civil

Um novo perfil

A crise econômica trouxe reflexos também para a construção civil. O mais evidente foi a mudança no perfil das construções da cidade. Hoje predominam as obras de padrão popular, que no momento empregam a maior parte da mão-de-obra do setor em Maringá

“Hoje Maringá e toda a região metropolitana são um verdadeiro canteiro de obras”. Esta afirmação é do secretário de Infra-Estrutura do município, e também atual delegado da regional noroeste do Sindicato de Indústrias da Construção Civil do Paraná – Sinduscon, José Edmir Falkemback. Esta idéia pode parecer otimista demais se for levada em consideração a situação desastrosa em que se encontra a economia do país, o que tem trazido um desaquecimento sem precedentes para todos os setores.

Mas há uma explicação para esta afirmação do secretário. No início do ano, mais precisamente no mês de fevereiro, foi assinado um grande volume de contratos para a construção de habitações populares. Por este motivo, por enquanto, o setor está bastante aquecido: no momento estão em construção na cidade cerca de mil casas populares. Mas a apreensão dos empresários do

setor começa a aumentar a partir deste mês, quando estas obras vão chegando ao final.

Até o momento não existe previsão de quando serão assinados novos contratos para a construção de casas populares em Maringá. Se isso preocupa os empresários da construção civil, entre os trabalhadores a apreensão não é menor. Hoje a construção de moradias populares absorve a maior parte da mão-de-obra do setor na cidade. A ausência de novos contratos pode significar desemprego.

IMPASSE: Segundo Falkemback, que há cerca de um mês esteve com o presidente da Caixa Econômica Federal em Brasília, para este ano não há mais recursos disponíveis destinados à habitação para Maringá. “Novos recursos só poderão ser liberados por decisão do Conselho Curador da Caixa, através do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço. As verbas que estavam previstas no

orçamento deste ano para o Paraná já se esgotaram”, explica.

Todos estes dados e a atenção que vem sendo dedicada à assinatura de novos contratos, mostram o quanto a situação econômica tem influenciado na mudança de perfil da construção civil de Maringá. Hoje as construções de padrão popular predominam e são elas que ultimamente estão movimentando grande parte das empresas e trabalhadores do setor. Aquela verdadeira “febre” de construção de condomínios de alto padrão que se verificou na cidade – especialmente em 86, com a edição do primeiro plano econômico do governo Sarney – é coisa do passado.

Neste segmento, o que se encontra hoje são apenas os condomínios que estão com obras em andamento, e em ritmo bastante lento por causa dos custos. Novos projetos de alto padrão praticamente deixaram de existir na cidade. “Hoje Maringá – apesar de ser considerada uma cidade de economia forte, que se ressentiu menos com a crise – está vivendo uma mudança acentuada no perfil das construções. São as moradias populares que estão impulsionando a construção civil na cidade hoje”, explica Damásio Barão, presidente da Acomar – Associação dos Comerciantes Revendedores de Materiais de Construção de Maringá e Região.

Ele coloca que, com esta mudança, “hoje não se verifica mais aquele ‘boom’ das construções como se observou em 86, época do Plano Cruzado I. Mas, seguramente, podemos afirmar que a construção civil em Maringá no momento está bastante aquecida, se consi-

derarmos a situação do país”.

DIFICULDADES: Se as construções de alto padrão estão meio esquecidas nesta época de crise, as de padrão médio não ficam atrás. A explicação é simples: os financiamentos para este tipo de construção estão praticamente parados. Estas construções registraram uma queda acentuada desde as medidas adotadas pelo governo Collor, que desestimularam a poupança no país. Era justamente deste segmento do mercado financeiro que vinham recursos para este tipo de financiamento, que depois era repassado para os mutuários do Sistema Financeiro de Habitação.

“Isso tudo está acontecendo por causa da falta de uma política habitacional definida do governo federal. Esta situação acaba prejudicando a construção civil”, afirma Falkemback.

Além da complicação dos financiamentos, outro reflexo negativo que a crise econômica tem trazido para o setor são os problemas com o congela-

Marcos Bergamasco



Falkemback: “Verbas para habitação no Paraná estão esgotadas”

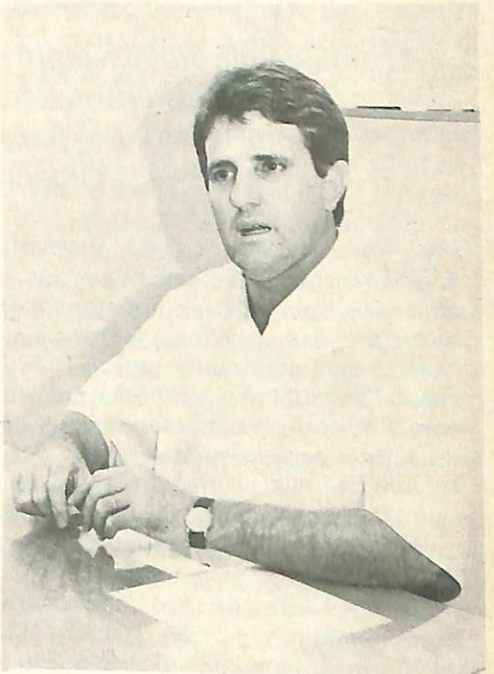
mento de preços. Como sempre acontece quando esta medida é adotada, a falta de produtos no mercado, e em alguns casos até o ágio, segundo empresários do setor, já são rotina. No momento, a construção civil está se ressentindo da falta de muitos produtos, entre eles o cimento, pedra, areia e até lajota. “Muitos destes materiais, quando encontrados, são em pequena quantidade e muitas vezes com a cobrança de ágio”, coloca Falkemback.

Os revendedores de materiais para construção, por sua vez, concordam com a afirmação de que vários produtos começam a faltar no mercado. “Em época de congelamento de preços, os revendedores enfrentam o sério problema dos aumentos que são repassados pelos fornecedores. E hoje a situação é esta, aumentos constantes, e geralmente bastante altos”, explica Damásio Barão, da Acomar. Segundo ele, o setor de revenda de materiais de construção também tem suas queixas e a maior delas é com relação às compras que algumas construtoras e principalmente cooperativas habitacionais costumam fazer diretamente dos fornecedores. “Isso é ruim para os revendedores. Sem contar que com a compra direta do fornecedor, o próprio município deixa de ganhar, porque não há recolhimento de ICMS aqui”, argumenta.

VARIAÇÃO: Discussões à parte, o que os números mostram é que a construção civil em Maringá teve um desempenho bastante variável nos últimos anos. Segundo um levantamento da Coordenadoria de Planejamento, Urbanismo e Habitação da prefeitura, a quantidade de metros quadrados aprovados nestes últimos anos sofreu grandes oscilações, com o maior número sendo registrado em 1986, reflexo da euforia do Plano Cruzado. Enquanto durante o ano de 1985 a prefeitura aprovou o equivalente a 677.928,36 metros quadrados, no ano seguinte este número subiu para 945.292,10 metros quadrados.

Toda esta explosão de construções, porém, se restringiu a 86. No ano seguinte, o número de metros quadrados aprovados pela prefeitura caiu para 797.433,07. Em 88, a queda foi ainda maior, ficando em 537.923,51 metros quadrados. No ano seguinte, foi registrado um ligeiro aumento, ficando em 722.970,77 metros quadrados. Já em 90, outra queda, quando foram aprovados 656.609,70 metros quadrados.

Analisando apenas esta realidade de metros quadrados aprovados, é possível dizer que a previsão para 91 não é das mais pessimistas para o setor. O levantamento da prefeitura aponta números bastante otimistas no primeiro trimestre deste ano, totalizando 165.771,76 metros quadrados aprovados, um número bastante superior ao registrado no mesmo período do ano passado. Resta agora que o governo federal resolva soltar mais a economia e definir, de uma vez, política habitacional para o país.



Barão: “Construção civil aquecida, apesar da crise”

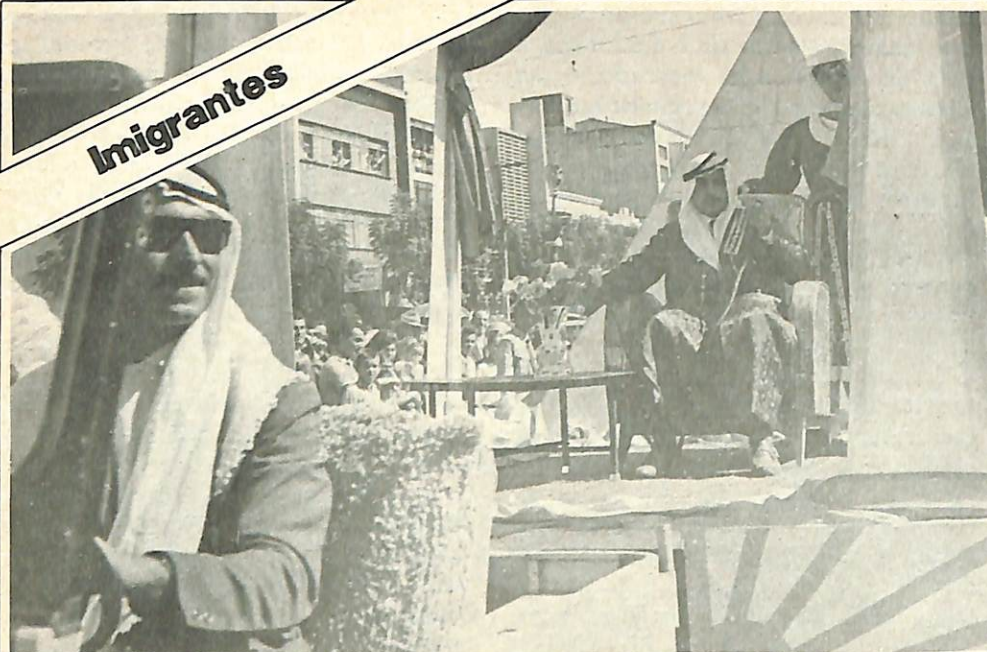
DECIDIDAMENTE!



DEDICAÇÃO CONQUISTANDO CONFIANÇA.

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

Imigrantes



Desfile de aniversário da cidade, quando os árabes apresentaram carro alegórico

A participação dos árabes

A comunidade árabe sempre esteve presente nos acontecimentos que fizeram a história de Maringá. Mais do que isso, os árabes, juntamente com outros imigrantes que vieram para Maringá, tiveram participação importante no crescimento da cidade

A partir desta edição, a revista ACIM vai trazer uma série de reportagens que irão mostrar um pouco da história e das contribuições dos imigrantes que ajudaram a construir Maringá. Em cada mês será feita matéria com uma das comunidades de imigrantes, e para começar, nesta edição, a revista ACIM ouviu a comunidade árabe.

Hoje, segundo membros da comunidade, estão radicadas na cidade cerca de 50 famílias árabes, entre libaneses, palestinos e sírios, que são os povos árabes que mais emigraram para a região de Maringá. A maioria dos imigrantes árabes chegou a Maringá em meados de 1950, 3 anos depois da fundação da cidade. Quase todos chegaram sozinhos e só depois de se estabelecerem, casaram-se por aqui ou então trouxeram a família que haviam deixado no país de origem quando se mudaram para o Brasil.

Segundo Kassem Mohamad Assaf, um comerciante libanês que está em Maringá desde 1952, a maioria dos árabes se estabeleceu no comércio. Ele calcula que pelo menos 70% das famílias trabalham hoje neste setor. "Até porque isso já é uma tradição do nosso povo", explica. Kassem fala também das dificuldades que a maioria enfrentou quando chegou a Maringá. "Tudo por aqui

era mata virgem e a gente tinha que enfrentar mato, lama e tudo o mais para poder "mascatear". Kassem afirma que ele mesmo trabalhou como mascate - vendedor ambulante que anda de cidade em cidade vendendo suas mercadorias - durante 4 anos até abrir sua loja.

Além das dificuldades, outro grande obstáculo enfrentado pelos imigrantes árabes foi idioma. "A maioria dos árabes chegou sem saber falar nada de português. Nós contávamos apenas com o apoio dos amigos árabes que já estavam no Brasil há algum tempo", explica Kassem.

CONTRIBUIÇÕES: Apesar das dificuldades, os árabes foram se adaptando e construindo uma vida aqui. Com isso, eles também participaram e ainda participam de forma marcante no crescimento da cidade. Uma das obras da comunidade árabe que merece ser destacada é a mesquita muçulmana, que hoje se transformou em um ponto turístico da cidade. Junto à mesquita funciona o Centro Islâmico de Maringá, que em breve deverá abrigar uma escola árabe, que ensinará o idioma não apenas para os descendentes, mas para toda a comunidade. "Antes da construção da mesquita, os muçulmanos rezavam em casa. E quando havia alguma data comemorativa, os árabes se reuniam na

mesquita de Londrina. Hoje a mesquita de Maringá reúne muçulmanos de toda a região", explica Kassem Assaf.

Outra contribuição da comunidade árabe que merece ser citada são as promoções feitas especialmente nos primeiros anos da cidade, que arrecadavam fundos para obras filantrópicas e até para a construção da catedral. Quem relembra estes fatos é o libanês Eid Kamel El Ghaz, dono do restaurante árabe mais tradicional da cidade. Ele conta que a primeira festa promovida pela comunidade com o objetivo de arrecadar fundos foi um jantar árabe, que aconteceu no antigo aeroclube. O dinheiro arrecadado foi doado para ajudar a construção do Lar dos Velhinhos de Maringá. Depois, em 1957, veio a festa de eleição da Boneca Árabe para arrecadar fundos para ajudar na construção da nova catedral. Também para a construção da nova igreja, a comunidade participou da primeira Festa das Nações realizada na cidade, em 1959, com uma barraca típica.

Além do trabalho filantrópico, a comunidade esteve presente também em outros eventos que marcaram a história da cidade. Como o desfile de aniversário de Maringá, organizado em 1962, quando a comunidade mostrou um carro alegórico com o tema Tenda Árabe. Também num desfile de aniversário de Maringá, em 1967, a comunidade árabe apresentou um carro alegórico, desta vez com as Colunas de Balc - ruínas de uma fortaleza do Líbano. Na ocasião, o então governador Paulo Pimentel, presente ao desfile, foi homenageado pelos árabes e recebeu de presente um tapete persa.

FILHOS DA TERRA: Eid El Ghaz também fala de dificuldades. E a maior, segundo ele, era reunir a comunidade em torno das promoções e acontecimentos. "Isso aconteceu muito no início, porque eram poucas famílias. Mas depois o tempo foi passando e a comunidade árabe passou a comparecer em quase todos os acontecimentos", conta. Aliás, seu Eid sempre foi uma espécie de representante da comunidade árabe nestes acontecimentos.

Para Miled Kamel El Ghez, outro libanês, que chegou na cidade em 1959, a maior contribuição que os imigrantes deram e continuam dando ao crescimento de Maringá "são os filhos nascidos e criados nesta terra". Ele coloca que a maioria dos árabes que vieram para Maringá formou sua família aqui e hoje seus filhos dão a contribuição para a cidade nas suas profissões ou mesmo dando continuidade aos negócios que seus pais fundaram.



José Sérgio: panos de prato para a Europa e Estados Unidos

Exportação

Um novo mercado aberto

Empresas maringaenses que participaram da Maringá Export Meeting têm boas expectativas em relação à exportação. Com este caminho aberto, muitas deverão passar por mudanças em seu esquema de produção

A Maringá Export Meeting foi um evento que movimentou o meio empresarial de Maringá e região. Pela primeira vez muitas empresas puderam ter contato com importadores, que vieram até Maringá para conhecer e também para adquirir produtos industrializados. Para todos os que participaram foi uma experiência bastante positiva.

Para aquelas empresas que conseguiram encaminhar negócios, então, a Maringá Export Meeting trouxe muito mais. A maioria delas, caso se concretizem os negócios encaminhados naquele primeiro contato, sofrerão uma verdadeira mudança na sua rotina de produção. Como as vendas para empresas do exterior são feitas dentro de um processo mais lento – as importadoras costumam levar amostras para testar a qualidade e a aceitação dos produtos – as empresas que encaminharam negócios estão hoje em compasso de espera.

A maioria destes empresários acredita que no prazo máximo de 2 meses já terão resposta das importadoras. No caso de resposta positiva, é quase

certo que os primeiros pedidos deverão ser em pequenas quantidades. Mas todos concordam que este será um grande começo, que em muitos casos deverá implicar em aumento da produção e, conseqüentemente, de estrutura e de empregos.

PANOS DE PRATO: Uma das empresas que estabeleceram contatos preliminares, com envio de amostras, foi a Serimar – Serigrafia Maringá. Esta empresa é especializada na produção de panos de prato, toalhas de mesa e colchas estampadas através da serigrafia. José Sérgio Guapo, proprietário da empresa, conta que começou no ramo por acaso. “Eu era funcionário público e comcei a produzir panos de prato como um “bico”. Eu comcei com máquinas de bordar e depois passei para a serigrafia”, conta.

Depois de algum tempo ele abriu a fábrica. Participando da Maringá Export Meeting, a Serimar enviou amostras de panos de pratos para a Coop da Itália, para a Galeria Preciados da Espanha e para a Kennedy Corporation. Agora José Sérgio está aguardando um

novo contato das exportadoras para concretizar os negócios. “Inicialmente, eu acredito que os pedidos deverão girar em torno de 60 mil peças”.

José Sérgio acredita que, se estes pedidos aconteceram, ele terá que dobrar o número de funcionários para poder atendê-los, além de aumentar a estrutura da fábrica. “Isso não será difícil. Nós inclusive já começamos a treinar funcionários para isso”, explica o empresário que afirma que esta ampliação da fábrica só não aconteceu até hoje porque o mercado interno é muito instável. “Se começarmos a exportar, teremos mais garantias e então poderemos fazer os investimentos com mais segurança”. Hoje a empresa trabalha com 40 funcionários, produzindo em média 130 mil peças por mês.

MATERIAL DE SEGURANÇA: Outra empresa de Maringá que obteve resultados positivos na Maringá Export Meeting foi a Artefatos de Couro Dalem. Esta empresa está em Maringá há um ano produzindo a linha de materiais para segurança, como luvas, mangotes, perneiras, aventais, tudo isso em raspa de couro. Hoje a produção média da Dalem gira em torno de 12 mil peças por mês.

Um dos sócios da empresa, Alziro A. Moreschi, afirma que se surpreendeu com o potencial de seus produtos. “As empresas estrangeiras ficaram muito interessadas, especialmente nas luvas para trabalho. Eu não imaginava que uma empresa pequena como a nossa poderia um dia ter este contato direto com importadores”. Este otimismo não é para menos. A empresa encaminhou amostras de seus produtos para 4 importadoras que participaram do evento.

A empolgação com o evento foi tão grande que a Dalem resolveu apresentar também outros tipos de luvas, além das tradicionais feitas em raspa de couro. A aceitação foi também muito boa, especialmente as de amianto e de couro de suíno. “Nós ainda não produzimos estas outras luvas em grande escala. Mas se os negócios com as importadoras se concretizarem, passaremos a produzir”, afirma Alziro.

Na avaliação do empresário, se pelo menos uma das 4 empresas que demonstraram interesse fechar negócio, a Dalem terá que dobrar sua capacidade de produção. Ele aguarda para os próximos 30 dias uma resposta concreta do exterior. Com esta perspectiva aberta pela Maringá Export Meeting, a empresa está estudando a possibilidade de comprar matéria-prima fora do país, principalmente no Paraguai, Argentina e Uruguai, onde os preços são melhores que no Brasil. “Com esta perspectiva de



Miguel Sala: "Nós teremos que nos readequar para exportar"



Moreschi: possibilidade de comprar matéria-prima fora do Brasil

exportar nossa produção, nós teremos uma estabilidade maior, que o mercado interno não oferecia", coloca Alziro Moreschi.

CAMISETAS POLO: O setor de malhas também atraiu a atenção das importadoras. A Torch - Indústria e Comércio de Confecções Ltda., foi uma das empresas deste setor que participaram do evento. A empresa apresentou 4 itens diferentes, mas o que mais chamou a atenção das importadoras foram as camisetas polo, um modelo bastante usado tanto na Europa como nos Estados Unidos.

Segundo Miguel Fuentes Sala, um dos proprietários da Torch, as empresas solicitaram algumas mudanças no acabamento e no tipo de tecido. "É que lá é utilizado um tecido de gramatura diferente da nossa. Então, para exportar, nós teremos que investir nisso. Inclusive nós já estamos testando tecidos na tinturaria para confeccionar novas amostras, que serão enviadas à Kennedy Corporation, à Coop e La Rinascente".

Outra modificação que os empresários terão que fazer no produto para atender aos pedidos das importadoras, será na modelagem e nos padrões de medida. Se a Torch conseguir chegar ao tipo de tecido solicitado pelas importadoras, a um preço compatível, pelo menos a Kennedy e a Coop se comprometeram, cada uma, a um pedido inicial de 35 mil peças.

Mas existe um lado que preocupa um pouco o proprietário da indústria. É que a empresa terá que se readequar para poder vender para as importadoras. "Nós teremos que nos readequar para poder vender para o exterior. Mas isso será feito aos poucos. Não podemos deixar de atender nossos clientes no mercado interno", explica Miguel Fuentes Sala.

Além desta perspectiva aberta, o empresário coloca outro lado que considerou muito positivo na Maringá Export Meeting. Para ele, a troca de infor-

mações que foi estabelecida é um ponto de partida para a melhoria do padrão de qualidade dos produtos da empresa. E não apenas dos produtos destinados à exportação, mas dos que são vendidos no mercado interno também. "Com isso esperamos chegar a um padrão de qualidade que vai nos permitir competir com as empresas estrangeiras que de-

verão se estabelecer no país com a abertura do mercado que o governo pretende promover", explica Miguel Sala. Aliás esta preocupação com a qualidade já é realidade na Torch. A empresa já está investindo num programa de melhoria de qualidade, com o treinamento do pessoal de todos os setores da indústria.

N O V O S S Ó C I O S

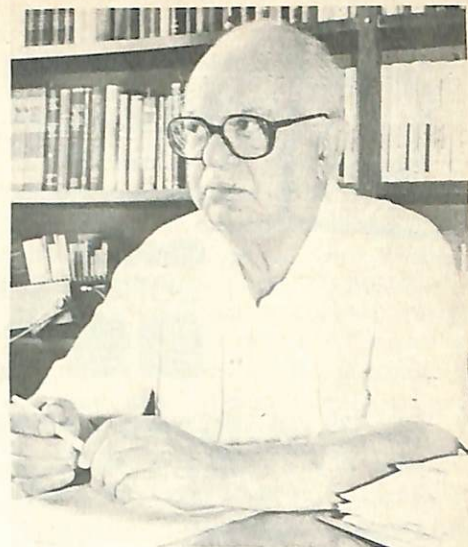
- **IMOBILIÁRIA GROU**
Pça dos Expedicionários, 283
Fone: 25-1214
- **CAMILA CERÂMICA**
Rua Antonio Carniel, 476
Fone: 25-3275
Ind. e com. de revestimentos cerâmicos.
- **S.F. REPRESENTAÇÕES**
Rua Vitor Meirelles, 448
Fone: 24-5009
Representações coms.
- **DIAGONAL IMÓVEIS**
Rua Joubert de Carvalho, 393
Fone: 22-9296
- **DISMAR ATACADO**
Av. Colombo. 1808 - Fone: 22-1313
Atacadista de eletrodomésticos
- **ETIK-MAR**
Av. Pedro Taques, 458
Fone: 22-0473
Ind. e com. de etiquetas
- **FOTO ESTÚDIO GILDO PRODUÇÕES**
Av. Prudente de Moraes, 346
Fone: 23-6787
Serviços de fotografias e filmagens
- **REMAC TRANSPORTES**
Av. Brasil, 170 - fone: 24-6760
Transportes rodoviários de cargas em geral
- **MALATEX IND. E COM. DE MALAS**
Av. Brasil, 4799 - fone: 24-4911
- **FEITICHE MODAS**
Rua Néo Alves Martins, 2487
Fone: 23-0785
Com. Varejista de confecções
- **REBEKA MODAS**
Av. Pedro Taques, 2195
Fone: 28-4598
Com. Varejista de calçados e confecções
- **ABIMAEI ARAÚJO**
Av. Cerro Azul, 1356
Cirurgião Dentista
- **R C COMÉRCIO DE MADEIRAS**
Av. Colombo, 4357 - fone: 24-9377
Com. de madeiras
- **MARKUS CALÇADOS**
Rua Néo Alves Martins, 2675
Fone: 22-0331
Com. varejista de calçados.
- **MONTEC ENGENHARIA ELÉTRICA**
Av. Morangueira, 668
Fone: 23-3464

Poucas simpatias

Um projeto de lei de autoria do deputado José Lourenço Moraes da Silva, do PDS da Bahia, tem causado polêmica nos meios políticos. Este projeto trata da prorrogação, por 2 anos, dos mandatos de prefeito e vereadores eleitos no último pleito. Apenas uma pequena minoria dos deputados – cerca de 100 dos 503 da Câmara – assinaram o projeto em sinal de apoio. Mas, como lembra o deputado federal Antonio Bárbara – que é contrário à prorroga-

ção – isso não significa voto a favor. Até o presidente Fernando Collor já se manifestou contrário à questão.

A questão ainda não começou a ser oficialmente discutida no Congresso. Mas, de antemão, muita gente garante que o projeto do deputado José Lourenço não vai passar. Nesta edição, a revista ACIM ouviu a opinião de políticos e lideranças políticas da cidade, para saber se são contra ou a favor da prorrogação dos mandatos municipais.



João Paulino, ex-prefeito de Maringá

“Apesar de meu último mandato ter sido prorrogado, eu sou contrário a esta idéia. Na época a prorrogação veio como uma imposição da ditadura, e tive que cumprir porque era uma obrigação. Sou contra a prorrogação porque os atuais prefeitos e vereadores foram eleitos para um mandato de 4 anos e reivindicar mais 2 anos não é correto. Sou a favor da reeleição, porque o povo é quem deve determinar se os atuais prefeitos e vereadores devem continuar nos seus cargos”.



Marco Antonio Rocha Loures, presidente da Câmara Municipal de Maringá

“Eu sou contrário à prorrogação, porque nós fomos eleitos só para 4 anos. Além disso, eu sou contrário também a estas constantes mudanças nas leis, como esta emenda constitucional proposta pelo projeto do deputado José Lourenço. Isso confunde demais o povo. Para que houvesse coincidência dos pleitos, inclusive diminuindo gastos, seria preciso um estudo prévio. Existem muitos interesses por trás desta questão. Na Câmara dos Vereadores, a prorrogação ainda não foi colocada em discussão”.



Antonio Bárbara, deputado federal pelo PRN

“Eu sou totalmente contrário ao projeto do deputado José Lourenço porque a prorrogação dos mandatos municipais é uma agressão à lei eleitoral. É um desrespeito aos eleitores, que votaram para um mandato de 4 e não de 6 anos. A alegação de que esta prorrogação traria benefícios, com a unificação das datas das eleições, e a consequente redução dos gastos, para mim não tem fundamento. Veja, na minha opinião, em épocas de campanhas eleitorais o dinheiro só muda de bolso. Geralmente quem trabalha nas campanhas são pessoas carentes, desempregadas. Eu sou favorável, sim, à reeleição e também a um mandato de 5 anos em todas as esferas”.



Said Ferreira, deputado federal pelo PMDB

“Eu sou contra a prorrogação dos mandatos. Nós estamos agora tendo um período de democracia após tanto tempo de ditadura, que suprimiu a liberdade das pessoas de escolher seus governantes. Além disso, o que o país vive hoje é uma crise administrativa. E somente mudando a administração de hoje é que sairemos deste quadro. A prorrogação dos mandatos municipais violenta a Constituição Federal e além do mais, a maioria de deputados e senadores é contra o projeto. Eu diria que 80% do Congresso é contra o projeto do deputado José Lourenço. Por isso, dificilmente será aprovado. Sou a favor da reeleição”.

ÁREA/CURSOS	PERÍODO	
ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA		
Administração de Recursos Humanos – 30 h	24/06 a 12/07	19:30 às 22:30
Criatividade Gerencial – 20 h	27/06 a 05/07	19:00 às 22:30
COMUNICAÇÃO		
Técnica de Comunicação – 30 h	03/06 a 14/06	19:00 às 22:00
Relações Interpessoais e Postura Profissional – 20 h	06/06 a 14/06	19:00 às 22:00
Aperfeiçoamento em Comunicação e Expressão Escrita – 30 h	17/06 a 28/06	19:00 às 22:00
ESCRITÓRIO		
Técnicas Contábeis – 50 h	17/06 a 09/07	19:30 às 22:30
Auxiliar de Pessoal/Datilografia – 354 h	17/06 a 18/10	13:30 às 17:30
Matemática Básica – 30 h	24/06 a 05/07	19:30 às 22:30
Redação Comercial – 60 h	24/06 a 19/07	19:30 às 22:30
Auxiliar de Escritório/Datilografia – 394 h	24/06 a 08/11	08:00 às 12:00
Auxiliar de Contabilidade/Datilografia – 329 h	24/06 a 16/10	18:30 às 22:30
Aperfeiçoamento Datilografia Máquina Mecânica – 45 h	T. Contínuas	Manhã/Tarde/Noite
Aperfeiçoamento Datilografia Máquina Elétrica – 45 h	T. Contínuas	Manhã/Tarde/Noite
Aperfeiçoamento Datilografia Máquina Eletrônica – 15 h	T. Contínuas	Manhã/Tarde/Noite
Operador Chave de Equipamento XEROX – 4 h.	T. Contínuas	Manhã/Tarde/Noite
HOTELARIA		
Garçom – 1097 h	03/06 a 27/11	09:00 às 17:00
Cozinheiro – 883 h	03/06 a 25/10	09:00 às 17:00
Atendente de Lanchonete – 393 h	03/06 a 09/08	14:00 às 21:00
Técnica de Confeção e Decoração de Tortas – 15 h	03/06 a 09/08	19:00 às 22:00
Salgadinhos para Festas – 15 h	10/06 a 14/06	19:00 às 22:00
Tortas Salgadas – 15 h	17/06 a 21/06	19:00 às 22:00
Doces Brasileiros – 15 h	24/06 a 28/06	19:00 às 22:00
Aperfeiçoamento para Confeiteiro – 80 h	T. Contínuas	Manhã/Tarde
Aperfeiçoamento para Cozinheiro – 80 h	T. Contínuas	Manhã/Tarde
Aperfeiçoamento para Garçom – 80 h	T. Contínuas	Manhã/Tarde
Aperfeiçoamento para Lancheiro – 80 h	T. Contínuas	Manhã/Tarde
INFORMÁTICA		
Operador de Microcomputador IBM/PC – 45 h	10/06 a 10/07	15:30 às 17:30
Operador de Microcomputador IBM/PC – 45 h	12/06 a 12/07	10:00 às 10:00
Operador de Microcomputador IBM/PC – 45 h	24/06 a 24/07	18:30 às 20:30
Operador de Microcomputador IBM/PC – 45 h	27/06 a 29/07	13:30 às 15:30
PROPAGANDA		
Desenhista de Modas – 90 h	03/06 a 19/07	19:00 às 22:00
Impressor de Serigrafia – 60 h	10/06 a 12/07	19:00 às 22:00
Desenho Artístico com Técnicas mistas – 30 h	24/06 a 05/07	19:00 às 22:00
Decoração de Vitrinas – 40 h	24/06 a 10/07	19:30 às 22:30
SAÚDE		
Atendente de Consultório Médico-Odontológico – 115 h	24/06 a 07/08	19:00 às 22:00
VENDA		
Criatividade em Venda – 20 h	17/06 a 25/06	19:30 às 22:30
Técnica de Venda para Mulheres – 15 h	24/06 a 28/06	14:00 às 17:00
Técnica e Psicologia de Venda – 20 h	26/06 a 04/07	19:30 às 22:30

Nesta e nas próximas edições a Coluna dos Correios fará uma abordagem sobre os produtos e serviços oferecidos aos usuários, apresentando suas principais características para facilitar aos interessados na determinação de suas necessidades. Começaremos pelos produtos e nas edições seguintes falaremos sobre os serviços.

SELOS – por definição é a estampilha postal que se destina ao pagamento pela prestação de um serviço postal realizado. Pode ser classificado em Ordinário, Comemorativo e Beneficente.

Ordinário é o selo utilizado basicamente no porteamento de correspondência, de tiragem ilimitada de acordo com a necessidade de demanda.

Comemorativo é o selo de tiragem limitada cuja finalidade é comemorar acontecimentos importante, fatos expressivos da atualidade, homenagear personalidades de destaque, eventos ligados à história, à cultura e aos costumes de um país. Seu período de comercialização é limitado.

Beneficente é o selo vendido, ao público durante a última semana de novembro de todos os anos, de acordo com a Lei 7.113 de 06/07/83 que regula a emissão destes selos em benefício dos filhos dos doentes de hanseníase. No período acima, todos os objetos postais pagarão, além do porteamento normal este selo beneficente adicional.

A ECT oferece ainda o Comprovante de Franqueamento – CF – nos regimes interno e externo. Este produto pode ser adquirido em quantidade e ser utilizado a qualquer época, independente do valor da tarifa vigente por ocasião da utilização.

Largamente utilizado principalmente por empresas, estes produtos vêm resolver uma questão daqueles que se utilizam da ECT, já que podem adquiri-los antecipadamente, sem se preocupar com a tarifa em qualquer época.

Maiores informações em Maringá pelo telefone 22-5965.



Os portugueses foram recepcionados com almoço pela diretoria da ACIM

Portugueses visitam Maringá

No início do mês passado, uma comitiva de empresários e autoridades de Portugal esteve em Maringá para uma visita de 3 dias. Entre as pessoas que integravam a comitiva, estava o presidente da Câmara Municipal de Guimarães, Antonio Magalhães; o presidente da Assembléia Municipal de Guimarães, Antonio Mota Prego; o presidente da Câmara Municipal de Castelo Branco, Cesar Augusto Vila Franca; o presidente da Assembléia Municipal de Castelo Branco, Virgílio Pinto de Andrade, o vereador da Câmara de Obras, Habitação e Indústria, Fernando Pereira; o presidente da Câmara de Proença A Nova, Diamantino André; e também o presidente da Associação Comercial e Industrial de Guimarães, Pedro Teixeira de Carvalho.

A comitiva de empresários e autoridades foi recepcionada pela diretoria da Associação Comercial e Industrial no dia 3 de maio, com um almoço no Hotel Deville. Neste almoço estavam presentes também empresários convidados da cidade de Belo Horizonte, Minas Gerais. O presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Henrique, saudou os presentes e convidou a fazer parte da mesa principal o presidente da Câmara dos Vereadores de Maringá, Marco Antonio Rocha Loures; o diretor de Desenvolvimento Econômico Regional, Remo Longo que representou o prefeito; o presidente da Associação Comercial e Industrial de Guimarães, Pedro Teixeira de Carvalho; o presidente da Câmara Municipal de Guimarães, Antonio Magalhães; o presidente do Conselho Estadual da Comunidade Portuguesa do Paraná, Amorim Pedrosa Moleirinho; e o presidente

da Câmara Municipal de Castelo Branco, Cesar Augusto Vila Franca.

O presidente da ACIM, Fernando Henrique, em seu discurso falou dos imigrantes portugueses que vieram para o Brasil, das dificuldades que todos eles enfrentaram por aqui. Ele ressaltou que, apesar da distância destes imigrantes com o país de origem, os laços com

a terra natal são ainda muito fortes. Ele parabenizou a Associação Comercial e Industrial de Guimarães, que completou 125 anos no ano passado.

No mesmo dia as autoridades e empresários portugueses participaram, na sede da Associação Comercial e Industrial de Maringá, de uma reunião com empresários locais. Os portugueses colocaram alguns aspectos sobre a economia de cada uma das 3 cidades que estavam representadas na comitiva e fizeram uma espécie de debate com os empresários maringaenses. Depois da reunião, os portugueses falaram da visita a Maringá. Segundo o vereador Fernando Pereira, a vinda a Maringá foi bastante proveitosa. "Nós temos em Portugal uma idéia muito boa do Brasil, nosso país-irmão. Todo português sonha conhecer o Brasil. E o que vimos aqui em Maringá foi uma cidade de muito progresso, de uma área verde surpreendente, que realmente encantou". O vereador explicou que destas viagens podem surgir futuros contatos para investimentos. "Nenhum de nós veio para cá com idéias objetivas de investimentos. Mas, com visitas como esta, podemos estabelecer estes objetivos, encontrar oportunidades interessantes", explicou.

Marikota



AGUA MINERAL

PRIMAVERA

- Milho Pipoca
- Trigo para kibe
- Canjica
- Alpiste
- Polvilho
- Araruta
- Confeitos
- Especiarias
- Suprimentos
p/ Bares, Lanchonetes
e Restaurantes

- Água Mineral
com e sem gás
- Embalagem de vidro
- Embalagem plástica
de 1/2 e 1.1/2 litros
- Bombona de 20 litros
com torneira
- Bombona p/ Bebedouros
- Revenda de
Bebedouro

Marikota

Empacotadora de Cereais e Condimentos Ltda.

Av. Brasil, 7721 - Fone: (0442) 24-4483 - Maringá - PR



DEVILLE

MARINGÁ

A passeio ou a negócios,
o *Hotel Deville*

garante uma estada confortável em Maringá. Com 158 apartamentos e suítes, não falta nenhum requisito para sua total comodidade. Para o seu lazer, piscina, sauna completa e salão de jogos. Restaurante – cozinha internacional e coffee-shop. Aconchegante ambiente no Dixie Bar.

O *Deville Maringá* conta com garagem no subsolo e um atualizado Centro de Convenções, com cinco salões equipados.

Todos os sábados tem
Feijoada Completa,
pelo exclusivo sistema
Self Service

HOTÉIS

Deville

Hospedagem em grande estilo

Av. Herval, 26 – Fone: (0442) 26-1001
Telex (442) 211 – Fax: (0442) 26-1977
MARINGÁ – PR

Artigo

Planejamento na empresa brasileira

– Gilcler Regina –

“Há algum tempo, o renomado economista americano John Galbreith, especialista em assuntos pertinentes à economia mundial, e em especial à asiática, quando esteve no Brasil foi perguntado por um jornalista sobre qual a diferença básica entre o Brasil e o Japão na atividade de planejamento. Ele respondeu de primeira, sem titubear: o japonês planeja em 1 ano e executa em 1 hora, o brasileiro planeja em 1 hora e executa em 1 ano”

Após mais de 10 anos atuando como consultor empresarial e dirigente industrial, venho observando como o empresário brasileiro reage de maneira geral ao que chamamos de Planejamento Empresarial.

Geralmente, o empresário brasileiro é imediatista e atua em cima de extremos. Muitas vezes ele demora 2 anos para tomar uma determinada decisão, e quando a toma, quer o resultado para ontem.

Na atividade de Planejamento é necessário reunir todos os ingredientes da empresa, todas as informações necessárias de cada área, todos os pontos fortes e vulneráveis descobertos através de análise/diagnóstico; de posse de todo esse ferramental, envolver as pessoas de cada área/departamento para compartilhar com as estratégias que serão adotadas, visando o comprometimento do maior número possível de pessoas da empresa no resultado final em um determinado espaço de tempo, que podemos chamar de meta ou objetivo.

Há algum tempo, o renomado economista americano John Galbreith, especialista em assuntos pertinentes à economia mundial e em especial à asiática, quando esteve no Brasil, foi perguntado por um jornalista sobre qual a diferença básica entre o Brasil e o Japão na atividade de planejamento. Ele respondeu de primeira, sem titubear: O japonês planeja em 1 ano e executa em 1 hora e o brasileiro planeja em 1 hora e executa em 1 ano. Essa afirmação nos faz refletir sobre nossa realidade e tem um fundamento muito grande, principalmente para o maior segmento de empresas brasileiras, que são micro, pequenas e médias, onde geralmente não se atua com planejamento mais rígido, pensado, repensado, voltado para

as táticas e estratégias do seu negócio.

Não é à toa que quando verificamos que uma empresa pequena se destacou e obteve crescimento bem acima da média, não há dúvida alguma de que nela aconteceu o casamento do tino comercial do empresário adicionado ao planejamento tático voltado para o Marketing da empresa, gerando uma criatividade agressiva e uma vocação muito grande de gerar riquezas e resultados. Trata-se da realidade histórica de sempre, onde pessoas e empresas ganham ou perdem. Depende de como você vê o seu negócio. Se o mundo é composto também de novos ricos que são ex-pobres e novos pobres que são ex-ricos, é preciso que o empresário esteja sempre alerta para o melhor negócio do mundo, o seu.

Aos críticos de plantão que acham que planejamento é coisa para empresa grande ou para país que não tem inflação, fica o registro de que a maioria dos grandes de hoje foram os pequenos de ontem, que acreditaram que trabalhar planejado não era uma questão de ser diferente, mas uma questão de inteligência e bom senso ao gerir seus negócios com maior certeza do empreendimento dar certo.

É preciso reunir de vez em quando o maior número de pessoas da empresa e repartir com os mesmos os fracassos e sucessos. Por outro lado, teremos vários guerreiros envolvidos em conquistar novos clientes, melhorar o nível dos atuais, acentuar o padrão tecnológico, dar maior agressividade e objetividade no mercado e tornar a empresa realmente competitiva para ganhar dinheiro, pois essa é a maior de todas as realidades no mundo dos negócios. O resto vem no rastro.

Gilcler Regina é Consultor Empresarial

Agenda da diretoria

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda nos meses de abril e maio:

Dia 24 de abril o presidente da ACIM Fernando Henriques participou de reunião do Trabalho do Encaminhamento do Menor de Maringá - TEEM, no salão de reuniões da prefeitura. No dia 26, Fernando Henriques participou de reunião com autoridades empresariais para debater a greve na universidade de Maringá, na Câmara dos Vereadores. Também no dia 26 o presidente da ACIM participou da abertura do XLII Campeonato Brasileiro Interseleções de Baseball. No dia 28, Fernando Henriques participou de almoço de encerramento do campeonato.

No dia 10 de maio Fernando Henriques participou da solenidade de inauguração da ampliação do prédio da Justiça do Trabalho em Maringá e do posto da Caixa Econômica Federal. No dia 14 o segundo vice, Shiniti Ueta par-

ticipou de debate sobre a situação da UEM, no Fórum de Maringá. Também no dia 14, às 20 horas, Fernando Henriques, Luis Carlos Masson e Fernando Vieira Raimundo participaram da sessão solene de entrega do Título de Cidadão Honorário de Maringá ao dr. Manoel Felipe de Jesus, Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas. A sessão aconteceu na Câmara Municipal.

No dia 17 de maio Isabella Renzetti representou a diretoria no I Simpósio Municipalista de Maringá, na Câmara Municipal. No dia 27, Fernando Henriques e Fernando Vieira Raimundo participaram do debate "Software - A grande fronteira tecnológica dos anos 90", no Hotel Deville, uma promoção da Cetil. E no dia 18, na Associação Comercial e Industrial de Guarapuava, Fernando Henriques e Carlos Roberto Previdelli participaram de reunião das Coordenadorias das Associações Comerciais do Paraná.

REVELAÇÃO A CORES ANTES DO TEMPO

ENQUANTO VOCÊ TOMA
UM CAFEZINHO, NOSSO
MODERNÍSSIMO LABORATÓRIO
REVELA SUA FOTO NUM
INSTANTINHO

ÓRGÃOS MINAMI,
PIANOS E INSTRUMENTOS
DE SOPRO

17 LOJAS AO SEU DISPOR

Londrina - Paranavaí -
Umuarama - Campo Mourão -
Assis Chateaubriand - Goio-ere -
Apucarana - Cuiabá-MT


CINE FOTO SOM
INSTRUMENTOS MÚSICAIS

Av. Brasil, 3347 -
Tel: (0442) 26 - 4692

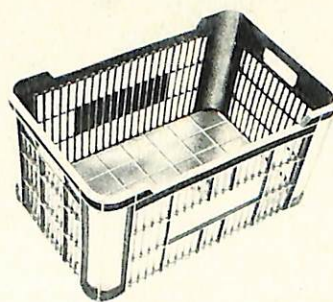
Av. Herval, 620 -
Tel: (0442) 26 - 4775
MARINGÁ - PR

Ciclos I

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

MARFINITE

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



CAIXAS INDUSTRIAIS
P/ USO EM GERAL

CESTA EXPO® (S)

Empilháveis e práticas para o armazenamento de materiais e mantimentos.
Usadas em supermercados, indústrias, residências, etc...

O discurso e a realidade

por Alcides Siqueira Gomes

Teoricamente, para a sociedade em geral, os jovens que assessoravam a ex-ministra da economia tinham achado o "ovo de Colombo". Só que os agentes reais da economia raramente se comportam na prática com a simplificação ingênua da teoria. Os planos foram ambiciosos, e além da repetição do congelamento de preços, testado e desaprovado nos planos anteriores, o governo tentou dar um ponto final no processo de indexação formal da economia. Como consequência, um grande conjunto de efeitos colaterais.

É próprio de uma cultura politicamente subdesenvolvida eleger fatos secundários como principais. A queda da equipe econômica é o exemplo mais próximo da tortuosidade com que se procura confundir causas e consequências nas decisões de política econômica. Ao contrário do que muitos imaginam, a saída da equipe fará um enorme bem a ela, ao governo e ao País. A equipe desenhava um território de artificialidades, construído com uma engenharia de ingenuidade. Os planos da equipe teoricamente bem estruturados, não levaram em consideração o País real, a diversidade de nossas relações, as especialidades regionais bem como as doenças crônicas que formam nossa cultura. A equipe não construiu bases para a sustentação de suas idéias. Estrangulou as relações com as instituições políticas, jogou para escanteio o setor produtivo e afastou o governo de todos os segmentos em que ele é responsável. Nem tudo, porém, foram espinhos e para que os leitores não fiquem com a falsa impressão de que estamos analisando mais esta tentativa do governo com lentes exageradamente radicalistas, não poderíamos deixar de elogiar a coragem com que as medidas atacaram o corporativismo das estatais, com o disciplinamento de seus gastos e também o anúncio oficial do cronograma de liberação das importações, para que possamos iniciar a importação de produtos fundamentais para o nosso desenvolvimento, a bem da verdade que até aqui, a propalada liberalização só contribuiu para adquirirmos um conjunto de produtos obsoletos e de guloseimas de qualidade duvidosa.

Num balanço geral, para quem queria atingir o tigre com um tiro no meio dos olhos, a hipótese mais confor-



tadora foi a de um raspão numa das patas. É isto mesmo, o estilo juvenil da equipe era para embarcar em projetos aventureiros e uma despedida espetacular, bombasticamente amplificada por emoções através de uma mídia eletrônica da gestão. Sobraram planos impactantes, tarifas, confisco nunca visto, calotes na dívida interna, negociação da dívida externa emperrada, e a maior queda do PIB. Saíram do governo com uma inflação artificialmente contida, que explodirá nas mãos da nova equipe nos próximos meses. A ex-ministra vestirá o traje de heroína, e o novo de vilão porque o brasileiro vive de momentos. Por isso a cada dia que passa, mais acredito na assertiva "o povo brasileiro gosta de ser enganado". Veremos um país inflacionário, pressionado e atordoado, mas real. Não sou pessimista, procuro ser um otimista atualizado.

O Brasil é como um automóvel dotado de um possante motor, mas que não consegue sair do lugar. Surgem guinchos, mecânicos, e nada resolve. Já tentamos tudo, em vão. Só nos resta agora esperar que apareça alguém sensato que se lembre de soltar o freio de mão. (São coisas que só Deus explica). Esse freio se chama Estado e ele é extremamente eficiente na sua função de manter o Brasil estancado, senão vejamos: O Estado entende que deve manter baratos os alimentos das camadas menos favorecidas da população. Para tanto mantém tabelados os gêneros de primeira necessidade. É muito louvável. Só que o resultado foi a criação no Brasil de dois tipos de agricultura: as

melhores terras, cujos proprietários estão mais capitalizados são destinadas à agricultura de exportação, com altos índices de produtividade, preços competitivos e grandes investimentos em tecnologia. As piores terras, cujos donos não possuem capital, nem acesso à tecnologia moderna, ficam com o encargo de produzir alimento para o povo. Em geral os proprietários mal conseguem cobrir as despesas (com o congelamento não cobrem), o que leva a mudar de cultura ou vender a propriedade. Sem lucros não podem investir em produtividade; vendendo a terra empurram a fronteira agrícola para regiões cada vez mais distantes. O resultado é simples: alimentos cada vez mais caros de um lado, e um imenso número de "sem terras", do outro.

O Estado ainda se arvora em proteger o trabalhador. Para tanto cobra, FGTS, INSS, PIS, Finsocial, etc., mais do que dobrando o salário indireto. Na hora de receberem o benefício, os trabalhadores ficam a pé. O Fundo de Garantia não garante nada, a Previdência gera recursos imprevidentes, o PIS não passa de um psiu, e a finalidade do Finsocial tem sido a de altruisticamente aliviar as dificuldades financeiras do Tesouro desviando de sua finalidade como fez a equipe econômica da ex-ministra Zélia (o processo está correndo). O resultado de tanta benemerência é simples: 6 (seis) milhões de desempregados, menores salários diretos, total desassistência aos empregados de um lado, e de outro o crescimento da economia informal e subemprego.

Vamos parar por aqui, a quantidade de personagens com soluções na área estatal é tão grande que dá para preencher várias folhas, mas gostaríamos de que além dos 54 (cinquenta e quatro) impostos existentes no Brasil, criásemos mais 3 (três) que incidiriam sobre a dignidade, a virtude e a honestidade respectivamente. Por mais altos que fossem, todos se lisonjeariam em pagá-los e os que mais se apressariam em fazê-los seriam os menos sujeitos a eles. O Estado, a partir de provas irrefutáveis seria o primeiro a receber a isenção. Caros leitores entre o discurso e a realidade existe uma grande distância. Nosso dever como empresários é tentar aproximá-los...

Alcides Siqueira Gomes é Diretor da Somaco S/A, Membro do Conselho Deliberativo da Associação Comercial e Industrial de Maringá

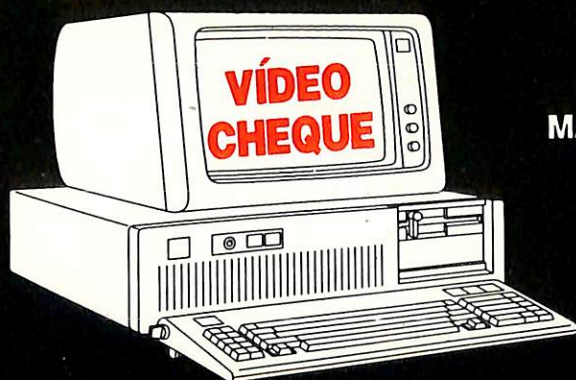
TALÃO DE CHEQUES EXTRAVIADO?

Crédito ameaçado!

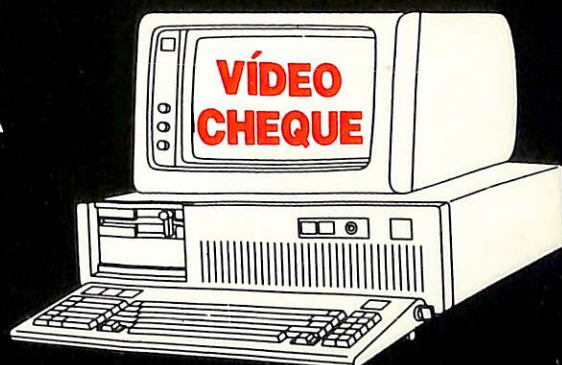
Se você perdeu seu talão de cheques, avise imediatamente seu banco e a Associação Comercial e Industrial de Maringá. Em mãos inescrupulosas, tais cheques poderão ter uso criminoso, comprometendo seu bom nome e pondo em risco seu crédito comercial.

Telefone para:

26-2299



MAIS UM SERVIÇO DA



Alta Tecnologia em Beneficiamento de Couros

Às vésperas de seu 10º aniversário, a CENTRAL COUROS participa ativamente do desenvolvimento de Maringá e região, gerando mais de 400 empregos diretos, industrializando 60.000 couros bovinos mensais, destinados aos principais pólos calçadistas do país: Franca - SP e Vale dos Sinos - RS, onde mantêm filiais, e a mais de 20 países na América do Norte, Europa e Ásia gerando divisas na ordem de 30 milhões de dólares, sendo considerado um dos maiores exportadores de couros tipo Wet Blue e Semi Acabados.

CENTRAL COUROS



CENTRAL - Indústria e Comércio de Couros Ltda

ESTRADA CARLOS BORGES, LOTES 58 E 59
FONE: (0442) 24-2521 - TELEX: 442348 - FAX: 25-1845
CAIXA POSTAL: 1731 - CEP: 87060 - MARINGÁ - PARANÁ