

VINHOS
Intervin prepara
novos lançamentos

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

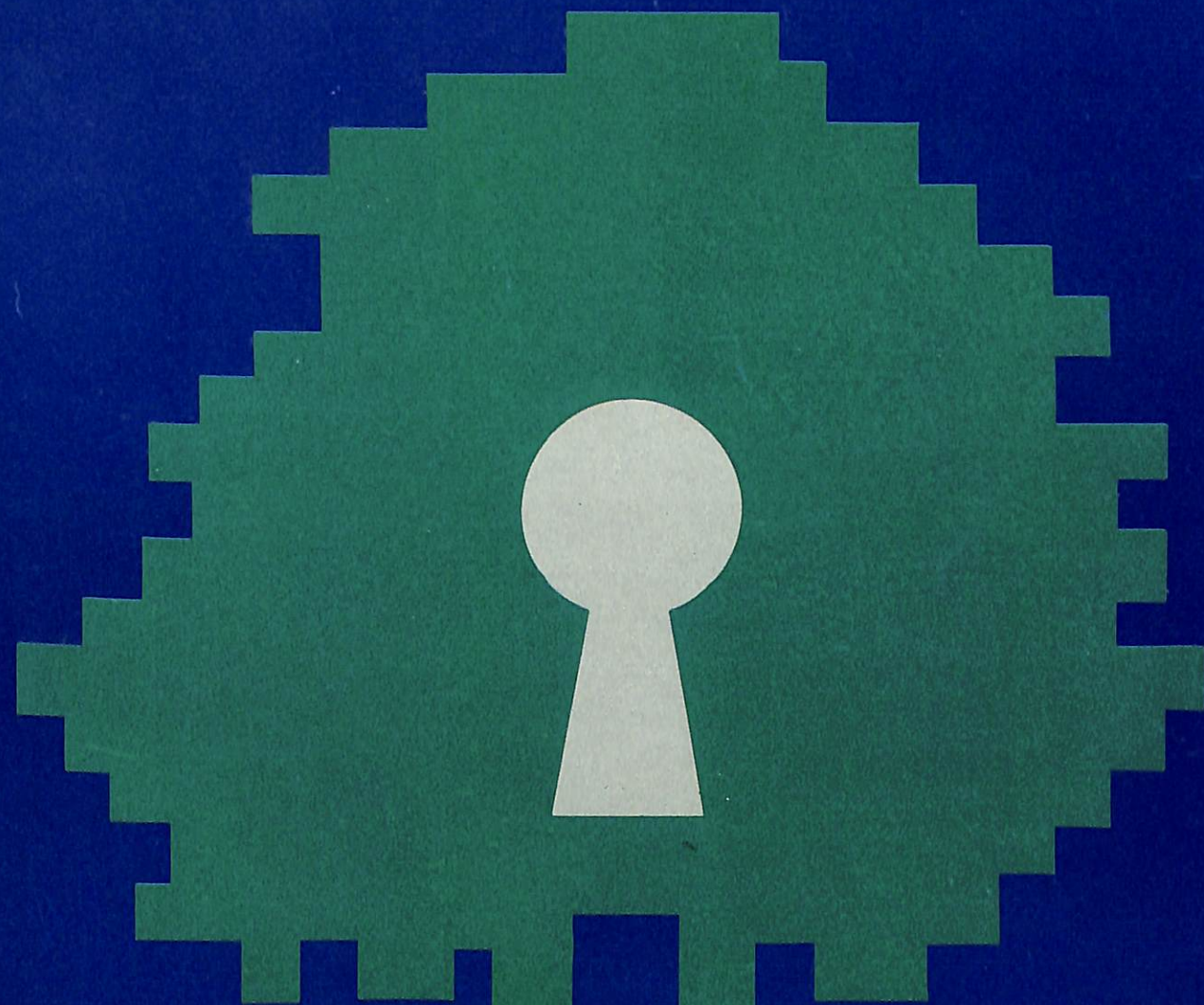
AGOSTO/91

Nº 313

ANO 28

PORTE PAGO
DR/PR

ISR - 4B - 0708/88



SEGURANÇA

UM CASO SÓ DE POLÍCIA?

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0251

Data 22-04-09

Proced.

NF

Data

R\$



DEPÓSITO BR-369

A CASA DA SUA CONSTRUÇÃO

MATRIZ

RUA ESTADOS UNIDOS, 645 - CX. P. 1.286
FONE: (0442) 28-6655 - TELEX: 442-009
CEP: 87.040 - MARINGÁ - PARANÁ

FILIAL

RODOVIA BR-158, Nº 4.100
FONE: (0448) 23-4554 - TELEX: 442-009
CEP: 87.300 - CAMPO MOURÃO - PARANÁ



IMOBILIÁRIA E CONSTRUTORA CIDADE VERDE

VENDA . LOCAÇÃO . ADMINISTRAÇÃO . INCORPORAÇÃO

RUA NÉO ALVES MARTINS, 1.333 - FONE: (0442) 22-7778 - MARINGÁ - PR

CRECI-1023-J

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Segurança em Maringá

A segurança é um dos assuntos mais debatidos no momento. A crise econômica, que trouxe um empobrecimento sem precedentes para a população brasileira, é um dos fatores que tem contribuído para aumentar os índices da criminalidade. Isto é sinônimo de trabalho dobrado para a polícia, que não está aparelhada para enfrentar o problema.

O resultado é que a cada dia que passa o aumento da criminalidade se torna um problema sem solução nas cidades brasileiras. Na opinião da maioria das pessoas ligadas ao setor, a questão é complexa e deve ser tratada de maneira mais abrangente. Hoje a segurança tem ficado a cargo quase que exclusivamente do trabalho repressivo da polícia. Em Maringá, apesar dos números da violência ainda não terem assumido as proporções dos grandes centros, alguns



Foto: Márcio Damásio

Maringá. Lilian fala sobre vários assuntos, especialmente sobre os problemas da economia brasileira e da atuação da equipe do ministro Marcílio Marques Moreira. A jornalista revela que, apesar dos encontros e desencontros desde que Collor assumiu o governo, ainda há esperança de uma saída para os problemas da economia.

O videocassete, o videogame e o disc-laser até há pouco tempo eram privilégio de uma pequena parcela da população. Hoje estes aparelhos estão se popularizando. Nesta onda, cresce o mercado de locadoras em Maringá, e não apenas de fitas de vídeo. Agora já é possível alugar cartuchos de videogames e até C.D. importado. Leia nesta edição uma reportagem sobre o assunto, que mostra também como muitas pessoas encontraram nas locadoras a oportunidade de um bom negócio.

fatos começam a preocupar as autoridades.

Nesta edição, o assunto da reportagem de capa é a situação da segurança na cidade e a forma como as autoridades têm se posicionado em relação ao assunto. Veja também de que forma a polícia tem agido para superar suas dificuldades operacionais.

Leia também nesta edição uma entrevista com a jornalista Lilian Witte Fibe, que esteve recentemente em

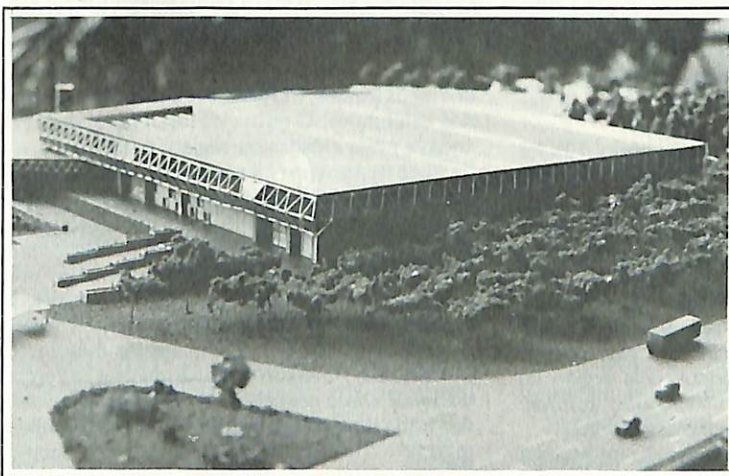
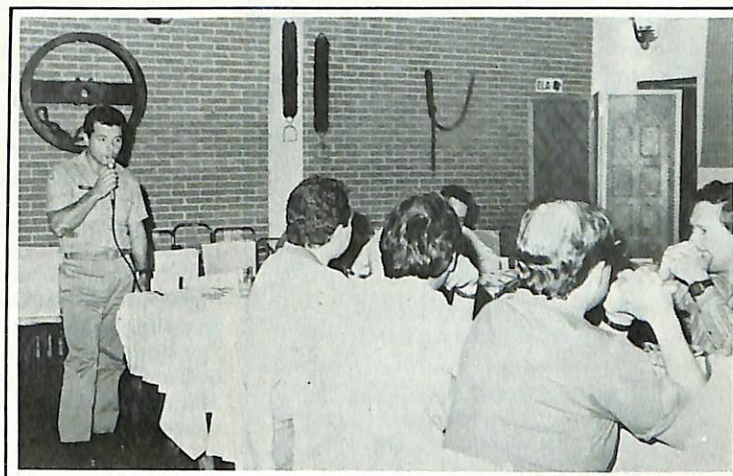


Foto: Marcos Bergamasco

Maringá ganha seu pavilhão de exposições
pág. 14



ACIM realiza mais dois Almoços Empresariais
pág. 31

Meu Negócio.....	pág. 04
Entrevista.....	pág. 05
Capa.....	pág. 07
Comportamento.....	pág. 12
Pavilhão de Exposições.....	pág. 14

Caderno Técnico.....	pág. 17
Vinhos.....	pág. 26
Imigrantes.....	pág. 28
Locadoras.....	pág. 29
Penso Assim.....	pág. 38



Rua Néo Alves Martins, 2.321
Telefone (0442) 26-1331 - Fax (0442) 23-5007
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: Luiz Carlos Masson
2º Secretário: Paulo Moraes 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 dos Santos Ribeiro -
José Gomes Ferreira - Miguel Fujinami -
Reginaldo Nunes Ferreira -
Sabas Martins Fernandes - Shoitto Okimoto -
Simão Hirata - Tokoiti Guinoza

Membros Natos:

Alcides Siqueira Gomes - Álvaro Miranda
Fernandes - Atair Niero - Emílio Germani -
Ermelindo Bolfer - Joaquim Dutra -
Luiz Julio Bertin -

Manuel Mário de Araújo Pismel -
Raymundo do P. Vermelho -
Sidnei Meneguetti -
Ubijarara de Araújo Pismel.

CONSELHO FISCAL

Efetivos:

Jair Arduin - Milton Massar Morita -
Orides Lopes

Suplentes:

Edmilson W. F. Brassanini - Edenilson Rossi -
João Noma.

GERENTE ADMINISTRATIVO

Carlos Roberto Previdelli

ACIM

Revista de publicação mensal
da Associação Comercial e Industrial
de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Reginal Daefiol - MT-2538-Pr.

PUBLICIDADE

Claudomiro Venâncio

FOTOS:

Vera Regina de Paula e Silva
Programação Visual e Past-UP
Anilto 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.



Família Progiante: tradição e trabalho vencendo a crise

Meu Negócio

Maringaense de coração

Fabricando refrigerantes há quase 40 anos, a Ouro Verde Indústria e Comércio de Bebidas é uma das mais tradicionais do setor na região. Enfrentando concorrência e muitas dificuldades no início, a empresa se consolidou e está agora investindo na expansão

A Ouro Verde - Indústria e Comércio de Bebidas Ltda é a única das inúmeras fábricas de bebidas fundadas em Maringá que ainda se mantém no mercado. Logo que começou a funcionar em Maringá, em maio de 1952, a empresa fabricava, além de refrigerantes, conhaques, batidas e licores. A Ouro Verde também engarrafava uma aguardente bastante conhecida naquela época, a Reis de Ouro.

Esta empresa não nasceu por acaso. Ela foi transferida para Maringá com experiência no ramo de mais de 10 anos. A empresa funcionava na cidade paulista de Estrela do Oeste, onde foi fundada em 1944. Os responsáveis pela transferência foram Amadeu Progiante, seus filhos Fiori, Fortunato e Guido Progiante, além dos cunhados José Soares da Costa e Miguel Sanches Amador. A idéia de mudar de cidade foi mesmo de Fiori Progiante, que passou pela região de Maringá por volta de 1949 e acabou comprando o terreno onde a fábrica funciona até hoje.

Depois de comprado o terreno, foi só uma questão de tempo. Atraídos pelo impressionante crescimento que a região vinha registrando, impulsionada pela agricultura, os sócios decidiram apostar em Maringá, confiando no grande movimento de pessoas na cidade. "Na época em que a Ouro Verde foi instalada, pelo menos outras 8 fábricas já funcionavam na cidade. Mas a Ouro Verde foi a única que sobreviveu até hoje", conta Fortunato Progiante, que, juntamente com os filhos de Fiori Progiante - que faleceu no início do ano - e o irmão Guido Progiante administra a empresa.

EXPANSÃO: Hoje a Ouro Verde deixou de

fabricar os conhaques, licores e de engarrafar aguardente. Mas em compensação, a produção de refrigerantes cresceu, e muito: são produzidas, em média, 3 mil caixas por dia. Para chegar a esta situação, todos os sócios, e até suas famílias, tiveram que trabalhar muito. "Quando a fábrica começou a funcionar em Maringá um dos meus irmãos, o Guido, era o motorista de um dos caminhões. O outro, o Fiori, era vendedor e andava pelas cidades da região, num Jipe, vendendo nossos produtos. Eu cuidava da produção", conta Fortunato Progiante.

Além disso, durante muitos anos a produção de bebidas da Ouro Verde era praticamente manual. Desde a dosagem do xarope - que era feita com canecas - até o engarrafamento e a lavagem das garrafas, eram feitos manualmente, ou com máquinas que faziam apenas uma parte do trabalho. "Quando se aproximavam as festas de fim de ano, a gente trabalhava dia e noite para dar conta de todos os pedidos. Até os sobrinhos mais novos acabavam ajudando, principalmente a lavar garrafas, o que dava muito trabalho", conta Fortunato.

Agora, depois de todos estes anos de muito trabalho, a empresa está com praticamente tudo acertado para expandir sua produção. Dentro de no máximo um ano, a Ouro Verde deverá estar funcionando em novas instalações, maiores, o que possibilitará um aumento de produção. Já estão sendo adquiridos os novos equipamentos para isso e os sócios estão bastante otimistas. Crise é uma palavra que esta empresa não conhece, já que sempre conseguiu colocar toda a produção no mercado.



Lilian: necessidade de reformas estruturais

Entrevista

Ainda resta esperança

A jornalista Lilian Witte Fibe esteve em Maringá no mês passado, como convidada do curso Alkindar & Tati para uma palestra. Ela falou sobre muitos assuntos. Mas, como era de esperar, Lilian acabou falando mais sobre a área em que se especializou nos últimos 16 anos: a economia. Este foi também o principal assunto da entrevista que Lilian concedeu à revista ACIM, onde deixou claro que, apesar de conhecer bem os caminhos e descaminhos da economia brasileira, ela ainda tem esperanças

ACIM: No ritmo em que está a economia brasileira, quando você acredita que o governo vai conseguir sanar suas finanças e estabilizar a inflação?

LILIAN: Em primeiro lugar, são necessárias as chamadas reformas estruturais na economia, o que é um trabalho bastante difícil a ser executado. Então, é muito difícil responder a esta pergunta. O governo, neste momento, está adotando uma política de ganhar tempo para administrar melhor a crise. E ao mesmo tempo, também melhorar sua credibilidade, tanto interna, como externamente.

ACIM: E quando você acha que haverá segurança suficiente na economia para que as pessoas, as

empresas, possam fazer planejamento a longo e médio prazos?

LILIAN: Olha, hoje, no momento, é impossível dizer quando isso vai acontecer. Eu, particularmente, acredito que as empresas vão ter que continuar ainda por um bom tempo tendo que planejar para curtíssimo prazo.

ACIM: Como você analisa o momento atual da economia? Existe algum tipo de reação, de retomada de investimentos?

LILIAN: Sim, está havendo uma retomada discreta e para constatar isso basta analisar os números. No primeiro quadrimestre deste ano houve um crescimento de 15% em relação ao mesmo período do ano passado. E os números também mostram que a retomada da produção industrial, depois do plano

Collor 2, do congelamento, foi a mais veloz e a mais forte em relação à retomada logo após os outros congelamentos. Há, sim, uma retomada da produção industrial. Resta saber quanto esta retomada vai durar e se, mantido este ritmo, esta velocidade, ela será saudável do ponto de vista do combate à inflação. Hoje os economistas acham que seria melhor o país ter uma retomada mais lenta, mais suave, porém mais persistente e mais sólida, do que uma retomada muito rápida. Isso não seria indicado nem sob o aspecto da política de combate à inflação, nem do ponto de vista da conjuntura estrutural do país. Mas, contrariando o pessimismo reinante no momento, eu acho que ainda há esperança, nem tudo está perdido.

ACIM: Você acredita que o governo Collor é um governo bem intencionado?

LILIAN: Eu acho que o governo Collor é, basicamente, um governo bem intencionado, mas que também comete seus erros.

ACIM: Como, por exemplo, o favorecimento que o governo Collor tem proporcionado ao estado de Alagoas, o que contraria o discurso de moralização e transparência do presidente...

LILIAN: Não quero aqui julgar este caso sem a documentação necessária, que prove que o governo está favorecendo alguém. É claro que a gente lê nos jornais, vê na imprensa, várias denúncias que estão sendo investigadas. Existem muitos problemas sujeitos à apuração da Justiça. Mas eu tenho esta postura: não gosto de julgar nada sem o pronunciamento da Justiça.

ACIM: Com relação ao perdão da dívida dos usineiros de Alagoas. Isso vai representar um déficit considerável aos cofres do governo...

LILIAN: É, eu sei que esta dívida não é pouco dinheiro. Não sei os números com exatidão, mas sei que é um volume considerável. O que li nos jornais é que o Banco do Brasil pagou uma parte da dívida dos usineiros no exterior, porque o banco havia sido avalista desta dívida. Neste caso, o Banco do Brasil seria executado pelos credores como avalista. O Banco do Brasil, aparentemente, fez apenas o que era sua obrigação jurídica naquele momento. Para sabermos como isso tudo vai refletir em forma de déficit para o governo, vai depender ainda de uma série de fatores.

ACIM: O Brasil sempre se caracterizou por uma interferência muito grande do Estado na economia. Isso é uma característica própria apenas de países subdesenvolvidos?

LILIAN: Bem, é claro que quanto mais próximo do Primeiro Mundo, menor ingerência governamental existe no país. Por outro lado, nós conhecemos também o exemplo da União Soviética, que sempre sofreu uma grande ingerência do Estado. Pessoalmente, sou contra qualquer tipo de ingerência governamental e favorável à maior liberdade possível do setor privado.

ACIM: Qual o caminho que o Brasil deve tomar para vir a ser um mercado consumidor?

LILIAN: Tudo deve começar com a resolução da raiz dos problemas e com mudanças estruturais. A raiz dos problemas do país é o déficit público. E para acabar de vez com o déficit público seria preciso uma corajosa negociação política com o Congresso Nacional. Não vai depender somente do poder Executivo.

ACIM: Mas parece que o governo não tem conseguido muito apoio junto ao Congresso Nacional. Até se comenta que este fato, somado ao índice de

rejeição do governo Collor junto à população, gera uma situação temerária, na medida em que pode abrir precedentes para uma tentativa de retomada do poder pelos militares. Você acredita nesta possibilidade?

LILIAN: Não. Eu não acredito nesta hipótese. Não vejo nenhum clima no país para um novo golpe militar. Isso é até um fenômeno mundial. Os governos militares, os golpes militares, já são algo ultrapassado no mundo todo e por isso acredito que não há a menor chance de um retrocesso como este acontecer no Brasil.

ACIM: Como você analisa a postura que a equipe do ministro da economia Marcílio Marques Moreira vem tomando em relação à dívida externa?



"No primeiro quadrimestre deste ano, houve crescimento de 15% em relação ao mesmo período do ano passado"

Ela trará mais benefícios ao Brasil do que a adotada pela ex-ministra Zélia?

LILIAN: Olha, eu acho que cada um tem o seu tempo e o seu papel no governo. A ministra Zélia teve seu tempo e quero crer que o presidente da República trocou de ministro no momento certo. Era o momento realmente de se negociar mais com os credores estrangeiros e abandonar a linha do confronto. Mas nem por isso podemos dizer que a postura da ex-ministra estava totalmente errada. Cada um cometeu seus erros e acertos e a equipe econômica anterior teve muita coragem para tomar medidas bastante impopulares, duras e difíceis, que outras equipes não tinham tido

ainda.

ACIM: A ex-ministra era bastante dura com relação à negociação da dívida...

LILIAN: Sim, era. Ideologicamente as duas equipes são muito diferentes. A primeira acreditava no confronto, a segunda acredita na negociação. É tudo uma questão de ideologia das duas equipes. No momento, sem dúvida, continuar na linha do confronto seria uma atitude estéril do Brasil e não levaria a nada.

ACIM: Com tantas incertezas que reinam na economia, é mais difícil ser analista econômico no Brasil hoje?

LILIAN: Pelo contrário, a gente acaba até tendo mais mercado de trabalho justamente por causa da crise econômica. Eu costumo dizer que se fosse jornalista na área econômica na Suíça, não teria tanto assunto, porque a Suíça não tem problemas econômicos. E no Brasil tem tanto assunto, tanto mercado de trabalho, porque a cada dia as pessoas precisam saber mais. É uma questão de sobrevivência para elas estar bem informadas sobre esta política econômica confusa e complicada. E todas estas mudanças que têm acontecido na economia, ao contrário do que possa parecer, não interferem na credibilidade do trabalho do analista econômico. O telespectador percebe que a gente está apenas acompanhando os fatos, procurando informá-lo da melhor maneira possível.

ACIM: Lilian, Você é a favor do parlamentarismo ou do presidencialismo?

LILIAN: Ainda não consegui me convencer da vantagem de um ou de outro regime. Eu tenho ouvido pessoas que respeito muito dizerem que do ponto de vista da política econômica, a solução é o parlamentarismo, porque o Congresso Nacional não pode mais deixar de ser co-responsável na condução da política econômica. Hoje o poder Executivo decide as coisas e o Congresso está mais preocupado com seus eleitores, e não está se sentindo co-responsável pela política de combate à inflação, que exige também medidas impopulares. Esta é uma primeira impressão que eu tenho. Mas, por outro lado, o parlamentarismo exige partidos políticos fortes, o que o país não tem. E exige também políticos fortes, o que o Brasil tem pouco. Por isso, esta é uma questão que precisa ser muito discutida e amadurecida nos próximos 2 anos.



Capa

Um drama nacional

Maringá ainda não apresenta os números alarmantes como os dos grandes centros em relação à criminalidade. Mas alguns dados começam a chamar a atenção das autoridades, especialmente ao que se refere aos menores infratores. A polícia, com toda a deficiência de sua estrutura, tem trabalhado para reduzir os índices e garantir mais segurança. Mas será que segurança é assunto apenas para a polícia?

A segurança é um dos temas mais polêmicos e mais debatidos hoje em dia. Num país assolado por uma crise com raízes muito profundas, que acaba contribuindo de forma assustadora para o aumento da violência, a questão da segurança tem sido uma verdadeira pedra no caminho das autoridades. Só que este é um assunto muito mais complexo do que pode mostrar qualquer levantamento, porque segurança não é apenas sinônimo de polícia na rua ou da capacidade de repressão dos órgãos policiais.

A segurança envolve questões muito mais profundas, e está intimamente

ligada às condições de vida de um povo. O exemplo do Brasil é uma mostra disso. Hoje, a marginalidade, a escalada da violência, o aumento assustador nos números dos arrombamentos de casas e empresas, são uma realidade não mais exclusivas dos grandes centros. Cidades menores começam a conviver com estes dramas, se bem que em menor escala.

Diante de tudo isso fica uma questão: segurança é caso apenas de polícia? Na opinião da maioria das pessoas envolvidas na área, não. Mas a verdade é que os problemas relacionados a ela acabam sempre es-

tourando nas mãos da polícia, mal aparelhada e nem sempre em condições de enfrentá-los.

MENORES INFRATORES: Maringá é uma cidade que ainda pode ser considerada tranquila. Alguns números da polícia local demonstram que Maringá é uma das cidades que tem um dos menores índices de criminalidade do Estado. Mesmo assim, alguns fatos começam a chamar a atenção das autoridades policiais da cidade. Um deles é o aumento sensível no número de menores envolvidos em crimes, o que na opinião do tenente-coronel Antonio Tadeu Rodrigues -

comandante do 4º Batalhão de Polícia Militar de Maringá - está atingindo níveis preocupantes.

Para justificar sua apreensão, o comandante mostra os números de delitos praticados por menores em Maringá no mês de junho. Segundo o levantamento da Polícia Militar, das 226 pessoas detidas naquele mês, 76 eram menores. E o mais preocupante é que destes menores, pelo menos 9 portavam armas quando foram detidos pela polícia. Segundo o comandante, grande parte dos arrombamentos de residências praticados em Maringá envolve menores. Outro dado preocupante que o levantamento revelou foi o número de menores detidos por porte de drogas: foram 16 só em junho.

Toda esta situação torna-se ainda mais grave, segundo o coronel, porque a polícia tem dificuldade de agir em relação aos menores infratores. A nova legislação - o Estatuto do Menor - ao mesmo tempo em que garantiu uma série de direitos à criança e ao adolescente, acabou também favorecendo a ação dos menores infratores, que ficam impunes ao abrigo da lei. "Inúmeras vezes detemos o menor em flagrante; mas depois ele acaba sendo liberado porque a lei não permite a prisão do menor sem decisão judicial", afirma o comandante.



9ª Subdivisão Policial: malabarismos administrativos

E a maioria dos menores detidos pela polícia de Maringá é reincidente. À risca da lei, a punição que pode ser aplicada aos menores infratores é o internamento em casas de correção, como o Recanto Agrícola de Maringá. Mas aí reside outro problema: além de serem em número pequeno, nestas casas geralmente o regime é semi-aberto. No Recanto, mesmo, o número de menores internos é insignificante. A polícia, segundo coronel Rodrigues, tem buscado outros caminhos para en-

contrar formas de resolver este problema. Um deles será tentado numa reunião que o comandante da Polícia Militar de Maringá pretende realizar com o Poder Judiciário e com outros órgãos ligados à questão do menor. Nesta reunião, será apresentado o levantamento que a Polícia Militar fez no mês de junho e serão discutidas formas de como encarar o problema daqui para frente.

Este quadro de aumento no número da criminalidade entre os menores é

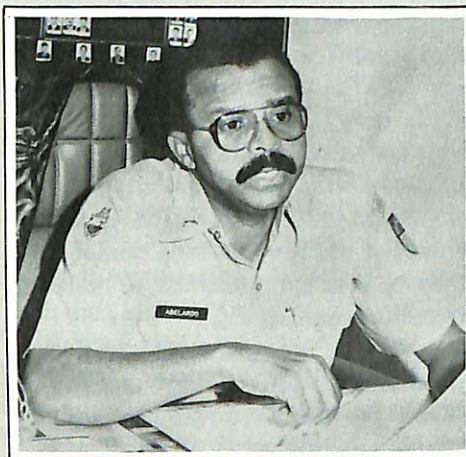
As vantagens da prevenção

Além das polícias militar e civil, a polícia rodoviária tem realizado um trabalho preventivo na área de segurança. Segundo o comandante da 4ª Companhia do Batalhão de Polícia Rodoviária de Maringá, capitão Abelardo José da Cruz, a dificuldade de se realizar um trabalho repressivo é muito grande, até por causa do tamanho da região que a Companhia abrange: são 105 municípios, com 12 postos rodoviários.

Por esta razão, ele diz acreditar mais no resultado do trabalho preventivo. Como o que é desenvolvido pelo COR - Comando Operacional Rodoviário, que faz patrulha móvel em volta de Maringá. Geralmente esta patrulha é feita por um sargento e 2 policiais, que trabalham numa viatura, doada pelo Conselho Comunitário de Segurança. Este tipo de trabalho, somado aos bloqueios que a polícia rodoviária costuma realizar, tem se refletido principal-

mente na queda do número de carros furtados.

"Além do mais - coloca Abelardo - neste tipo de operação conseguimos muito mais do que intimidar os ladrões de carros. Nos bloqueios temos apreendido contrabandos, armas e drogas". O resultado destas operações está nos



Abelardo: confiança no trabalho preventivo

levantamentos da polícia rodoviária, que mostram que nem tudo é tranquilidade nas estradas da região. Durante todo o ano passado, foram apreendidos 3 veículos com drogas, 15 com contrabando, 28 armas e 66 veículos furtados foram recuperados nos bloqueios da polícia rodoviária. Só no primeiro semestre deste ano foram apreendidos 2 veículos com tóxicos, outros 9 com contrabandos, 19 armas e 55 veículos foram recuperados.

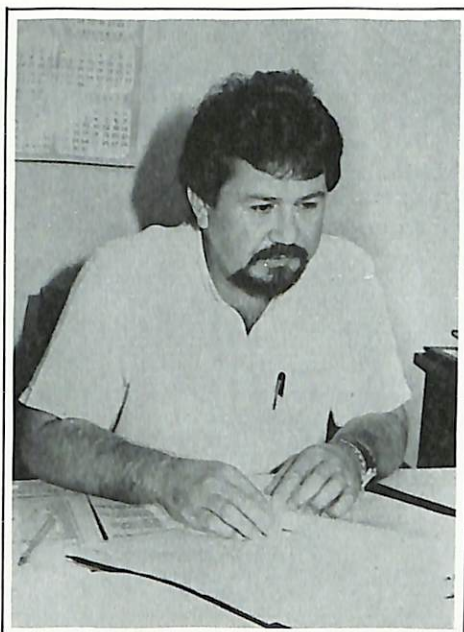
Como estes números são de toda a região, o comandante da 4ª Companhia considera Maringá até certo ponto tranquila na área de segurança. "Nossos índices de crimes violentos são muito baixos. O que tem aumentado muito nos últimos meses são os crimes contra o patrimônio, como os arrombamentos por exemplo", afirma Abelardo, que credita este comportamento dos números à crise social que o país está vivendo.

sintomático. Numa cidade como Maringá, que sempre teve uma economia forte e considerada um exemplo de prosperidade, este é um sinal de alerta: as desigualdades sociais começam a se revelar de forma gritante e o menor infrator é um reflexo desta realidade. É por este motivo que a polícia considera a questão muito delicada, porque envolve muito mais do que a simples prisão e posterior internamento do menor infrator num reformatório. Na verdade, o menor infrator é mais um resultado de um problema muito maior, que é a miséria, a falta de condições dignas de vida em que se encontra um grande contingente da população brasileira. Maringá não foge a esta realidade.

SUPERPOPULAÇÃO: Outra questão que tem preocupado muito a polícia e os demais órgãos da área de segurança é a população carcerária de Maringá. Em primeiro lugar, porque a cidade não tem sequer um presídio. A cadeia funciona junto à 9ª Subdivisão Policial e seu prédio não oferece as mínimas condições de segurança. Isso já rendeu ao xadrez de Maringá o apelido de "presídio manteiga", tamanha é a facilidade com que os detentos conseguem fugir dali.

O excesso de população carcerária, aliado à falta de segurança da cadeia, acaba contribuindo para as constantes fugas de detentos. A situação é como em todo o país, absurda. Hoje, enquanto a cadeia tem capacidade para no máximo 120 detentos, a média tem ficado em torno de 180. Isso representa cerca de 5 presos em cada uma das celas. "O fato de existir este número alto de detentos por cela, que passam seus dias sem nenhum tipo de atividade produtiva, acaba mesmo dando margem a tentativas de fuga constantes", coloca o comandante da PM, ressaltando que este não é um problema exclusivo de Maringá, porque a falha está em todo o sistema penitenciário do país.

"Uma das medidas que temos adotado para evitar as fugas é disciplinar as visitas, que agora estão restritas aos parentes. Mesmo assim, as pessoas são cadastradas e recebem uma credencial para poder visitar os detentos", explica o delegado da 9ª Subdivisão Policial, Osnilo Carneiro Leme. Ele concorda com o comandante da PM no que diz respeito à falta de segurança da cadeia. É por isso que a polícia civil vem tentando encontrar



Osnilo: "Para resolver uma simples avaria mecânica dependemos de Curitiba"

soluções alternativas, que possam ao menos amenizar o problema.

Uma das medidas adotadas foi o uso de um detector de metais nas revistas feitas durante as visitas. O detector de metais é um aparelho muito simples, capaz de denunciar a presença de metais escondidos em pacotes ou dentro da roupa, e tem sido de muita

utilidade para a polícia. "Recentemente conseguimos detectar serras num pacote de açúcar que estava sendo mandado para um detento. Com a ajuda do detector, estamos conseguindo pelo menos reduzir a entrada de armas no xadrez", coloca o delegado.

MALABARISMO ADMINISTRATIVO: As deficiências da polícia, especialmente no que diz respeito a equipamentos e a efetivo, é outra questão séria em Maringá. Hoje a 9ª Subdivisão Policial é que coordena todo o trabalho da polícia civil de 31 municípios da região, o que por si só já é um exemplo do malabarismo administrativo que tem que ser praticado: cada município tem seu distrito policial, mas a dependência administrativa da 9ª SDP é praticamente total.

Para atender Maringá, a 9ª Subdivisão Policial conta hoje com 22 viaturas, 4 delas fora de uso por problemas mecânicos. "Para resolver uma simples avaria mecânica, dependemos de Curitiba, que só depois do pedido faz a licitação para a compra de peças. Precisaríamos ter, aqui em Maringá, uma central de manutenção para nossos carros", coloca Osnilo.

O que tem amenizado estes

Ciclos

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

MARFINITE

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



Banqueta tipo bar. Assento fôsko. Armação em aço tubular. Medidas: H80 - L (do assento) 30.



Cadeira empilhável. Concha brilhante. Armação em aço tubular. Medidas: H78 - L52 - P48.

problemas para a polícia de Maringá é o auxílio do Conselho de Segurança, que tem adquirido equipamentos - como o detector de metais - e arcado com os custos de reparo dos carros. Mas ainda há muito o que fazer para que a polícia possa realmente estar equipada para atender a cidade como deveria. Um exemplo está no próprio efetivo. A polícia civil tem um efetivo que representa apenas 1/3 do número ideal para Maringá, segundo os cálculos do delegado. A polícia militar trabalha com 600 homens para atender 24 municípios, um número que seria suficiente apenas para atender Maringá, se for considerado um estudo da ONU, que diz que o número ideal é 1 policial para cada 500 habitantes.

CAI FURTOS DE VEÍCULOS: Apesar de todas as dificuldades operacionais, e de outras mais que acabam prejudicando a ação da polícia, alguns números da criminalidade vêm



Rodrigues: preocupação com menores infratores

registrando queda nos últimos meses. É o caso dos furtos de veículos. A média da cidade foi de 1 carro furtado por dia,

no ano passado. Este ano, o número caiu sensivelmente e o menor índice registrado pela polícia foi em fevereiro:

Reduzir riscos

Em termos de segurança contra incêndios, pode-se dizer que a situação de Maringá não está entre as piores do Estado. O problema mais grave, na avaliação do comandante do 5º Grupamento de Incêndio, major Renê Roberto Witek, é o que a maioria das cidades do Estado enfrenta: o suprimento de água. Mananciais até que a cidade tem. O problema são os meios para a utilização da água no caso de incêndio, ou seja, os hidrantes.

Hoje a cidade conta com apenas 154 hidrantes, quando o ideal seria 1 a cada 140 metros em toda a cidade, o que equivale a cerca de 450 no total. Só que este é um equipamento de custo alto, que para ser implantado vai exigir o trabalho conjunto de vários órgãos. A Sanepar já está realizando estudos para a ampliação da rede de hidrantes.

Aliás, esta é uma das exigências do Instituto de Resseguros do Brasil, para que a cidade, que hoje está classificada no grupo 2 em relação ao risco de incêndios, possa passar para o grupo 1. Na avaliação do major Witek, aos poucos a cidade vai conseguindo alcançar as condições exigidas pelo Instituto para a reclassificação. Ele acredita que até o final do ano o pedido de reclassificação já poderá ser enviado. Com a reclassificação, até as taxas de seguros de imóveis poderão baixar

na cidade.

Para que isso aconteça, serão necessárias outras mudanças, além da melhoria da rede de hidrantes. Entre elas, o reaparelhamento do Corpo de Bombeiros. Hoje o 5º Grupamento de Incêndio conta com 5 caminhões para combater a incêndios, 1 carro que é usado tanto nas operações de salvamento, como no trabalho de prevenção, e um outro só para salvamento. Além disso, existe também



Witek: reequipando o Corpo de Bombeiros

um carro com plataforma mecânica, que tem capacidade para combater incêndios em prédios de até 30 metros. E é justamente aí que está uma grande deficiência do Corpo de Bombeiros local, que precisaria de uma escala Magirus, porque a cada dia são construídos edifícios mais altos na cidade.

Mas, segundo o major Witek, o reaparelhamento do Corpo de Bombeiros está sendo feito aos poucos; muitos carros estão sendo reformados e novos equipamentos vão sendo adquiridos. Ainda este ano, será adquirido mais um caminhão de combate, com capacidade para 10 mil litros de água. Para o ano que vem já está programada a compra de outros três, com capacidade para 3 mil litros cada. Além disso, o Corpo de Bombeiros está importando um equipamento alemão, que será utilizado em operações de salvamento em acidentes de veículos. O equipamento é um dos mais modernos do gênero, e serve para abrir a lataria de veículos e para cortar ferragens na hora de retirar as vítimas. A previsão do comando é que o equipamento já estará operando no final deste mês. Todas estas aquisições estão sendo feitas com recursos da taxa do Funrebom, que é cobrada dos contribuintes junto com o IPTU.

foram 7 veículos furtados e 5 recuperados. Isso se deve, segundo avaliação de Osnildo Carneiro Leme, à ação preventiva da polícia, que acaba coibindo a ação dos ladrões. "Os ladrões de carro têm uma rede de informações muito poderosa. Quando sabem que a polícia está agindo com rigor numa determinada cidade, eles evitam furtar ali", coloca.

Por outro lado, alguns delitos continuam apresentando índices altos, muito longe da meta que a polícia civil quer atingir. É o caso dos arrombamentos de residências. Em junho, o número de residências arrombadas ficou em 37. No mês anterior, maio, foram 50 residências arrombadas, um número considerado alto para Maringá. O número de estabelecimentos comerciais arrombados também não ficou atrás: em maio foram 21 e em junho, 22.

É claro que a cidade não apresenta os números alarmantes dos grandes centros brasileiros. Como São Paulo, onde foram registrados no ano passado mais de 11.500 casos de homicídios; 43% deste total foram de homicídios dolosos. Apesar desta diferença entre os números, existem fatos que não podem passar despercebidos. A própria situação geográfica de Maringá é um motivo a mais de trabalho dobrado para a polícia. A cidade dá acesso à saída para pelo menos 2 cidades importantes do Paraná - Guaíra e Foz do Iguaçu, que fazem divisa com o Paraguai - e para dois Estados, Mato Grosso do Sul e São Paulo. Isso acaba chamando a atenção, especialmente das quadrilhas de ladrões de veículos, o que obriga a polícia a realizar constantemente operações com bloqueios das saídas, para dificultar os furtos.

MODERNIZAÇÃO: Para poder enfrentar tudo isso e driblar sua já conhecida falta de aparelhagem, a polícia



O detector de metais está sendo usado nas revistas na delegacia

civil de Maringá tem improvisado quando se vê às voltas com problemas em sua estrutura. Recentemente foi instalado na 9ª Subdivisão Policial um sistema audiovisual para a identificação de suspeitos. Agora, cada pessoa "fichada" na delegacia de Maringá é filmada durante cerca de 30 segundos e a fita vai para os arquivos da polícia. As vantagens deste sistema, segundo Osnildo, é que com a imagem é mais fácil identificar certos detalhes da pessoa, reconhecer a voz.

A idéia vem dando certo e a maneira encontrada para colocá-la em prática foi usar o jeitinho: a filmadora é do delegado, a televisão é de um agente e o videocassete foi emprestado de outra pessoa. Bem ou mal, Maringá é a primeira cidade do Estado a contar com o sistema audiovisual.

O equipamento definitivo para este trabalho já foi solicitado pelo delegado

à Receita Federal de Maringá, mas até agora o pedido não foi atendido. Existe uma possibilidade, segundo Osnildo, de o Banco do Brasil adquirir os equipamentos para a polícia.

Outro passo que será dado para a modernização da estrutura da polícia é a informatização. Através do Conselho de Segurança, a prefeitura já realizou a licitação para a compra do equipamento, que vai aparelhar a polícia com um moderno sistema de computação, interligado com o Celepar, onde funciona o centro de processamento de dados da polícia do Estado. Com o sistema, todo o trabalho da polícia será agilizado, porque será possível obter, na hora, qualquer informação sobre criminosos, processos e outras do tipo em todo o Paraná. Se tudo correr dentro do previsto, Maringá vai contar com o mais moderno sistema do Estado.

E 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



Previdelli e Geraldo: personalidades diferentes dão o equilíbrio

Comportamento

Sociedade é um bom negócio?

Muita gente pode achar que não. Mas a verdade é que a sociedade é um dos mais antigos tipos de relação comercial, e exemplos de sócios que se entendem muito bem não faltam

Abrir um negócio é algo que exige estudos preliminares e acima de tudo ponderação. Se o negócio for em sociedade, então, tudo deve ser analisado com muito cuidado. O conhecimento, o respeito, e acima de tudo a confiança entre os sócios, são os requisitos indispensáveis para que tudo dê certo.

Para muita gente, o essencial é que os sócios sejam amigos. Outros já concordam com o velho ditado: amigos, amigos, negócios à parte. Mas numa coisa as opiniões são unânimes: as sociedades são o melhor caminho para quem quer ter seu negócio, especialmente considerando as dificuldades na economia hoje em dia. Afinal, duas cabeças pensando sempre têm melhores idéias do que uma. Sem contar o capital, muito mais fácil de ser obtido com um número maior de pessoas. Além do mais, este é um tipo de relação comercial bastante antigo. Apesar do velho preconceito de que trabalhar em sociedade é difícil, várias pessoas têm conseguido se sair muito bem.

Um exemplo de sociedade bem-sucedida é a de José de Jesus Previdelli e Geraldo Tadeu dos Santos. Sócios desde 82, os dois contam que começaram seu negócio sem grandes pretensões, como um hobby. Eles se conheceram em 80, em Porto Alegre, época em que ambos faziam uma pós-

graduação. Lá mesmo surgiu a idéia de montar um negócio. Mas, o quê? "Voltamos para Maringá justamente na época em que estava começando a febre das videolocadoras. Resolvemos, então, montar uma, meio na brincadeira, porque gostávamos da atividade", conta Previdelli. Assim nasceu a primeira videolocadora da cidade.

A brincadeira acabou virando negócio sério. Hoje a locadora montada pelos dois é a maior da cidade. Entre eles há uma espécie de lema, uma diretriz, para garantir o bom relacionamento que deve existir entre

os sócios: separar o emocional do profissional. "Apesar de sermos muito amigos, nos negócios as coisas são levadas de forma bastante racional", garante Previdelli.

Outro fator que no caso deles tem ajudado a manter a sociedade é a diferença de personalidade. Enquanto Previdelli é impetuoso, Geraldo é mais ponderado. Daí vem o equilíbrio. "Em qualquer sociedade há erros e acertos. No nosso caso podemos dizer que os acertos superaram os erros", coloca Geraldo.

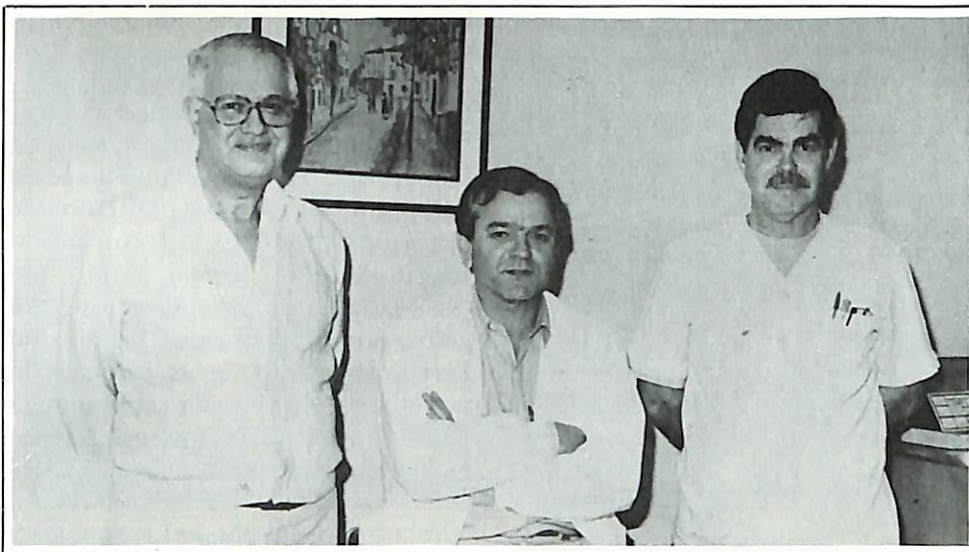
PESSOAS JURÍDICAS: Outra sociedade que também deu muito certo foi a de Valdecir de Brito, Manoel Cividanes e Alcides Siqueira Gomes. Aliás, esta sociedade não é muito comum, porque na verdade é uma sociedade de pessoas jurídicas. Os 3 sócios são proprietários de revendedoras de veículos e há 10 anos resolveram abrir um consórcio entre as 3 empresas. "Cada uma tinha o seu consórcio particular. Mas como estavam entrando no mercado muitos consórcios nacionais na época, a concorrência estava ficando difícil. Foi aí que nós resolvemos nos associar", explica Valdecir de Brito.

Com o passar dos anos a experiência foi provando que a idéia não poderia ter sido melhor. No início, o consórcio criado entre as 3 empresas trabalhava apenas com carros da Volks. Hoje o negócio expandiu e o consórcio trabalha também com outras marcas.

A sociedade, além de ter sido um sucesso comercial, fez também nascer uma grande amizade entre os três, que antes eram concorrentes, ou, como preferem dizer, colegas no mesmo ramo de atividade. "Só que, numa



Alcides, Valdecir e Manoel: uma sociedade de 10 anos



Joel, Walter e Rubens: divisão das tarefas

sociedade, mais do que a amizade, é preciso que haja também algumas afinidades comerciais para que tudo dê certo. Outra coisa importante é que cada um, com suas diferenças e características, acaba completando o outro", afirma Alcides.

E o que se deve analisar, além da confiança, antes de convidar alguém para ser seu sócio? Manoel Cividanes responde: "Eu acho que deve haver um conhecimento muito grande, a ponto de você estar disposto a assumir os riscos que cada decisão de seu sócio possa trazer". Ele explica esta afirmação dizendo que na maioria das sociedades há uma divisão de tarefas, muitas vezes até natural, de acordo com as características de cada um. Por isso é preciso que um confie no outro, para que não haja dúvidas na hora de assumir decisões que cada um tomou na área de sua responsabilidade.

E as sociedades entre parentes, dão certo? "Existem casos, raros, que dão certo. O que geralmente atrapalha as sociedades entre parentes é a interferência de familiares alheios ao negócio", opina Alcides. Já para Valdecir, a sociedade com parentes é uma experiência que vem dando certo. Na revendedora de veículos, Valdecir é sócio de seus irmãos e garante que há um perfeito entendimento entre eles. "Numa sociedade entre familiares, o essencial para que tudo dê certo é a profissionalização. Não pode existir aquele favorecimento, de empregar parente só porque é parente. Não deve haver favorecimento de nenhuma das partes".

DISPUTA DE LIDERANÇA: De colegas de trabalho a sócios. Foi assim que José Vieira e João Antonio Falavigna começaram. Eles trabalhavam jun-

tos e resolveram abrir seu próprio negócio. Hoje são sócios numa empresa de comércio e produção de sementes e em outros empreendimentos agrícolas. A sociedade está indo tão bem, que os dois estão entrando num novo empreendimento, como sócios: a criação de um Outlet Center em Maringá, uma espécie de shopping center para a indústria.

O primeiro negócio em que os dois se associaram - a empresa de sementes - foi fundado em 1975. Neste tempo todo, a relação entre os dois sempre se baseou em muita confiança, cada um respeitando o espaço do outro. "O que nunca pode existir numa relação de sociedade é a disputa de liderança", coloca José Vieira, dizendo que isso acaba desestruturando o negócio. Da mesma forma ele afirma que não deve existir também qualquer tipo de interferência de familiares dos sócios, porque do contrário acabam surgindo

problemas de relacionamento na empresa.

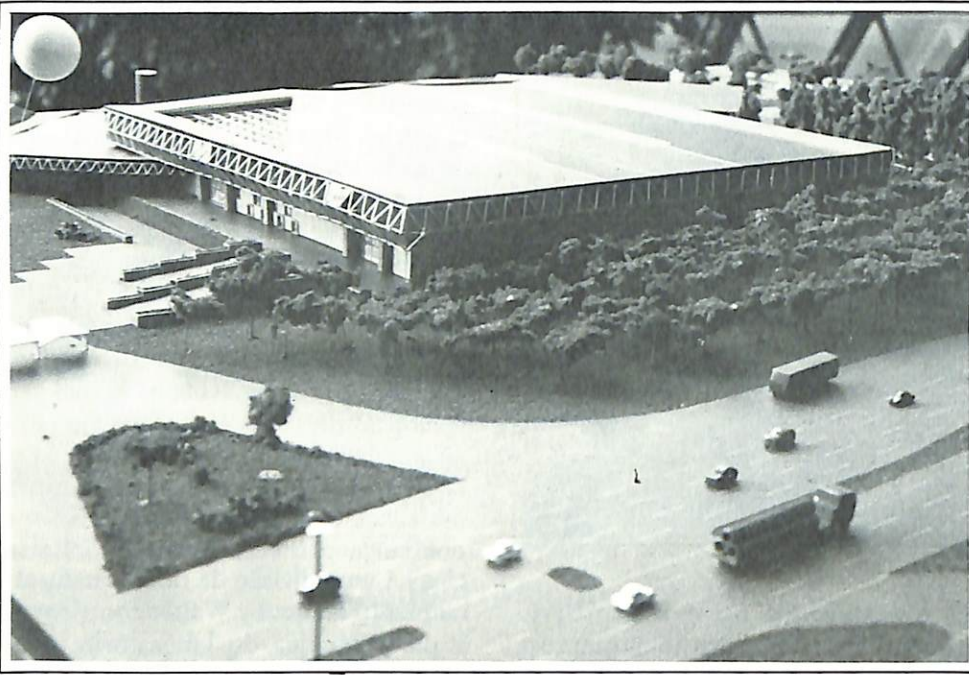
VIDA SOCIAL À PARTE: A boa convivência no ambiente de trabalho é essencial. Mas a vida social e particular de cada sócio pode ser algo à parte. Esta é a opinião de outros 3 sócios, já com um bom tempo de experiência no assunto. Joel Vieira Gonçalves, Walter José Rodrigues e Rubens Giublin Teixeira são sócios num dos mais tradicionais laboratórios de análises clínicas da cidade. Rubens e Joel são sócios desde 1973, Walter entrou para a sociedade depois, em 1982.

Os 3 colocam que o que sempre sustentou a sociedade entre eles foi a confiança e o respeito mútuo. Entre eles há uma divisão de tarefas natural: enquanto Rubens e Walter coordenam a parte técnica do laboratório, Joel cuida do administrativo. Para eles, o respeito mútuo começa já na tomada de decisões. Cada um, apesar de ter autonomia no setor de que é encarregado, tem por hábito comunicar qualquer tipo de decisão tomada, por menos mudança que traga, aos outros. E, se surgem conflitos, o diálogo é o melhor remédio. "Sem diálogo, muita conversa, não há sociedade que resista", coloca Joel.

Outro fator que eles consideram essencial para o sucesso de uma sociedade é saber separar a vida particular, da vida profissional. Um erro que eles consideram fatal, e muito comum entre sócios, é misturar negócios paralelos de cada um com os negócios da sociedade. "Isso não pode acontecer porque acaba comprometendo o bom andamento da sociedade", aconselha Joel.



João Antonio e Vieira: de colegas de trabalho a sócios



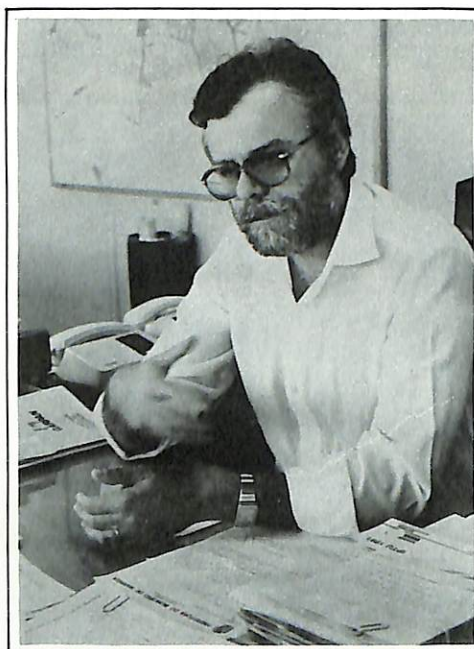
Pavilhão de Exposições

Fim da primeira etapa neste mês

O pavilhão de exposições vai trazer para Maringá a possibilidade de sediar feiras e exposições até em nível nacional. Dotado de toda estrutura necessária para isso, o empreendimento deverá custar 1 milhão de dólares para a prefeitura

Maringá vai, em breve, ganhar seu pavilhão de exposições. Com o término da primeira etapa previsto para o final deste mês, o pavilhão vai trazer para a cidade a perspectiva de realização de exposições e feiras até em nível nacional. O pavilhão está sendo construído dentro do Parque de Exposições Emílio Médici, na esquina das avenidas Guaiaipó e Colombo, e terá, no total, 10.793 metros quadrados de área construída.

Para a área de exposições, o projeto reserva mais de 5 mil metros quadrados, espaço suficiente para a instalação de cerca de 400 estandes. Além da área de exposições, o pavilhão vai contar também com um amplo restaurante, com mais de 1.200 metros quadrados e capacidade para cerca de 500 pessoas. Os planos da prefeitura são arrendar o restaurante, para que



Osvaldo: "O pavilhão terá estrutura para abrigar qualquer tipo de exposição"

funcione independente da realização das feiras.

Todo o projeto do pavilhão foi desenvolvido pelas arquitetas Mika Yada e Maria Salette Singh Galles, da Diretoria de Planejamento Urbano da prefeitura, com apoio da Diretoria de Desenvolvimento Econômico Regional. Da forma como foi planejado, o empreendimento está entre os mais modernos e maiores do Paraná no gênero. Antes do início do projeto, os técnicos da Diretoria de Planejamento Urbano visitaram pavilhões de exposições de cidades como São Paulo e Rio de Janeiro. "Desta forma, foi possível aproveitar a experiência do que deu certo nestas cidades e modificar o que não deu", coloca Osvaldo Rodrigues de Freitas Filho, diretor de Planejamento Urbano.

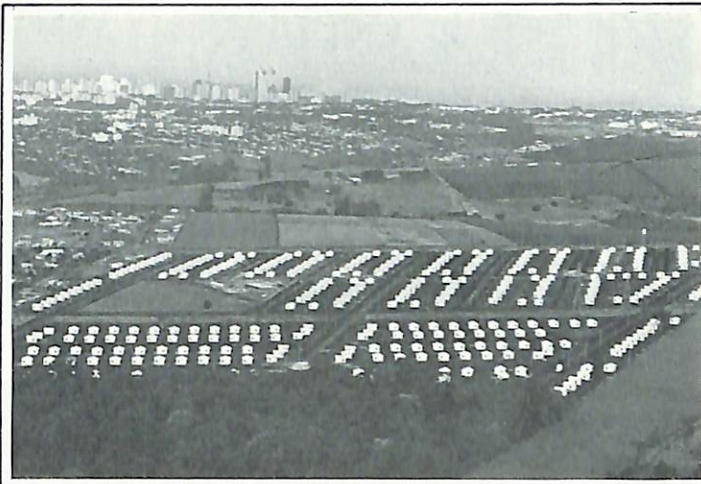
PROBLEMA COM RECURSOS: A idéia da construção do pavilhão de exposições nasceu logo que esta administração assumiu a prefeitura. Mas o entrave para o início das obras estava na viabilização dos recursos. Toda a obra deverá custar aos cofres da prefeitura cerca de 1 milhão de dólares, dinheiro que será captado na arrecadação dos tributos municipais. Justamente por este motivo, a obra está sendo executada em duas etapas. A primeira, apenas com o pavilhão, deverá ser concluída em breve. A parte do restaurante, segundo previsão dos técnicos da Diretoria de Planejamento Urbano, deverá estar terminada até o final do ano.

"A grande vantagem deste pavilhão é que ele poderá ser utilizado em qualquer tipo de exposição, desde equipamentos pesados, até da indústria do vestuário", coloca Osvaldo de Freitas. Com isso, segundo ele, o pavilhão tem tudo para se autofinanciar através dos aluguéis que serão cobrados para a realização dos eventos.

Esta facilidade para comportar qualquer tipo de exposição se deve à maneira como tudo foi planejado. Pelo projeto, toda a área de exposições terá apenas 1 pilar central de sustentação, o que possibilitará um aproveitamento maior de todo o espaço. E o mais importante no empreendimento é que ali estará instalada toda a estrutura necessária para a realização de feiras e exposições, o que não existia antes e impedia Maringá de figurar no rol das cidades em condições de sediar eventos em nível nacional.



Residencial Bertioiga, construído pela COHESMA



Conjunto João de Barro Thaís, que foi inaugurado pelo presidente Fernando Collor de Mello

COHESMA

Liderança na produção de moradias

No Paraná, sem dúvida, o sistema cooperativista tem sido o grande responsável na importante tarefa de diminuir o déficit habitacional. Em verdade, nos últimos anos, tudo que se fez no setor de moradias para os paranaenses de baixa renda, foi através do sistema cooperativo, no qual a COHESMA-Cooperativa Nacional de Produção de Moradias -, fundada em Maringá, e presidida por Maurílio Correia Pinho, é detentora de absoluta liderança na conquista de moradias.

O trabalho, a competência e a seriedade da COHESMA ultrapassou fronteiras e hoje ela está presente não só em Maringá e região, mas também em outros municípios do Paraná e até mesmo em outros Estados do Brasil.

O TRABALHO

Maurílio Correia Pinho, presidente da Cooperativa Nacional de

Produção de Moradias, afirmou: "A COHESMA surgiu em Maringá, diante da necessidade de se conquistar moradias para pessoas que sempre sonharam em ter sua cada própria, mas que não tinham condições. Com o apoio dos administradores de Maringá, de outros municípios paranaenses,

dos mutuários, conquistamos um bom número de casas e apartamentos para Maringá e para o Paraná, graças também aos órgãos do Governo Federal; do Governo do Estado e dos Municípios que sempre estiveram preocupados com o problema e deram à COHESMA e às demais

Cooperativas do Paraná, condições para a viabilização de um grande número de projetos".

SEIS MIL MORADIAS

No mês passado, a COHESMA realizou diversas Assembléias para o sorteio entre seus cooperados de novas unidades residenciais. Ao todo, entre as moradias já entregues e as que serão entregues até o final do corrente mês, são 6.220 novas unidades residenciais, beneficiando 14 municípios. Só para Maringá, foram entregues 1.216 casas, cuja inauguração aconteceu durante a visita do presidente da República, Fernando Collor de Mello, durante solenidade realizada no último dia 2 no Conjunto Residencial João de Barro Thaís.

UM EXEMPLO

A respeito das novas unidades residenciais que foram construídas com recursos financeiros do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, com interferência da Secretaria Nacional de Habitação, vinculada ao Ministério da Ação Social, e com a participação da Caixa Econômica Federal, Maurílio Correia Pinho, presidente da COHESMA enalteceu o importante trabalho do prefeito Ricardo Barros, de Maringá, que dotou todos os Conjuntos de excelentes condições, como excelente cascalhamento, manutenção da malha viária, creches, escolas, postos de saúde e comércio com facilidade. Um outro destaque segundo Maurílio, prende-se a área, pois o prefeito exigiu lotes com 350 metros quadrados, para cada casa construída. Assim o cooperado terá uma grande área à sua disposição.

O quadro abaixo mostra os municípios com os respectivos nomes dos Conjuntos Habitacionais e números de moradias.

MUNICÍPIOS	CONJUNTOS	NÚMEROS DE UNIDADES
Maringá	João de Barro Thaís	467 casas
Maringá	João de Barro Champagnat	354 casas
Maringá	João de Barro Cidade Canção	147 casas
Maringá	João de Barro Cidade Alta I	154 casas
Maringá	João de Barro Cidade Alta II	94 casas
Maringá	Residencial Bertioiga	155 apartamentos
Maringá	Residencial Sandra Regina	96 apartamentos
Maringá	Residencial Parque Eldorado	160 apartamentos
Maringá	Residencial Iguauá II	128 apartamentos
Maringá	Residencial Isabela	31 apartamentos
Campo Mourão	Residencial Mundo Novo	206 casas
Campo Mourão	Residencial Antilhas	284 casas
Campo Mourão	Residencial Colinas Verdes	48 apartamentos
Paranavaí	Residencial Fazenda Brasileira	102 casas
Paranavaí	Residencial Vila Nova	200 casas
Astorga	Residencial Astorga	216 casas
Mandaguari	Residencial Ipacaray	208 casas
Mandaguari	Residencial Mandaguari	256 casas
Sarandí	Residencial Vale Azul I	131 casas
Sarandí	Residencial Vale Azul II	266 casas
Umuarama	Residencial Porto Belo	122 casas
Umuarama	Residencial Córrego Longe	260 casas
Umuarama	Residencial Ouro Preto	211 casas
Umuarama	Residencial Guarani I	135 casas
Umuarama	Residencial Guarani II	140 casas
Umuarama	Residencial Guarani III	145 casas
Barbosa Ferraz	Residencial Barbosa Ferraz	96 casas
Nova Esperança	Residencial Nova Esperança	203 casas
Nova Esperança	Residencial Ouro Branco	100 casas
Nova Esperança	Residencial Vale do Sol	148 casas
Mandaguaçu	Residencial Lagoa Dourada	222 casas
Cruzeiro do Oeste	Residencial Sol de Primavera	115 casas
Cruzeiro do Oeste	Residencial Planalto	144 casas
Paicandu	Residencial Primavera	202 casas
Ubiratã	Residencial Novo Ubiratã	163 casas
Terra Boa	Residencial Victor Civita	101 casas



Maurílio Correia Pinho, presidente da COHESMA



Fizeram parte da mesa de abertura do II Enproec, autoridades, empresários e proprietários de escritórios de contabilidade

Contabilidade

Maringá sedia II Enproec

As dificuldades do setor contabilista diante da política do governo e da existência de mais de 70 taxas tributárias foram discutidas no II Enproec, realizado em Maringá. Uma das alternativas apontadas foi o investimento em novos talentos e a implantação de tecnologia de ponta

Empresários do setor contábil de diversas cidades do Estado do Paraná participaram do II Encontro de Proprietários de Escritórios de Contabilidade do Paraná, realizado no auditório Dona Guilhermina, em Maringá, no último dia 19 de julho. Na ocasião foram discutidos entre os palestrantes de Curitiba e São Paulo e entre os participantes, quais as perspectivas do setor diante da política econômica e tributária do governo sobre os trabalhos desenvolvidos pelos contabilistas, além de vislumbrar o futuro das empresas contábeis com a implantação de equipamentos de informática de última geração.

O presidente da Comissão Organizadora do II Enproec, José Gomes Ferreira abriu o encontro,

falando sobre a importância da reunião dos proprietários de escritórios de contabilidade para a análise dos problemas existentes no dia-a-dia dos contabilistas. Ferreira destacou também a necessidade dos escritórios de contabilidade se adequarem às exigências da comunidade, oferecendo um trabalho mais voltado para "contabilidade social", que consiste na apuração das demonstrações contábeis das empresas em condições de avaliar os efeitos da sua atividade perante a sociedade onde estiver localizada. Em seguida o prefeito de Maringá, Ricardo Barros que esteve prestigiando o evento, discursou aos participantes, destacando a importância do II Enproec como uma iniciativa que traz benefícios

a todos, uma vez que estimula a comunicação entre contabilistas e empresários.

O primeiro palestrante do II Enproec, o consultor José Serafim Abrantes que esteve representando o presidente do Conselho Federal de Contabilidade, Ivan Carlos Gatti falou sobre a necessidade de se investir em novos profissionais, buscando sempre a criatividade como alternativa para superar as dificuldades que são impostas pelo governo com a existência de mais de 70 modelos de taxas tributárias no País. Após a palestra foi servido almoço no restaurante Galetto Sulino, onde contabilistas foram homenageados. Entre eles, o pioneiro Issao Hiratomi, João Narciso de Souza, Dinoh Hundezinsky e o chefe da divisão de arrecadação da Receita Federal, Shigumassa Yamasaki. Os trabalhos reiniciaram às 14 horas com a discussão sobre "A importância dos escritórios de contabilidade na sociedade", proferida pelo diretor do Banestado Kenji Yvamoto. Às 15 horas o contador João Vitorino Azolin Bento falou sobre "Análise de custos nos escritórios de contabilidade. Personalização na apresentação do profissional". O tema: "Porque o escritório de contabilidade é uma empresa" foi abordado pelo ex-presidente da Federação dos Contabilistas do Estado do Paraná, Kity Hatory, e finalizando o encontro, o diretor do Sescap do Paraná, Elias Siqueira Saliba falou sobre "Como melhorar a eficiência da empresa contábil, fazendo uso do computador com evolução dos métodos de escrituração".

Participaram da mesa de abertura do II Enproec, o prefeito Ricardo Barros, vereador Aristides Mossambani, representando a Câmara Legislativa, presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Henriques; presidente do Sindicato dos Contabilistas de Maringá, Ebal Dezontini; presidente da Comissão Organizadora do II Enproec, José Gomes Ferreira, contabilista José Serafim Abrantes; presidente do Conselho Regional de Contabilidade do Paraná, Kenji Yvamoto; presidente da Federação de Contabilidade do Estado do Paraná, Expedito Barbosa Martins; representante do Sescap do Paraná, Adão Loureiro e o diretor do Sescap de São Paulo, Antônio Morangnon.

A Comissão Organizadora do II Enproec foi formada pelo presidente José Gomes Ferreira; vice-presidente, Ebal Dezontini; 1º secretário, Nelson Nonose; 2º secretário, Ademir Malavazi; 1º tesoureiro, Osvaldo Padovim; 2º tesoureiro, Orlando Rodrigues da Silva. A Comissão de Divulgação foi composta por: João Narciso de Souza, Dirceu Martins, Martins Guerra, José Luiz Grossi, Jair Arduin e Daniel Mandarin.



Kenji Yvamoto entrega placa de homenagem ao contador José Serafim Abrantes. Ao lado o presidente da Comissão Organizadora, José Gomes



Empresário João Narciso é homenageado por Ebal Dezontini, Aristides Mossambani e José Gomes Ferreira

AGOSTO, 1991

Caderno Técnico

destaque e arquivo

Editores responsáveis:
Antonio Barison Martins
Hélio Aparecido Domingues
Isabela M^a P. P. Renzetti e
José Adirson Gianotto Nascimento

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Atualização pelo INPC

Lei 8200, de 28.06.91 (DOU de 29.06.91)

O Presidente da República faz saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

Art. 1^o - Para efeito de determinar o lucro real - base de cálculo do imposto de renda das pessoas jurídicas - a correção monetária das demonstrações financeiras anuais, de que trata a Lei n^o 7799, de 10.07.89, será procedida, a partir do mês de fevereiro de 1991, com base na variação mensal do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC).

Parágrafo 1^o - A correção de que trata este artigo somente produzirá efeitos fiscais quando efetuada no encerramento do período-base.

Parágrafo 2^o - A correção aplica-se, inclusive, aos valores decorrentes, da correção especial prevista no art. 2^o desta Lei.

Art. 2^o - As pessoas jurídicas tributadas com base no lucro real poderão efetuar correção monetária especial das contas do Ativo Permanente, com base em índice que reflita, a nível nacional, variação geral de preços.

Parágrafo 1^o - A correção monetária de que trata este artigo poderá ser efetuada, exclusivamente, em balanço especial levantado, para esse efeito, em 31 de janeiro de 1991, após a correção com base no BTN Fiscal de Cr\$ 126,8621.

Parágrafo 2^o - A correção deverá ser registrada em subconta distinta da que registra o valor original do bem ou direito, corrigido monetariamente, e a contrapartida será creditada à conta de

reserva especial.

Parágrafo 3^o - O valor da reserva especial, mesmo que incorporado ao capital, deverá ser computado na determinação do lucro real proporcionalmente à realização dos bens ou direitos, mediante alienação, depreciação, amortização, exaustão ou baixa a qualquer título.

Parágrafo 4^o - O valor da correção especial, realizado mediante alienação, depreciação, amortização, exaustão ou baixa a qualquer título, poderá ser deduzido como custo ou despesa, para efeito de determinação do lucro real.

Parágrafo 5^o - O disposto nos parágrafos 3^o e 4^o deste artigo aplica-se, inclusive, à determinação da base de cálculo da contribuição social (Lei 7689, de 15/12/88, art. 35).

Parágrafo 6^o - A correção de que trata este artigo poderá ser registrada até a data do balanço de encerramento do período-base de 1991, mas referida à data de 31 de janeiro de 1991.

Parágrafo 7^o - A correção especial não se aplica em relação a investimentos avaliados pelo valor de patrimônio líquido.

Parágrafo 8^o - A contrapartida do ajuste do investimento avaliado pelo valor de patrimônio líquido, decorrente da correção especial efetuada por coligada ou controlada, deverá ser registrada, pela investidora, em conta de reserva especial, que terá o mesmo tratamento tributário aplicável à reserva de reavaliação.

Art. 3^o - A parcela da correção monetária das demonstrações financeiras, relativa ao período-base de 1990, que corresponder à diferença

verificada no ano de 1990 entre a variação do IPC e a variação do BTN Fiscal, terá o seguinte tratamento fiscal:

I - poderá ser deduzida na determinação do lucro real, em quatro períodos-base, a partir de 1993, à razão de vinte e cinco por cento ao ano, quando se tratar de saldo devedor;

II - será computada na determinação do lucro real, a partir do período-base de 1993, de acordo com o critério utilizado para a determinação do lucro inflacionário realizado, quando se tratar de saldo credor.

Art. 4^o - A parcela da correção monetária especial de que trata o parágrafo 2^o do art. 2^o desta Lei que corresponder à diferença verificada no ano de 1990 entre a variação do Índice de Preços ao Consumidor (IPC) e a variação do BTN Fiscal não terá o tratamento previsto no parágrafo 3^o daquele artigo, servindo de base para a dedução, na determinação do lucro real, a partir do período-base de 1993 de depreciação, amortização, exaustão ou baixa a qualquer título, dos bens ou direitos.

Art. 5^o - O disposto nesta Lei aplica-se à correção monetária das demonstrações financeiras, para efeitos societários.

Art. 6^o - O Poder Executivo regulamentará, no prazo de sessenta dias, o disposto nesta lei.

Art. 7^o - Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 8^o - Revogam-se as disposições em contrário.

(Fernando Collor e Marcílio Marques Moreira)

FGTS - Saque na readmissão

Um empregado pede demissão e vai trabalhar em outra empresa, não levanta o fundo.

Tempos depois, é readmitido no primeiro emprego, do qual, após alguns anos é demitido sem justa causa.

Ao ser readmitido, o tempo de trabalho do contrato primitivo se somou ao segundo, por força do art. 453 da CLT. Isso quer dizer que o primeiro contrato foi continuado pelo segundo. Ambos passam a constituir um só período de trabalho.

O art. 18 da Lei 8.036/90 diz que "na hipótese de despedida pelo empregador sem justa causa, pagará este, diretamente ao trabalhador, importância igual a 40% do montante de todos os depósitos realizados na conta vinculada durante a vigência do contrato de trabalho". Ora, esse período, como visto, é a soma dos dois contratos.

Em decorrência, o levantamento do FGTS abrangerá não apenas a conta do último período, mas dos dois, somados, que, por força da lei, constituem um período só. A isso não se opõe a Lei do FGTS, cujo art. 20, no § 1º diz: A

regulamentação das situações previstas nos incisos I e II assegurará que a retirada a que faz juz o trabalhador corresponda aos depósitos efetuados na conta vinculada durante o período de vigência do último contrato de trabalho, acrescida de juros e correção monetária, deduzindo os saques. Ao se referir ao último contrato de trabalho, a lei afastou o saque de empregos anteriores, em outras empresas, mas não o depósito de contrato antigo, que se integrou, pela readmissão, no tempo de serviço do último, dele fazendo parte de um só.

Na regulamentação administrativa do BNH, entretanto, faltam normas a respeito. E, por isso, na prática, têm ocorrido situações difíceis para o levantamento da conta do primeiro contrato se, como no exemplo acima, ela já foi transferida para outro banco pela empresa onde o empregado prestou serviços antes da readmissão. Assim é que a última empresa não pode emitir AM para um banco onde não fez depósitos, nem seria atendida se emitisse; a anterior também não pode emitir AM por-

que os depósitos não foram feitos por ela, que apenas promoveu a transferência. E não há sistema de endosso de AM de um banco para outro. Então, como o dinheiro se encontra misturado com o das contas das empresas posteriores, a empresa emite AM para cada contrato, entregando ao banco depositário atual, com o extrato fornecido pelo banco do contrato anterior, indicando o valor transferido, que se torna mais fácil se o banco ainda é o mesmo; esse valor vem somado dos juros e correção posteriores; e é sacado, comportando o cálculo dos 40%. Do contrário, porque não encontra outra saída. Os trabalhadores acabam indo à Justiça do Trabalho reclamar o FGTS do primeiro contrato exibindo a AM cujo cumprimento não lograram obter; a empresa se defende alegando ter pago e feito o que lhe competia; no final, um alvará judicial põe termo ao litígio.

Mas, muitas vezes, o banco não consegue dar cumprimento ao alvará, simplesmente porque não sabe quanto é que deve liberar, e pede que o Juízo defina o quantum; em consequência, a empresa é ouvida nos autos do processo, e reage dizendo que o banco é que é responsável; o Juiz então manda fazer uma perícia contábil para apurar o exato valor que cabe ao trabalhador, e a empresa não se conforma em ter que pagar os honorários desse perito, que afinal lhe cabem (em valor até maior do que o do FGTS que recebe o reclamante), porque é ônus do empregador o Fundo, sendo pois da empresa o débito e as despesas necessárias à sua quitação.

(Base Ltr 13-79)



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

Depreciação Acelerada

O artigo 2º da Lei 8191, de 11.06.91, instituiu a depreciação acelerada, calculada pela aplicação da taxa de depreciação usualmente admitida, multiplicada por dois, sem prejuízo da depreciação normal das máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos novos destinados ao uso na produção industrial, incorporados ao ativo fixo do adquirente até 31 de dezembro de 1993 e utilizados no processo de produção para efeito de apuração do Imposto de Renda.

A Portaria 596 MEFF, de 04.07.91, estabeleceu que a relação dos bens que farão jus à depreciação mencionada anteriormente é a constante do Anexo ao Decreto 151, de 25.06.91.

Locação Residencial

A Lei nº 8.178 de 1º de março de 1991, que teve origem na Medida Provisória nº 295, determina que todos os aluguéis dos imóveis residenciais deveriam ser reajustados em fevereiro/91, pelos índices da tabela anexa à Lei, independentemente da periodicidade ou índices determinados em contrato. Determina também que o próximo reajuste desses aluguéis será em setembro, pela variação do índice dos salários nominais médios, que vai ser divulgado pelo IBGE, e somente a partir de outubro é que os reajustes voltam a ser efetuados nos meses e pelos índices determinados em contrato.

Para os contratos novos de locação residencial, isto é, aqueles assinados a partir de 1º de fevereiro de 1991, poderão ser reajustados por quaisquer índices livremente pactuados entre o locador e o locatário, dentre os ainda em vigor, à exceção do dólar (taxa de câmbio) e do salário mínimo.

A periodicidade do reajuste adotado não será inferior a seis meses e o índice eleito pelas partes para o reajuste não poderá ter variação superior a do salário nominal médio calculado pelo IBGE para o referido período. (Art. 16 da Lei nº 8.178/91).

A seguir, a Portaria que define a metodologia do Índice de Salários Nominais Médios (ISN), que será usado em setembro para o reajuste dos aluguéis residenciais contratados antes de 31 de janeiro deste ano, cumprindo determinações da Lei 8.178 de 01.03.91, que vincula o aumento dos aluguéis ao reajuste de salários.

Art. 1º - Caberá à Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas - IBGE, o cálculo e divulgação do Índice de Salários Nominais Médios - ISN, de que trata o art. 18 da Lei nº 8.178, de 1º de março de 1991.

Art. 2º - O ISN terá abrangência nacional e periodicidade mensal, utilizará a mesma amostra de informantes e períodos de coleta usados na Pesquisa Industrial Mensal realizada pelo IBGE, devendo ser divulgado:

I - até o dia 30 do segundo mês subsequente ao de referência, para o ISN dos meses de março a julho de 1991;

II - até o dia 25 do mês subsequente, ao de referência, para o ISN dos meses a partir de agosto de 1991.

Art. 3º - O ISN será calculado tomando-se por base o salário contratual, em cruzeiros, do pessoal ocupado na produção, que compreende a remuneração básica mensal registrada na carteira profissional e nos contratos temporários de trabalho.

Parágrafo único - O ISN mensal será resultado do quociente do salário médio contratual do mês de referência e do mês de fevereiro de 1991.

Art. 4º - Para efeito da aferição do salário contratual referido no artigo anterior:

I - Não serão deduzidas as cotas de previdência e assistência, o imposto de renda, ou qualquer outro tipo de desconto sob responsabilidade do empregado.

II - Não serão incluídos, em qualquer situação, os pagamentos efetuados aos proprietários, sócios, membros da família, presidente e diretores, e outras remunerações correspondentes a ocupações não consideradas como ligadas diretamente ao processo produtivo, nem os pagamentos efetuados a trabalhadores em domicílio.

Art. 5º - O IBGE, fará num prazo de 180 dias, estudos de viabilidade, incluindo avaliação dos custos envolvidos, de uma eventual ampliação da abrangência setorial deste indicador.

Art. 6º - Quando, excepcionalmente, o índice referido nesta Portaria não estiver disponível na data estipulada, caberá ao Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento fixá-lo para os devidos efeitos legais.

Parágrafo 1º - Restabelecidas as condições para o cálculo do ISN, o IBGE deverá calcular apenas um índice acumulado que capte a variação de salários ocorrida entre o mês referente ao último dado divulgado e o mês no qual as condições para o cálculo voltem a ser atendidas.

Parágrafo 2º - Para os efeitos legais, a variação de salários referente ao mês, no qual as condições para o cálculo voltem a ser atendidas, será calculada deduzindo-se da variação acumulada referida no parágrafo anterior as

variações fixadas segundo disposto no "caput" deste artigo.

Art. 7º - Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 8º - Revogam-se as disposições em contrário.

Em resumo: O ISN será calculado pela Fundação IBGE. Terá abrangência nacional e divulgação mensal.

A vinculação do aumento dos aluguéis residenciais ao reajuste de salários foi decidida em março passado, mas só será aplicado em setembro. O último reajuste dos contratos antigos aconteceu em fevereiro. De lá até setembro, segundo a Lei nº 8.178/91, os aluguéis ficaram congelados.

O índice será calculado pelo IBGE e divulgado no dia 25 de cada mês, a partir de agosto.

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

Consórcios

Circular 1983 BACEN, de 04.07.91
(DOU 05.07.91)

Comunicamos que a Diretoria do Banco Central, em sessão realizada em 03.07.91, com base no disposto no art. 33 da Lei nº 8177, de 01.03.91, decidiu:

Art. 1º - O certificado de autorização, que terá validade por prazo indeterminado, é o documento que habilita a administradora a operar no sistema de consórcios, observados os termos, limites e condições nele contidos e no regulamento do plano que o acompanha.

Parágrafo único - A alteração de quaisquer dos dados do certificado de autorização dependerá de prévia autorização do Banco Central do Brasil.

Art. 2º - Fica prorrogada, por prazo indeterminado, a validade dos certificados de autorização emitidos, nos termos e condições estabelecidos na Portaria nº 190, de 27.10.89, observado o contido no parágrafo único do artigo anterior, bem como as disposições da Resolução nº 1778, de 19.12.90.

Art. 3º - Não ocorrendo a entrega do bem no prazo máximo de 30 (trinta) dias após a data da assembléia, por falta do mesmo no mercado, o consorciado contemplado poderá optar:

I - por bem diferente do originariamente constante do contrato ou da opção, novo, de fabricação nacional ou estrangeira; ou

II - por veículo usado, com até 03 (três) anos de fabricação, incluído o da compra, adquirido de distribuidor autorizado mediante expedição de Nota Fiscal e certificado de garantia de funcionamento pelo prazo de 03 (três) meses ou 5.000 (cinco mil) quilômetros, abrangendo câmbio e motor; ou

III - pelo recebimento do crédito em dinheiro na ocorrência do disposto no item 49 da Portaria nº 190, de 27.10.89.

§ 1º - Os bens de que tratam os incisos I e II deste artigo devem ser de valor igual ou superior ao do objeto do plano.

§ 2º - A entrega do bem ao consorciado contemplado fica condicionada ao pagamento das obrigações, em atraso, comprovadamente ocorridas após a contemplação.

Art. 4º - Ficam revogados os itens 5, 6 e 46 da Portaria nº 190, de 27.10.89.

Art. 5º - Esta Circular entra em vigor na data de sua publicação.

Gustavo Jorge Laboissiere Loyola - (Diretor)

TRABALHO TEMPORÁRIO: Conceitos

DA UTILIZAÇÃO

Muitas, vezes, em decorrência de acúmulo de serviço, férias ou impedimentos (doenças, auxílio-maternidade e outros), as empresas sentem a falta de mão-de-obra para execução de serviços.

Como essas situações são transitórias, ao invés de admitir novos empregados, a empresa poderá lançar mão do trabalho temporário, visto ser esse pessoal treinado para o exercício da função de que a empresa necessita, evitando a perda de tempo na seleção e treinamento dos empregados e, ainda, por ser este procedimento menos oneroso.

Para tanto, a empresa interessada, isto é a tomadora de serviços, deve procurar a empresa especializada na colocação de mão-de-obra temporária, que mediante o pagamento de uma determinada taxa honorária, encaminhará à primeira o empregado temporário solicitado.

DA OBRIGATORIEDADE DO CONTRATO

O contrato entre a empresa tomadora de serviço ou cliente e a empresa de trabalho temporário deve ser feito, obrigatoriamente, por escrito, devendo dele constar expressamente o motivo justificador da procura do trabalho temporário, bem como as modalidades de remuneração da prestação de serviços, observando-se que tal contrato, em relação a um mesmo empregado, não poderá exceder a três meses, salvo autorização do órgão local do Ministério do Trabalho e Previdência Social, conforme instruções do Departamento Nacional de Mão-de-Obra.

Nota-se que, em princípio, a empresa tomadora de serviços não tem, com esse procedimento, outra despesa que não o valor do contrato com a agência de emprego ou agência de serviços temporários.

O trabalhador temporário mantém contrato de trabalho com a empresa agenciadora de mão-de-obra e, portanto, esta é responsável por todos os encargos trabalhistas decorrentes dessa situação. Entretanto, no caso de falência, responderá com ela, solidariamente, a empresa tomadora de serviços, pela remuneração e outros

direitos oriundos do contrato de trabalho, além de se obrigar ao recolhimento das contribuições previdenciárias do empregado relativas ao período em que o mesmo esteve sob suas ordens.

O trabalhador temporário contribui para a previdência social na base de 8%, 9% ou 10%, conforme seu salário de contribuição, limitado ao teto máximo. A tabela de valores e respectivas alíquotas são divulgadas pelo órgão previdenciário. Esta contribuição é acrescida da contribuição devida pela empresa prestadora de serviços:

20% calculados sobre o total das remunerações pagas ou creditadas, a qualquer título, no decorrer do mês, e 2% a título de acidente de trabalho.

Diante disso, as empresas tomadoras de serviço, poderão exigir, das agências, comprovantes de regularidade da sua situação junto à Previdência Social.

Nota: No caso de microempresa o desconto da contribuição do trabalhador temporário será a correspondente ao percentual de 8%.

A empresa tomadora do serviço, ou cliente, é obrigada a comunicar à empresa de trabalho temporário a ocorrência de todo acidente de trabalho cuja vítima seja assalariado posto a sua disposição, considerando-se local de trabalho, para esse fim, tanto aquele onde se efetua a prestação do trabalho, quanto a sede da empresa de trabalho temporário.

DO VÍNCULO EMPREGATÍCIO:

Entre a empresa de trabalho temporário e cada um dos assalariados colocados à disposição de uma empresa tomadora, ou cliente, é celebrado um contrato de trabalho, obrigatoriamente escrito, devendo dele constar, expressamente, os direitos conferidos por lei a este tipo de trabalhador, sendo nula de pleno direito qualquer cláusula de reserva que proíba a contratação do mesmo pela empresa tomadora ou cliente ao fim do prazo em que tenha sido colocado à sua disposição.

A jornada normal do trabalhador temporário é a jornada normal permitida pela Constituição Federal/88 art. 7º, XIII e XVI, oito horas diárias no máximo e quarenta e quatro semanais,

sendo permitido a prorrogação até duas horas, diárias, mediante acordo entre as partes, com pagamento adicional de 50% sobre o valor da hora normal.

Para o trabalho noturno e ao descanso semanal remunerado, são aplicáveis os mesmos critérios adotados para os empregados admitidos normalmente.

DOS DIREITOS:

a) remuneração equivalente à percebida pelos empregados da mesma categoria da empresa tomadora ou cliente calculada à base horária, garantindo, em qualquer hipótese, o salário mínimo.

b) férias proporcionais, em caso de dispensa sem justa causa ou término normal de contrato temporário de trabalho, calculado na base de 1/12 do último salário percebido por mês trabalhado, considerando-se como tal também a fração igual ou superior a 15 dias; ao valor devido a título de férias deverá haver o acréscimo de 1/3 previsto na CF/88;

c) Fundo de Garantia por Tempo de Serviço. A empresa agenciadora de mão-de-obra é obrigada a depositar mensalmente 8% da remuneração do trabalhador temporário em conta vinculada do mesmo.

Este direito foi adquirido com a Lei nº 8.036, de 11.05.90 art. 20, IX.

Nota: Com a extensão do FGTS aos trabalhadores temporários, entende-se não mais ser devida a indenização por dispensa sem justa causa ou término normal do contrato 1/12 do pagamento recebido, previsto no art. 12, "f", da Lei nº 6.019/74. Entretanto esse posicionamento não é pacífico, entendendo alguns doutrinadores não ter deixado de existir para os temporários a referida indenização do tempo de serviço.

d) Na ocorrência da dispensa sem justa causa, ainda que indireta, com culpa recíproca, por força maior ou extinção normal do contrato a termo do trabalho temporário, obriga-se o empregador a pagar diretamente ao trabalhador os valores relativos aos depósitos referentes ao mês da rescisão e aos imediatamente anteriores, caso não tenha sido recolhido, sem prejuízo das cominações legais cabíveis. Atualizados monetariamente e acrescidos dos juros respectivos, computados para esse fim também os valores não depositados e pagos direta-

mente na rescisão. Na hipótese de despedida por culpa recíproca ou força maior, reconhecida pela Justiça do Trabalho, o percentual referido será reduzido para 20%.

e) benefício e serviços da Previdência Social, como segurado autônomo;

f) seguro de acidente de trabalho

g) seguro-desemprego.

A anotação na CTPS do trabalhador, a cargo da empresa, prestadora de serviço, deverá ser feita na parte destinada a "Anotações Gerais" e pode constar os seguintes dizeres "O titular desta Carteira de Trabalho presta serviços temporários, de conformidade com a Lei nº 6.019, de 03.10.74, regulamentada pelo Decreto nº 73.841, de 13.03.74, conforme contrato escrito em separado" data assinatura do empregador ou seu representante legal.

São motivos para rescisão do contrato de trabalho por justa causa os previstos nos art 482 e 483 da CLT, ocorrentes entre trabalhador e empregador ou entre aqueles e a empresa- cliente onde estiver prestando serviço.

Fonte O.T. março 91

Aviso Prévio e Férias

Simultaneidade

A empresa que rescindir o contrato de trabalho do empregado, sem justa causa, não pode fazer coincidir o período de aviso prévio com as férias não gozadas em época anterior.

Isto porque, de acordo com o artigo 129 da CLT, após 12 meses de serviços prestados à empresa, todo empregado adquire o direito a férias, sendo o aviso prévio o prazo que o empregador terá de conceder ao empregado para que o mesmo possa procurar um outro emprego, arcando com a responsabilidade pelo pagamento do período correspondente, caso não conceda o referido prazo.

Assim, como as férias e o aviso prévio são direitos distintos a que o empregado faz jus, os mesmos não podem ser concedidos simultaneamente.

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

Jornada de Trabalho

A duração normal do trabalho, para os empregados em qualquer atividade privada, não poderá exceder a oito horas diárias, desde que não seja fixado expressamente outro limite.

A duração normal poderá ser acrescida de horas suplementares, em número não excedente a duas horas, mediante acordo escrito entre empregador e empregado, ou mediante convenção coletiva de trabalho.

Do acordo ou convenção coletiva de trabalho deverá constar obrigatoriamente, a importância da remuneração da hora suplementar, que será pelo menos 50% (cincoenta por cento) superior à hora normal.

Poderá ser dispensado o acréscimo de salário se, por força de acordo ou convenção coletiva de trabalho, o excesso de horas em dia for compensado pela correspondente diminuição em outro dia, de maneira que não exceda o horário normal da semana em 44 (quarenta e quatro) horas e nem seja ultrapassado o limite de 10 (dez) horas diárias.

Não se compreende para este regime os:

a) vendedores praticistas, os viajantes e os que exercerem, em geral, funções de serviços externos não subordinados a horário, devendo tal condição ser, explicitamente, referida na Carteira de Trabalho e Previdência Social e no livro de registro de empregados, ficando-lhe de qualquer modo assegurado o repouso semanal;

b) os gerentes assim considerados os que, investido de mandato, em forma legal, exerçam encargos de gestão e, pelo padrão mais elevado de vencimentos, se diferenciam dos demais empregados, ficando-lhes, entretanto, assegurado o descanso semanal;

Dos períodos de descanso:

Entre duas jornadas de trabalho haverá um período mínimo de onze horas consecutivas para descanso.

Será assegurado a todo empregado um descanso semanal de vinte e quatro horas consecutivas, o qual, salvo motivo de conveniência pública ou necessidade imperiosa do serviço, deverá coincidir com o domingo, no todo ou em parte.

Em qualquer trabalho contínuo, cuja duração exceda seis horas, é

obrigatória a concessão de um intervalo para repouso-alimentação, o qual será, no mínimo, de uma hora e, salvo acordo escrito ou convenção coletiva de trabalho em contrário, não poderá exceder a duas horas.

1º Não excedendo seis horas o trabalho, será, entretanto, obrigatório um intervalo de quinze minutos quando a duração ultrapassar a quatro horas.

2º Os intervalos de descanso não serão computados na duração do trabalho.

3º O limite mínimo de uma hora para repouso ou refeição poderá ser reduzido por ato do Ministério do Trabalho, quando ouvida a Secretaria de Segurança e Medicina do Trabalho (SSMT), se verificar que o estabelecimento atende integralmente às exigências concernentes à organização dos refeitórios e quando os respectivos empregados não estiverem sob regime de trabalho prorrogado a horas suplementares.

Nos serviços permanentes de mecanografia (datilografia, escrituração ou cálculo), a cada período de noventa minutos de trabalho consecutivo corresponderá a um período de repouso de dez minutos, não deduzidos da duração normal do trabalho.

FÉRIAS: PAGAMENTO EM DOBRO

a) DISPOSIÇÕES GERAIS

A Constituição Federal/88, assegurou a todos empregados a remuneração de férias acrescida de pelo menos 1/3 a mais do salário normal.

Entende-se salário normal, o salário fixo mais as verbas adicionais, tais como: gratificações habituais ou não, diária para viagem, desde que exceda a 50% do salário, prêmios, utilidades fornecidas com habitualidade gratuitamente, horas extras, comissão, repouso semanal remunerado, dentre outras. Para efeito de integração, leva-se em conta a média dos respectivos períodos, aplicando-se o valor de sua remuneração na data do pagamento.

b) DO PERÍODO CONCESSIVO

As férias são concedidas por ato do empregador, em um só período, nos 12 meses subsequentes à data em que o empregado tiver adquirido o direito.

Em casos excepcionais, as férias podem ser concedidas em dois períodos, um dos quais não poderá ser

inferior a 10 dias corridos, observando, entretanto, que as férias dos menores de 18 anos e dos maiores de 50 anos de idade não podem ser fracionadas.

c) DA CONCESSÃO DAS FÉRIAS

Sempre que as férias forem concedidas após o período concessivo, assim considerados os 12 meses subsequentes à data da aquisição do direito, o empregador deve efetuar em dobro o pagamento da remuneração devida.

O cálculo da remuneração conforme exemplo:

Suponhamos que um empregado tenha adquirido o direito de férias em janeiro/90 e foram concedidas em fevereiro/91 tendo este um salário de Cr\$ 30.000,00

Remuneração normal.....	30.000,00
adicional de 1/3.....	10.000,00
remuneração bruta.....	40.000,00
Remuneração bruta das férias em dobro.....	40.000,00
total bruto a receber.....	80.000,00

d) DOBRA DAS FÉRIAS PARCIAL

As férias podem dobrar parcialmente. Isto ocorre quando alguns dias do período de fruição recaem além do período concessivo, neste caso esses dias serão remunerados em dobro.

Suponhamos que as férias do empregado tivessem direito a 30 dias, relativo ao período de 1-06-89 a 30-04-90 e as férias forem concedidas em 15.04.91. Desse modo temos 15 dias a serem remunerados em dobro.

férias.....	30.000,00
adicional 1/3.....	10.000,00
15 dias dobrado.....	15.000,00
adicional de 1/3 sobre a dobra	5.000,00
total bruto.....	60.000,00

O pagamento da remuneração das férias normais ou em dobro, acrescidas de 1/3, devem ser pagas dois dias antes do início do período de gozo.

e) INCIDÊNCIA DE ENCARGOS

Sobre a remuneração das férias, simples ou em dobro acrescida de 1/3, incidem as contribuições para o INSS, FGTS e IRF, sobre o valor bruto da remuneração.

Prazo de Pagamento

Sumário

- a) Prazo de Pagamento
- b) Quinzenalista e Semanalista
- c) Da Forma de Pagamento

a) Prazo de Pagamento

O pagamento dos salários estipulados por mês deve ser realizado até o quinto dia útil do mês subsequente ao vencido; entretanto na contagem do quinto dia útil deve ser incluído o sábado, que é considerado dia útil, e excluídos somente os domingos e feriados, inclusive os municipais. Quando o quinto dia útil for sábado, as empresas que não têm expediente neste dia e aquelas que se utilizam de vida bancária para efetuar o pagamento de salários, devem antecipar o referido pagamento para o dia útil imediatamente anterior.

O pagamento de salários no sábado somente será admitido quando for realizado em espécie.

b) Quinzenalista e Semanalista

O pagamento dos salários dos empregados que recebem por quinzena ou semana deve ser efetuado até o quinto dia da semana ou quinzena vencida.

Quando nessa contagem o quinto dia não for útil, ou não houver expediente na empresa o pagamento deve ser antecipado.

c) Da Forma de Pagamento

As empresas situadas em perímetro urbano podem efetuar os salários dos funcionários através de depósitos em conta bancária, aberta em estabelecimento de crédito próximo ao

local de trabalho, ou ainda através de cheque emitido diretamente a favor do empregado.

A conta bancária deve ser aberta para esse fim em nome de cada empregado e com consentimento deste.

No entanto, se o empregado for analfabeto, o pagamento dos salários somente poderá ser efetuado em espécie.

Os pagamentos de salários efetuados através de via bancária obrigam o empregador a proporcionar ao empregado:

- 1- horário que permita o desconto de imediato do cheque.
- 2- transporte, caso acesso ao estabelecimento de crédito exija a utilização do mesmo.
- 3- condição que impeça qualquer atraso no recebimento dos salários.

Vender no escuro é um mau negócio

Comprar no escuro é pior ainda.

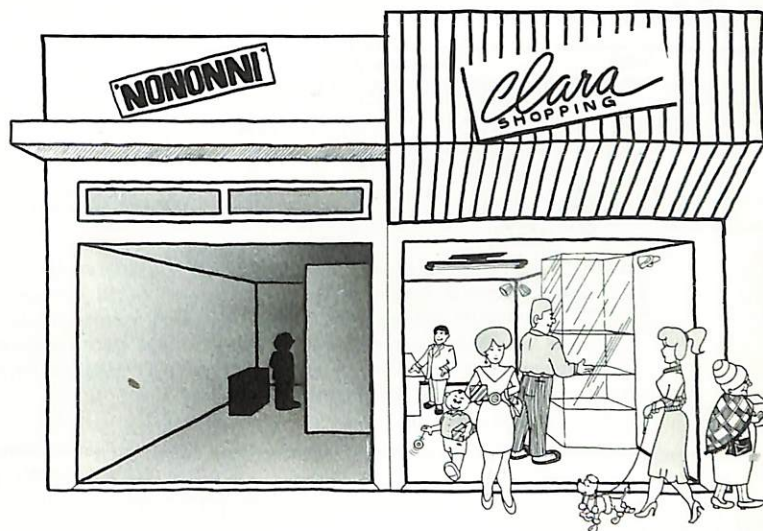
Você pode estar perdendo bons negócios simplesmente porque não tem uma boa iluminação no seu estabelecimento.

Com boa iluminação seu estabelecimento brilha mais, os produtos se destacam, as pessoas sentem-se melhor, a produção e as vendas crescem.

A EXPOLUZ mantém um cadastro de melhores profissionais, orienta e fornece todos os componentes para uma boa iluminação

Pensa na economia, pense nos lucros e conte com a EXPOLUZ.

UTILIZE MATERIAIS DE PRIMEIRA QUALIDADE.
CONTRATE PROFISSIONAIS ESPECIALIZADOS.
CONTE COM A EXPOLUZ.



EXPOLUZ
MATERIAIS ELÉTRICOS

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

QUE FIQUE BEM CLARO.



Formandos, julho/91, do Curso de Expressão Verbal Alkindar e Tati

VOLTA ÀS AULAS

Empresários e profissionais liberais voltam à escola para aperfeiçoar sua comunicação verbal

É cada vez maior o número de profissionais liberais e empresários bem sucedidos que estão voltando a freqüentar os bancos escolares, atraídos pelos cursos de expressão verbal. Essa tendência não é vista apenas entre os executivos do eixo Rio-São Paulo ou de capitais como Curitiba. Pela facilidade das aulas semanais, na maioria das vezes à noite, as turmas abertas em cidades do interior do Paraná, são completadas rapidamente. "Não vencemos atender aos pedidos" - diz Alkindar de Oliveira, diretor e professor do Curso de Expressão Verbal Alkindar e Tati, de Maringá, o mais conceituado do Estado. "Os empresários e profissionais liberais, inclusive, estão se antecipando: em Umuarama, eles formaram quase espontaneamente uma turma de 30 alunos".

Alguns motivos levam empresários e profissionais a sacrificar parte do tempo livre para voltar, por algumas semanas, à rotina escolar. O principal é a necessidade que cada um tem de se expressar bem, seja para um único cliente ou para um auditório lotado. "Meu maior problema era raciocinar com tanta gente me olhando, como a esperar o discurso do século" - revela o empresário Antonio Carlos Braga, dono da Empreendimentos Imobiliários Ingá e da Distribuidora de Vidros Brasil. O curso que ele concluiu recentemente o ajudou a perder o medo do público, adquirido na juventude, quando tentou fazer um discurso despreparado e fracassou.

Outros, como o cartorário Diderot Augusto Rocha Loures, não tinham medo do público, mas de si mesmos. "Antes de falar, eu pensava se iria conseguir me expressar bem, vinha o medo do "branco" e sempre me preocupava em onde colocar as mãos" - revela. Com tantos pensamentos ocupando a atenção, Rocha Loures acabava relegando a segundo plano a questão central, que era a mensagem. Esquecimento também foi o motivo que fez o prefeito de Cianorte, Edno Guimarães, voltar aos bancos escolares. "Era tanta ansia de fazer um discurso que empolgasse os eleitores, que eu acabava esquecendo questões fundamentais, como minhas propostas mais elementares" - comenta. O médico Ivaldo Meneguette procurou um Curso de expressão verbal para facilitar a conversa com os pacientes.

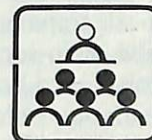
"Para traduzir a linguagem científica, falar qual o estado de saúde ou a gravidade do problema, é necessário se comunicar bem" - informa.

Para todos eles, que passaram por cursos no "Alkindar e Tati", o principal é que o medo e a inibição foram eliminados, ao mesmo tempo que a bagagem adquirida possibilita incursões cada vez maiores, no dinâmico mundo da comunicação. Para conseguir esse resultado, os cursos oferecem respaldo tecnológico. O Curso de Expressão Verbal Alkindar e Tati, por exemplo, tem uma câmera de vídeo que grava e faz o acompanhamento do progresso do aluno desde a primeira aula. "A vantagem é que o próprio aluno se analisa, vê no que pode melhorar" - diz a professora e diretora, Tati Baddini Tobias. Outros recursos práticos não fazem três horas e meia parecerem aquelas aulas chatas que empresários e profissionais liberais procuram esquecer quando chegam ao mercado de trabalho. Além da participação de todos, em cada aula, as lições teóricas podem ser praticadas já no primeiro minuto fora da sala - até mesmo com a esposa, os filhos ou os amigos, em conversas informais. "O que garante o sucesso do nosso curso é que os alunos, todos os minutos do dia, estão usando as técnicas de como se expressar bem" - diz Alkindar.

Técnicas sutis garantem a atenção e o melhor desempenho dos alunos. "Eles não apontam nossos erros, só nossas virtudes. E a gente acaba se preocupando tanto em aprimorar essas virtudes, que esquecemos dos erros" - comenta o prefeito de Cianorte, Edno Guimarães, que acompanhou surpreso seu progresso no curso através do videocassete. "Hoje sou outro".

No mundo moderno, em que o tempo mais do que nunca é dinheiro, quem procura esses cursos quer mesmo ter algum lucro. E estão conseguindo. "Aprendi a controlar minha emoção e a falar de maneira clara e objetiva" - revela o Cartorário Diderot Augusto Rocha Loures, que diz ter melhorado o desempenho nas palestras a que é chamado. "Até sei o que fazer com as mãos" - brinca. Para o secretário de Ação Social de Maringá, Vanderlei de Almeida Cezar, mais importante do que falar o principal é fazer com que o ouvinte compreenda o que se quer dizer. E

quando isso é conseguido, o empresário e o profissional liberal estariam economizando tempo. "Dos 30 colegas que iniciaram o curso comigo, alguns não tinham a mínima possibilidade de falar em público e surpreenderam a todos. Funciona mesmo" - entusiasma-se o empresário Antonio Carlos Braga. Outro dos ex-alunos do Curso de Expressão Verbal Alkindar e Tati que tem entusiasmo idêntico é o médico Ivaldo Meneguette. "Hoje, tendo um tablado e um microfone, é comigo mesmo" - garante.



INSTITUTO

Alkindar & Tati

**CURSOS DE ALTO NÍVEL
PARA O SEU
DESENVOLVIMENTO
PESSOAL E PROFISSIONAL**

CURSO PRÁTICO DE
EXPRESSÃO VERBAL
CURSO PRÁTICO DE
REDAÇÃO À DISTÂNCIA
ESTRATÉGIAS DE LIDERANÇA
(Para Mulheres)
CURSO BÁSICO DE VENDAS
CURSO PRÁTICO DE
RELAÇÕES HUMANAS
PORTUGUÊS PARA ADULTOS
COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS
HUMANAS (Para Jovens)

Av. Herval, 349 - 1º andar
Fone: (0442) 22-1731
Caixa Postal, 1920 - MARINGÁ - PR

A qualidade em nova versão

Primeiro foram os vinhos brancos. Agora é a vez dos tintos. Desta forma a Intervin - Internacional de Vinhos - uma empresa genuinamente maringense - vem provando que a região tem todas as condições de se tornar um dos mais importantes pólos vinícolas do país

Provavelmente quando deu início a tudo, o português do Alentejo não imaginava que as coisas saíram melhores do que o planejado. Filho de uma família com tradição de 5 gerações na produção de vinhos finos, Antonio José Ramos Silvestre Ferreira conheceu Maringá e vislumbrou a possibilidade de continuar a atividade da família aqui. A idéia contrariava todas as probabilidades. Afinal o Norte do Paraná jamais teve tradição de produtor de vinhos finos. Pode-se dizer que nem mesmo no Estado toda esta atividade havia sido desenvolvida.

Mas a região de Maringá encantou Silvestre, que tinha intenção de se radicar no Rio Grande do Sul, região de maior tradição com os vinhos. O português acabou ficando e provou para quem duvidava que Maringá pode, sim, produzir vinho fino. E da melhor qualidade. O resultado apareceu depois de 6 anos de trabalho e de muita pesquisa: o vinho meio-seco Aljôfar, e um tempo depois o seco Porto Mouro.

Dizer apenas que ele conseguiu produzir vinho é pouco para provar o sucesso da sua iniciativa. Os dois vinhos produzidos na Quinta dos Vinhedos, onde funciona a Intervin - Internacional de Vinhos, estão entre os melhores produzidos no Brasil e se igualam em qualidade aos produzidos nas melhores regiões da Europa. Palavra dos enólogos que testaram e aprovaram o produto da uva Dona Maria, uma variedade que Silvestre trouxe de Portugal, da qual seu pai fabricava o melhor e mais caro vinho de sua adega.

Este foi apenas o começo. Esta empresa genuinamente maringense vem mostrando que a região tem todas as condições para produzir os melhores vinhos finos. Agora, para de fato derubar qualquer dúvida, a Intervin está preparando o lançamento dos seus primeiros tintos.

TESTE DE VARIEDADES: Se os vinhos brancos produzidos na Intervin já provaram que a região de Maringá é



Os dois primeiros lançamentos da Intervin conquistaram pela qualidade

mais do que apropriada para a produção de uvas finas, os tintos comprovarão a tese. Segundo as pesquisas que vêm sendo desenvolvidas pela equipe técnica da Intervin, e também pela experiência que Silvestre pôde ter com a produção dos vinhos brancos, a região de Maringá oferece clima, solo, topografia e condições de irrigação ideais para a produção de uvas de altíssima qualidade. "A variedade Dona Maria, que

produzimos aqui, tem teor de açúcar muito maior do que a produzida em Portugal e dá origem a um vinho de qualidade superior", afirma Silvestre.

Foram todas estas condições que animaram Silvestre e seus dois sócios - Osvaldo de Moraes Corrêa e Constâncio Pereira Dias, ambos ex-presidentes da Cocamar - a investir na produção dos tintos. Tudo foi feito de forma muito cuidadosa e para chegar a produzir os primeiros mil litros dos tin-

tos, que inclusive já estão amadurecendo nos tonéis da adega, foram testadas 54 variedades diferentes de uva.

Depois de uma exaustiva pesquisa destas variedades, que estão entre as melhores do mundo, é que a Intervin chegou a duas delas, que melhor se adaptaram às condições locais: a Cabernet Sauvignon e a Merlot, das quais foram produzidos os dois tintos. Para chegar a este resultado, uma das etapas da pesquisa foi realizar a microvinificação - produção de pequena quantidade de vinho - com as 54 variedades que estavam sendo testadas. Só a partir daí é que foram escolhidas as 2 variedades, que produziram vinho de melhor qualidade.

Agora, segundo Silvestre, estes tintos começarão a ser produzidos em maior escala, para comercialização, que deverá ser feita de forma paulatina. O primeiro lote destes vinhos - os mil litros que estão amadurecendo na adega - será colocado no mercado em julho do ano que vem. Em dezembro deste ano, época de nova vinificação, serão produzidos mais 10 mil litros - que equivalem a 15 mil garrafas - que serão comercializados em 93.

As expectativas de Silvestre em relação a este novo produto são as melhores possíveis. Em primeiro lugar, porque os outros vinhos lançados pela Intervin já conquistaram o paladar dos que apreciam esta bebida. E, segundo, porque o Brasil produz atualmente alguns bons vinhos brancos, o que não acontece com os tintos. Desta forma a Intervin vai mais uma vez mostrar que, apesar de serem um produto da terra, os vinhos maringenses têm a qualidade comparável aos melhores produzidos no mundo.

INTEGRAÇÃO: Para chegar onde chegou com a produção de vinhos, a Intervin teve que investir, e muito, em pesquisa. Pioneira na atividade na região de Maringá e em praticamente todo o Estado, a empresa arcou com todos os custos de pesquisa e com todos os riscos também, já que não havia nenhum trabalho que servisse de parâmetro para o início da cultura de uvas para vinhos finos em Maringá. Estes custos não se restringiram apenas à aquisição de mudas para teste, muitas delas importadas. Inúmeras foram as viagens ao exterior que a equipe de técnicos da Intervin teve que realizar em busca de variedades e de tecnologia.

Mesmo no caso das mudas que a empresa obteve na Embrapa do Rio

A busca da união

A experiência de Silvestre Ferreira em terras maringenses acabou indo além da produção de vinhos. Hoje na Quinta dos Vinhedos, além das uvas, são cultivadas também outras frutas. Numa área de 75 hectares são cultivados pêssegos, nectarinas e ameixas carmesin.

Com esta diversificação, Silvestre está conseguindo mostrar que a região tem potencialidade para muito mais do que as monoculturas que predominam na maioria das propriedades rurais. Sem contar que, além de permitir uma exploração mais racional da terra, as frutas podem ser uma ótima opção econômica. Com a cultura irrigada através do sistema de gotejamento, há condições de se produzir frutas o ano inteiro. E isso é garantia de bons preços no mercado.

Outro aspecto importante desta iniciativa é o número de empregos que o cultivo e a comercialização de frutas pode gerar, considerando apenas os

diretos. Na Quinta dos Vinhedos estão empregados hoje, com contrato fixo, cerca de 100 trabalhadores, envolvidos com o plantio da uva, produção de vinhos e também com o cultivo das outras frutas. Este número, é claro, aumenta em época de safra e de produção de vinho.

Outro fator que Silvestre considera muito importante é a integração de mais pessoas, o que ele pretende viabilizar não apenas na produção de vinhos, mas de frutas também. Esta, segundo ele, é a fórmula mais viável e econômica de se trabalhar com técnicas apuradas e principalmente de obter produtos com qualidade, uma das grandes exigências do mercado hoje. Esta integração, além de trazer benefícios diretos para quem estiver envolvido na iniciativa, trará dividendos para o município e para a região, com a excelente perspectiva de comercialização de frutas no mercado exterior.



Silvestre Ferreira: primeiros tintos já produzidos

Grande do Sul, havia um risco a ser assumido, porque as variedades seriam testadas pela primeira vez na região. Todo este investimento levou Silvestre e seus sócios a pensarem na expansão da atividade: depois de todo o trabalho de pesquisa com os melhores resultados possíveis, por que não estendê-los a outros produtores da região?

Este será o próximo passo da Inter-

vin. Com o repasse da tecnologia desenvolvida na Quinta dos Vinhedos, a empresa pretende estabelecer uma espécie de integração com outros agricultores da região, comprometendo-se, inclusive, com a compra da produção. Com esta idéia, os dois lados sairão ganhando: primeiro a empresa, que investiu em pesquisa e que poderá ter retorno na forma de aumento de sua produção de vinhos. E, segundo, os produtores rurais, que terão uma nova opção de cultura.

"Nós observamos que as terras da região de Maringá são muito mal exploradas, com monoculturas de sequeiro. Pelas características próprias da região, os produtores deveriam se dedicar a culturas ricas, como a produção de uvas e outras frutas. Há condições de sobra, que facilitam a irrigação e a mecanização", afirma Silvestre. Ele diz isso com experiência de quem conhece a agricultura de países desenvolvidos, onde em certas regiões predominam as culturas feitas de forma moderna e planejada. Além disso, Silvestre acredita que a região de Maringá tem potencial para se tornar um importante pólo vinícola no país. Mas, sem a integração dos produtores, este potencial corre o risco de ficar apenas no plano das idéias.

Os portugueses em Maringá

Os primeiros portugueses começaram a chegar a Maringá no final de 1948. De lá para cá eles construíram uma vida aqui, a ponto de hoje a cultura e a presença dos portugueses já fazerem parte do cotidiano da cidade

Com certeza muitos já devem ter ouvido falar que foram os portugueses que inventaram a palavra saúde. É até fácil de compreender porque esta frase ficou famosa. Um povo muito ligado à sua cultura e às suas tradições, os portugueses fazem questão de cultivar uma ligação, se não física, pelo menos espiritual com a terra natal. Mas todo este sentimento de apego ao lugar que nasceram não impediu que os portugueses saíssem de seu país de origem e se radicassem em praticamente todas as partes do mundo.

Maringá é uma prova disso. Aqui está radicada a maior comunidade lusitana de todo o Paraná. As primeiras famílias começaram a chegar no início de 1948. Entre os pioneiros estão nomes como o de Francisco e Manoel Feio Ribeiro, Manoel Firmino Dias da Câmara, Anibal Matias, Vicente Pires Correia, entre outros. A maior parte destas famílias lusitanas deixou a marca de seu trabalho registrada no comércio de Maringá. Inúmeros grandes grupos empresariais da cidade foram fundados e são administrados por portugueses.

Uma prova da forte presença da comunidade portuguesa em Maringá foi a recente criação do Consulado de Portugal na cidade. O empresário Amorim Pedrosa Moleirinho foi nomeado pelo governo português Cônsul Honorário de Portugal em Maringá, numa solenidade que contou com a presença do secretário de Estado das Comunidades Portuguesas, Manoel Felipe Correia de Jesus.

INTEGRAÇÃO CULTURAL: Hoje seria impossível dissociar a cultura lusitana da vida de Maringá. Procurando sempre preservar suas tradições, os portugueses que se radicaram aqui acabaram por difundir sua cultura entre os maringenses. Um bom exemplo é o trabalho desenvolvido pelo Centro Português, principalmente através das apresentações do grupo folclórico "Os Lusíadas". Este grupo é um verdadeiro porta-voz da comunidade lusitana e de suas tradições.

A marca lusitana está presente até mesmo na culinária da cidade. As especialidades da cozinha portuguesa podem ser apreciadas em 2 restaurantes típicos; um deles está entre os 4 melhores de todo o país, segundo a classificação de uma conceituada revista de turismo.

Também na área cultural há uma entidade que tem atuado na difusão das tradições portuguesas. Trata-se do Elos Clube de Maringá, presidido por Fernando Henriques, também presidente da Associação Comercial e Industrial. O Elos Clube desenvolve trabalhos especialmente no que se refere à preservação da língua portuguesa, divulgando a cultura dos países que falam o idioma. Este trabalho é feito através de conferências, palestras e dissertações sobre temas que se referem à cultura lusitana. Até a culinária é tema de estudos no Elos Clube.



As comunidades portuguesas estão presentes em quase todo o mundo

Além do trabalho desta entidade, dentro de pouco tempo a cidade poderá contar com um empreendimento ainda maior no que se refere à cultura portuguesa. O Conselho Estadual das Comunidades Portuguesas do Paraná, em conjunto com o Centro Português e com o Elos Clube de Maringá, está realizando estudos para a fundação do Centro de Estudos Luso-Brasileiros, que deverá funcionar no campus da universidade. Esta iniciativa está contando com apoio até do governo português.

De acordo com os planos iniciais, o Centro vai funcionar num prédio, que será uma réplica da Torre de Belém, um monumento que fica na cidade de Belém, vizinha de Lisboa, marco dos descobrimentos portugueses. Foi da pequena cidade de Belém que os portugueses partiram com suas caravelas rumo aos descobrimentos marítimos. No Centro de Estudos que vai ser construído, funcionarão salas de aula, biblioteca, anfiteatro, tudo voltado ao estudo da cultura luso-brasileira.

RECENCEAMENTO: Apesar das estimativas, hoje ninguém sabe ao certo o número de portugueses ou de famílias lusitanas espalhadas pelo Estado. Pensando em promover uma união maior entre as diversas comunidades portuguesas do Paraná, o Conselho das Comunidades Portuguesas pretende realizar nos próximos meses um trabalho para chegar o mais

próximo possível destes números.

Segundo Ângelo Viegas - um português que se radicou em Maringá há 12 anos, vindo da ex-colônia portuguesa de Moçambique, e que hoje é secretário-geral do Conselho - será feito um levantamento em todo o Estado para se chegar ao número exato de membros da comunidade. "Nós iremos de cidade em cidade fazendo este trabalho. Serão preenchidas fichas com os dados de cada português, que por sua vez indicará outros 3 portugueses que ele conheça, para que assim possamos chegar ao maior número de pessoas possível", explica Viegas.

Mesmo não conhecendo o número exato de portugueses radicados no Estado, o Conselho continua trabalhando no sentido de aproximar mais as comunidades de cada cidade. Outra iniciativa que está nascendo é a criação de uma federação estadual, que irá congrega todos os empresários portugueses do Estado.

Esta federação será integrada à Confederação Mundial de Empresários Portugueses, criada em abril deste ano em Lisboa. Este órgão promove a integração de empresários lusitanos de todo o mundo e dos mais diversos setores da economia, possibilitando a troca de conhecimentos e até de investimentos. O Conselho já está trabalhando na formação da federação, convidando os empresários a participarem da iniciativa, que deverá trazer muitas novidades para os portugueses radicados no Paraná.



Geraldo, Tereza e Previdelli, da Art Vídeo: pioneirismo

Locadoras

O mercado do futuro

Maringá conta hoje com um grande número de locadoras. O mercado cresceu muito nos últimos anos e agora muita gente do ramo começa a investir em outros tipos de locação, além das fitas de vídeo

O mercado das locadoras em Maringá teve um crescimento surpreendente nos últimos anos. E agora os cartuchos de videogames começam a invadir as locadoras. Sem falar de outro tipo de locação que está emplacando na cidade, a dos CDs (compact disc).

Tudo isso se deve à popularização dos videocassetes, aparelhos de videogames e disc-laser. Estes aparelhos, que antes eram privilégio de uma minoria, hoje têm preço mais acessível e aos poucos vão se tornando presença obrigatória em muitas casas. Alguns donos de locadoras arriscam o palpite de que devem existir mais de 20 mil aparelhos de videocassete em Maringá. Sem contar nas cidades vizinhas, como Sarandi, um mercado potencial para as locadoras de Maringá.

Aproveitando esta onda, muita gente resolveu investir em locadoras na cidade nos últimos anos. Hoje Maringá conta com 36, número maior que o de Londrina, que tem 32. O número de fitas disponível nestas locadoras deve estar em torno de 60 mil. Se isso representa uma boa gama de opções para os videomaníacos, para quem tem locadora significa ter que investir cada

vez mais para enfrentar a concorrência. Mas a verdade é que este mercado tem demonstrado bons resultados, tanto que a maioria dos donos de locadora não tem se queixado. É claro que a crise também se refletiu no setor. Mas muitos dizem que os reflexos foram bem menores do que para a maioria dos outros setores da economia.

E para os que resolveram investir numa nova modalidade de locação na

cidade, o mercado também promete. Os cartuchos de videogame são cada vez mais procurados pela garotada, que hoje troca as brincadeiras convencionais pelos games. Com a locação dos CDs, as coisas estão caminhando mais lentamente. Mas quem investiu em locadoras especializadas também está confiante no futuro do mercado.

PIONEIRA: Quando José Previdelli e Geraldo Tadeu dos Santos pensaram em abrir seu negócio, ainda não havia nenhuma locadora na cidade. A Art Vídeo foi a pioneira, há quase dez anos. A locadora começou com apenas 50 fitas, funcionando como um videoclube. Hoje está entre as maiores da cidade. Tanto que a Art Vídeo faz sublocações para outras locadoras da cidade e da região. Ao todo, o acervo da locadora tem mais de 8 mil fitas.

Previdelli costuma dizer que o ramo já foi melhor e que agora, com o grande número de locadoras, o mercado acabou se pulverizando. Mas a atividade continua valendo à pena. Só que ele diz que é um negócio em que o retorno é lento, que necessita de muito investimento no acervo para conquistar a clientela. Além disso, é preciso também inovar, um caminho que a Art Vídeo sempre procurou trilhar. Ela foi a primeira a lançar o videocard - tiquets de locação, com compra antecipada e a preço mais acessível - em Maringá. O sistema de sublocação de fitas para outras locadoras também foi lançado em Maringá pela Art Vídeo.

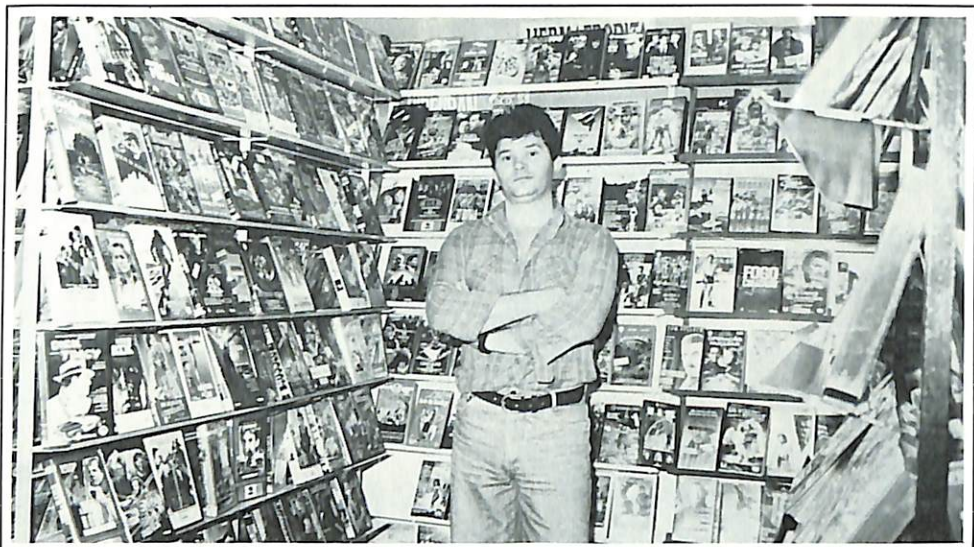
Com relação aos investimentos, pode parecer que uma locadora não exige muito dinheiro para se manter em dia com os lançamentos. Mas a coisa não é bem assim. O preço médio de uma



Regina, da Master: preocupação com o atendimento

fita hoje está em torno de Cr\$ 20 mil. "Por este motivo, o retorno, pelo preço das locações, é lento, já que todos os meses temos que adquirir muitos lançamentos". A afirmação é de Regina Shudo, uma das proprietárias da Master Vídeo. Segundo ela, há pouco tempo o prazo máximo de retorno do investimento em fitas era de 20 dias. Hoje é de 2, até 3 meses. Mesmo assim, afirma Regina, é indispensável que se invista no acervo para atrair os clientes.

Hoje a Master tem 4 mil títulos à disposição e cerca de 3.500 pessoas cadastradas. Nos finais de semana, a locadora chega a atender mais de 400 pessoas com o movimento concentrado no sábado. Além do acervo Regina



Marcelo, da Fantasy: investindo nos bairros

Videogames em alta

A verdadeira febre dos videogames tomou conta da garotada em todo o país e está sendo motivo de euforia para o mercado de locação de cartuchos, que a cada dia vem crescendo também em Maringá. Com as opções dos videogames de última geração já à disposição das crianças, quem resolveu investir na locação de cartuchos sabe que está entrando num mercado de expansão garantida. Com a entrada da Nintendo - maior fabricante de aparelhos de videogame e de cartuchos do mundo - no Brasil, o mercado nacional, que sempre estava atrás de países como Japão e EUA nos lançamentos, vai passar por uma verdadeira revolução.

Estima-se que hoje existam, em todo o país, cerca de 1 milhão de aparelhos e o que estava faltando desde que os games conquistaram os brasileiros eram justamente lançamentos simultâneos com o exterior. A Nintendo deverá suprir esta falta e sua presença no mercado acabará estimulando o lançamento de novos cartuchos pelos concorrentes nacionais. Melhor para a criançada e também para os donos de locadoras.

Em Maringá algumas locadoras começam a investir fundo nos cartuchos

de videogame. É o caso da Vídeo Inverso, que trabalhava somente com fitas de vídeo. Em janeiro deste ano, a locadora entrou com tudo no novo mercado e os proprietários estão satisfeitos com os resultados. Além de representar uma nova fonte de renda na locadora, os cartuchos têm possibilitado retorno mais rápido para os investimentos no acervo. "Veja bem, hoje continuamos locando praticamente o mesmo número de fitas de vídeo de um ano atrás, ao passo que nosso acervo cresceu. Isso representa despesa a mais, que pode ser compensada com a locação dos cartuchos", afirma Moisés Testi, um dos proprietários da Vídeo Inverso.

Quando colocou cartuchos para a locação, Moisés sentiu que o movimento melhorou e isso ajudou a balancear o caixa da locadora. Apesar de não ter um número tão grande de cartuchos - são cerca de 260 - a locadora tem registrado um bom movimento. São atendidas, em média, 30 crianças por dia que procuram os novos lançamentos em videogames. Hoje a locadora tem 2.400 clientes cadastrados para as fitas de vídeo, atividades que teve início há 4 anos. Para os cartuchos de videogame já são 300

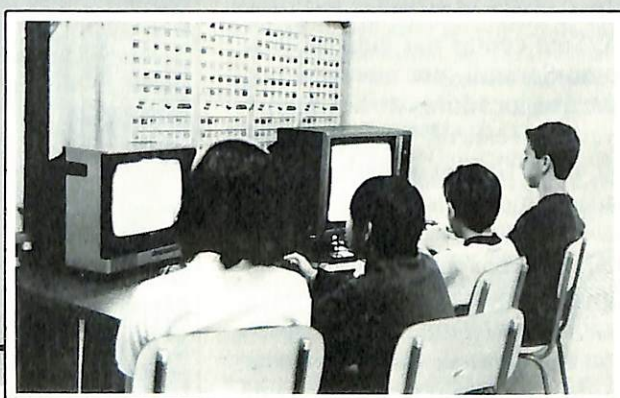
cadastrados, em apenas 7 meses de funcionamento.

Além da Vídeo Inverso, outra empresa decidiu investir no setor. É a Advance, que além de locar cartuchos, lançou uma inovação na cidade: na locadora funciona uma sala, onde a garotada se reúne para os jogos na telinha. Por mil cruzeiros, a pessoa tem direito a 4 cartuchos diferentes para jogar durante 1 hora. No período das férias de julho a sala de jogos da Advance registrou um movimento surpreendente. "Em certos dias, chegava a ficar difícil para entrar na sala, de tanta criança jogando", afirma Ilda Iwazaki, mãe de um dos proprietários da Advance. Aliás, os dois sócios da locadora têm apenas 18 anos e estão investindo em seu primeiro negócio.

A Advance tem cerca de 200 cartuchos, além do acervo de CDs, que chega a 400. A idéia de abrir uma locadora como esta na cidade surgiu, segundo Ilda, há 3 meses, depois que os dois sócios leram uma reportagem numa revista. E como havia apenas 1 locadora de cartuchos na cidade, eles resolveram investir. E até o momento a idéia está tendo muito sucesso.



Video Inverso: 30 crianças por dia à procura de cartuchos



A sala de jogos da Advance tem atraído a garotada

coloca que outro fator importante para o sucesso de uma locadora é o atendimento. E para atender bem, segundo ela, até os funcionários têm que estar por dentro dos lançamentos, e ter o hábito de assistir a filmes para poder dar dicas para os clientes. Isso se estende também ao dono da locadora.

LOCAÇÃO NOS BAIRROS: O crescimento no número de locadoras pode ser conferido até em alguns bairros da cidade. Há algum tempo as locadoras se concentravam no centro. Hoje muitas abriram filiais nos bairros para conquistar aquela clientela que tinha que se deslocar até o centro para alugar fitas. A Fantasy Vídeo é uma delas. Inaugurada há 3 anos, inicialmente apenas com uma loja, a Fantasy abriu outras duas: uma em Sarandi e outra na avenida Morangueira, perto do Jardim Alvorada.

Segundo um dos proprietários da locadora, Marcelo Manilia, a idéia de abrir filiais nos bairros já era antiga. "Nós começamos a observar que muitos clientes de bairros, e até mesmo de Sarandi, vinham buscar fitas aqui. Então resolvemos montar as filiais, primeiro na Morangueira. A popularização dos vídeos é que possibilitou esta abertura de mercado para as locadoras nos bairros", explica.

A Fantasy Vídeo tem cerca de 2.700 títulos, e cerca de 3 mil fitas. Como os outros donos de locadora, Marcelo diz que o investimento no acervo é essencial. "As locadoras são uma atividade que, ao contrário do que muita gente possa pensar, não dá retorno rápido. É preciso investir, e só depois de 3 ou 4 anos, com a formação de um bom acervo, é que a locadora começa a dar retorno".



Os CDs têm sido procurados como nunca

O futuro nos CDs

Com a perspectiva de que o disco de vinil está com seus dias contados, muita gente vem apostando no mercado dos CDs. Se as vendas têm registrado um crescimento considerável de uns tempos para cá - na Música e Cia, uma das maiores lojas de discos da cidade, a venda de CDs é responsável por 60% de todo o movimento - a locação também começa a despontar no mercado.

Pode parecer estranho alguém querer alugar um CD. Mas há uma explicação. "Muitas pessoas alugam os CDs para gravar fitas, o que fica bem mais em conta do que comprar um. E a qualidade da gravação fica excelente porque o CD não deixa ruídos", afirma Sidney Senhorini Junior, um dos proprietários da Laser Center, única da cidade que trabalha exclusivamente com CDs.

Funcionando há 4 meses, a Laser Center tem CDs de praticamente todos os estilos musicais. Mas a grande procura fica por conta mesmo dos balanços do momento, porque a maior parte da clientela da locadora é formada por estudantes de segundo grau e universitários.



Sidney: grande procura pelos importados

Os CDs que estão à disposição na Laser Center geralmente são comprados em São Paulo e Curitiba. É que nestas cidades é possível encontrar sempre os lançamentos internacionais, que são os mais procurados na locadora. Apesar dos preços destes importados não serem muito convidativos - um lançamento pode chegar a Cr\$ 7 mil - Sidney tem procurado manter um bom acervo. Hoje a Laser Center dispõe de 450 títulos, "para começar", como ressalta Sidney, que afirma que pretende ampliar as opções para seus clientes daqui para frente.

Agenda da Diretoria

Nos meses de junho e julho, a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda:

No dia 21 de junho, o presidente Fernando Henriques e alguns diretores participaram de palestra com o ministro Almir Pazzianotto, no Hotel Deville. No mesmo dia, na sala de reuniões da ACIM, a diretoria da Associação Comercial e Industrial recebeu a visita de autoridades japonesas e do deputado Antonio Ueno. No dia 28, o segundo vice presidente Shinite Ueta participou da

solenidade de formatura de Cabo Bombeiro Militar e da inauguração da galeria dos ex-combatentes do 5º Grupamento de Incêndio. No mesmo dia, o presidente Fernando Henriques participou de um café da manhã, promovido pela Delegacia da Receita Estadual de Maringá.

No dia 2 de julho, o presidente Fernando Henriques participou da solenidade de posse de Oswaldo de Moraes Correia, na chefia do Núcleo Regional da Seab-Maringá. No dia 9, Fernando Henriques participou de

reunião com prefeito e lideranças da área rural para discutir o programa de diversificação de atividades na propriedade. No dia 12, o presidente da ACIM, Fernando Henriques, foi um dos debatedores do Seminário Nacional de Cultura e Diferença, que foi promovido pela Secretaria de Desenvolvimento Humano, através das Diretorias de Cultura e Educação. E no dia 23, o presidente, diretores e conselheiros da ACIM receberam uma comitiva de empresários e autoridades de Dourados, na sala de reuniões da prefeitura.



Almoço Empresarial

O Almoço Empresarial já se tornou um evento tradicional da Associação Comercial e Industrial de Maringá e a cada dia vem contando com um número maior de participantes. Já na 28ª edição, este evento tem promovido uma maior aproximação entre autoridades, lideranças maringáenses e o empresário, através da realização de palestras.

Como a que o presidente do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá, Jairo Gianotto, fez no Almoço do dia 25 de junho. Gianotto falou das atividades do Conselho desde a época da fundação até hoje, e da forma como o órgão vem apoiando a polícia, especialmente na aquisição de equipamentos. Jairo Gianotto falou também das dificuldades que a polícia enfrenta, que vão desde baixos salários até a falta de condições materiais e o número insuficiente de pessoal. Segundo ele, além da ajuda financeira, o Conselho tem gerenciado junto ao governo do Estado uma melhoria nas condições de segurança da cidade.

Outro convidado para palestra no Almoço Empresarial, no dia 9 de julho, foi o comandante do 5º Grupamento de Incêndio de Maringá, major Renê Roberto Witek. Por causa de um acidente em Curitiba, o comandante não pôde comparecer ao Almoço e foi representado pelo tenente Antonio Luiz Ferreira.

Ferreira falou aos empresários sobre os equipamentos e o efetivo de que o Corpo de Bombeiros dispõe hoje. Segundo ele, a grande preocupação do Corpo de Bombeiros tem sido desenvolver um trabalho de prevenção, que pode levar a uma redução de 80 a 90% dos casos de emergência. Além disso, o tenente falou também do trabalho que vem sendo feito para dotar a cidade de melhores condições de segurança contra incêndios, o que traria para Maringá uma reclassificação no grupo de risco, junto ao Instituto de Resseguros do Brasil. Com esta reclassificação, as taxas de seguros de imóveis da cidade sofreriam redução considerável.

**SOLIDEZ, ELEMENTO BÁSICO
DA SEGURANÇA E EFICIÊNCIA
QUE PROPORCIONAMOS A VOCÊ.**

Dama

Dama

Dama

DEDICAÇÃO CONQUISTANDO CONFIANÇA.
Av. Paraná, 1222 - Fone: 24-7133

Criatividade Premiada

A Gol Propaganda foi a única agência do interior do Estado a receber medalha de Ouro no Prêmio Colunistas Paraná este ano. É o reconhecimento ao trabalho de uma agência que vem se destacando em Maringá

Misture a ex-ministra Zélia Cardoso de Mello com a guerra no Golfo Pérsico. Para muitos, o resultado pode se revelar uma catástrofe. Mas quando esta mistura é feita dentro de uma agência de publicidade, os resultados podem ser bem diferentes.

Mas não basta misturar a ex-ministra com guerra. É preciso mostrar a saída para esta catástrofe. E foi o que a Gol Propaganda fez: mostrou que a melhor saída para qualquer crise é anunciar; e o melhor veículo, lógico, aquele que carregava o anúncio O Diário do Norte do Paraná.

Se a ministra gostou, ou não, de ser colocada lado a lado com a guerra do Golfo, não importa. O objetivo do anúncio era, num momento de crise, motivar o empresariado a investir em publicidade. Mas a campanha acabou indo além.

Com esta campanha, a Gol Propaganda foi a única agência de publicidade do interior do Estado a receber medalha de ouro no Prêmio Colunistas Paraná edição 90/91, em maio deste ano. Concorrendo com agências de todo o Estado, a Gol mostrou que a criatividade na propaganda não é privilégio só dos grandes centros.

O Prêmio Colunistas é um dos mais antigos da propaganda brasileira e acontece nas versões nacional e estadual. A versão paranaense é realizada há 15 anos. O Prêmio é promovido todos os anos pela Abracomp - Associação Brasileira dos Colunistas de Marketing e Propaganda - e o júri é formado por colunistas especializados em publicidade.

CUIDADO NA CRIAÇÃO: A Gol Propaganda é uma das poucas agências de publicidade de Maringá que desenvolvem trabalhos em qualquer tipo de mídia. Isso se deve à estrutura que a agência mantém, tanto na área de criação, como nos contatos com os clientes. Sob a direção dos proprietários Percy de Oliveira Junior e Walter Thomé Junior, o departamen-



Thomé e Percy: Zélia e guerra no Golfo para chegar ao anunciante

to de criação da agência conta com mais 4 pessoas. Neste departamento são criadas as campanhas e feita também a arte final dos trabalhos. Se a criação para um determinado tipo de campanha exige o trabalho de um profissional de que a agência não dispõe, são contratados serviços de terceiros. Na área de atendimento e contato com clientes, a Gol mantém outros 3 profissionais.

A filosofia de trabalho que reina na agência pode ser percebida na própria maneira de pensar dos diretores. "Há uma grande diferença entre fazer um material de propaganda e simplesmente apresentar um produto", afirma Thomé. Com isso ele quer dizer que, fazer uma campanha publicitária envolve um trabalho bem mais complexo, e principalmente criativo, do que simplesmente mostrar preços e mercadorias. Mas Thomé acredita que tudo é uma questão de tempo, e que aos poucos vai acontecer uma mudança de mentalidade no mercado publicitário de Maringá.

Por seguir esta linha de trabalho, a Gol vem a cada dia conquistando a confiança dos antigos clientes e a simpatia dos novos. Muitas empresas tradicionais já entregaram nas mãos do pessoal da Gol todo o trabalho de criação de publicidade. Entre elas a Bolsa de Cereias e Mercadorias de Maringá, Intervin, Sajama Malhas, Eldorado Imóveis e O Diário do Norte do Paraná.



DEVILLE

MARINGÁ

**ALMOÇO EXECUTIVO
FEIJOADA TROPICAL,
AOS SÁBADOS**

**JANTAR COM PIANO
JANTAR ROMÂNTICO,
À LUZ DE VELAS, COM
PIANO, ÀS SEXTAS-FEIRA**

**DIXIE BAR,
DAS 18:00 ÀS 02:00 HORAS**

**BARMAN INTERNACIONAL
HAPPY HOUR**

**DAS 18:00 ÀS 20:00 HORAS
(DESCONTOS ESPECIAIS)**

**SAUNA,
DAS 17:00 ÀS 22:00 HORAS**

SEGUNDA LUA DE MEL

PACOTE:

**WELLCOME DRINK NO
DIXIE BAR**

**JANTAR À LUZ DE VELAS, COM
PIANO, NO RESTAURANTE, ÀS SEXTAS-
FEIRA ("MENU" SUGESTÃO DO CHIEF)**

**PERNOITE EM
APARTAMENTO LUXO**

**CAFÉ DA MANHÃ
(INESQUECÍVEL) NO
COFFEE SHOP, EM BUFFET.**

**RESERVAS DE MESA,
RAMAL 7, COM BENÍCIO.**

**RESERVAS DE
APARTAMENTO,
RAMAL 8, COM MARINA**

HOTÉIS

Deville

Hospedagem em grande estilo

Av. Herval, 26 - Fone: (0442) 26-1001

Telex (442) 211 - Fax: (0442) 26-1977

MARINGÁ - PR



VANGUARDA DESDE O COMEÇO

Com uma história que se confunde com a do próprio automóvel, a marca Scania já marcou-se desde seu início pelo arrojo e avanço tecnológico confirmados pelas conquistas subseqüentes ao longo de cem anos de trabalho

Apesar de duas fusões e duas mudanças de nomes, o Grupo que hoje responde pela posição de quarto produtor mundial de caminhões pesados, sétimo de ônibus e um dos maiores no segmento de motores industriais e marítimos de grande porte, é consequência direta da Vagnfabriks Aktiebolaget i Södertälje (Vabis), fabricante de vagões ferroviários fundada em 1891.

Como o mercado de vagões registrava um momento de acirrada competição, a empresa teve a idéia de produzir veículos movidos a motores a explosão, iniciando-se o projeto em 1897 e já no ano seguinte surgia o primeiro veículo sueco com motor a explosão, marcando sua estréia na história do automobilismo.

Quase na mesma época, em 1901 para ser mais exato, a Maskinfabriksabolaget Scania, conhecida fabricante sueca de bicicleta, aspiradores, motocicletas, construiu uma unidade experimental para fabricação de veículos em Malmö.

De lá saiu seu caminhão, lançado simultaneamente com o da Vabis em 1902, ambos com capacidade para 1,5 toneladas de carga.

O motor do Vabis era um Eriksson de 9 cv, de cilindros opostos com cilindrada de 2,7 lts, originário de um projeto chamada E-a.

Já o do Scania, vinha de um projeto importado e tinha a potência de 12 cv com 2 cilindros, apresentando uma particularidade curiosa: em vez de situar-se à frente do veículo, ficava sob o assento do motorista.

Durante 10 anos, as empresas foram concorrentes até conscientizar-se da conveniência de somar e não dividir esforços, mais o feeling da força do mercado que emergia, decidindo-se pela associação em março de 1911, resultando daí a AB Scania-Vabis.

Salto expansivo - A sede da empresa, a princípio em Malmö, foi transferida para

Södertälje, onde se concentrou a produção de motores, automóveis e caminhões leves.

A aceitação de seus produtos foi tamanha que lhe abriu as portas do comércio internacional, iniciando-se as exportações para a Rússia e República do Báltico.

Após a fusão, a primeira novidade foi o primeiro ônibus, entregue ainda em 1911, construído sobre chassi de caminhão.

Depois de um período recessivo causado pela I Guerra Mundial, a década de 20 pode ser considerada como a era do ônibus com várias inovações e consequente incremento nas vendas da empresa.

Entre as inovações podem ser destacadas a linha de chassis baixos, feixe de molas inalterado até os anos 50 e um motor de 50 cv, com 4 cilindros e válvulas na parte de cima do cabeçote.

Mas o grande sucesso no segmento veio nos anos 30 com a criação do **Bulldogg**, projeto revolucionário de August Nilsson onde o motor e lugar do motorista se incorporavam ao compartimento de passageiros.

E em 1936, surgiu o primeiro motor diesel da marca, de um criativo projeto compacto com pré-câmara de combustão.

Na década de 40, iniciou-se a consolidação da empresa rumo à sua posição atual de liderança mundial em caminhões e ônibus, triplicando-se sua produção, com 25% voltado à exportação, passando para 50% na década seguinte e sucessivamente para 70%, quando no final dos anos 60, a marca se fazia presente em 50 países, com destaque para o Brasil, seu maior mercado interno atualmente.

Em 1968, em nova associação com a Saab, fábrica de aviões e automóveis pertencente à família Wallenberg, formou-se a Saab-Scania. Hoje, 92% de sua produção destina-se à



Scania Streamline 1991, a última palavra em tecnologia

exportação, circulando por quase uma centena de países.

Ênfase nos caminhões - Por ocasião da consolidação do grupo nos anos 40, uma de suas estratégias foi voltar-se para o segmento de caminhões pesados, reformulando-se conceitos como a cabina criada em 1980, sua marca registrada até hoje.

Ela caracterizava-se por uma série de avanços em termos de componentes e conforto ergonômico, expressos nos modelos T 82, T 112 e T 142.

No ano seguinte, criou-se as versões com cabina avançada, que se tornaram "coqueluche" na Europa. Com a série 2, veio advento do inter-cooler e a seguir em 1987 a série 3, onde se destacava, entre outras novidades, a produção em série com injeção eletrônica.

A última palavra da empresa é sua linha **Streamline**, com maior eficiência aerodinâmica (15%) em relação à anterior, além de incluir pela primeira vez uma caixa de 14 marchas, motor de potência de até 500 cv e o emprego do **turbo compound**, do qual se obtém maior rendimento de uma equitativa dosagem de combustível.

Grupo extenso - Ao completar um século de atividades, o Grupo Saab Scania AB é um dos maiores complexos empresariais da Escandinávia, empregando mais de 40 mil pessoas em todo o mundo.

Atua em vários setores industriais através da Divisão Scania, sua "menina dos olhos", responsável pela produção de caminhões, ônibus e motores, num faturamento correspondente a 50% do seu total e com 22 mil funcionários.

Já a Saab-Automobile, atualmente associada com a General Motors Corporation, produz os carros Saab na categoria dos Mercedes, Alfa Romeo, BMW e outros automóveis luxuosos.

A Divisão Aeronáutica fabrica aviões civis e militares e finalmente, a Saab-Scania Combitech elabora equipamentos aeroespaciais, além de operar nos setores eletrônico de alta precisão e automação industrial.



Em 1911, o primeiro ônibus



Sanepar implantará mais hidrantes em Maringá

A Sanepar já tem projeto pronto e deve começar brevemente a implantação de novos hidrantes em Maringá. Os hidrantes foram projetados com a assessoria técnica do Corpo de Bombeiros com o objetivo de melhorar as condições de combate a incêndio na cidade, principalmente nas áreas comercial e industrial. Um hidrante a cada 140 metros é exigência do IRB - Instituto de Resseguros do Brasil, para aumentar a classificação da cidade. Maringá hoje é classe 2, mas há muitos anos o empresariado local reivindica a elevação do perímetro urbano do município para a classe 1, o que significaria benefício para as empresas na hora de fazer os seus seguros.

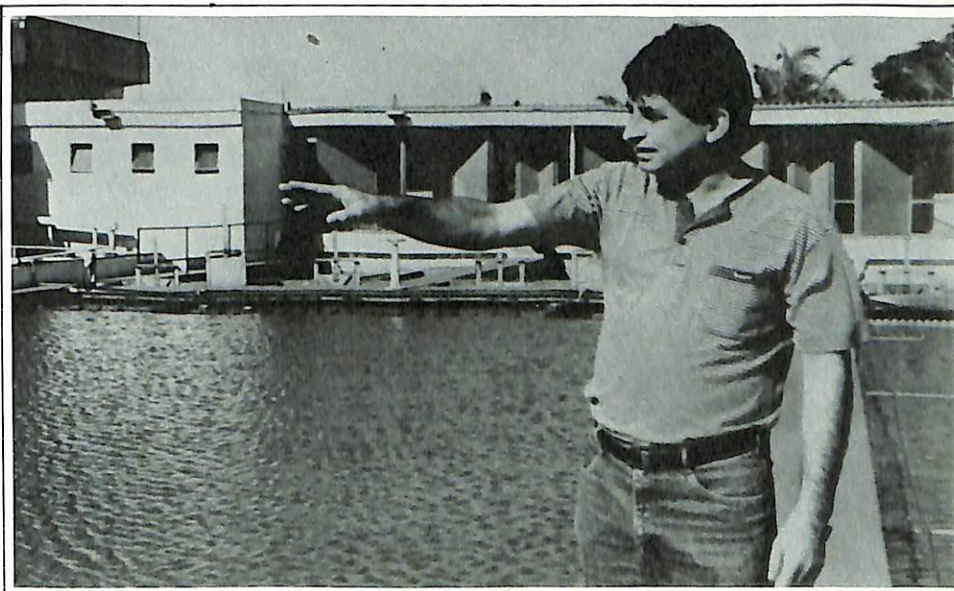
Atualmente Maringá possui 169 hidrantes, mas o projeto da Sanepar prevê, para dentro de um ano, a implantação de mais 180. Segundo o superintendente regional da Companhia de Saneamento do Paraná, engenheiro Reinaldo Fernandes, a implantação deverá ser feita dentro do prazo previsto, o que facilitaria a ascensão de Maringá para a Classe 1 do IRB. No Paraná, apenas Curitiba tem essa condição.

Os 180 novos hidrantes a serem implantados em Maringá estarão situados nas áreas de maior densidade de estabelecimentos comerciais e industriais. Pelo projeto elaborado por

técnicos da Sanepar com o assessoramento do Corpo de Bombeiros, o maior número de hidrantes será instalado nas Avenidas Brasil, Colombo, Mauá, Pedro Taques, São Paulo, Tiradentes e Tamandaré. Segundo Fernandes, serão hidrantes de boa qualidade, instalados em pontos de forte pressão da rede de abastecimento de água da cidade. "Isso é indispensável, porque em caso de incêndio, se o hidrante não tiver boa pressão, as condições de combate se complicam", diz o tenente Ferreira do Corpo de Bombeiros de Maringá.

Seguros mais baratos

Uma cidade Classe 1 pode ter redução de até 11% no pagamento de seguros, valendo ressaltar que isso não implica em redução do prêmio. Ocorre que se a cidade é bem equipada de infra-estrutura urbana, os riscos de incêndio diminuem, reduzindo também a taxa de riscos para as seguradoras. Daí porque ser fundamental a ampliação da rede de hidrantes, um dos itens mais importantes na avaliação do IRB.



Fernandes: "Sanepar implantará 180 novos hidrantes em Maringá"

Parlamentarismo para mudar

por Nailor Marques Junior

"O presidencialismo é regime de poder unipessoal que gera a aliança e o clientelismo, as barganhas, o fisiologismo e a corrupção"

O Brasil atravessa hoje, não é novidade para ninguém, uma das maiores crises de sua história e não é só uma crise econômica, como querem fazer parecer alguns. É uma enorme crise política que tem ressonância na vida econômica, social e, porque não dizer, cultural do país.

O fato é que já não é mais possível negar que essa crise passa pelo regime de governo, que em 102 anos de aplicabilidade no Brasil, não demonstrou outra coisa a não ser incompetência, prepotência e desmandos. Estou falando do presidencialismo.

O presidencialismo é o regime do poder unipessoal do presidente da República, chefe do Poder Executivo. Ele acumula uma concentração de poderes tão grande que lhe permite decidir sem consultar ninguém, sobre planos e programas de governo, nomear, remover e demitir funcionários, nomear ou demitir diretores de empresas públicas, etc. (Estão aí inúmeros planos econômicos falidos e sem culpados que não me deixam mentir). Esse poder permite conchavos isolados do chefe do Executivo com grupos ou pessoas que o favorecem ou favoreceram, independente de partidos, quebrando assim a unidade partidária. Enfim, o presidencialismo concentra poderes e favores à corrupção.

Nos seus 102 anos de Brasil o presidencialismo se mostrou um tremendo gerador de crises, por todos os motivos acima e, ainda, por ser um regime rígido. Se o presidente governa mal e leva o país e a população ao desespero (recentemente o governo Sarney), não há forma de substituí-lo legalmente. O governo presidencial tem prazo certo e inflexível, só alterável por golpes de estado (o que nós já sabemos não ser uma boa solução).

Contudo, os golpes acontecem e travam o processo democrático.

Essa demonstração de impotência do presidencialismo é que vem fazendo ao longo dos anos no mundo que o parlamentarismo ganhe cada vez mais adeptos, cada vez mais força. Comparando os dois regimes as vantagens parlamentaristas acentuam-se ainda mais:

a) No presidencialismo o governo é exercido centralizadamente pelo presidente da República. O presidente reúne em sua pessoa a figura do Chefe de Estado, Chefe do Governo e único ministro responsável.

No parlamentarismo o governo é exercido pelo Primeiro-Ministro e o Gabinete de Ministros. Governo de Equipe, indicado pelo presidente da República e aprovado pelo Parlamento. O presidente da República é o chefe de Estado. O primeiro ministro é o chefe do Governo.

b) No presidencialismo o programa de governo é a vontade do presidente.

No parlamentarismo é essencial um programa de governo, discutido e aprovado pelo Parlamento, com amplo debate público, aberto à participação de todos os setores da população.

c) No presidencialismo, se o governo vai mal, não pode ser substituído. O tempo do mandato é rígido. Na falta de solução legal, surge a oportunidade para os golpes de estado.

No parlamentarismo, se o governo vai mal, ele pode ser substituído a qualquer momento pelo Voto de Desconfiança. Cai o governo, mas o regime continua. Em crises mais graves pode haver a dissolução do Parlamento e a população é chamada a eleger um outro.

d) No presidencialismo, a soma de poderes do presidente da República, facilita a concessão de benefícios e favorecimento a grupos e a parlamen-

tares individualmente (é dando que se recebe). Consequência: 1, corrupção e fisiologismo político; 2, enfraquecimento dos partidos.

e) No presidencialismo toda a organização administrativa (diretores, chefes de repartições, autarquias, fundações) fica na dependência da vontade do presidente; instabilidade administrativa.

No parlamentarismo há uma administração permanente de alto nível, que assegura a continuidade do programa e da administração.

Tudo isso foi levantado porque, constitucionalmente o povo está convocado, para em 07/09/93, por plebiscito, decidir se quer a permanência do presidencialismo ou deseja a mudança para o parlamentarismo.

Se, porventura, todos os argumentos acima não forem suficientes eu elencaria dois que considero fulminantes: o primeiro, é que dos 21 países que formam o bloco do primeiro mundo, 20 são parlamentaristas e apenas um é presidencialista - os Estados Unidos - mas mesmo assim tem o que chamamos governo congressual, e, sem segundo e último lugar, lembraria que o crescimento ordenado da maioria dos países do primeiro mundo passou pela mudança parlamentarista.

Depois da 2ª Guerra, vários países de regimes totalitários, mudaram para ou retornaram ao parlamentarismo: Áustria, em 1945, França em 1946, Itália e Japão em 47, Alemanha em 49, Israel em 48 e Índia em 50. Isso encerra a questão sobre o poder restaurador a médio prazo que o regime parlamentarista tem.

O Brasil não precisa de milagres, precisa de mudanças profundas e sérias na sua condução política.

Nailor Marques Júnior é advogado e professor de literatura em Maringá

NOVOS SÓCIOS

MAYSA MODAS

Av. Alexandre Rasgulaeff, 708
Com. varejista de confecções,
cama, mesa e aviamento.

SPELHO'S CONFECÇÕES

Av. Cidade de Leiria, 543 - S/04 -
fone: 24-5935
Com. de confecções.

ARROZ GREGO

Av. Vereador Batista Sanches, 846 -
fone: 24-7184
Com. beneficiamento e
empacotamento de cereais.

ADVOCACIA EMPRESARIAL

S/C LTDA
Rua Néo Alves Martins, 2762 - S/22 -
fone: 22-1906

BANCO DO BRASIL - AG. MORANGUEIRA

Av. Pedro Taques, 1196 - fone: 23-1373

ROUPA DE CHÃO

Av. Independência, 32 - fone: 24-6255
Ind. e com. de tapetes arraiolo.

QUIBRÁS

Av. Carneiro Leão, 830 - fone: 24-1385
Ind. e com. de produtos químicos
p/limpeza hospitalar.

VÍDEO LESTE

Av. Parigot de Souza, 198 - S/02 -
fone: 24-8206
Com. e locação de fitas gravadas
nos suportes de videocassete.

ARMARINHOS SIMONE

Av. São Domingos, 1309 - fone: 23-4139

Com. de roupas e armarinhos em geral.

LOJAS SÃO JOSÉ

Av. Brasil, 2537 - fone: 22-5011
Confecções e calçados.

SÓLIDA COMISSÁRIA DE IMÓVEIS

Rua Demétrio Ribeiro, 444 - S/02 -
fone: 23-2120

ARMARINHOS PAVANI

Av. Paraná, 833 - fone: 24-2998
Com. atacadista de roupas e
armarinhos.

LOJA PATATIVA

Pça das Américas, 214
Com. varejista de confecções,
armarinhos e aviamentos.

LOJÃO OBA OBA

Av. Cerro Azul, 1047 - fone: 23-4564
Com. atacadista e varejista
de plásticos e armarinhos.

DEPÓSITO SARANDI

Av. Maringá, 1414 - fone: 28-5233 -
Sarandí-PR.
Com. de materiais p/ construção.

DISMAPEL

Av. Brasil, 2652 - fone: 26-1485
Com. atacadista e varejista
de peças elétricas p/autos.

BARONE JÓIAS

Av. Brasil, 3746 - 3º Andar - S/304 -
fone: 26-1266
Com. de artigos
p/ presentes e relojoaria.

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 - Paranaíba -
Umuarama - Campo Mourão -
Assis Chateaubriand - Goio-erê -
Apucarana - Cuiabá-MT



**CINE FOTO SOM
INSTRUMENTOS MUSICAIS**

Av. Brasil, 3347 -
Tel: (0442) 26-2827

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

A SUA EMPRESA ESTÁ EM NOSSOS PLANOS



ACIM
ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
E INDUSTRIAL
DE MARINGÁ

Defesa do Consumidor: compromisso de todos

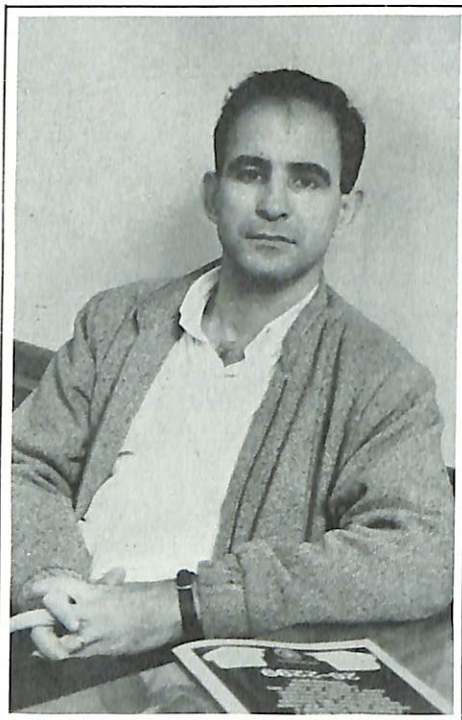
por Joel Geraldo Coimbra

O Código de Proteção e Defesa do Consumidor, instituído através da Lei 8.078, de 11.09.90, teve sua vigência marcada por expectativas e apreensões. Imaginavam uns que significaria a solução imediata e definitiva para os males econômicos que a tantos afligem, resultando no fechamento de empresas e prisão de empresários, a exemplo do ocorrido nos tempos do plano cruzado; outros o consideravam algo destinado ao esquecimento, a exemplo de tantas leis desse País. Felizmente as relações dele oriundas estão se desenvolvendo de modo satisfatório, graças ao empenho de ponderável parcela do empresariado progressista e dos consumidores conscientes.

Todavia, apesar desse louvável esforço, alguns segmentos ainda se mostram refratários à nova sistemática, insistindo em métodos inadequados que só tumultuam o mercado, alimentando desconfianças e desentendimentos. Destacamos aqui, para exemplificar, o setor de prestação de serviços, onde são frequentes irregularidades como: serviços mal feitos ou em desacordo com o combinado pelas partes; serviços não realizados ou concluídos após o prazo estipulado; serviços sem orçamento prévio; serviços não realizados, apesar de integralmente pagos pelo cliente, etc. Curioso, e lamentável, é que o consumidor normalmente concorre para essas irregularidades ao dispensar orçamentos, contratos, não se importando em obter informações adequadas a respeito do serviço e de seu fornecedor, bem como assinando documentos que o comprometem como duplicatas e cheques pré-datados, sem qualquer garantia de realização do serviço nas condições ajustadas.

Pode-se dizer que a sistemática de proteção ao consumidor estabelecida pelo Código sintetiza-se no seguinte: exigência de informações adequadas e claras; padrão de qualidade para produtos e serviços; e proibição de práticas comerciais abusivas ou desleais.

No que tange à informação, determina-se ao consumidor orientado adequadamente sobre "os diferentes produtos e serviços, com especificação correta de quantidade, características, composição, qualidade e preço, bem como sobre os riscos que apresentem"



e precauções a serem observadas em sua utilização. É importante ressaltar que o fornecedor responde, "independentemente da existência de culpa", tanto pelos danos decorrentes de falhas no processo produtivo como por aqueles decorrentes de informações insuficientes ou inadequadas sobre sua utilização e riscos. Em síntese: é responsável tanto pelos danos decorrentes de defeitos no produto ou serviços, como pelos danos decorrentes de falta de orientação ao consumidor sobre como utilizá-los. Além disso, pela omissão de informação ou informação falsa ou enganosa, fica sujeito a uma pena criminal de 3 meses a 1 ano ou multa, consoante o artigo 66 do Código. Portanto, uma boa orientação é medida de segurança para fornecedores e consumidores.

Quanto ao fator qualidade, na hipótese do serviço apresentar defeito que o torne impróprio ou lhe diminua o valor, poderá o consumidor exigir, "alternativamente e à sua escolha", o seguinte: a) - a reexecução dos serviços, sem custo adicional; b) - a restituição imediata da quantia paga, monetariamente atualizada, sem prejuízo de eventuais perdas e danos; c) - o abatimento proporcional do preço. Se o consumidor optar pela reexecução dos serviços, esta poderá ser confiada a

terceiros devidamente capacitados, por conta e risco do fornecedor, conforme determina o art. 20, parágrafo 1º do Código. Esse mesmo procedimento poderá o consumidor adotar quando o serviço apresentar disparidade com as indicações constantes da oferta ou mensagem publicitária (ex: o anúncio daquele apartamento com duas vagas de garagem, onde não cabe um fusca sequer). Neste caso fica o fornecedor sujeito também à pena criminal do artigo 66 já mencionado.

É importante ressaltar que em todo serviço é obrigatória a entrega de "orçamento prévio, discriminando o valor da mão-de-obra, dos materiais e equipamentos a serem empregados, as condições de pagamento, bem como as datas de início e término do serviço". Esse orçamento terá validade por 10 dias a contar da entrega ao consumidor e uma vez aceito não poderá ser alterado.

Em se tratando de produtos ou serviços sujeitos a controle de preços deverão ser respeitados os limites oficiais. Caso contrário poderão os consumidores exigir a restituição da quantia paga em excesso, monetariamente corrigida, ou o desfazimento do negócio e a indenização por perdas e danos. Neste caso fica o fornecedor sujeito à pena de 1 a 4 anos de detenção ou multa, conforme o artigo 6º, inciso I, da Lei 8.137 de 1990.

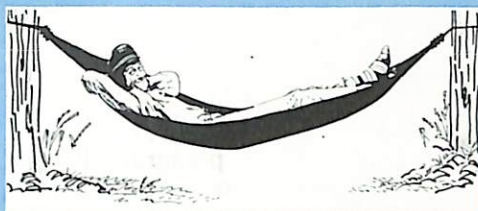
Nos casos de serviços reparatórios (consertos), é obrigatório o uso de peças originais e novas. A violação desse dispositivo sujeita o infrator à pena de 3 meses a 1 ano de detenção e multa, conforme artigo 70 do Código.

Concluindo, cumpre ressaltar que o Código não faz imposições absurdas. A exigência de padrão de qualidade, boa-fé, lealdade e transparência, condiz com o ideal democrático de um sistema econômico moderno, fundado no respeito à dignidade do cidadão, à livre iniciativa e à concorrência leal. Daí sua aceitação tranquila pelo empresariado comprometido com o desenvolvimento. É fundamental, porém, que todos participem desse esforço. O Código pertence à população e está à sua disposição. Cabe a ela imprimir-lhe eficácia ou transformá-lo em letra morta.

Joel Geraldo Coimbra é Promotor de Justiça encarregado da defesa dos direitos do consumidor de Maringá.

A SANDRI trabalha prá você descansar.

Pense no sossego que vai ser sua vida.



- COMPRA E VENDA
- LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO
- GARANTIA DO PAGAMENTO DO ALUGUEL
- ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS



EMPREENHIMENTOS
IMOBILIÁRIOS

SANDRI

Av. Paraná, 465 - Esq. Av. XV de Novembro
(SEDE PRÓPRIA)

Fone: (PABX) 24-5632
MARINGÁ - PR

CRECI 1604



A IMOBILIÁRIA DE SUA CONFIANÇA



SOMACO S/A - Comércio de Automóveis
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

Praça José Bonifácio, 121 - Fone: (0442) 24-4433 - TELEX: 442-260 - MARINGÁ - PR





SCANIA: 100 ANOS DE CONQUISTAS



A tradição
SCANIA
foi escrita
sobre um passado
de muita luta e
tenacidade,
marcado
pelo brilho dos
pioneiros
e por um
incessante
compromisso
com a qualidade.
Ao completar
100 anos, a
SCANIA
é a quarta maior
marca mundial de
caminhões
pesados,
a sétima maior
fabricante de
ônibus e
também
uma das
primeiras em
motores diesel.



O Brasil é
muito
importante
para a
SCANIA.
E não é para
menos:
a fábrica
brasileira
é uma
das maiores da
empresa.
Aqui está
localizado o
maior mercado
para os produtos
da marca,
os maiores
clientes, a
maior rede de
concessionárias
e uma série
de outros
fatores,
que destacam
o País em nível
mundial.

SCANIA

Concessionário SCANIA
para Maringá e Região



Matriz: LONDRINA - Fone: (0432) 29-0780
Filiais: MARINGÁ - Fone: (0442) 28-5757
 CUIABÁ - Fone: (065) 361-3460
 RONDONÓPOLIS - Fone: (065) 421-3642

MICHELIN

Distribuidor MICHELIN
para o Norte do Paraná

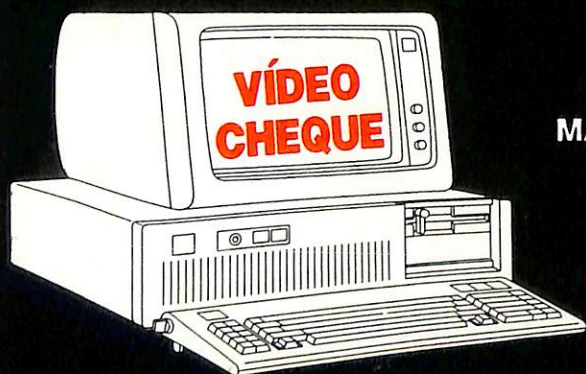
TALÃO DE CHEQUES EXTRA VIADO?

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

