

Comportamento
O lazer do empresário

ACIM

SETEMBRO/91

Nº 314

ANO 28

050

R454

N-314-ano-28-1991

ISR - 4B - 0708/88

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ



IMPRESSO

Maringá

Os números do setor moveleiro

ACIM

Clas. 050
R494
Reg. 0252
Data 22-04-05 - ex. 1
Proced. _____
NF
R\$ _____ Data _____



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

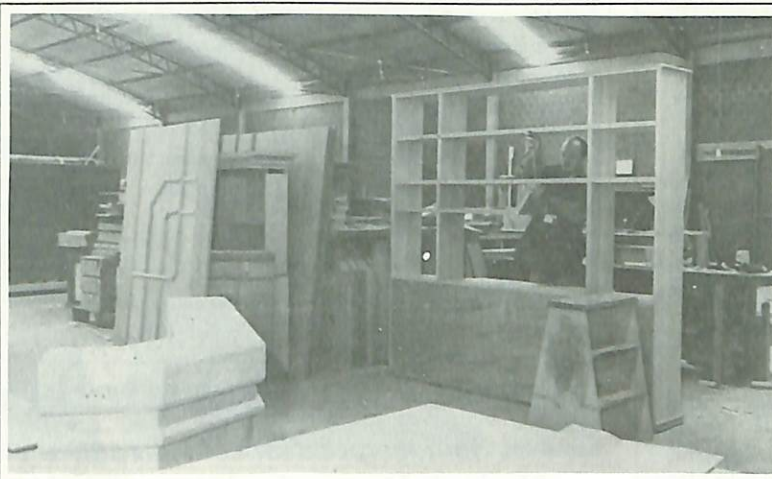


CRECI-1023-J

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

O setor moveleiro de Maringá

O setor moveleiro de Maringá apresenta números significativos e ocupa um importante segmento na área industrial. Segundo dados da Prefeitura, estão em funcionamento na cidade hoje 51 indústrias de móveis. Empresários do setor garantem que



este número é maior, se forem consideradas as fábricas de fundo de quintal. Apesar dos números, o parque moveleiro de Maringá carece de maior divulgação, para ocupar uma posição de destaque, como acontece com o de Arapongas, por exemplo. O setor

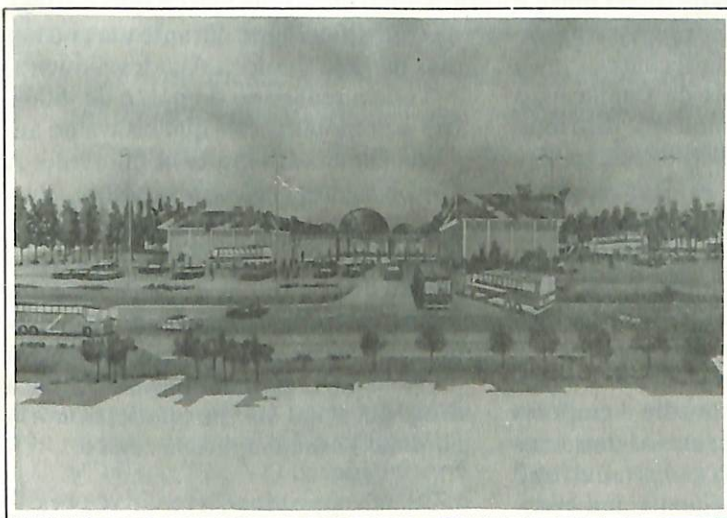
moveleiro é o assunto da reportagem de capa desta edição, que mostra o trabalho de algumas indústrias maringaenses.

Leia também nesta edição uma entrevista com o presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado do Paraná, Wer-

ner Egon Schrappe, que defende uma reforma tributária urgente no país. Werner fala sobre impostos, as dificuldades que o empresariado vem enfrentando e do trabalho da Federação.

Os restaurantes self-service por quilo con-

quistaram o paladar e o bolso do maringaense. A cada dia cresce o movimento nos restaurantes que adotaram o sistema. A revista ACIM foi ouvir os empresários que investiram neste tipo de serviço, e a maioria se mostra satisfeita com os resultados.



Shopping em nova versão
Pág. 13



Criatividade para conquistar o consumidor
Pág. 24

Meu negócio.....	pág. 04
Entrevista.....	pág. 05
Capa.....	pág. 07
Outlet Center.....	pág. 13
Caderno Técnico.....	pág. 15

Comércio.....	pág. 23
Shopping Avenida Center.....	pág. 24
Restaurantes.....	pág. 26
Comportamento.....	pág. 28
Penso Assim.....	pág. 34



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 Brito

Diretor Adjunto: Massao Tsukada

Diretor Adjunto: Pedro Granado Martines

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Carlos Mamoru Ajita

Secretário: Moacir Somaggio

Membros:

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

Membros Natos:

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

CONSELHO FISCAL

Efetivos:

Jair Arduin - Milton Massar Morita -

Orides Lopes

Suplentes:

Edmilson W.F. Brassanini - Edenilson Rossi -

João Noma

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

Regina Daefiol - MT 2538-PR.

PUBLICIDADE

Claudomiro Venâncio

FOTOS

Vera Regina de Paula e Silva

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil

Fones: (0442) 24-9365 e 24-5005

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.



Michel, Alcides, Geraldo e Jud, da Somaco, a primeira concessionária Volks da cidade

Meu Negócio

Tradição conquistada com trabalho

A Somaco pode ser considerada um marco na história de Maringá. Já nos primeiros anos de fundação era um ponto de referência entre o Maringá Novo e o Maringá Velho.

O tempo passou, a empresa cresceu e hoje atende uma área que abrange 12 municípios

A Somaco nasceu em 1952, da iniciativa de 2 sócios, Francisco dos Santos e Eliseu Gonçalves Elias. No início era apenas um posto de combustível, mas logo passou a revender caminhões FNM, Alfa Romeo, Internacional e Fargo. Pela localização, a Somaco era um verdadeiro marco de divisa entre o Maringá Novo e o Maringá Velho, ainda separados por mata fechada.

Cinco anos depois da fundação, a empresa se transformou em distribuidora exclusiva da Volkswagen e passou por várias reformas. A Somaco foi a primeira concessionária Volks da cidade e a de número 67 a ser instalada no país, num período em que a indústria automobilística brasileira começava a se firmar. Foi depois de transformada em concessionária, em 62, que o médico Michel Felipe comprou a empresa dos antigos proprietários. Alguns anos mais tarde, a Somaco ganhou outros 3 sócios: Geraldo Meneguetti, Jud Nicolau e Alcides Siqueira Gomes.

EXPANSÃO: Depois de todas estas mudanças, a empresa entrou num período de grande expansão. Entre 1965 e 1980, foi registrado o período de maior crescimento. A estabilidade econômica que reinava no país na época garantia à população um bom poder aquisitivo, o que foi um fator decisivo para a consolidação das vendas da empresa. Só para comparar, naquela época

o carro mais barato do mercado custava algo em torno de 4 salários mínimos; hoje custa cerca de 140. Bem ao contrário do que acontece hoje, uma grande parcela da população podia comprar um carro zero. "Nos períodos áureos, chegávamos a vender 180 carros num mês, uma marca que é atingida com dificuldade durante um ano nos dias de hoje", coloca Alcides Siqueira.

Toda a realidade do país e da indústria automobilística - que estava no auge da expansão - era bem diferente. A Volkswagen chegava a produzir, sozinha, 2.500 carros por dia. Tudo isso, somado à liberdade que havia para a formação de consórcios e à facilidade dos financiamentos, mantinha um bom índice de vendas, o que possibilitou à Somaco um crescimento sólido. Hoje a área de atuação da concessionária abrange 12 municípios da região.

Os anos passaram, a realidade brasileira mudou, e muito. O setor automobilístico enfrenta a maior crise dos últimos tempos, que se reflete nas concessionárias. E para enfrentar estes tempos bicudos, até mesmo uma empresa sólida tem que partir para a racionalização do trabalho. Hoje, mesmo com toda a crise do setor, a Somaco tem se mantido firme no mercado, graças à tradição e à qualidade dos serviços que presta.



Schrappe: contra a mão do governo na economia

Entrevista

A hora da revolução tributária

Werner Egon Schrappe assumiu a presidência da Federação das Associações Comerciais do Paraná propondo mudanças.

Estas mudanças começam com a reforma do estatuto, que trará, entre outras alterações, a democratização do processo de escolha do presidente do órgão nas próximas eleições. Todas estas mudanças, no entender de Schrappe, são necessárias para que a classe empresarial possa ter representatividade e trabalhar livremente, sem as interferências governamentais a que tem se sujeitado. Nesta entrevista à revista ACIM, o presidente da Federação fala sobre estes e outros assuntos, ressaltando a importância da união de todos os setores organizados para o que chama de uma revolução tributária no país

ACIM: O que estas alterações que estão sendo propostas para o estatuto vão representar para a Federação?

SCHRAPPE: A Federação era um órgão que tinha uma situação de direito e não tinha uma situação de fato. Quer dizer, não existia uma representação de fato, respaldada por todos os companheiros de outras Associações Comerciais. Hoje nós somos um sistema de 147 Associações Comerciais no estado. Portanto, quase a metade dos municípios do Paraná tem uma Associação Comercial, Industrial e Agrícola que representa os empresários da região. Aliás, este é o sistema mais capilar de

representação empresarial que existe no Brasil. Nós não somos atrelados ao governo, como são os sindicatos e outras federações. Somos uma organização totalmente livre quanto ao associativismo. Quem se associa, paga uma mensalidade, usa os serviços e a Federação faz a representação em nível de política empresarial destes filiados.

ACIM: Uma das mudanças propostas no novo estatuto é a desvinculação do cargo de presidente da Federação da presidência da Associação Comercial do Paraná. Este será um grande passo na democratização do órgão...

SCHRAPPE: Sim, sem dúvida. Quando fui eleito pela Associação Comercial do Paraná, que na verdade é só do município de Curitiba, automaticamente tive que assumir o cargo de presidente da Federação. Eu recusei esta situação, não por não querer assumir o cargo, mas por achar que este não é um processo democrático. E até agora, há um ano na presidência, estamos tentando fazer esta modificação estatutária, de maneira que haja uma representatividade real e que o presidente da Federação seja eleito por todas as Associações Comerciais. Pode ser uma eleição direta, ou através das coordenadorias, um sistema que surgiu se contrapondo à hegemonia do município de Curitiba. Ao estudarmos este sistema, viajando muito, percebemos que ele era muito bom. Já existiam 4 coordenadorias no Paraná - Sudoeste, Oeste, Norte e Noroeste. Nós conseguimos formar mais 3 delas, cobrindo praticamente o estado todo. Portanto, são 7 representantes, um de cada região, que nos reunimos no mínimo 1 vez por mês, para discutir em nível estadual os problemas de cada região. E neste modelo de estatuto que estamos propondo, estes representantes serão designados para escolher entre si ou entre quaisquer presidentes e ex-presidentes de Associações Comerciais, quem vai assumir a presidência da Federação. Por decisão dos companheiros, a sede da Federação deve permanecer em Curitiba. Talvez até por uma questão estratégica de representação. Então, quem for eleito, se for presidente de uma Associação, terá que deixar seu cargo para o vice e deverá assumir somente a federação, para poder se dedicar de corpo e alma à representatividade do nosso estado.

ACIM: Estas mudanças todas em nível de Federação, o que representarão para os empresários?

SCHRAPPE: Em tudo isso, o que vai interessar mesmo é a representação efetiva do empresariado, de maneira que a classe empresarial possa trabalhar com liberdade, sem intervenção do governo. Nós somos totalmente contrários à intervenção do governo em nossas questões menores. O Ministério da Economia está nos acompanhando nisso. Estive conversando com o ministro da Economia, porque acho que ele está fazendo um grande trabalho no sentido de não interferir. A secretária Dorotheia Wernek deu uma prova cabal deste convencimento do governo em não

se meter nestas questões, com a não intervenção no caso dos cartões de crédito. Esta é uma questão entre empresários lojistas e empresários de cartões de crédito. Nós temos que lavar a roupa suja dentro de casa. A interferência do governo é sempre negativa, cria desequilíbrio, gerando mais problemas para o empresariado. Um exemplo do desequilíbrio que a interferência governamental pode trazer é o próprio congelamento. O congelamento não dá certo, não tem condições de ser administrado pelo governo, que, inclusive, não tem conhecimento suficiente para se meter na economia. Veja, agora estamos com dificuldade para sair deste congelamento, o que cria desequilíbrios novamente entre grupos empresariais. Acho que a tarefa do Ministério da Economia é tratar da erradicação de grandes cartéis, monopólios, e inclusive nos livrar deste grande problema, que é a prepotência das companhias estatais, que trabalham a economia como elas querem. Quer dizer, aumentam tarifas de acordo com seus próprios orçamentos e quem acaba pagando por isso somos nós todos.

ACIM: Então, na sua opinião, a nova equipe econômica adotou a postura de interferir menos na economia?

SCHRAPPE: Exato. A outra equipe, além de interferir mais, não pedia palpites. Hoje nós temos, por exemplo, a CEC - Comissão Empresarial de Competitividade, da qual o Paraná faz parte, que dá oportunidade para o empresariado dar sua colaboração nas questões econômicas.

ACIM: O senhor falou que a saída do congelamento é difícil. Como fica o empresariado diante desta situação, com pressões do governo e do consumidor, que reclama da liberação dos preços?

SCHRAPPE: Na realidade, os preços têm que se acomodar de acordo com os índices inflacionários. E não se pode deixar de mencionar que a inflação não é causada pelos empresários, nem pelos consumidores e muito menos pelos trabalhadores. É causada pelo governo, que gasta demais em relação aos recursos de que dispõe. Acontecendo isso, o governo vai ao mercado financeiro, aumentando juros e, conseqüentemente, a inflação. Vinha se anunciando ultimamente que havia uma certa folga monetária no governo. Mas agora este déficit está aumentando novamente. Isso é um indício de que o governo vai querer proceder um novo aumento de alíquotas dos impostos. E

isso nós não vamos aceitar de maneira alguma. Diante de tudo isso, o empresário fica perdido. Estes dias recebi o telefonema de um empresário, que disse o seguinte: meu fornecedor aumentou em 30% seus preços, liberados pelo governo numa negociação das Câmaras Setoriais, e meu produto continua congelado. Como é que eu faço? E o que eu pude responder? É realmente complicado, é uma situação de desequilíbrio causada pela interferência estatal na economia. Isso precisa ser dissipado. O mercado já tem sua autodisciplina, contanto que seja deixado em paz. A interferência do governo só é admitida nas exceções.



“Nós temos que lavar a roupa suja dentro de casa. A interferência do governo é sempre negativa”

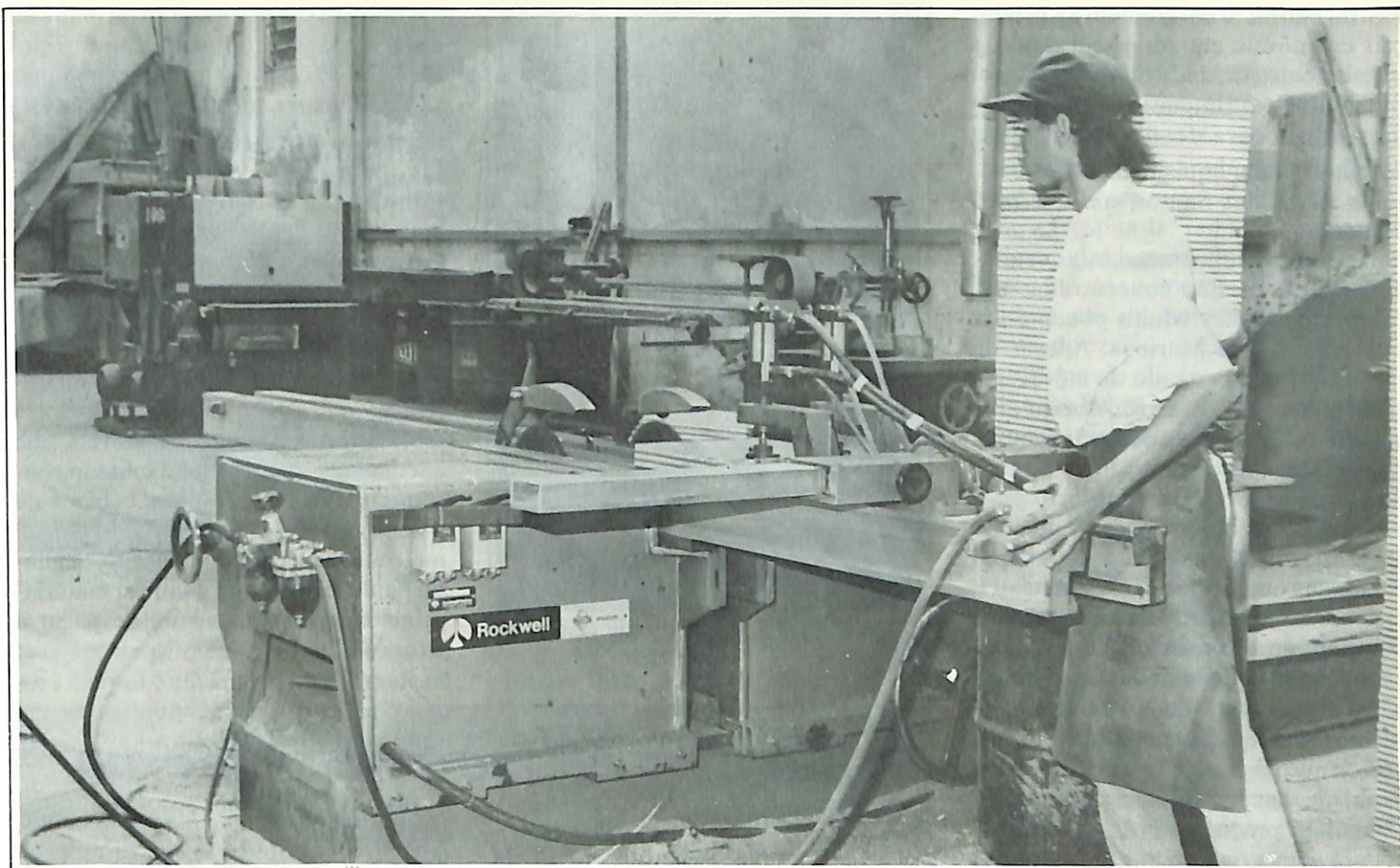
ACIM: O Sistema Tributário é o que mais tem penalizado a atividade econômica no país. É um número tão grande de impostos e taxas, que todos ficam perdidos. Isso tem prejudicado tanto empresários, como consumidores...

SCHRAPPE: Isto prejudica a vida principalmente do consumidor, do cidadão comum. Quem paga é o consumidor. Nós, empresários, somos meros órgãos arrecadadores do governo. Quando há aumento de impostos, nós temos que aumentar os preços de nossas mercadorias. Esta, inclusive, tem sido a tônica para atrair as principais lideranças dos trabalhadores para se juntarem a nós, empresários, nesta luta. Nós estamos fartos e absolutamente insatisfeitos com esta situação de ter que

repassar preços ao consumidor. Não vamos aceitar aumentos de alíquotas sem que haja uma transparência na arrecadação de impostos. Porque nós sabemos perfeitamente que hoje há certos setores que gozam de uma liberalidade no que diz respeito aos impostos, acabam não pagando. Aqueles que pagam e que são honestos, são prejudicados, porque as alíquotas são muito altas. Havendo uma simplificação, uma justiça fiscal, todo mundo vai ter que pagar impostos, claramente. Mas, desta forma, a alíquota vai ser mais baixa para cada um, ao mesmo tempo mantendo a arrecadação do governo para que ele realize suas obras fundamentais, que é cuidar de saúde, educação e segurança.

ACIM: E o que seria esta simplificação dos tributos no Brasil?

SCHRAPPE: Existem várias tendências, várias correntes. Mas numa coisa nós somos unânimes: há necessidade de se mudar, de se fazer uma revolução tributária em nosso país, de maneira que não se tenha esta dificuldade de pagar impostos. Para a pequena e a média empresa, há uma grande dificuldade, até de saber como e o que tem que pagar, de tão complicado que é. Quando entra um fiscal na empresa, o empresário treme porque ele não tem certeza se está realmente tudo pago, tudo em ordem, como desejaria que estivesse. Até o contador tem dificuldades de acompanhar estas mudanças na legislação tributária. Isso tem que ser absolutamente erradicado. Se vai ser um imposto único sobre transações - que é a teoria do diretor de economia da Fundação Getúlio Vargas - ou um imposto único sobre pagamentos - proposta do deputado Flávio Rocha, que já está com projeto no Congresso - ou outra tendência propondo 2, 3 ou 5 impostos básicos, divididos entre municípios, estados e federação, isto é uma questão muito técnica, e política, também, evidentemente. Esta simplificação é vontade do próprio presidente Collor e também do ministro da Economia. Se vier do Congresso, não tenho dúvidas de que será aceita. Isso, na minha opinião, vai trazer um aumento na arrecadação. Um aumento das alíquotas, do contrário, provocaria uma queda da arrecadação, porque muitos setores estão sendo compelidos a não recolher impostos, até por uma questão de sobrevivência. Então, é essencial que se faça esta revolução, acompanhada por todos os setores organizados da sociedade, que são as classes produtivas deste país.



Capa

Um mercado diversificado

O setor moveleiro de Maringá ocupa um importante segmento na área industrial. O número de empresas é considerável e aqui estão estabelecidas fábricas de renome nacional. Sem falar na qualidade dos móveis produzidos, que estão em pé de igualdade com grandes produtores brasileiros

O parque moveleiro de Maringá ainda não ocupa posição de destaque como o de Arapongas, por exemplo, conhecido em todo o Brasil. Mas os números do setor na cidade não são o que se pode chamar de inexpressivos. A qualidade do produto da indústria moveleira maringaense, especialmente na linha de móveis de estilo, é comparável à de grandes empresas brasileiras. Muita gente do setor acredita que o que falta mesmo para a indústria moveleira de Maringá se destacar é divulgação.

De acordo com dados da Diretoria de Desenvolvimento Econômico Regional da prefeitura, existem hoje 51 indústrias de móveis cadastradas na cidade, isto é, com alvará para funciona-

mento. Mas alguns empresários do setor garantem que este número pode chegar a 80, se forem consideradas as inúmeras fábricas de fundo de quintal, que não têm sequer firma constituída.

Números à parte, o setor está atravessando no momento um período de recuperação. Como tantos outros segmentos da economia, a indústria moveleira também sentiu os reflexos da crise. Especialmente se for levado em consideração o fato de que a principal matéria-prima do setor - a madeira - está cada vez mais escassa e por isso é cotada a peso de ouro.

Apesar de todos os percalços, o setor começa a apresentar alguns sinais positivos. E o mês de julho foi marcado por um aquecimento nas vendas. Em Ma-

ringá muitas fábricas estão trabalhando com a capacidade máxima de produção. Agora, como os demais setores da economia, a indústria moveleira aguarda que a situação se estabilize, e que o governo passe a interferir cada vez menos no mercado, para que assim a produção possa retomar o ritmo de alguns anos atrás.

PIONEIRA: Existe uma fábrica de móveis na cidade que pode ser considerada a escola por onde passaram muitos dos profissionais da área que hoje têm seu próprio negócio. É a Móveis A Caprichosa, que foi fundada em 1948, a pioneira de Maringá. Durante todos estes anos a empresa conquistou uma clientela tradicional, fabricando móveis sob encomenda. Recentemente, a in-

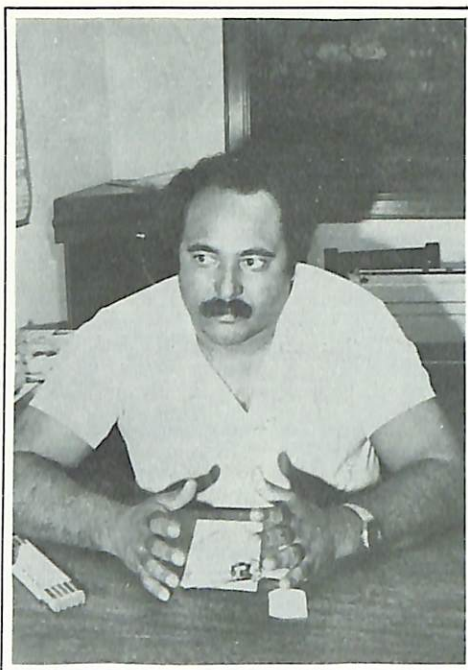
dústria entrou firme também na produção de móveis em série, chegando a instalar outra unidade de produção em Sarandi. "Nossa intenção é produzir em larga escala, para atender uma clientela de menor poder aquisitivo", explica Alberto Alves dos Santos, um dos proprietários.

No setor de encomendas, as vendas da empresa estão concentradas nas cidades da região. Muito pouco é comercializado em Maringá. Apesar da retração que o mercado de móveis registrou nos últimos anos, Alberto afirma que A Caprichosa ocupa uma posição privilegiada no mercado. "Apesar do mercado ter encolhido de 10 anos para cá, nós não podemos nos queixar. Hoje estamos trabalhando com a capacidade máxima da fábrica", afirma.

A única reclamação do empresário é com relação à concorrência das fábricas de fundo de quintal. "Estas fábricas não têm que arcar com os custos operacionais que nós arcamos, com os impostos que pagamos. Isso gera uma dificuldade de concorrência porque dificilmente o preço dos nossos produtos poderá competir com o deles.

"SANTO DE CASA NÃO FAZ MILAGRE": A Indústria e Comércio de Móveis São José é outra fábrica de móveis tradicional em Maringá. Ela foi fundada em 1962, quando fabricava apenas berços e cadeiras. Hoje a produção está concentrada na linha de móveis para cozinha - kits, armários de parede e balcões para pia. A produção é em série e é vendida praticamente fora de Maringá, para loja de eletrodomésticos. O maior mercado da empresa está em São Paulo, seguido pelo estado de Santa Catarina. O volume de vendas em Maringá é insignificante. "É aquela velha história: "santo de casa não faz milagre". Então, raramente vendemos nossos produtos para lojas aqui da cidade", afirma Diomar Zago Sabatini, que é sócia do irmão Ilário Zago na empresa.

Uma dificuldade apontada por Diomar, e que praticamente todo o setor moveleiro enfrenta, é a contratação de mão-de-obra especializada. Mesmo ali, onde o funcionário não precisa ter habilidades tão especiais - já que a produção exige pouco trabalho manual - o problema é sentido. A empresa tem 40 funcionários e, segundo Diomar, a coordenação da produção fica a cargo de funcionários antigos, que estão na empresa praticamente desde que foi fundada.



Alberto: entrando na produção de móveis em série

A opinião sobre a questão da mão-de-obra é unânime entre os empresários do setor. "É difícil contratar uma pessoa com experiência. Por causa desta dificuldade, os salários são mais altos. Um bom marceneiro ganha hoje em torno de Cr\$ 200 mil". A afirmação é do empresário Paulo Roberto Carnelossi, um dos proprietários da Fábrica de Móveis Carnelossi, outra tradicional no setor.

Fundada em 1956 pelo pai de Paulo, Antonio Carnelossi - que começou trabalhando na A Caprichosa - a empresa fabrica todos os tipos de móveis, sob encomenda. A Carnelossi tem um consumo médio de 25 metros cúbicos de madeira por mês. Sem contar outros 20 metros cúbicos de compensado. Segundo Paulo, cada vez de comprar matéria-prima é um susto na hora de pagar a fatura.

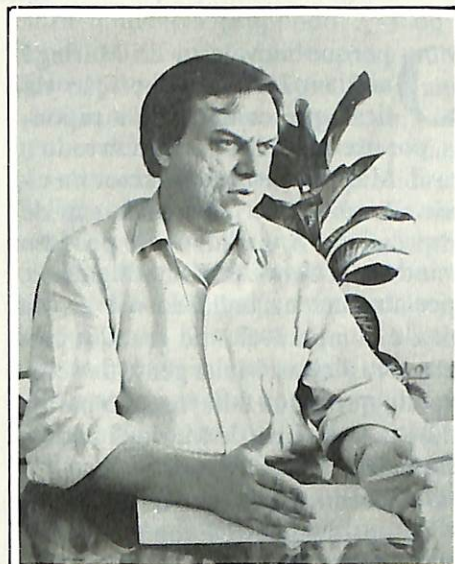
De olho no mercado externo

Especializada na fabricação de camas, a Concórdia Móveis é outra empresa maringaense de renome nacional. "Nosso nome é até mais conhecido lá fora do que em Maringá", costuma comentar Aparecido Antonio Rodrigues, proprietário da empresa. Apesar de estar instalada há 11 anos na cidade, a Concórdia vende praticamente toda sua produção fora daqui.

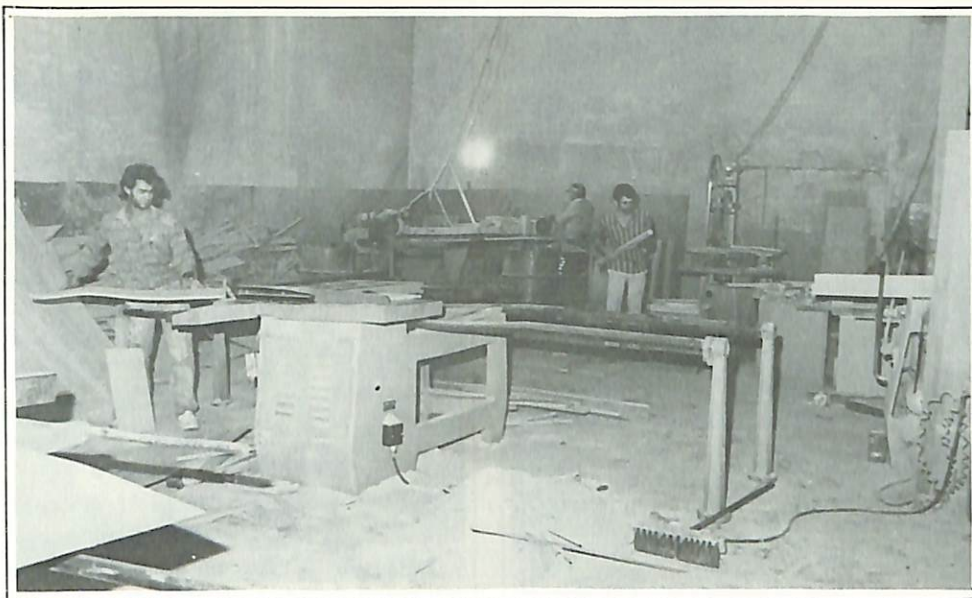
Seu mercado está espalhado por diversos estados brasileiros. E agora a empresa começa a dar os primeiros passos em direção ao mercado externo. A Concórdia está iniciando negociações com um importador da Guiana Francesa, o que Aparecido considera o primeiro passo para chegar ao mercado dos Estados Unidos. "O importador que está negociando conosco vende praticamente tudo o que importa para os Estados Unidos".

Aparecido afirma que a qualidade dos móveis produzidos em Maringá é excelente, mas que o maringaense não sabe valorizar "o produto da terra". Ele cita como exemplo o que já viu acontecer com algumas pessoas. "Muitos maringaenses vão até São Paulo para comprar camas de alto padrão e lá acabam adquirindo meus produtos nos revendedores, por um preço 3 vezes maior". Para ele, esta situação é causada pela falta de divulgação do setor, tanto por parte dos empresários, como da própria prefeitura.

Com experiência de muitos anos no setor, Aparecido afirma que os móveis produzidos no Brasil de modo geral, apesar de sua qualidade, são caros em relação aos produzidos em países como a Argentina e o Chile. Isso se deve, principalmente, à já famosa carga tributária brasileira. Este fator, segundo o empresário, tem influído de forma direta na retração do mercado moveleiro. Ele afirma que o potencial do mercado brasileiro é grande, mas está reprimido. "Hoje se houvesse um pequeno aquecimento no mercado, no patamar de 15 por cento, as indústrias existentes não conseguiriam atender a demanda".



Rodrigues: "O maringaense não valoriza o produto de sua cidade"



Barquetti Móveis: 4 anos no mercado maringaense

Ele explica que o metro cúbico do mogno, de primeira, custa hoje quase Cr\$ 250 mil. Sem falar na dificuldade de obter madeira. "Com a política que o Brasil sempre adotou, exportando grande parte do que produz, a madeira acabou se tornando um produto raro". Por este motivo, muitas vezes a fábrica teve de comprar madeira no Paraguai.

Mesmo assim Paulo está otimista. "O mercado moveleiro melhorou muito em relação ao ano passado, que foi um verdadeiro sufoco". Ele credita esta reação do setor em grande parte à construção de novos edifícios na cidade, o que tem gerado muitas encomendas para as fábricas.

CAUTELA: "No setor de encomendas é preciso trabalhar com muita cautela. O cliente tem muito receio de encomendar seus móveis, pagar por eles, e não recebê-los. Isso está acontecendo porque algumas indústrias de móveis têm agido desta forma". A opinião é de Valdir Souza Lima, um dos sócios da Barquetti Móveis, inaugurada há 4 anos. Segundo ele, muitas destas empresas, especialmente as pequenas, acabam fornecendo orçamento com os quais não conseguem arcar, e com isso acabam quebrando. O cliente, na maioria dos casos, acaba ficando sem o seu dinheiro - já que geralmente ele paga uma boa parte do valor adiantado - e também sem seus móveis.

"A atitude de determinadas empresas acaba comprometendo o bom nome das outras", coloca Valdir. Ele diz que isso tem acontecido muito, especialmente porque o cliente acha que pode ser mais compensador fazer seus móveis onde encontra o menor preço. "Só que no fim acaba saindo ainda mais caro", afirma.

TRABALHO ARTESANAL: Outra

empresa que está há muito tempo no ramo, especializada em móveis estofados, é a Inka - Indústria e Comércio de Estofados e Decorações. Há 12 anos em Maringá, a empresa produz cerca de 100 jogos estofados por mês, um produto mais sofisticado, para atender uma clientela de poder aquisitivo mais elevado.

Os estofados são feitos somente sob encomenda e a maior parte das vendas - cerca de 60 por cento - está concentrada em Maringá. "Pelo tipo de produto que fabricamos, nosso trabalho é quase artesanal. Por isso precisamos manter mão-de-obra qualificada", afirma Benedito Leal da Silva, proprietário da indústria. Para Benedito, o setor moveleiro de Maringá tem potencial e seus produtos têm qualidade. O que falta, na sua opinião, é que as empresas invistam firme na constituição de um nome sólido. "Só assim é que o parque



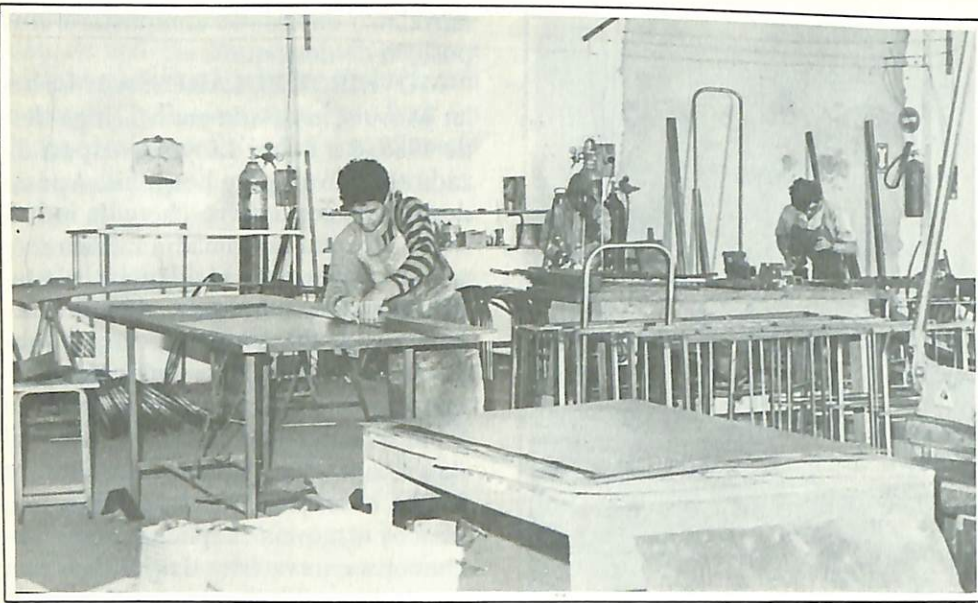
Inka Estofados: trabalho artesanal

moveleiro da cidade conquistará uma posição de destaque".

MÓVEIS TUBULARES: A Hospitalar Móveis, instalada em Maringá desde 1988, é a única da região especializada em móveis para hospitais. Apesar desta linha ser o carro-chefe da indústria, a Hospitalar também fabrica móveis tubulares para residências e estabelecimentos comerciais, além de parque infantis de pequeno porte. A empresa diversificou sua produção porque, segundo o sócio-gerente Severino Sibin, as linhas residencial e comercial dão retorno mais rápido. "Nos últimos 2 anos, os hospitais têm investido muito pouco em móveis", explica. Muitas lanchonetes e sorveterias da cidade foram montadas praticamente com móveis da Hospitalar.

Apesar de a matéria-prima utilizada por esta indústria ser diferente das outras fábricas de móveis - são tubos e chapas de aço - o problema dos altos preços é o mesmo. E é até fácil entender o porquê. Os tubos são fornecidos por uma empresa de Santa Catarina, que por sua vez, compra o aço das siderúrgicas. Como as siderúrgicas são empresas estatais, os reajustes do aço são constantes. "Só no mês de junho o aço chegou a registrar 100 por cento de aumento", afirma o empresário.

ALTO PADRÃO: A Móveis Guaporé está entre as 3 maiores indústrias de móveis finos de Maringá. Há 9 anos na cidade, a indústria é especializada na produção de móveis de sala e quarto em mogno em alto brilho. Apesar do produto ser sofisticado e, por este motivo, de preço acessível apenas para uma pequena parcela da população, a empresa tem registrado bons ní-



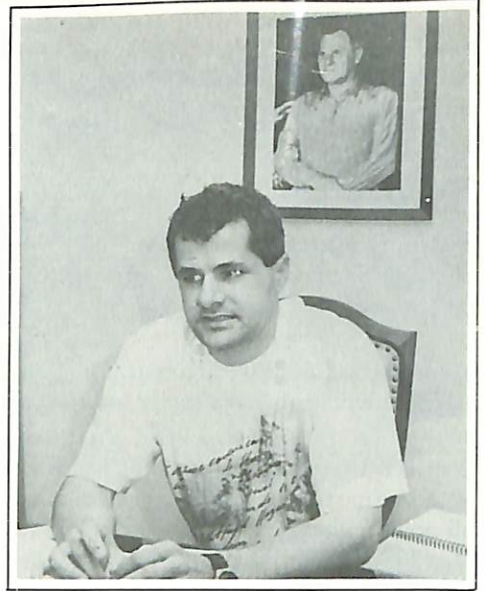
Hospita-Lar: diversificando a produção

veis de venda. "Desde o mês de julho a fábrica vem trabalhando com sua capacidade total", afirma Valdevino Pentead, proprietário da empresa.

O motivo deste aquecimento Valdevino não sabe explicar. O que ele sabe é que a chamada classe média assalariada deixou de comprar móveis como os que ele produz. "Hoje quem está com-

prando mesmo é somente a classe mais alta, de maior poder aquisitivo", afirma.

A Guaporé já trabalhou, no início, com móveis de padrão popular. Mas esta linha não trouxe o retorno esperado e foi então que Valdevino resolveu partir para o mercado de móveis finos. "Foi um verdadeiro tiro no escuro. Na



Paulo Carnelossi: "Preço da matéria-prima assusta"

época assumi compromissos que nem sabia se iria conseguir cumprir. Mas, felizmente, tudo deu certo".

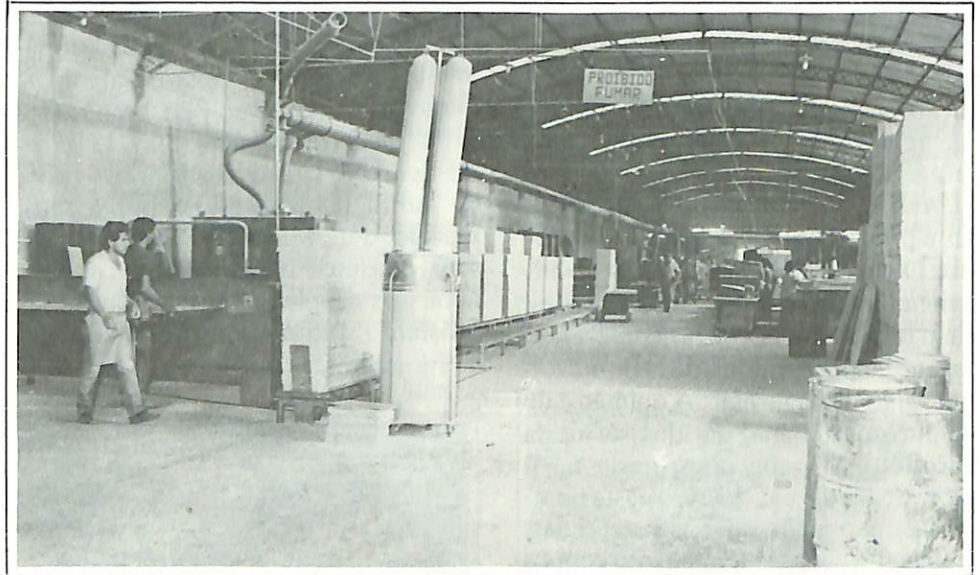
Hoje a fábrica cresceu e está lançando uma novidade no mercado: o consórcio de móveis. O sistema funciona como os consórcios comuns, e vai permitir que um número maior de pessoas tenha acesso a este tipo de produto,

Estabilidade nas vendas

De acordo com a revista *Exame Maiores e Melhores do ano passado*, a empresa maringaense Balfar - Indústria Brasileira de Móveis, ocupava o 8º lugar no ranking nacional no ramo de móveis para escritório. Esta posição foi conquistada ao longo de 18 anos. Hoje a empresa produz em média 12 mil peças por mês em toda a linha de móveis para escritório, desde mesas, cadeiras, até arquivos e cofres.

O mercado da Balfar também está concentrado fora de Maringá. Aliás, apenas 5% da produção é comercializada no Paraná. "Isso acontece porque é muito difícil para uma empresa do porte da Balfar, com todos os seus custos operacionais, concorrer com as inúmeras fábricas de fundo de quintal, instaladas na cidade", afirma Alice Tomigo, diretora da empresa. Além de vender para o Brasil todo, a empresa tem recebido muitas correspondências de outros países, de empresas interessadas nos seus produtos.

No momento, segundo Alice Tomigo, a Balfar está com um bom ritmo de



Balfar: 8º no ranking nacional no ramo de móveis para escritório

produção, porque este ano a empresa participou de várias concorrências públicas e isso aumentou o número de pedidos. Os 240 funcionários da fábrica estão trabalhando em ritmo acelerado para atender todas as encomendas.

O que está exigindo maior atenção da direção da fábrica no momento é a matéria-prima, especialmente no caso do aço. O preço das chapas utilizadas na produção dos móveis praticamente triplicou nos últimos meses. Isso acabou

empurrando para cima também o preço dos móveis, o que dificulta a negociação nas vendas e até mesmo o cumprimento de pedidos anteriores. Mas, apesar desta dificuldade, segundo a diretora, a empresa está passando por um período de maior estabilidade, depois de tantas incertezas geradas desde que o governo lançou seu primeiro plano econômico. Tanto que houve um mês que a empresa teve que suspender as vendas para poder atender os pedidos acumulados.

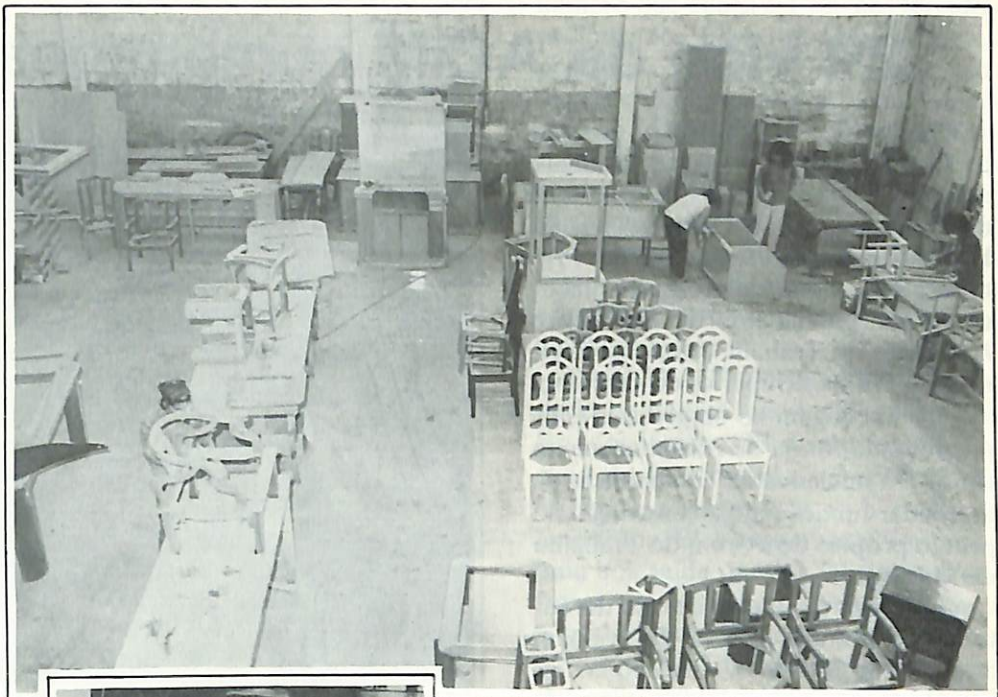
pagando em até 12 parcelas.

TRADIÇÃO: A Modulaque Móveis é uma das indústrias do setor que levou seu nome para além das fronteiras de Maringá. Pioneira em móveis finos na cidade, hoje a empresa tem duas linhas de produção: os móveis planejados e os que são produzidos em série. A produção mensal da Modulaque beira os 900 metros quadrados de cozinhas planejadas e outros mil metros quadrados de armários. Sem contar as cerca de 20 salas de jantar em mogno, que a empresa produz em série.

Tudo isso fez da Modulaque uma empresa sólida. Hoje são mais de 100 funcionários trabalhando na produção de móveis, que são distribuídos para 7 estados brasileiros. A Modulaque fabrica toda a linha de móveis residenciais, nos mais variados acabamentos.

Tudo começou numa pequena empresa, como lembra Antonio Samorano Trava, proprietário da Modulaque. "Nós começamos com uma pequena marcenaria. Em 64 fundamos a Móveis Líder e depois de 10 anos, a Modulaque". Da pequena fábrica, ficou só a lembrança do início. Instalada numa área de 3.500 metros quadrados, a Modulaque tem um parque de máquinas moderno. E, como explica Antonio Samorano, "é preciso investir constantemente em equipamentos".

O que o empresário acha que falta para o setor moveleiro é mais incentivo às indústrias por parte da prefeitura. "Hoje a cidade tem muitas fábricas, mas pouca gente conhece. Se houvesse



Móveis Guaporé: dificuldades levaram à mudança de estilo

mais divulgação, mais incentivo, as coisas seriam mais fáceis para o setor, até mesmo com relação à formação de mão-de-obra", explica.

Outro empresário que tem opinião parecida é José Perez Bonilha, proprietário da Móveis Bonilha. Para ele Maringá está bem servida no setor moveleiro, tanto em quantidade de indústrias, quanto na qualidade dos móveis. A empresa dele está há 11 anos na cidade. No início, apenas revendia móveis e só há 3 anos foi instalada a fábrica.

Hoje a Bonilha fabrica desde salas de jantar e estar, até dormitórios, em todos os estilos de acabamento fino, sob encomenda. O mercado básico da empresa é Maringá, onde estão concentradas 60 por cento das vendas. "O mercado de móveis tem passado por muitos altos e baixos. Mas a partir de julho deste ano, sentimos que houve uma reação positiva", explica José Bonilha. Ele faz esta análise com base na experiência de muitos anos no setor. Além da fábrica de Maringá, o grupo tem outra em Cantanduva, São Paulo, tradicional naquela região.

Com esta perspectiva de aquecimento no mercado nos próximos meses, a fábrica deverá ampliar seu quadro de funcionários. Hoje são mantidas 22 pessoas na linha de produção. Só que, como coloca José Bonilha, a contratação de pessoal tem que ser criteriosa, porque no seu ramo a especialização da mão-de-obra é fator preponderante na produção de móveis de qualidade.



José Bonilha: "O mercado reagiu a partir de julho"



Modulaque: distribuindo móveis para 7 estados brasileiros

2º vice da ACIM homenageado pelo TST

O empresário maringaense - do Grupo Ueta e também 2º vice-presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá - Shiniti Ueta, e o juiz de Direito Aparecido Errerias Lopes receberam no dia 12 de agosto a Comenda de Grau Oficial da Ordem do Mérito Judiciário do Trabalho, título conferido pelo Tribunal Superior do Trabalho.

A homenagem ao empresário e ao juiz foi uma forma de reconhecimento do TST à iniciativa da comunidade de arrecadar fundos para a construção do prédio próprio do Fórum do Trabalho de Maringá.

A entrega do título aconteceu durante uma cerimônia na sede do Tribunal Superior do Trabalho, em Brasília. Estiveram presentes vários diretores da ACIM, empresários e políticos de toda a região. Além do título do TST, a comitiva de Maringá foi recebida na embaixada do Japão, que ofereceu um coquetel em homenagem à comenda re-



cebida pelo empresário e pelo juiz maringaenses. Aproveitando a viagem a Brasília, os representantes da ACIM entregaram ao presidente do Banco do

Brasil, Lafayette Coutinho, uma mensagem, pedindo maior atenção do banco aos pequenos e médios produtores da região.

Almoço Empresarial

Nos meses de julho e agosto, a Associação Comercial e Industrial realizou mais dois Almoços Empresariais. O primeiro foi no dia 23 de julho, no Hotel Cidade Verde, quando o gerente municipal de Maringá, João Celso Sordi fez palestra. Além dos empresários e lideranças de Maringá, esteve presente a este almoço o deputado deferal Antonio Bárbara.

João Celso Sordi falou aos presentes sobre as funções do gerente municipal na prefeitura e de que forma ele pretende conduzir seu trabalho. Ele explicou que ao gerente municipal caberá a coordenação das diretorias, o que re-

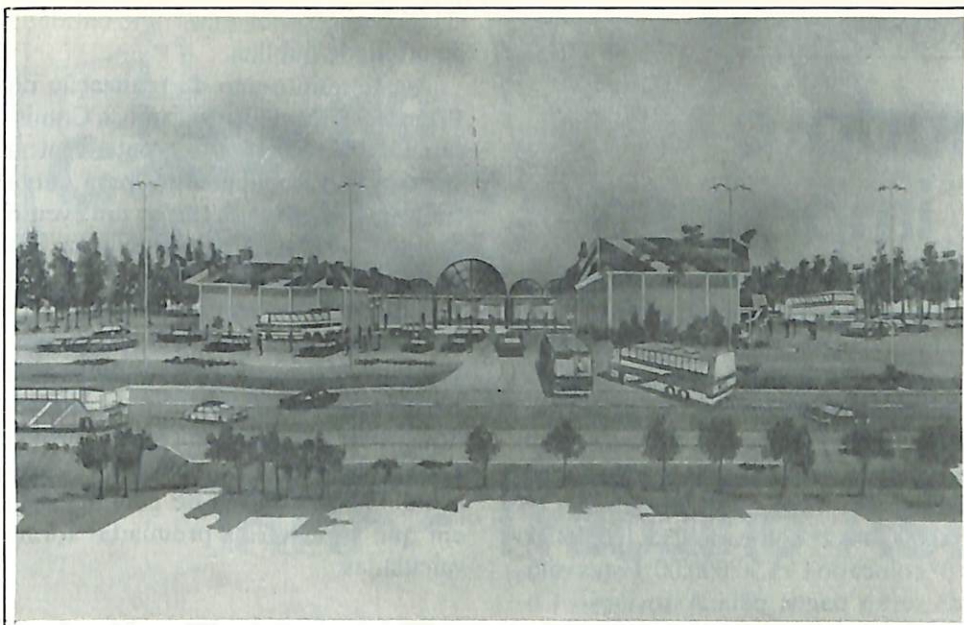
presenta uma função administrativa dentro do novo organograma que foi criado. Ao prefeito e aos secretários caberá o contato direto com o povo, além da elaboração de todos os planos de desenvolvimento do município e do orçamento.

No dia 06 de agosto, no Hotel Deville aconteceu mais uma edição do Almoço. Desta vez a palestra foi do presidente da Federação da Agricultura - FAEP, Ágide Meneguette, que falou do pacote agrícola do governo federal. Na opinião de Ágide o pacote contém distorções que podem aprofundar a crise agrícola

no país. Segundo o dirigente, se estas distorções não forem corrigidas a tempo, poderão tornar a agricultura "insolvente a curto e médio prazos, com reflexos perversos no abastecimento interno e na geração de excedentes".

As principais distorções apontadas pelo presidente da FAEP se referem aos recursos colocando que o valor liberado pelo governo para a agricultura - Cr\$ 1,2 trilhão, ficou muito abaixo do que foi aprovado no ano passado. Por este e outros motivos, ele colocou que o pacote agrícola nada tem de "revolucionário", como foi amplamente divulgado pelo governo.





Maringá Outlet Center: novidade no estado

Outlet Center

O shopping dos anos 90

Aproximar fabricante e consumidor final. Este é o objetivo central dos outlet centers, uma novidade que está chegando em Maringá. Somando economia, racionalidade e funcionalidade, este empreendimento pode inaugurar uma nova fase no comércio varejista da cidade

Em breve Maringá vai ganhar o que há de mais moderno em termos de vendas no varejo. Um grupo de empresários vai inaugurar na cidade o primeiro outlet center do Paraná, e um dos primeiros do Brasil também. Os outlet centers são uma nova modalidade de varejo, que está fazendo o maior sucesso nos Estados Unidos e que agora chega ao Brasil. A grande vantagem dos outlet centers é colocar fabricante ou produtor o mais próximo possível do consumidor final, através de uma estrutura enxuta e ágil, de baixo custo, possibilitando que os produtos sejam vendidos a preços bastante atrativos.

No Maringá Outlet Center - a empresa maringaense Trimax S/A é que lançou o empreendimento - deverão ser instaladas lojas de indústrias dos mais variados setores, e não apenas de Maringá, mas de toda a região e até de cidades mais distantes. O empreendimento, segundo Miguel Fujinami, diretor da construtora Garsa, encarregada da obra, será viabilizado em duas etapas, aproveitando a estrutura que a Trimax já tem no terreno onde vai funcionar o outlet center. Na primeira etapa,

que deverá estar concluída dentro de no máximo 5 meses, serão 3.700 metros quadrados de área construída, que abrigarão 50 lojas. "A segunda etapa, quando a área construída será dobrada, também poderá ser viabilizada em breve. Vai depender apenas do sucesso do empreendimento", afirma Fujinami. Para a conclusão da primeira etapa serão gastos cerca de 800 mil dólares.

Além das lojas, o Maringá Outlet Center contará com uma praça de alimentação, com lanchonete, restaurantes, playground e áreas de lazer. Tudo projetado com muita racionalidade, fugindo do luxo dos shoppings tradicionais. A administração do empreendimento será centralizada e os espaços - lojas que vão variar de 30 a 60 metros quadrados - poderão ser adquiridos ou alugados pelos interessados.

O Maringá Outlet Center será construído na saída para Campo Mourão, na Pr 317, uma rodovia que tem intenso fluxo de ônibus, por ser caminho para Foz do Iguaçu, Paraguai e Argentina. Calcula-se que pela rodovia circulem cerca de 300 ônibus de turismo por dia,

número que chega a 1.200 nos feriados prolongados. Estes turistas são clientes potenciais para o outlet center. Sem contar que o local fica próximo à zona urbana de Maringá, o que vai facilitar também o acesso aos consumidores maringaenses que têm carro, um número estimado em 120 mil pessoas. Tudo isso, somado ao sucesso que os outlet centers estão tendo em outros países, está deixando os empreendedores bastante otimistas.

RACIONAL E INTELIGENTE: Os outlet centers já são idéia antiga nos Estados Unidos. Eles surgiram na década de 70 e foram a resposta mais eficiente para enfrentar a recessão americana. Eles acabaram se tornando uma boa saída para os fabricantes enfrentarem a queda das vendas. Com a estrutura enxuta que os outlet centers oferecem, os fabricantes podem vender seus produtos por preços até 60 por cento menores do que os do varejo tradicional. "Na verdade" - explica Fujinami - "no outlet center, o fabricante tem condições de vender seu produto a um preço intermediário, entre o atacado e o varejo". Apesar dos preços convidativos, as vendas no Maringá Outlet Center serão feitas somente no varejo.

Ao contrário do que possa parecer à primeira vista, o outlet center não é um primo pobre do shopping. Ele é, na verdade, um primo mais racional e mais inteligente. Com instalações mais simples e funcionais, de baixo custo, e pela localização, geralmente fora dos aglomerados urbanos, os outlet centers atraem apenas as pessoas que estão realmente interessadas em comprar, e que sabem que encontrarão preços compensadores.

A receptividade que o empreendimento obteve na cidade superou as expectativas. Com apenas uma semana de contato com empresários, os empreendedores conseguiram vender 30% das lojas. Com a agilização das vendas, eles estão confiantes que a segunda etapa do empreendimento possa ser viabilizada bem antes do que se esperava. "O outlet center é a solução para os fabricantes que ainda não encontraram canais apropriados para a distribuição de seus produtos. E a instalação de um ponto de venda no outlet center tem custo muito inferior aos dos shoppings tradicionais, podendo, em alguns casos, ser até 60 por cento menor". Palavra dos empreendedores, que estão vendo nesta iniciativa a abertura de uma nova perspectiva para o mercado varejista em Maringá.

Valorizando o trabalho da imprensa

Com o objetivo de incentivar o trabalho da imprensa e valorizar a reportagem, a Associação Comercial e Industrial de Maringá está promovendo o V Prêmio ACIM de Jornalismo. Poderão participar jornalistas que tenham publicado matéria em órgãos de comunicação de Maringá e de toda a região Metropolitana, no período de julho de 1990 a junho de 1991.

Na edição deste ano, houve algumas alterações no Regulamento do Prêmio. Serão aceitas inscrições apenas de reportagens. Trabalhos como artigos, entrevistas, crônicas e outros não foram incluídos para facilitar os critérios de julgamento das matérias concorrentes. Neste ano também serão premiadas apenas 3 categorias: jornalismo impresso, telejornalismo e fotojornalismo. As reportagens de rádio não foram incluídas com base na experiência de Prêmios anteriores, quando o número de

inscrições de trabalhos nesta categoria ficou muito abaixo do esperado.

Em compensação, o evento vai contemplar os 3 primeiros colocados de cada categoria. Nas edições anteriores, somente os primeiros colocados eram premiados. Os valores dos prêmios serão os seguintes: 1º colocado Cr\$ 200.000,00; 2º colocado Cr\$ 100.000,00 e 3º colocado Cr\$ 50.000,00. Estes valores serão pagos pela Associação Comercial e Industrial e por empresas interessadas em patrocinar o evento.

PRESENTE NO DIA-A-DIA DA CIDADE: Com a instituição do Prêmio ACIM de Jornalismo, a Associação Comercial e Industrial de Maringá abriu caminho para uma maior integração com a comunidade maringaense. O reconhecimento ao trabalho da imprensa é uma forma de demonstrar que a ACIM se faz presente na vida da cidade, não apenas como representante da

classe empresarial, mas como entidade de utilidade pública.

Neste quinto ano de realização do Prêmio ACIM de Jornalismo, a Comissão Organizadora do evento tentou aprimorar o Regulamento, para que a cada ano ele possa se tornar um evento tradicional e de importância na imprensa maringaense.

A entrega dos prêmios aos vencedores vai acontecer no dia 29 de novembro, num evento que deverá contar com a participação da diretoria da ACIM, dos jornalistas premiados, dos profissionais da imprensa local e de representantes dos órgãos de comunicação em que as matérias premiadas foram veiculadas.

Dez na Bolívia

No universo das artes plásticas maringaenses, DEZ, confirmando o poder e a função da alegria de pintar, com vitalidade e confiança, sobretudo com paixão existencial. Beleza que brota do interior para a superfície, pensamentos singulares, sonhos fantásticos e paixões extremas, todos os pensamentos singulares e as experiências do mundo gravam-se e modelam-se na pintura e na cerâmica de DEZ, no poder que tiveram para apurar e tornar expressiva a forma externa.

Guerreiros de quadros de paz, traços e cores, palavras e atos, mostrando através da estreita janela a larga estrada da vida. Sobriedade na construção de seus temas, a marca fundamental de DEZ, cuidadosos e coerentes de sua própria visão do mundo. Explosão de cores e formas, a marca fundamental de DEZ, num sonho vivo, de fascinante magia.

Guido Velasco, Maristela Nicaretta, Seko, Edna Fiorese, Mado, Célia Fiorese, Zanzal, Rosalva B. Rocha, Licínio Lima e Neuza Favoretto, DEZ em exposição de artes plásticas no Salão de Artes Los Tiempos, em Cochabamba, no Salão Arturo Borda, da Casa da Cultura de La Paz e no Salão de Arte do Centro de Estudos Brasileiros, da embaixada do Brasil, em La Paz, Bolívia, durante este mês. Promoção do Projeto Maringarte, com participação da Artemar, Serviço Social do Comércio, Diretoria de Cultura da Prefeitura de Maringá, Universidade Estadual de Maringá, Livraria Bom Livro e Prefeitura de Céu Azul. Divulgação Cultural da Associação Comercial e Industrial de Maringá.

SUA CONSTRUÇÃO MERECE O MELHOR

- Hidráulica
- Metais
- Cobre
- Fios
- Material contra incêndio
- Venezianas
- Fechaduras
- Impermeabilizantes
- Ferramentas
- Ferragens em Geral



MERCANTIL SÃO JOSÉ

Av. Brasil, 4841 - Fone: (0442) 24-4641 - FAX (0442) 24-4644
MARINGÁ - PARANÁ

HÁ 32 ANOS CONSTRUINDO COM VOCÊ

SETEMBRO/91

Caderno Técnico

destaque e arquivar

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

IRRF - Trabalho Assalariado

A Lei 7713/88 estabeleceu que a partir do fato gerador de 01.01.89, a retenção do IRRF do trabalhador assalariado passa a ser por regime de conta-corrente, conhecido como regime de caixa. As deduções permitidas, entre outras, são:

- Dependentes: até o limite de cinco;
- Despesas médicas: o que exceder a 5% do salário.

Não era possível deduzir as despesas com a Previdência Social. A Lei 8134/90, alterou a Lei 7713/88, que estabelece que a partir do fato gerador de janeiro/91 não pode mais deduzir da base de cálculo do rendimento mensal as despesas médicas e em consequência pode ser utilizado como abatimento os valores pagos à Previdência Social.

Apresentamos abaixo vários exemplos práticos quanto à retenção do imposto de renda sobre os rendimentos assalariados:

Exemplo 1.) Adiantamento e o pagamento do salário no próprio mês. Neste caso, não deve ser considerada a retenção do imposto de renda no adiantamento, mesmo se a base de cálculo alcançar a tabela de retenção.

- Valor do salário em julho/91.....	Cr\$ 160.000,00
- Adiantamento em 15/07/91.....	40%
- Pagamento do saldo do salário.....	31.07.91
- Dependente.....	01 (esposa)
- Retenção do INSS.....	Cr\$ 12.712,08

Demonstrativo da base de cálculo em 31.07.91

Salário bruto.....	Cr\$ 160.000,00
(-) INSS.....	Cr\$ 12.712,08
(-) dependente.....	Cr\$ 5.074,00

Valor da base de cálculo..... Cr\$ 142.213,92

Para efeito da base de cálculo, desconsidera-se os centavos, então:

Base de cálculo.....	Cr\$ 142.213,00
Tabela do IR - 10%.....	Cr\$ 14.221,30
(-) Parcela a deduzir (tabela).....	Cr\$ 7.231,10

I.R. a reter no salário em 31.07.91..... Cr\$ 6.990,20
 Na retenção do imposto despreza-se os centavos.

Exemplo 2.) Empregado admitido em 01.06.91, e o pagamento do saldo de salário ocorre no dia 05 do mês subsequente.

Valor do salário em junho/91.....	Cr\$ 160.000,00
Valor do salário em julho/91.....	Cr\$ 170.000,00
Valor do salário em agosto/91.....	Cr\$ 180.000,00
Adiantamento dia 20.....	40%
Dependente.....	01 (esposa)
Retenção da Previdência Social.....	Cr\$ 12.712,08

a) Demonstrativo da base de cálculo em 20.06.91:

Adiantamento 40% de Cr\$ 160.000,00 = Cr\$ 64.000,00
 Neste caso, não há incidência do imposto de renda, em virtude do valor ser inferior ao valor de isenção da tabela do imposto de renda.

b) Demonstrativo da base de cálculo em 05.07.91:

Valor bruto folha de pagamento mês junho/91..	Cr\$ 160.000,00
(-) Adiantamento em 20.06.91.....	Cr\$ 64.000,00
(-) INSS.....	Cr\$ 12.712,08

Sub-total.....	Cr\$ 83.287,92
(-) 01 dependente.....	Cr\$ 5.074,00

Valor da base de cálculo.....	Cr\$ 78.213,92
Base de cálculo.....	Cr\$ 78.213,00
Tabela do IR - 10%.....	Cr\$ 7.821,30
(-) Parcela a deduzir (tabela).....	Cr\$ 7.231,10

Imposto de renda a reter no salário..... Cr\$ 590,20

A folha de pagamento no mês de junho apresenta-se com o seguinte demonstrativo:

Rendimento	Valor a deduzir
Salário.....	Cr\$ 160.000,00
Abono Salarial..	Cr\$ 16.000,00
Adiantamento..	Cr\$ 64.000,00
INSS.....	Cr\$ 12.712,08
IRRF.....	Cr\$ 590,00
Total.....	Cr\$ 176.000,00
Total.....	Cr\$ 77.302,08
Salário líquido a receber.....	Cr\$ 98.697,92

SEGUE ->

c) Demonstrativo da base de cálculo em 20.07.91 - Adiantamento

Salário bruto de junho/91.....	Cr\$ 160.000,00
(-) Adiantamento 20.06.91.....	Cr\$ 64.000,00
(-) INSS.....	Cr\$ 12.712,08
<hr/>	
Valor líquido.....	Cr\$ 83.287,92
<hr/>	
(+) Adiantamento de 20.07.91 (40% de Cr\$ 170.000,00).....	Cr\$ 68.000,00
<hr/>	
Sub-total.....	Cr\$ 151.287,92
(-) 01 dependente.....	Cr\$ 5.074,00
<hr/>	
Valor da base de cálculo.....	Cr\$ 146.213,92
<hr/>	
Base de cálculo.....	Cr\$ 146.213,00
Tabela IR - 10%.....	Cr\$ 14.621,30
(-) Parcela a deduzir (tabela).....	Cr\$ 7.231,10
<hr/>	
Imposto de renda em 20.07.91.....	Cr\$ 7.390,20
Desconsidera-se os centavos.....	Cr\$ 7.390,00
(-) Parcela retida no dia 05.07.91.....	Cr\$ 590,00
<hr/>	
Valor a ser descontado no adiantamento em 20.07.91 - IRRF.....	Cr\$ 6.800,00
<hr/>	
Neste caso, o valor a ser pago líquido para o funcionário é:	
Adiantamento bruto.....	Cr\$ 68.000,00
(-) IRRF.....	Cr\$ 6.800,00
<hr/>	
Valor líquido.....	Cr\$ 61.200,00

Para definir a base de cálculo do IRRF no adiantamento, deve-se considerar o valor líquido do mês anterior mais o adiantamento do mês atual, conforme exposto na letra "c".

Para calcular o imposto de renda no adiantamento diminui-se do valor encontrado, o imposto de renda retido no início do mês.

d) Demonstrativo da base de cálculo em 05.08.91

Valor bruto fl. pagto mês julho/91.....	Cr\$ 170.000,00
(-) Adiantamento em 20.07.91.....	Cr\$ 68.000,00
(-) INSS.....	Cr\$ 12.712,08
<hr/>	
Valor líquido.....	Cr\$ 89.287,92

Sendo que a tabela do Imposto de Renda para o mês de agosto tem o limite de insenção até Cr\$ 120.000,00. Neste caso, o valor acima é inferior a este limite, então, não há retenção do referido imposto. Haverá somente a retenção no adiantamento

Valor líquido..Cr\$ 89.287,92 + Cr\$ 72.000,00 (40% de Cr\$ 180.000,00)

Apresentamos abaixo a discriminação do salário do funcionário relativo ao mês julho/91.

Rendimento	Abatimento
Salário.....Cr\$ 170.000,00	Adiantamento..Cr\$ 61.200,00
Abono Salarial... Cr\$ 16.000,00	INSS.....Cr\$ 12.712,08
Total.....Cr\$ 186.000,00	IRRF.....Cr\$ 6.800,00
	Total.....Cr\$ 80.712,08
<hr/>	
Valor líquido a receber.....	Cr\$ 105.287,92



CENTRAL:
AV. PARIGOT DE SOUZA, 391 - FONE: (0442) 24-5344

POSTO AV. LUIZ TEIXEIRA MENDES
AV. LUIZ TEIXEIRA MENDES, 680 - FONE: (0442) 24-0380

MARINGÁ-PR

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

Maringá em Dados

Uma Análise Conjuntural

A partir da performance apresentada por 17 indicadores conjunturais é possível traçar-se um perfil do desempenho da economia local no decorrer do primeiro semestre do ano de 1991, tendo como base de comparação o mesmo período dos anos de 1990 e 1989.

Para observar-se o comportamento destes indicadores, extraiu-se a média mensal de cada um durante o ano de 1991, comparando-a às médias mensais dos anos de 1990 e 1989. As variações percentuais obtidas foram as seguintes: Número de consultas ao Serviço de Proteção ao Crédito - em relação ao ano de 1990, crescimento de 6,80%, em relação ao ano de 1989 queda de -1,5%; Número de títulos protestados - em relação ao ano de 1990 crescimento de 208,42%, em relação ao ano de 1989 crescimento de 67,24%; Arrecadação orçamentária federal - em relação ao ano de 1990 queda de -10,69%, em relação ao ano de 1989 crescimento de 41,56%; Arrecadação orçamentária municipal - em relação ao ano de 1990 crescimento de 24,13%, em relação ao ano de 1989 crescimento de 78,78%; Consumo faturado de energia elétrica do setor industrial - em relação ao ano de 1990 crescimento de 5,46%, em relação ao ano de 1989 crescimento de 32,34%; Número de automóveis comercializados - em relação ao ano de 1990 queda de -9,94%, em relação ao ano de 1989 queda de -35,71%; Número de veículos utilitários comercializados - em relação ao ano de 1990 crescimento de 18,48%, em relação ao ano de 1989 crescimento de 87,83%; Número de caminhões comercializados - em relação ao ano de 1990 queda de -19,90%, em relação ao ano de 1989 queda de -14,36%; Volume produzido de fios de seda - em relação ao ano de 1990 queda de 12,62%, em relação ao ano de 1989 queda de -19,12%; Volume produzido de fios de algodão - em relação ao ano de 1990 crescimento de 2,84%, em relação ao ano de 1989 queda de -6,04%.

Os dados referentes à arrecadação estadual de ICMS dos setores industrial, comercial e agrícola não abrangem os seis primeiros meses do ano de 1991, restringindo-se aos meses de janeiro a maio. Assim, sendo, para estes indicadores a análise comparativa baseou-se na média mensal observada durante os cinco primeiros meses do ano de 1991, relativamente ao igual período dos anos de 1990 e 1989;

Para estes indicadores as variações percentuais observadas foram as seguintes: Arrecadação de ICMS do setor industrial - em relação ao ano de 1990 crescimento de 38,78%, em relação ao ano de 1989 crescimento de 8,56%; Arrecadação de ICMS do setor comercial - em relação ao ano de 1990 crescimento de 21,53%, em relação ao ano de 1989 queda de -17,06%; Arrecadação de ICMS do setor agrícola - em relação ao ano de 1990 crescimento de 105,54%, em relação ao ano de 1989 queda de -5,00%.

Além da arrecadação de ICMS destes três setores foram levantados dados sobre a arrecadação de ICMS de quatro ramos de atividade do setor comercial - caracterizando-se a evolução do consumo de bens de consumo duráveis, semi-duráveis e de consumo imediato.

Como os dados disponíveis sobre estes quatro indicadores compreendem somente o ano de 1990 e os três primeiros meses do ano de 1991, a análise de seus comportamentos limitou-se à comparação entre o primeiro trimestre daquele ano e o mesmo período do ano corrente.

Da mesma forma que os demais indicadores, extraiu-se a média mensal dos três primeiros meses de 1991 comparando-se com a média mensal de igual período do ano de 1990. As variações percentuais foram as seguintes: Veículos automotores - em relação ao ano de 1990 queda de -59,55%; Aparelhos eletroeletrônicos - em relação ao ano de 1990 crescimento de 23,58%; Artigos do vestuário - em relação ao ano de

1990 crescimento de 54,93%; Supermercados - em relação ao ano de 1990 crescimento de 7,74%.

Realizando-se um balanço entre os indicadores apresentados, observa-se que:

-Dos 17 indicadores analisados comparativamente ao ano de 1990, 11 obtiveram crescimento e 6 apresentaram queda (o número de títulos protestados enquadra-se neste grupo dado o fato de que um crescimento neste indicador suscita retração do nível de atividade econômica).

-No comparativo entre os primeiros 6 meses de 1991 e o mesmo período do ano de 1989 o resultado foi o seguinte: houve crescimento em 5 indicadores, os 8 restantes obtiveram variações percentuais negativas (aplica-se aqui o mesmo raciocínio anterior para o número de títulos protestados).

Relativamente ao primeiro semestre do ano de 1990 o nível de atividade da economia local, no corrente ano, demonstrou uma recuperação de fôlego - com base nos dados apresentados por indicadores como arrecadação de ICMS, consultas ao SPC e consumo de energia elétrica, é perceptível a performance favorável dos setores comercial, industrial e agrícola. No comparativo 1991/1989 o saldo favorece o ano de 1989.

Levando-se em consideração que o ano de 1989 não foi caracterizado por forte retomada do crescimento econômico, o fato de o desempenho da atividade econômica, durante o primeiro semestre de 1991, ter posicionado-se entre os desempenhos apresentados por 89 e 90 pressupõe a existência de uma recuperação, ainda que bastante lenta, do nível de atividade dos principais setores econômicos. A tendência é que o ano de 1991 termine com o nível de atividade econômica estabilizado em um patamar próximo ou pouco superior ao ano de 1989.

JOSÉ ADIRSON GIANOTTO NASCIMENTO

Assessor Econômico

PORTARIA Nº 3.400, DE 08 DE AGOSTO DE 1991

O MINISTRO DE ESTADO DO TRABALHO E DA PREVIDÊNCIA SOCIAL, no uso da atribuição que lhe confere o art. 87, parágrafo único, inciso, II, da Constituição,

CONSIDERANDO a Lei nº 7.787, de 30 de junho de 1989;

CONSIDERANDO a Lei nº 8.177 de 1º de março de 1991;

CONSIDERANDO a Lei nº 8.178, de 1º de março de 1991;

CONSIDERANDO a Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991;

CONSIDERANDO a Medida Provisória nº 298, de 29 de julho de 1991;

CONSIDERANDO o Regulamento do Custeio da Previdência Social, aprovado pelo Decreto nº 83.081, de 24 de janeiro de 1979, com as alterações do Decreto nº 90.817, de 17 de janeiro de 1985, e legislação subsequente, resolve:

Art. 1º - Os valores dos salários-de-contribuição do segurado empregado e dos segurados autônomos, empregador e facultativo serão atualizados, a partir de 1º de agosto de 1991, de acordo com os anexos I e II desta portaria.

Art. 2º - A partir de 1º de agosto de 1991, o limite máximo do salário-de-contribuição será de Cr\$ 170.000,00 (cento e setenta mil cruzeiros).

Parágrafo único - As contribuições da empresa não estão sujeitas a limites de incidência.

Art. 3º - A contribuição do empregado doméstico, relativa a agosto de 1991, incidirá sobre os valores de Cr\$ 17.000,00 (dezesete mil cruzeiros) a Cr\$ 51.000,00 (cincoenta e um mil cruzeiros), à alíquota de 20% (vinte por cento), incide sobre a remuneração constante do contrato de trabalho registrado na Carteira de Trabalho e Previdência Social, sendo 12% (doze por cento) do empregador e 8% (oito por cento) do empregado doméstico.

Art. 4º - O salário declarado do contribuinte em dobro, a partir de 1º de agosto de 1991, terá como limite mínimo de Cr\$ 17.000,00 (dezesete mil cruzeiros).

Parágrafo único - A alíquota de contribuição será de 10% (dez por cento) para o salário declarado de valor até Cr\$ 51.000,00 (cincoenta e um mil cru-

zeiros) e de 20% (vinte por cento) para o salário declarado nos valores de Cr\$ 51.000,01 (cincoenta e um mil cruzeiros e um centavo) a Cr\$ 170.000,00 (cento e setenta mil cruzeiros).

Art. 5º - A partir da competência agosto de 1991, as contribuições devidas à Seguridade Social serão recolhidas até o 5º (quinto) dia útil do mês subsequente ao da competência.

Art. 6º - A partir da competência julho de 1991, sobre os débitos de qualquer natureza para com a Seguridade Social incidirá a TRD acumulada, calculada desde o dia em que o débito deveria ter sido pago até o dia anterior ao do seu efetivo pagamento, sem prejuízo da aplicação de multa prevista na legislação de regência.

Art. 7º - Os valores dos salários-de-contribuição fixados por metro quadrado, para serem aplicados exclusivamente às obras particulares de construção civil, em agosto de 1991, serão reajustados em 33,73% (trinta e três inteiros e setenta e três centésimos por cento).

Art. 8º - O valor da cota do salário-família, a partir de 05 de abril de 1991, será de Cr\$ 1.360,00 (um mil trezentos e sessenta cruzeiros) para o segurado

com remuneração mensal de valor até Cr\$ 51.000,00 (cincoenta e um mil cruzeiros) e de Cr\$ 170,00 (cento e setenta cruzeiros) para o segurado com remuneração mensal superior a Cr\$ 51.000,00 (cincoenta e um mil cruzeiros).

Parágrafo único - Os complementos positivos apurados após a data estabelecida no caput deste artigo deverão ser pagos na competência agosto de 1991.

Art. 9º - O valor mínimo para recurso às Turmas do Conselho de Recursos da Previdência Social - CRPS, em agosto de 1991, será de Cr\$ 56.063,59 (cincoenta e seis mil, sessenta e três cruzeiros e cinquenta e nove centavos).

Art. 10 - As demais disposições da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991, não contempladas nesta Portaria serão objeto de regulamentação, observando o prazo previsto do artigo 103 da referida Lei.

Art. 11 - O INSS e a DATAPREV adotarão as providências necessárias ao cumprimento do disposto nesta Portaria.

Art. 12 - Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

ANEXO I

TABELA DE CONTRIBUIÇÃO DO SEGURADO EMPREGADO PARA O MÊS DE AGOSTO DE 1991

SALÁRIO-DE-CONTRIBUIÇÃO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)
até 51.000,00	8
de 51.000,01 até 85.000,00	9
de 85.000,01 até 170.000,00	10

Obs.: Percentuais incidentes de forma não cumulativa (art.33 do Regulamento de Custeio da Previdência Social).

ANEXO II

ESCALA DE SALÁRIO-BASE PARA OS SEGURADOS AUTÔNOMO, EMPREGADOR (CONTRIBUINTE POR TEMPO DE FILIAÇÃO) E FACULTATIVO PARA O MÊS DE AGOSTO DE 1991.

CLASSE	TEMPO DE FILIAÇÃO (ANO)	SALÁRIO-BASE (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	CONTRIBUIÇÃO (Cr\$)
1	Até 1	17.000,00	10	1.700,00
2	Mais de 1 até 2	34.000,00	10	3.400,00
3	Mais de 2 até 3	51.000,00	10	5.100,00
4	Mais de 3 até 4	68.000,00	20	13.600,00
5	Mais de 4 até 6	85.000,00	20	17.000,00
6	Mais de 6 até 9	102.000,00	20	20.400,00
7	Mais de 9 até 12	119.000,00	20	23.800,00
8	Mais de 12 até 17	136.000,00	20	27.200,00
9	Mais de 17 até 22	153.000,00	20	30.600,00
10	Mais de 22	170.000,00	20	34.000,00

PORTARIA Nº 3.401, DE 08 DE AGOSTO DE 1991

O MINISTRO DE ESTADO DO TRABALHO E DA PREVIDÊNCIA SOCIAL, no uso da atribuição que lhe confere o art. 87, parágrafo único, inciso II, da Constituição,

CONSIDERANDO a Lei nº 8.178, de 1º de março de 1991;

CONSIDERANDO a Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991;

CONSIDERANDO a Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991;

CONSIDERANDO a Consolidação das Leis da Previdência Social, expedida pelo Decreto nº 89.312, de 23 de janeiro de 1984 e legislação subsequente, resolve:

Art. 1º - A partir de 1º de agosto de 1991, os valores dos benefícios de prestação continuada pagos pela Previdência Social serão mantidos nos mesmos valores de março de 1991.

Parágrafo único - A partir de 1º de agosto de 1991, os valores dos benefícios de prestação continuada da Previdência Social auxílio-doença, auxílio-reclusão (valor global), aposentadorias e pensão por morte (valor global) - não poderão ser inferiores a Cr\$ 17.000,00 (dezessete mil cruzeiros).

Art. 2º - A partir de 1º de agosto de 1991, o maior valor-teto do salário-de-benefícios será de Cr\$ 170.000,00 (cento e setenta mil cruzeiros).

Art. 3º - Para fins de reajuste, os benefícios revistos de acordo com o artigo 58 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias e a Portaria/MPAS nº 4.426, de 08 de março de 1989, não estão sujeitos ao maior valor-teto do salário-de-benefício.

Art. 4º - A partir de 05 de abril de 1991, serão os seguintes valores dos benefícios temporariamente pagos pela Previdência Social:

I - renda mensal vitalícia: Cr\$ 17.000,00 (dezessete mil cruzeiros);

II - Auxílio-funeral: pagamento único de até Cr\$ 17.000,00 (dezessete mil cruzeiros) ao executor do funeral e de Cr\$ 17.000,00 (dezessete mil cruzeiros) se o executor for dependente, limitada a concessão ao segurado falecido com rendimento mensal inferior ou igual Cr\$ 51.000,00 (cinquenta e um mil

cruzeiros);

III - auxílio-natalidade: pagamento único de Cr\$ 5.000,00 (cinco mil cruzeiros) à segurada gestante ou ao segurado pelo parto de sua esposa ou companheira não segurada, limitando-se a concessão ao segurado com remuneração inferior ou igual a Cr\$ 51.000,00 (cinquenta e um mil cruzeiros);

Art. 5º - A partir de 05 de abril de 1991, dos benefícios de prestação continuada da Previdência Social - auxílio-doença, auxílio-reclusão (valor global), aposentadorias, pensão por morte (valor global) e renda mensal vitalícia - terão seus valores mensais correspondentes a Cr\$ 17.000,00 (dezessete mil cruzeiros).

§ 1º - as diferenças apuradas de acordo com o disposto no caput deverão ser pagas em 24 (vinte e quatro) parcelas mensais consecutivas, a partir da competência agosto de 1991, e reajustadas nas mesmas épocas e na mesma proporção em que forem reajustados os demais benefícios de prestação continuada da Previdência Social.

§ 2º - No caso de a primeira parcela corresponder a valor igual ou inferior a 200,00 (duzentos cruzeiros), o valor total da diferença apurada será pago em parcela única.

Art. 6º - A partir de 05 de abril de 1991, os valores dos pecúlios decorrentes de acidente de trabalho serão de Cr\$ 127.500,00 (cento e vinte e sete mil e quinhentos cruzeiros), no caso de invalidez, e de Cr\$ 255.000,00 (duzentos e cinquenta e cinco mil cruzeiros), no caso de morte.

Art. 7º - A partir de 1º de agosto de 1991, os valores dos benefícios concedidos com as vantagens da Lei nº 1.756/52 deverão corresponder a uma, duas e três vezes o valor de Cr\$ 17.000,00 (dezessete mil cruzeiros), acrescidos de 20% (vinte por cento); o valor mínimo das aposentadorias de aeronautas, concedidas com base na Lei nº 3.501/58, com alteração da Lei nº 4.262/63 será de Cr\$ 17.000,00 (dezessete mil cruzeiros).

Art. 8º - A partir de 1º de agosto de 1991, os pagamentos dos benefícios

da Previdência Social deverão ser efetuados mediante autorização, observando o seguinte critério:

I - valores até Cr\$ 999.000,00 (novecentos e noventa e nove mil cruzeiros), pelos postos do INSS;

II - Valores de Cr\$ 999.000,01 (novecentos e noventa e nove mil cruzeiros e um centavo) até Cr\$ 4.999.999,99 (quatro milhões novecentos e noventa e nove mil, novecentos e noventa e nove centavos), pelas Direções Regionais do INSS;

III - valores a partir de Cr\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de cruzeiros), pela Presidência do INSS.

Art. 9º - Fica extinta a concessão dos seguintes benefícios com data de início posterior a 24 de julho de 1991:

I - pecúlio pago aos dependentes do segurado aposentado que volta a exercer atividade abrangida pelo regime Geral de Previdência Social;

II - abono de permanência em serviço no percentual 20% (vinte por cento) do salário-de-benefício do segurado com 30 (trinta) a 34 (trinta e quatro) anos de serviço;

III - auxílio-suplementar decorrente de acidente de trabalho.

Art. 10 - Fica extinto o Programa de Previdência Social aos estudantes, instituído pela Lei nº 7.004, de 24 de junho de 1982, mantendo-se o pagamento dos benefícios de prestação continuada com data de início até a entrada em vigor da Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991.

Art. 11 - As demais disposições da Lei 8.213, de 24 de julho de 1991, não contempladas nesta Portaria serão objeto de regulamentação, observando o prazo previsto no artigo 154 da referida Lei.

Art. 12 - O INSS e a DATAPREV adotarão as providências necessárias ao cumprimento do disposto desta Portaria.

Art. 13 - Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 14 - Revogam-se as disposições em contrário. (of.nº 193/91)

SEGURO-DESEMPREGO

Resolução nº 19, de 03 de julho de 1991

Estabelece os procedimentos relativos à concessão do seguro-desemprego.

O CONSELHO DELIBERATIVO DO FUNDO DE AMPARO AO TRABALHADOR-CODEFAT, no uso das atribuições que lhe confere o inciso V do art. 19 da Lei nº 7.998, de 11 de janeiro de 1990, resolve:

I - DA FINALIDADE DO SEGURO-DESEMPREGO

Art. 1º - O programa do Seguro-Desemprego tem por finalidades:

I - prover assistência financeira temporária ao trabalhador desempregado em virtude de despedida sem justa causa;

II - auxiliar o trabalhador que requerer o seguro-desemprego na busca de novo emprego podendo, para esse efeito, promover a sua reciclagem profissional.

II - DA HABILITAÇÃO

Art. 2º - Terá direito a perceber o Seguro-Desemprego o trabalhador despedido sem justa causa, que comprove:

I - ter recebido salários consecutivos, no período de 6 (seis) meses imediatamente anteriores à data da despedida, de uma ou mais pessoas jurídicas, físicas equiparadas às jurídicas;

II - ter sido empregado de pessoa jurídica ou pessoa física equiparada à jurídica ou ter exercido atividade legalmente reconhecida como autônoma, durante pelo menos 15 (quinze) meses nos últimos 24 (vinte e quatro) meses;

III - não estar em gozo de qualquer benefício da Previdência Social, excetuando o auxílio-acidente e o auxílio-suplementar previsto na Lei nº 6.367, de 19 de outubro de 1976, bem como o abono de permanência em serviço previsto na Lei nº 5.890, de 8 de junho de 1973;

IV - não estar em gozo de auxílio-desemprego;

V - não possuir renda própria de qualquer natureza suficiente à sua manutenção e de sua família.

Parágrafo único - considera-se um mês de atividade, para efeito do item II do artigo 2º, a fração igual ou superior a 15 (quinze) dias, nos termos da Consolidação das Leis do Trabalho.

Art. 3º - A comprovação dos re-

quisitos citados no caput e nos incisos I e II do artigo anterior deverá ser feita:

I - mediante as anotações na Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS;

II - pela apresentação de Termo de Rescisão do Contrato de Trabalho-TRCT, instituído pela Portaria do Ministério do Trabalho e da Previdência Social nº 3.750, de 23 de novembro de 1990, desde que devidamente quitado, ou de outro documento utilizado para o levantamento dos depósitos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço-FGTS;

III - por meio de documentos e carnês de contribuições previdenciárias, se for o caso;

IV - mediante verificação a cargo da fiscalização trabalhista ou previdenciária, quando couber.

Parágrafo único - A comprovação dos demais requisitos será feita mediante declaração firmada pelo próprio trabalhador.

III - DA CONCESSÃO DO SEGURO-DESEMPREGO

Art. 4º - O Seguro-Desemprego será concedido ao trabalhador desempregado, por período máximo de 4 (quatro) meses, de forma contínua ou alternada, a cada período aquisitivo de 16 (dezesesseis) meses, contados da data de despedida que deu origem à primeira habilitação.

Art. 5º - O valor do benefício será fixado em cruzeiros, na data de sua concessão, corrigido pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor - INPC.

§ 1º - As faixas salariais a que se refere o art. 5º da Lei nº 7.998, de 11 de janeiro de 1990, serão corrigidas pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor-INPC, observando o disposto nos itens I e II da Resolução nº 15, de 26 de abril de 1991, deste Conselho.

§ 2º - Para fins de apuração do benefício, será considerada a média dos salários dos três últimos meses de trabalho, devidamente atualizados pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor-INPC, observando o disposto no item III da Resolução nº 15, de 26 de abril de 1991, deste Conselho.

§ 3º - O valor do benefício não poderá ser inferior ao valor do salário

mínimo.

§ 4º - Ainda que não tenha o empregado integralmente em qualquer dos 3 (três) últimos meses, o salário será calculado com base no mês completo de trabalho.

§ 5º - Na hipótese de o trabalhador perceber salário fixo com parte variável, a composição do salário para o cálculo do seguro-desemprego tomará por base ambas as parcelas.

§ 6º - Quando o beneficiário perceber salário por quinzena, por semana ou por hora, o valor do seguro-desemprego será calculado com base no que seria o seu salário mensal equivalente, tomando-se por base, para essa equivalência, o mês de 30 (trinta) dias ou 220 (duzentos e vinte) horas.

§ 7º - Para o trabalhador em gozo de auxílio-doença ou convocado para prestação de serviço militar, bem assim na hipótese de não ter percebido, do mesmo empregador, os 3 (três) últimos salários, o valor do benefício basear-se-á na média dos 2 (dois) últimos ou, ainda, no valor do último salário.

Art. 6º - O Seguro-Desemprego é pessoal, intransferível, salvo nos casos de:

I - morte do segurado, para efeito de recebimento das parcelas vencidas, quando será pago aos dependentes mediante apresentação de alvará judicial;

II - grave moléstia do segurado, comprovada pela perícia médica do Instituto Nacional do Seguro Social-INSS, quando será pago ao seu curador, provisório ou definitivo, ou ao procurador admitido pela Previdência Social.

Art. 7º - A concessão do Seguro-Desemprego poderá ser retomada a cada período aquisitivo, desde que satisfeitas as condições arroladas no art. 2º desta resolução com exceção do item II.

Art. 8º - No ato da despedida, o empregador fornecerá ao trabalhador o Requerimento do Seguro-Desemprego, com a Comunicação de Dispensa-CD, nos quais deverão constar as informações da Carteira de Trabalho e Previdência Social e dos demais documentos de sua alçada, que permitam ao trabalhador habilitar-se ao Seguro-Desemprego.

Art 9º - O trabalhador, a partir do 7º (sétimo) e até 120º (centésimo vigésimo) dia, contados da data de sua demissão, poderá encaminhar o requerimento de Seguro-Desemprego ao Ministério do Trabalho e da Previdência Social-INSS ou ao Sistema Nacional de Emprego-SINE.

§ 1º - No caso das localidades onde não existam os órgãos citados no caput deste artigo, o Requerimento de Seguro-Desemprego-SD poderá ser encaminhado por outra entidade autorizada pelo Ministério do Trabalho e Previdência Social.

§ 2º - No ato da entrega do requerimento, o órgão recebedor fornecerá comprovante.

Art. 10 - O Ministério do Trabalho e da Previdência Social enviará documento de Pagamento do Seguro-Desemprego-SD ao domicílio bancário previamente escolhido pelo trabalhador habilitado.

§ 1º - Haverá comunicação ao interessado sempre que o Ministério do Trabalho e da Previdência Social proceder à mudança do domicílio bancário originalmente escolhido.

§ 2º - Na hipótese de não ser concedido o Seguro-Desemprego, o trabalhador será comunicado dos motivos do indeferimento.

§ 3º - Do indeferimento do pedido do Seguro-Desemprego, caberá recurso ao Ministério do Trabalho e da Previdência Social, por intermédio do Instituto Nacional do Seguro Social-INSS, no prazo de 90 (noventa) dias, contados da data em que o interessado tiver ciência.

IV - DO PAGAMENTO

Art. 11 - ressalvados os casos previstos no artigo 6º desta resolução, o benefício será pessoalmente recebido pelo segurado, no domicílio bancário por ele indicado, mediante apresentação:

- a) da Carteira de Trabalho e Previdência Social;
- b) do documento de identificação no Programa de Integração Social- PIS ou Programa de Assistência ao Servidor Público-PASEP;
- c) da comunicação de Dispensa-CD;
- d) do Termo de Rescisão do Contrato de Trabalho-TRCT, devidamente quitado; e
- e) de documento de levantamento dos depósitos no Fundo de Garantia por Tempo de Serviço-FGTS, ou comprovante de sua utilização com aquisição da casa própria.

§ 1º - O agente pagador deverá conferir os critérios de habilitação e registrar o pagamento da parcela na Carteira de Trabalho e Previdência Social do trabalhador, sobrepondo o carimbo autografado do caixa nas folhas de "anotações gerais".

§ 2º - Para efeito de comprovação de pagamento do benefício utilizar-se-á o Documento de Pagamento do Seguro-Desemprego-DSD.

Art. 12 - O pagamento da primeira parcela corresponderá aos primeiros 30 (trinta) dias de desemprego, a contar da data da despedida.

§ 1º - O trabalhador fará jus ao pagamento integral das parcelas subsequentes para cada mês de desemprego, ou no último período de desemprego, por fração igual ou superior a 15 (quinze) dias de desemprego.

§ 2º - As parcelas subsequentes serão recebidas a cada intervalo de 30 (trinta) dias, contados da emissão da parcela anterior.

V - DA SUSPENSÃO OU CANCELAMENTO DO SEGURO-DESEMPREGO

Art. 13 - O pagamento do Seguro-Desemprego será suspenso nas seguintes situações:

I - admissão do trabalhador em novo emprego;

II - início de percepção de benefício de prestação continuada da Previdência Social, exceto o auxílio-acidente, o auxílio-suplementar e o abono de permanência em serviço;

III - início de percepção de auxílio-desemprego.

Parágrafo único - Caso o motivo da suspensão tenha sido a admissão em novo emprego, que implica em não recebimento integral do Seguro-Desemprego, o trabalhador poderá receber as parcelas restantes do mesmo período aquisitivo, desde que venha a ser novamente despedido sem justa causa.

Art. 14 - O Seguro-Desemprego será cancelado:

I - pela recusa, por parte do trabalhador, de outro emprego condizente com sua qualificação e remuneração anterior;

II - por comprovação de fraude visando a percepção indevida do benefício do Seguro-Desemprego;

III - por morte do segurado.

Parágrafo único - Nos casos previsto nos incisos I, II e III, deste artigo, o Seguro-Desemprego será cancelado por 2 (dois) anos, dobrando-se este prazo em caso de reincidência.

DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 15 - Instituto Nacional do Seguro Social-INSS, por intermédio de seus Postos, e o Sistema Nacional de Emprego-SINE, auxiliarão o trabalhador desempregado na busca de novo emprego, podendo ainda promover sua reciclagem profissional.

Art. 16 - Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação, revogada a Instrução Normativa-MTB nº 04, de 13 de fevereiro de 1990, e demais disposições em contrário.

JOÃO DE LIMA TEIXEIRA FILHO
Presidente

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

TABELA PRÁTICA INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

INDICADORES MESES	SALÁRIO MININO	SALÁRIO FAMÍLIA	POUPANÇA	M.V.R. (1)	V.R.F. (3)	U.P.C.	F.G.T.S.	V.R.R. 1ª Sub-Região (2)	OVER LÍQUIDO	B.T.N.	T.R.
	VAL (Cr\$)	VAL (Cr\$)	REND. %	VAL (Cr\$)	VAL (Cr\$)	VAL (Cr\$)	REND. %	VAL (Cr\$)	REND. %	VAL (Cr\$)	VAR. %
SETEMBRO/90	6.056,31	86,13	13,4142	1.054,97	776,04	684,58	13,1283	980,87	14,01	59,0576	-
OUTUBRO/90	6.425,14	91,38	14,2785	1.190,53	875,78	946,46	13,9904	1.106,91	15,08	66,6465	-
NOVEMBRO/90	8.329,55	118,47	17,2232	1.353,75	995,83	946,46	16,9276	1.258,67	18,44	75,7837	-
DEZEMBRO/90	8.836,82	125,68	19,9869	1.579,01	1.161,54	946,46	19,6844	1.468,11	20,64	88,3941	-
JANEIRO/91	12.325,60	175,30	20,8110	1.885,18	1.386,76	1.498,71	20,5065	1.752,78	19,77	105,5337	-
FEVEREIRO/91	15.895,46	226,07	7,5350	2.266,17	1.667,02	1.498,71	7,2639	2.107,02	6,82	126,8621	7,00
MARÇO/91	17.000,00	241,78	9,0425		1.783,71	1.498,71	8,7675		8,91	135,7424	8,50
ABRIL/91(*)	17.000,00	241,78	9,4746		1.935,33	2.091,57	9,1986		9,90	147,2805	8,93
MAIO/91(**)	17.000,00	241,78	9,5349		2.108,15	2.091,57	9,2588		9,21	160,4327	8,99
JUNHO/91(**)	17.000,00	241,78	9,9470		2.297,67	2.091,57	9,6698		9,33	174,8556	9,40
JULHO/91(**)	17.000,00	241,78	10,6002		2.513,66	2.716,59	10,3706		10,60	191,2920	10,05
AGOSTO/91(4)	17.000,00	170,00	12,5947		2.766,28	2.716,59	10,9904			210,5169	11,95
(5).....		1.360,00									

NOTAS: 1 - O MVR, VRR e o BTN foram extintos pela Lei nº 8.177 de 1 de março de 1991

2 - A partir de março/91 o over foi substituído pelo Fundo de Aplicações Financeiras (FAF)

(*) - Este valor foi acrescido do abono fixo de Cr\$ 3.000,00

(**) - Os valores referentes aos meses de maio, junho e julho serão acrescidos de um abono fixo de Cr\$ 3.000,00 mais a variação monetária da cesta básica acumulada nos meses de março/91 a maio/91 cujo valor é Cr\$ 3.131,68

3 - A partir do mês de março valores corrigidos pela TR mensal - válido apenas p/ financiamentos e contratos com reajuste baseado no BTN

4 - Para o mês de agosto o abono corresponde a soma do valor fixo de Cr\$ 3.000,00 mais a variação monetária da cesta básica dos meses de março a agosto

5 - Até Cr\$ 51.000,00 o valor do salário família é de Cr\$ 1.360,00, acima de Cr\$ 51.000,01 o valor é de Cr\$ 170,00

ÍNDICES DE PREÇOS

MESES	IPC/FIPE			INCP/IBGE			IGP/FGV			TABLITA - JULHO/91
	ÍNDICE	VAR. % NO MÊS	VAR. % 12 MESES	ÍNDICE	VAR. % NO MÊS	VAR. % 12 MESES	ÍNDICE	VAR. % NO MÊS	VAR. % 12 MESES	01.....1.9238 02.....1.9333 03.....1.9428
AGO/90	1.012.749,12	11,83	3.804,71	1.171.932,39	12,18	3.831,93	903,79	12,93	3.680,26	AS DÍVIDAS VENCIDAS A PARTIR DO DIA 04/07 SERÃO DEFLACIONADAS PELO FATOR DO DIA 03/07
SET/90	1.145.723,08	13,13	3.152,16	1.339.049,95	14,26	3.194,92	1.009,67	11,72	2.940,11	
OUT/90	1.327.091,04	15,83	2.643,81	1.532.274,86	14,43	2.617,19	1.152,53	14,16	2.284,24	
NOV/90	1.573.399,14	18,56	2.175,50	1.791.535,77	16,92	2.039,79	1.353,79	17,45	1.922,39	
DEZ/90	1.825.615,02	16,03	1.639,08	2.134.435,72	19,14	1.585,15	1.576,56	16,46	1.476,56	
JAN/91	2.209.359,30	21,02	1.105,88	2.581.600,00	20,95	1.111,86	1.890,83	19,93	999,96	
FEV/91	2.663.161,70	20,54	754,24	3.103.083,20	20,20	737,21	2.289,94	21,11	675,96	
MAR/91	2.862.366,29	7,48	412,61	3.468.936,71	11,79	413,73	2.455,96	7,25	358,98	
ABR/91	3.068.170,33	7,19	357,17	3.642.730,44	5,01	370,44	2.670,50	8,74	348,28	
MAI/91	3.244.896,94	5,76	345,50	3.886.064,83	6,68	367,68	2.844,75	6,53	337,80	
JUN/91	3.562.247,86	9,78	337,84				3.125,28	9,86	341,19	
JUL/91	3.964.781,87	11,30	337,80				3.526,20	12,83	340,60	

OBS: IPC - ÍNDICE DE PREÇOS AO CONSUMIDOR; INCP - ÍNDICE NACIONAL DE PREÇOS AO CONSUMIDOR; IGP - ÍNDICE GERAL DE PREÇOS

INSS
TRABALHADOR ASSALARIADO
(Competência setembro)

TABELA IRRF - ASSALARIADO

BASE DE CÁLCULO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	RENDA MENSAL (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	PARCELA A DEDUZIR
ATÉ 51.000,00	8	ATÉ 120.000,00	ISENTO	12.000,00 72.000,00
DE 51.000,01 ATÉ 85.000,00	9	DE 120.000,01 A 400.000,00	10	
DE 85.000,01 ATÉ 170.000,00	10	ACIMA DE 400.000,00	25	

1. Para determinação da base de cálculo e do imposto não serão considerados os centavos.

2. Na determinação da base de cálculo sujeito à incidência do imposto, poderão ser deduzidos:

2.1 - Cr\$ 10.000,00 por dependente, até o limite de 5 dependentes.

2.2 - Cr\$ 120.000,00, correspondentes à parcela isenta dos rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão.

2.3 - o valor da contribuição paga, no mês, para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

2.4 - o valor da pensão judicial paga.

TAXA REFERENCIAL DIÁRIA

DIAS	TAXA DIÁRIA	ÍNDICE ACUMULADO NO MÊS	ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	DIAS	TAXA DIÁRIA	ÍNDICE ACUMULADO NO MÊS	ÍNDICE ACUMULADO NO ANO
1	,487818%	1,000000	1,6594145	16	,522415%	1,0571389	1,7542315
2	,487818%	1,0048782	1,6675093	17	,000000%	1,0626616	1,7633959
3	,000000%	1,0097802	1,6756437	18	,000000%	1,0626616	1,7633959
4	,000000%	1,0097802	1,6756437	19	,522415%	1,0626616	1,7633959
5	,496839%	1,0097802	1,6756437	20	,522415%	1,0682131	1,7726081
6	,496839%	1,0147971	1,6839690	21	,522415%	1,0737936	1,7818685
7	,496839%	1,0198390	1,6923356	22	,522415%	1,0794032	1,7911772
8	,507434%	1,0249060	1,7007437	23	,522415%	1,0850422	1,8005346
9	,507434%	1,0301067	1,7093739	24	,000000%	1,0907106	1,8099409
10	,000000%	1,0353338	1,7180478	25	,000000%	1,0907106	1,8099409
11	,000000%	1,0353338	1,7180478	26	,522415%	1,0907106	1,8099409
12	,522415%	1,0353338	1,7180478	27	,522415%	1,0964087	1,8193963
13	,522415%	1,0407426	1,7270232	28	,522415%	1,1021365	1,8289011
14	,522415%	1,0461796	1,7360454	29	,522415%	1,1078942	1,8384555
15	,522415%	1,0516450	1,7451148	30	,522415%	1,1136820	1,8480599
				31	,000000%	1,1195000	1,8577144

TR NO MÊS

10,050000%

1,1005000

Opção pela criatividade

Sempre se diz que é nos momentos de crise que surgem as soluções mais criativas. E hoje, com tantas dificuldades, mais do que nunca usar a criatividade está se tornando uma questão de sobrevivência no mercado

Em tempos de recessão, de quedas do consumo e do poder aquisitivo da população, e com a classe média (principal filão de consumo do comércio) sem esperanças e descrente no futuro, os empresários maringáenses apelam para a criatividade na tentativa de sair de mais esta crise.

As campanhas para conquistar clientes são frequentes, e as placas com ofertas e de liquidações foram incorporadas às vitrines das lojas do comércio da cidade. Nessa verdadeira guerra para aquecer o consumo, sai na frente quem for ousado e possuir idéias pioneiras.

Um exemplo é dado pela empresária Raquel de Fátima Gimenez Crestani. Proprietária da rede de lojas de confecções Credicenter (duas em Maringá e duas em Londrina), ela remodela o interior dos seus estabelecimentos a cada 40 dias. Isto sem contar as caixas de som, que entre um sucesso da dupla Leandro e Leonardo, e um hit dos irmãos Chitãozinho e Xororó, convidam a população a comprar na "loja mais bonita da cidade".

Orgulhosa em ser comerciante desde que nasceu, Raquel Gimenez diz usar todos os métodos "possíveis e imagináveis" para aumentar o faturamento. "Mas tudo dentro da decência e da honestidade. Da ética profissional", ressalva antes de qualquer comentário.

Além da decoração interna da loja e do sistema de som, a comerciante apos-

ta alto na equipe de vendedores. Um fator considerado por Raquel Gimenez como de suma importância. "O cliente quer ser bem tratado. Tanto que tem pessoas que somente compram com determinado funcionário", explica.

CREDIÁRIO: Outro chamariz utilizado pelo empresariado de Maringá



As promoções são um dos meios de atrair a clientela

são os planos de pagamento, com prazos de até sete meses. E tem quem vai mais longe. Dá 20 dias de carência para a entrada, com a primeira parcela a ser paga 30 dias depois.

É o caso da Felipe. De acordo com o gerente de uma das lojas da rede na cidade, Edir Vaz Teixeira, o plano visa atingir quem ganha salários menores, e não pode arcar com prestações altas. Ou seja, a maioria dos consumidores. A parcela da população que poderá salvar, o que na opinião do gerente, será um final de ano "dos piores".

Uma previsão motivada pela falta de incentivo do governo, que faz grande parte das empresas trabalhar no vermelho. "Hoje somos meros repassado-

res de mercadorias. Nossa margem de lucro é praticamente zero", afirma. Apesar de estar descrente no futuro, Edir Teixeira, com 16 anos de prática, lembra de já ter vivido crises piores.

"Do final de 1985 até a implantação do primeiro Plano Cruzado, as coisas estiveram pretas. Se agora podemos ver o final do túnel, naqueles dias era um breu só". Dentro deste pensamento, o gerente espera um fortalecimento do cruzeiro, e uma recuperação do salário do trabalhador.

SEM HORIZONTE: Mas se forem levados em conta os dados divulgados em agosto, a moeda brasileira está mais para atleta em fim de carreira do que para maratonista. Pelos números dos institutos econômicos, o salário mínimo pago no mês passado corresponde a um quinto do valor real do recebido pelo trabalhador em março de 1990.

Se o salário compra hoje cinco vezes menos do que há 17 meses, para o gerente da Cartola, antiga Renascença, Luiz Gonzaga Braga, falta a Maringá um parque industrial melhor aparelhado para gerar mais riquezas. Ele critica também a guerra da concorrência, que obriga o empresariado a vender abaixo do preço de custo.

É como um produto ser vendido a Cr\$ 9.000,00, quando seu preço em quatro prestações é de Cr\$ 23.900,00, e na hora de repor a mercadoria, o empresário ser obrigado a pagar Cr\$ 15.600,00. "É o mesmo que jogar seu produto fora", avalia Luiz Braga.

O gerente garante ainda que uma das saídas para a "calmaria econômica" em que se encontra o país, está em investir o máximo no seu empreendimento. Ou ser otimista como Raquel Gimenez, que acredita que a tendência é melhorar, "apesar de estarmos vivendo não uma crise, mas sim o caos".



Avenida Center

Uma vitrine de encher os olhos...

Único no gênero em Maringá até o momento, o shopping Avenida Center é considerado um empreendimento de sucesso.

Muitos lojistas que se instalaram ali se dizem satisfeitos com as vendas, apesar da crise

Mais do que um centro de compras, um espaço de lazer. É desta forma que o shopping Avenida Center, inaugurado há quase 2 anos, é visto pelos maringenses e pelos moradores das cidades vizinhas. Com 77 lojas dos mais variados tipos - entre elas 3 lanchonetes e 2 restaurantes - e 2 cinemas, o Avenida Center se tornou um ponto de referência na cidade.

Se os consumidores ganharam com ele uma nova opção para as compras e lazer, muitos empresários do comércio encontram ali um bom espaço para seu negócio. A maioria destes empresários acredita que a grande vantagem que o shopping oferece é o horário de funcionamento diferenciado do restante do comércio - das 10 da manhã às 10 da noite. Este horário atrai um grande número de consumidores da região, além de facilitar a vida de quem trabalha o dia todo, que pode, então, reunir a família depois das 6 da tarde e, além de fazer compras, passar horas gostosas ali.

Logo que foi inaugurado, o shopping Avenida Center passou por períodos difíceis. Muitas lojas fecharam suas portas, outras acabaram mudando para outro lugar. Mas, na opinião de muitos, isso é comum no início. Hoje o Avenida Center mostra que veio para ficar. Palavra dos lojistas que se estabeleceram ali e que garantem que fizeram a escolha certa.

INVESTIR PRIMEIRO: Simone Darienzo Quinteiro tem uma loja de biju-

terias no Avenida Center - a Larissa Bijouterias - e garante que está muito satisfeita com a escolha que fez. "A gente tem cliente o dia todo", afirma entusiasmada. Simone, antes de se instalar no shopping, tinha apenas a fábrica de bijuterias e vendia sua produção no atacado. Depois de trabalhar por mais de 5 anos desta forma é que resolveu abrir a loja.

"Eu acho que o segredo está aí. Para abrir uma loja, é preciso investir antes, ter uma estrutura, porque o lucro não vem de imediato. E é justamente neste ponto que muita gente acaba errando". Esta estrutura a que Simone se refere diz respeito a uma clientela formada, que ela trouxe do tempo em que tinha só a fábrica, e disponibilidade para investir na loja no início. Ela afirma que o retorno só vem mesmo depois de no mínimo 2 anos de funcionamento. Outro ponto que ela considera fundamental é o dono ser o administrador. "A gente tem que estar sempre acompanhando de perto para que o negócio possa crescer".

"Com a mudança da loja para o shopping, nosso movimento melhorou 90 por cento." Esta afirmação é da empresária Gina Cabral, que está no Avenida Center há 1 ano. Ela tinha loja na Santos Dumont e quando mudou para o Avenida Center, alugou um espaço grande demais. "No meu ramo, a loja tem que encher os olhos do cliente. Por isso resolvi mudar para uma menor". Gina é dona da Xita Maria, uma

loja especializada em bonecas, que realmente encantam os olhos. A fabricação é dela mesma, que cria bonecas há mais de 10 anos e faz questão de acompanhar de perto todo o trabalho de confecção. A qualidade e a beleza das bonecas produzidas por Gina caíram como luva para uma loja no shopping.

A movimentação de pessoas é muito grande e as bonecas chamam a atenção. É difícil conseguir sair da loja sem levar uma, por menor que seja. Mas Gina acredita que, mais do que o cuidado com a qualidade do que produz ou vende, para que o comerciante possa ter sucesso com uma loja no shopping o segredo é a especialização. "O empresário tem que se especializar na linha de produtos que escolheu para sua loja e não misturar uma gama de produtos muito diferentes". Ela diz isso com base no tamanho das lojas do Avenida Center. "Se a gente for colocar muita coisa diferente no loja, o cliente acaba ficando meio perdido e desiste de comprar".

OUTROS SHOPPINGS: "O Avenida Center derrubou o conceito de que nos shoppings os preços são mais altos. Aqui as pessoas acabam encontrando mercadorias até mais em conta." Esta é a opinião da empresária Cleide Freitas Noronha, dona da Kiwi Calçados, que está instalada desde que o shopping foi inaugurado. Para ela, um shopping como o Avenida Center é um excelente negócio para os comerciantes e Maringá deveria ter outros assim.

Apesar da crise que o comércio vem atravessando, Cleide afirma que não dá para reclamar das vendas. "O movimento do shopping é muito grande. O horário de funcionamento, das 10 da manhã às 10 da noite, atrai os consumidores. Os cinemas e as lanchonetes também são um fator de atração de clientes", coloca.

Já para Néli Rose Schiavon, Maringá ainda não comporta outros shoppings. Ela acredita que o mercado ainda não está preparado para isso. "Veja bem, a classe alta compra fora de Maringá. Aqui no Avenida Center a gente atende mais a classe média e principalmente clientes da região". Néli considera o shopping um bom negócio, mas acha que depende muito do ramo escolhido pelo comerciante. Ela é dona de uma loja de presentes - A Ruwal Presentes - e diz que não tem obtido um bom nível de vendas. "Além do consumidor estar comprando apenas o essencial, existe o fato de que aqui no shopping são 4 lojas de presentes e não há clientes para tudo

isso”.

A empresária afirma que para outros tipos de loja o shopping está sendo uma verdadeira maravilha. Ela é sócia numa outra loja do Avenida Center - a Enxovais Pérola - que vende roupas para bebê e garante que ali já estão conseguindo obter retorno dos investimentos feitos na instalação.

Para quem está chegando, as expectativas são as melhores possíveis. É o caso da Two Em, uma griffe de malhas de Santa Catarina, que investiu mais de 12 milhões de cruzeiros na instalação da loja no Avenida Center. A resposta do proprietário, Glauco Luiz Müller, é que “o investimento compensa porque Maringá tem um potencial muito grande. E nós escolhemos o shopping pelas características do local e pelo grande número de pessoas que circulam diariamente”.

Segundo Glauco, pelo que sentiu até o momento - a loja está instalada desde o final de abril - “se a gente tiver mercadoria, vende”. Por isso ele diz que vai investir, além da qualidade e do preço acessível, em quantidade e variedade. “Nós confiamos muito no poder de compra das pessoas que frequentam o Avenida Center”.

Ampliação em estudos

O shopping Avenida Center foi uma iniciativa de sucesso. A opinião é de Adelino Bertoncelli, da Empreendimentos Imobiliários Ingá - incorporadora do shopping - que hoje é membro nato da diretoria da ALAC - Associação dos Lojistas do Avenida Center. A prova de que tudo vem dando certo está nos estudos que a incorporadora está fazendo para a ampliação do Avenida Center. Ainda faltam alguns detalhes para concretizar os planos de ampliação. Mas se tudo correr bem, o shopping vai ter sua área - que atualmente é de 8 mil metros quadrados - dobrada.

“Hoje, se tivéssemos 20 lojas à disposição, nós locaríamos para várias griffes de renome nacional que têm nos procurado”, afirma Adelino. Justamente por tanta procura, a administração tem adotado um critério mais rigoroso para a seleção das empresas que têm interesse em se instalar no shopping. “Hoje, antes de alugar uma loja, a administração do Avenida Center avalia a experiência comercial e a possibilidade do empresário investir no seu negócio du-



Bertoncelli: “Muitas griffes de renome querem alugar loja no Avenida Center”

rante pelo menos 2 anos, que é o prazo mínimo de retorno”.

Segundo Adelino, este critério pode evitar que aconteça como no início, quando muitas lojas do shopping fecharam. “Muita gente se instalou sem a experiência necessária na área comercial e sem condições de continuar investindo. Este processo de fechamento de lojas é bastante comum em shoppings que estão começando”. Se tudo correr bem, segundo Adelino, dentro de 2 anos o Avenida Center estará ampliado, consolidando a posição que já ocupa no mercado de Maringá e região.

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

Pense 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.



Comida por quilo: opção em conta para quem precisa de refeições rápidas

Restaurantes

Rápidas e saborosas

Lançado em Maringá há quase 2 anos, o sistema de refeições por quilo atende hoje uma grande parcela da população que trabalha no centro e mora nos bairros. São profissionais dos mais diversos ramos de atividade, que precisam comer bem, com rapidez e pagando um preço menor

Com cerca de 350 mil habitantes, Maringá é considerada uma cidade de porte médio. Mas alguns dos hábitos de seus moradores são próprios de quem mora nos grandes centros. É o caso da refeição rápida, o self-service por quilo, mais conhecido como "peso-peso". Um serviço implantado em outubro de 1989, por um tradicional restaurante da cidade, o Calçadão, e que hoje funciona em outros quatro locais. Para Macoto Sato o pioneiro do sistema em Maringá, o "peso-peso" deu certo. Uma prova disso é que ele foi bem aceito pela maioria dos trabalhadores, com emprego no centro e residente nos bairros, sem distinção de categoria. "Nós atendemos profissionais liberais de todos os setores, comerciários, bancários, e até empresários", explica.

Com dois restaurantes atendendo pelo sistema, Macoto Sato lembra que adotou o self-service por quilo para sair do que ele chama de "queda no movimento". Disposto a superar a falta de clientes, o comerciante foi pesquisar nos mercados de São Paulo, Bauru e Londrina, quais eram as novidades no seu ramo de atividade. Foi então que ele conheceu o sistema de refeições rápidas.

TRANSFORMAÇÃO: Depois de decidir que o "peso-peso" seria

Só almoço

Dos cinco restaurantes que servem por quilo, apenas o Calçadão abre para o jantar. Isto porque, ao trazer a novidade para Maringá, Macoto Sato decidiu atender a clientela nos dois períodos. Os concorrentes que surgiram depois sentiram que o fluxo de fregueses no período noturno deixava a desejar. Assim, todos os que adotaram o sistema depois acabaram optando por servir somente no almoço.

Macoto Sato continuou e afirma que a opção de abrir à noite foi uma escolha motivada pelo pioneirismo. Como só seu restaurante servia pelo sistema, e como era uma curiosidade em Maringá, restou ao empresário arriscar neste período também. Apesar de não ter o mesmo movimento do almoço, o jantar por quilo continua sendo servido no Calçadão. Outro fator que "pesou" na decisão foi a localização do restaurante. Situado bem no centro de Maringá, o Calçadão é de fácil acesso para os viajantes, ou então para quem está de passagem pela cidade.

adotado, Macoto Sato levou uma semana para adaptar seu restaurante. No início, ele conta, o movimento não chegou a crescer tanto. Mas, passado o impacto da novidade, a clientela apareceu, e hoje o empresário não tem do que reclamar.

Tanto que meses depois, o Cinelândia - outro restaurante do empresário - passava a servir refeições pelo sistema. Em maio de 1991, por problemas de locação, as atividades do Cinelândia foram transferidas para a Lanchonete Nápoli - também de Macoto - que passou a atender tanto por quilo, como à la carte.

Hoje, Macoto Sato recebe, nos dois estabelecimentos mais de 350 clientes por dia (200 só no Calçadão). Na sua maioria, uma clientela fixa, que pode saborear mais de 40 pratos diferentes (entre quentes e frios), dentro de um rodízio adotado para "não enjoar o freguês".

OPÇÃO: Também preocupado com o sumiço dos clientes e animado com o sucesso do concorrente, Paulo Marcos Benitez, proprietário do Paulo's Self-Service, decidiu optar pelo "peso-peso". "O self tradicional trabalha pela média de consumo. Desta forma quem comia menos saía prejudicado".

Com o self por quilo, além de agradar praticamente 90% dos fregueses tradicionais, Paulo Benitez viu sua clientela dobrar. Pelo sistema anterior, o Paulo's atendia cerca de 130 pessoas por dia. Atualmente são servidas 250 refeições por dia. Um acréscimo proporcionado pela rapidez do sistema e pela melhoria na qualidade da comida servida.

Para se ter uma idéia, o restaurante passou a servir quatro tipos de carne por refeição. Antes eram apenas dois. O cardápio passou de 16 para 30 pratos. "Agora somos obrigados a ser criativos, e inventar novos pratos sempre que possível", explica o empresário.

Segundo Paulo Benitez, o "peso-peso" aparece ainda como uma nova opção para os almoços dos finais de semana das famílias de classe média. É que os preços dos restaurantes à la carte ficaram salgados para esta faixa da população. Uma refeição para cinco pessoas, hoje, não sai por menos de Cr\$ 15 mil. Já pelo sistema por quilo, esta família não gastaria mais que Cr\$ 5 mil.

EXECUTIVO: Já para outro restaurante conhecido de Maringá, a Churrascaria Galetto Sulino, adotar o sistema implantado por Macoto Sato foi uma necessidade. "Estávamos per-

dendo uma parte de nossa clientela, porque seu poder aquisitivo caiu, e ela passou a não ter condições de arcar com as despesas do espeto corrido”, comenta Paulo Pedro Poltronieri, proprietário do Galeto Sulino.

E os clientes gostaram tanto da novidade, que o número de refeições servidas por dia foi além da expectativa inicial dos proprietários. “O retorno foi mais rápido do que o esperado”, afirma Paulo Poltronieri. Tanto que hoje, o self por quilo é que tem segurado a estrutura do restaurante.

A rotatividade e a ausência de desperdícios são os fatores responsáveis pela inversão de valores do espeto corrido com o “peso-peso”. Como, normalmente, as pessoas estão com pressa, elas se servem apenas do suficiente para se alimentar até o final do expediente.

No Galeto Sulino, assim como nos outros três restaurantes mencionados, os proprietários aproveitaram a infraestrutura existente para implantar o novo sistema. “Nós só ocupamos um espaço que estava ocioso”, afirma Poltronieri. A única diferença em relação aos concorrentes foi o nome dado ao serviço: “Almoço Executivo”.

Agora, uma vez consolidada a idéia, o empresário lança uma nova campanha: “Pague pelo seu apetite”. Uma frase que também, pelo visto, agradou

em cheio. A prova é a opinião da própria clientela. A grande maioria se diz satisfeita em saborear a qualidade dos produtos servidos pelo Galeto Sulino.

CONCORRÊNCIA: Aliás, os fregueses se mostram satisfeitos com a qualidade dos alimentos servidos em todos os restaurantes que trabalham com o “peso-peso”. Uma opinião formada, segundo os comerciantes, em consequência da concorrência salutar existente entre eles. Neste ponto, todos eles concordam: quem ganha é justamente a clientela.

Se Maringá comporta ou não mais restaurantes que servem neste sistema, é um assunto que divide a opinião dos empresários do ramo. Para o pioneiro Macoto Sato, Maringá tem capacidade para cerca de 10 restaurantes com serviço de “peso-peso”. Já Paulo Poltronieri, do Galeto Sulino, discorda. Ele acredita que os cinco existentes “são mais do que suficientes” para atender a clientela. Posição idêntica à do colega do Galeto tem Paulo Benitez, do Paulo's Self-Service. Ele acredita também que os restaurantes em funcionamento devem se preocupar em manter a qualidade de atendimento, e sempre que possível melhorá-la. Assim quem decidirá em qual local fará sua refeição diária será o freguês. De forma rápida e sendo bem atendido.

O caçula da cidade

Há dois meses na praça, o Panella Brazil é o caçula dos restaurantes que servem comida por quilo. Nascido do sonho de dois casais de terem seu próprio negócio, o Panella é mais uma opção para as pessoas que precisam fazer refeições rápidas, por um preço menor.

Com um nome sugestivo, (Panella - os dois eles são propositais - e Brazil - com zê mesmo - para localizar o restaurante, na Avenida Brasil próximo da Casas Ajita), o ambiente é agradável e a comida saborosa.

O interior é todo decorado em tons claros e a música no salão é suave. “Criamos um clima para o freguês se sentir em casa, e poder relaxar durante sua convivência com a gente”, diz Nelson Ribeiro. Contador “há anos”, ele está satisfeito com a nova profissão.

E não é para menos. Apesar do pouco tempo de funcionamento, o Panella já serve cerca de 120 refeições por dia. Uma

freguesia conquistada pela variedade do cardápio, e, segundo os frequentadores, pela qualidade da comida. “Damos um tratamento caseiro. É como se a pessoa se servisse direto do fogão”, argumenta Nelson Ribeiro.

Outro atrativo do restaurante é o cardápio diferenciado para o final de semana. A cada domingo são servidas, ao lado dos pratos do dia-a-dia, especialidades típicas de determinados países (Itália, Síria, Espanha e até do Hawaí. Um segredo bem guardado e conseguido em uma das praias de Camboriú).

Para o futuro, Nelson e sua mulher (professora da UEM) e seus sócios (um casal de professores universitários), pretendem implantar numa área livre do terreno um playground (com babá), para as crianças se divertirem enquanto seus pais almoçam tranquilamente.

Agenda da diretoria

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda:

Dia 23 de julho, no auditório Hélio Moreira, vários diretores estiveram presentes a uma audiência com o prefeito municipal e uma comitiva de empresários e autoridades de Dourados, MS. No dia 26, o presidente Fernando Henriques esteve presente na inauguração da nova sede da Associação Comercial e Industrial de Cianorte. No dia 27, o presidente Fernando Henriques e vários diretores participaram, no Hotel Bandeirantes, da Reunião da Federação das Associações Comerciais do Paraná.

No dia 30, o presidente participou de reunião, onde foi apresentada a maquete e o projeto do Hospital Regional, no gabinete do prefeito. Dia 8 de agosto o presidente e o diretor Valdecir de Brito receberam o presidente da Associação Comercial e Industrial de Cascavel, que esteve visitando a ACIM. Dia 9, o presidente Fernando Henriques participou da solenidade de abertura do 3º Festival Nipo-Brasileiro, no auditório Hélio Moreira. Também no dia 9, Fernando Henriques participou de jantar-dança oferecido pela prefeitura de Maringá a empresários de São Paulo e Blumenau.

No dia 15, o presidente participou de reunião-debate sobre a nova legislação tributária, organizada pela Micromar. Também no dia 15, o diretor Fernando Vieira Raimundo e o gerente-administrativo Carlos Roberto Previdelli participaram de reunião na Diretoria de Desenvolvimento regional, com Antônio Caron e o diretor Remo Longo. No dia 16, o presidente e alguns diretores participaram da palestra com o Dr. Yoshiaki Nakano no auditório da Acim, sobre “Lições de experiência japonesa para a retomada do crescimento econômico no Brasil”. E no dia 21, a diretoria participou do Seminário sobre Segurança Empresarial, no auditório da ACIM.



Jordão Maio: futebol todo final de semana

Comportamento

Nem só de trabalho vive o homem...

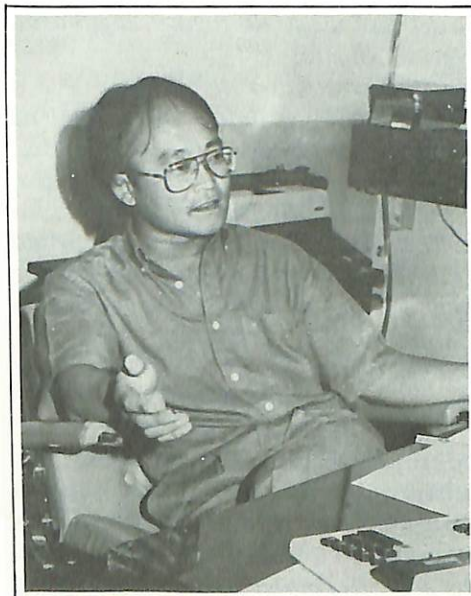
O lazer, a diversão, funcionam como válvulas de escape das tensões do dia-a-dia. Na vida dos executivos, então, estas horas são tão importantes quanto as de trabalho. Desta forma, a revista ACIM foi saber como se divertem os empresários maringenses

Quando o assunto se refere a empresários, o que vem à cabeça, de primeira, é trabalho, agitação, compromissos, corre-corre. Mas nem tudo na vida dos executivos é tão sério assim, a ponto de não haver um tempinho sequer para o lazer. Mesmo porque, se alguém cair na tentação de fazer sua vida resumir a papéis, compromissos e negócios, está fadado a não ficar muito tempo por aqui para contar história.

Por isso, cada um tem sua maneira de fugir da correria e do estresse do mundo dos negócios. Numa cidade considerada por muitos restrita quanto às opções de lazer, cada um tem seu hobby, alguns, verdadeiras paixões. É o caso do empresário Delfino Massami Tsukuda, 40 anos, gerente de administração e finanças do Depósito BR 369, que é um verdadeiro apaixonado pela pesca. Paixão é a palavra exata para definir a relação dele com a pescaria: Delfino tem toda a "tralha" que um pescador que se preza deve ter, e um pouco mais. Além dos acessórios, ele tem um barco e um sobrado na beira do rio Paraná.

"O prazer da pescaria começa em

casa, na hora de preparar os apetrechos, geralmente na noite anterior. Este prazer se prolonga durante toda a semana, depois do retorno do rio, falando com os amigos, até chegar a sexta-feira, dia da próxima pescaria", empolga-se. Daí dá para perceber até on-



Delfino: "Na beira do rio perco a noção do tempo"

de vai esta paixão, que Delfino compartilha com os filhos e com a esposa, que às vezes também pegam os apetrechos e descem para a beira do rio. Todo este gosto pela atividade, Delfino herdou do pai, que era "um pescador solitário", como costuma dizer. "Meu pai gostava de pescar depois das 6 ou 7 horas da noite e ficava no rio até meia-noite". Delfino foi na onda do pai e começou a pescar com 7 anos de idade.

O gosto pela pescaria faz de Delfino um verdadeiro aficionado. Ele chega a assinar uma série de livros e revistas sobre o assunto. "Na beira do rio eu perco a noção do tempo", coloca. "Com a pescaria, você não pode imaginar como o círculo de amizade da gente cresce. No rio há muita solidariedade e lá todo mundo é igual. Não tem rico nem pobre, bonito ou feio". E, gostando tanto de pescar, Delfino diz que mora na cidade certa. "A região de Maringá é privilegiada, há muitos rios bons de pescar por aqui", afirma.

POUCOS BAILES: Alguns empresários já preferem algo mais agitado do que as repousantes margens de um rio. É o caso de Paulo Roberto de Paula, 44 anos, proprietário do Escritório Delta. Seu negócio, ou melhor, sua diversão preferida, são os bailes. Mas, como bailes são uma espécie praticamente em extinção nos dias de hoje - "os clubes andam meio fracos nas promoções" - Paulo afirma que acaba procurando as casas noturnas para dançar, como a Kallahari, ou as especializadas em música sertaneja, como o Saloon.

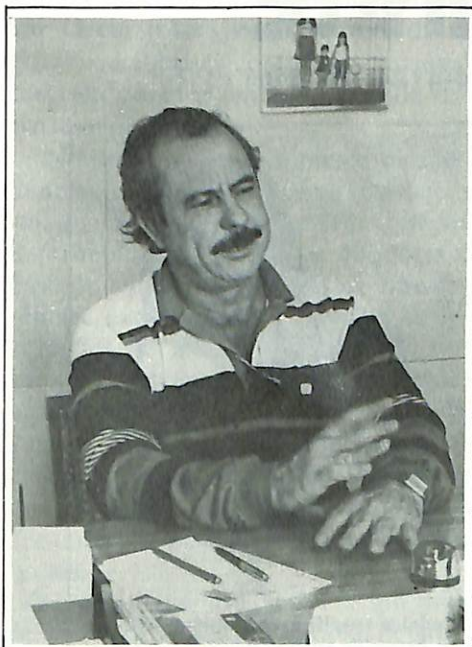
"Maringá é uma cidade com poucas opções para quem gosta da noite. Muitas vezes a saída que a gente acaba encontrando para descontrair é reunir os amigos para um churrasquinho, um futebol ou uma sauna", coloca. Aliás o futebol é outro lazer de que Paulo não abre mão. É sagrado, duas vezes por semana, Paulo costuma jogar, num time formado já há algum tempo. Ele afirma que o difícil mesmo é uma atividade de lazer para toda a família. "Em Maringá são poucos os lugares para se passar o final de semana com a família. Os que existem, como o Parque do Ingá, estão mal cuidados. Então, a gente acaba sempre caindo na casa da sogra nos domingos".

Outro empresário que gosta de um joguinho de futebol para esquecer a correria do trabalho é Jordão Maio, proprietário do Depósito Pinheiro. Com 61 anos, ele garante que defende bem sua posição de lateral direito, num time que já existe há 5 anos. Todo fim

de semana tem jogo numa chácara, que já é o campo oficial do time. "O pessoal fica até espantado pelo fato de eu ainda jogar futebol com 61 anos", afirma, explicando que o segredo é "se mexer sempre, para não enferrujar".

Além do futebol, outra boa diversão para Jordão é o truco, porque, como ele mesmo diz, "eu gosto é de fazer barulho". Ele costuma jogar truco com os "concorrentes" associados à ACO-MAR, que é a associação dos revendedores de materiais de construção de Maringá e região. "Nós já fizemos até campeonato de truco". Jordão Maio é do tipo que acredita que, para se divertir, é preciso antes de tudo "ser pra cima". E espírito alegre e disposição Jordão tem de sobra. Para mostrar o quanto gosta de festas, ele costuma dizer que, se fosse colecionar as fotos dos casamentos de que já foi padrinho, teria um álbum deste tamanho...

LAZER NO COMPUTADOR: Tudo começou em 84, quando Gilson Barbiero, 36 anos, superintendente geral da Motopar, comprou seu primeiro computador. De lá para cá, a informática acabou se tornando seu hobby preferido. "Na informática você consegue materializar uma idéia com muita velocidade e isso dá um nível de satisfação muito grande. Por isso, quem entra neste hobby acaba se tornando um aficionado", explica Gilson. Ele afirma que é um autodidata e hoje, quando está sentado diante do computador, o tempo passa tão rápido que ele acaba varando a noite, sem perceber. "É como um filme, que você começa a assistir e não quer largar enquanto não vê o fim".



Paulo Roberto: "Os clubes andam meio fracos nas promoções"



Gilson: aficionado pela informática

Mas nem só à informática se restringem as horas de lazer de Gilson. Outra atividade que ele aprecia são os almoços e reuniões com os amigos, a maioria empresários também. "Estas reuniões começaram a partir de uma necessidade de debater e resolver certos problemas comuns. Hoje em dia continuamos nos reunindo, mesmo sem um motivo específico".

Além destas atividades, Gilson cos-

tuma também frequentar os bares da cidade. Ele coloca que hoje, apesar de não serem muitas as opções, a noite maringaense é interessante. "Eu cheguei aqui em 78 e naquela época não havia praticamente nada pra se fazer. A gente ficava na Herval, em frente à Açukapê, vendo o movimento, encontrando o pessoal. Hoje há muito mais opções e, querendo, dá pra escolher bem".

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

NOVOS SÓCIOS

- **PRINCESS MODAS**
Av. São Domingos, 1878 - fone: 22-9402 - Maringá - PR.
Com. varejista de calçados, confec., tecidos e brinquedos.
- **MODA MORENA**
Av. Paranaíba, 1733 - fone: 24-2421 - Maringá - PR.
Ind. e com. de artefatos de couro.
- **POSTO PANORAMA**
R. Santos Dumont, 2403 - fone: 23-0647 - Maringá - PR.
Com. de combustíveis
- **ANDREA CONFECÇÕES**
Av. Osires Stenghel Guimarães, 871 - fone: 28-5634 - Maringá - PR.
Com. varejista de confec., calçados e acessórios.
- **DEPÓSITO FLORAÍ**
Av. Mandacarú, 962 - fone: 24-0005 - Maringá - PR.
Com. varejista de mat. p/construção.
- **AQUARIUS CONFECÇÕES**
Av. Brasil, 4399 - S/03 - fone: 24-3418 - Maringá - PR.
Com. varejista de confecções.
- **CASA DO TAPECEIRO**
Av. Pedro Taques, 1612 - fone: 23-2786 - Maringá - PR.
Com. de artigos para tapeçaria.
- **CONDOMÍNIO RESIDENCIAL ITÁLIA I**
R. Saulo Porto Virmond, 763 - fone: 24-1694(rec) - Maringá - PR.
- **DEPÓSITO CASARÃO**
Av. Pedro Taques, 2649 - fone: 28-2071 - Maringá - PR.
Com. de mat. para construção.
- **DAPEÇAS**
R. Pombal, 355 - fone: 26-3522 - Maringá - PR.
Com. de auto peças.
- **ROMAR IMÓVEIS**
Av. Brasil, 3772-4º and.S/42 - fone: 22-1757 - Maringá - PR.
- **CANTINHO DA MALHA**
Av. Brasil, 3080-S/03 - fone: 26-2653 - Maringá - PR.
Com. varejista de malhas e tecidos em geral.
- **APOLO CONFECÇÕES**
Av. Brasil, 3081 - fone: 22-0613 - Maringá - PR.
Ind. e com de confecções.
- **HOUSE DECORADORA**
Rua Néo Alves Martins, 2043 - fone: 22-7461 - Maringá - PR.
Com. de tecidos, carpetes e artesanato.
- **NOVA VIDA CONFECÇÕES**
Av. Mandacarú, 877 - fone: 25-2545 - Maringá - PR.
Com. de confecções e acessórios.
- **SAPECA CALÇADOS**
Av. São Paulo, 21-loja 04 - fone: 22-9614 - Maringá - PR.
Com. de calçados infantis.
- **CURSO DE EXPRESSÃO VERBAL ALKINDAR & TATI**
Av. Herval, 340-1º andar - fone: 22-1731 - Maringá - PR.
- **CONFECÇÕES MOCINHAS E BANDIDOS**
Av. Brasil, 3505 - fone: 23-3792 - Maringá - PR.
Com. de confec., calçados, bijuterias, armarinhos.
- **FLORENSE**
Pça dos Expedicionários, 164 - fone: 25-1511 - Maringá - PR.
Com. de móveis, eletrod., e repr. coms.
- **ETSUL TRANSPORTES**
Av. Guaíra, 486 - fone: 25-2112 - Maringá - PR.
Transportes de cargas e encomendas em geral.
- **DISMARINA**
R. Moca, 81 - fone: 25-3578 - Maringá - PR.
Com. distribuição e repr.coml de utilidades domésticas.
- **FANTASY VÍDEO**
Av. Brasil, 1691 - fone: 26-1664 - Maringá - PR.
Locação de fitas p/ vídeo cassete.
- **CASA DO SERRALHEIRO**
Av. Mauá, 2253 - fone: 22-2103 - Maringá - PR.
Distribuidora de aço e ferro.
- **KANAI ROLAMENTOS**
Av. Mandacarú, 817 - fone: 25-1646 - Maringá - PR.
Com. de rolamentos, retentores e correntes.
- **TECNIMAQ**
Av. Colombo, 6704 - fone: 25-2500 - Maringá - PR.
Com. de máquinas e equip. p/ Escritório.
- **CONFECÇÕES DALPIZZOL**
Av. Brasil, 1360 - fone: 22-9496 - Maringá - PR.
Ind. e com. de confecções.
- **GOLDEN CHAIN**
Av. Mauá, 1308 - fone: 26-1484 - Maringá - PR.
Com. atacadista de cosméticos.
- **OSMAR CORREA DE SOUZA**
Rua Saint Hilaire, 195 - fone: 24-1153 - Maringá - PR.
Contador.

Ciclos I

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.

Reunião da FACIAP em Maringá

Maringá sediou, no dia 27 do mês passado, mais uma reunião ordinária da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná - FACIAP, que estão sendo realizadas em várias cidades do estado. Estiveram presentes representantes das 7 Coordenadorias de Associações Comerciais do Paraná, que juntas congregam 147 Associações. Além dos representantes, esteve presente também o presidente da Federação, Werner Egon Schrappe.

Na reunião, a diretoria da FACIAP fez a apresentação das contas do exercício 90/91, que foram aprovadas pelos representantes das Coordenadorias. Depois foi realizado um debate sobre as alterações que serão aprovadas numa assembléia a ser realizada nos próximos meses. Foi apresentado também o projeto do novo estatuto pela direto-



Na reunião foram discutidas as alterações no estatuto da FACIAP

ria da FACIAP. Uma das principais mudanças do novo estatuto é a desvinculação do cargo de presidente da Federação da presidência da Associação Comercial do Paraná. Com esta mudança, os presidentes e ex-presidentes de Associações Comerciais e Industriais de todo o estado poderão se candidatar ao cargo e a escolha será feita

através do voto direto.

Paralelamente à reunião da Federação, aconteceu também a reunião semestral da ATE - Assessorias Técnicas do Estado do Paraná, com presidentes, diretores e executivos de Coordenadorias de SPCs de Ponta Grossa, Paranaíba, Cambará, Londrina, Curitiba e Maringá.

ACIM promove curso de ICMS e IPI

O curso será ministrado nos dias 24 e 25 deste mês, no auditório da Associação Comercial e Industrial de Maringá, pelo advogado Luiz Antonio Cunha especialista em direito tributário. O curso terá carga horária de 11 horas, e é aberto a contadores, advogados, auditores e encarregados de departamento fiscal.

No programa, as hipóteses de incidência; legislação aplicável; operações sujeitas ao ICMS, ISS e IPI; isenção, deferimento e suspensão; alíquotas e base de cálculo; operações de transferências, exportações, importações e devoluções de mercadorias; ICMS nos serviços de transporte e comunicação; hipótese de aproveitamento de créditos; remessas para conserto e industrialização; vendas à ordem ou entrega futura; documentário fiscal; livro modelo 3; e correção de erros nas notas e livros fiscais.

O preço do curso é de Cr\$ 28 mil, com desconto de Cr\$ 3 mil para associados da ACIM. Inscrições na sede da ACIM ou pelo fone 26-1331.

Solidez, elemento básico da segurança e eficiência que proporcionamos a você.

Dama

Dama

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



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

Artigo

Pesquisa de Mercado OU Mercado da Pesquisa

Cada vez mais necessária no mundo das empresas a pesquisa de mercado também se torna um de seus elementos e está sujeita às condições e exigências do mercado que procura conhecer

por Antimodoro Zanko

Tomar uma decisão de natureza econômica exige procedimentos que aumentem a segurança. O mercado tem uma dinâmica que precisa ser conhecida para reduzir o grau de incerteza na prática das empresas. Ao buscar essa redução da incerteza, o empresário se depara com a mesma preocupação por parte dos consumidores, originando-se daí uma atividade de efeitos recíprocos, aparentemente contraditórios, mas que na prática conduzem ao mesmo resultado: aproximar-se o máximo possível da melhor decisão. Podemos ver isso numa situação imaginária.

Sábado dona Nilce vai às compras. Consulta os estabelecimentos X, Y e Z sobre a qualidade e o preço do produto P. Está "pesquisando o mercado" Os estabelecimentos X, Y e Z, vendo a "pesquisa de mercado" de dona Nilce, começam a observar o comportamento dos consumidores e sentem a necessidade de também fazer pesquisa de mercado.

A pesquisa de mercado é, portanto, uma atividade que abrange a compra e a venda. Mas para ser classificada como pesquisa, a atividade de busca contém alguns elementos bastantes visíveis:

- Emana de uma questão-problema naquele ramo. Por exemplo: o índice de pobreza na vigência do governo Collor aumentou em X%. Qual o perfil do consumidor a partir dessa mobilidade para baixo do poder de compra? A atitude de dona Nilce vai servir de indicador aos empresários sobre que produtos o mercado comporta, em função deste novo perfil.

- Segue procedimentos próprios, caminhos sistematizados que devem estar bem explícitos, para serem confirmados por terceiros, se for o caso. Essa é

a chamada objetividade científica, o antídoto ao achismo. Sem esses limites, a atividade de pesquisa se torna insana, infundável e desorientada.

- A pesquisa de mercado ultrapassa os limites do levantamento de dados, mas se apóia neles para a busca da tendência, isto é, dos rumos que o comportamento social passa a assumir.

- Uma questão deve caber nesse espaço: para lá da pesquisa de mercado está o mercado da pesquisa. Produzir ou consumir uma pesquisa significa considerá-la também como um elemento do mercado, elaborada segundo determinado propósito comercial. A leitura da pesquisa deve ser feita à luz do contexto em que foi realizada. Ela não tem finalidade em si mesma, mas no propósito para a qual foi feita, por isso é um produto precíval: só vale para aquelas circunstâncias e não substitui o "feeling" e a ousadia do empresário. Previne-o contra os males da "chutometria".

Uma vez que é um produto, seu fabricante e seu consumidor a encaram em função de seu empreendimento. Não é um conhecer por conhecer o mercado, mas um conhecer para orientar-se com mais segurança e decidir: dona Nilce deve optar por um dos estabelecimentos, porque, em última instância, as crianças estão esperando a pizza, não os levantamentos sobre seus custos e propriedades, enquanto o empresário procura elementos para suas diretrizes de marketing. Porque uma aventura nesta área pode sair-lhe muito cara.

Antimodoro Zanko é diretor de Planejamento e Marketing da Meta Propaganda e professor de Metodologia da Pesquisa na UEM.

Congresso de Marketing Rural

Através da iniciativa da Cocamar, Maringá estará sediando em 22 e 23 de outubro, o 5º Congresso Brasileiro de Marketing Rural, evento organizado de dois em dois anos pela Associação Brasileira de Marketing Rural. Este ano o Congresso terá como patrocinadores o Bamerindus, a Prefeitura e a Valmet.

O Congresso será realizado no Hotel Deville e contará com a participação de dirigentes de grandes organizações ligadas ao segmento agropecuário nacional, além de diretores das principais agências de propaganda do país. Apesar de o objetivo principal ser o marketing rural, o Congresso debaterá vários dos mais preocupantes assuntos do setor, em seis painéis.

O primeiro deles, "Agricultura Brasileira - Alternativas face à Realidade", terá como palestrante o presidente da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), Wilson Thiesen. Como debatedores, o senador José Eduardo Andrade Vieira; o empresário rural Olacyr de Moraes; o diretor da Manah, Fernando Penteadro Cardoso.

Ney Bittencourt de Araújo, presidente da Agroceres, comanda o segundo painel, "O Marketing Rural no Brasil - Cenário Atual e Perspectivas", tendo

como debatedores o presidente da FAEP, Ágide Meneguetti; o diretor da AG-VET, Francisco Lima; o publicitário Antonio Martins Fadiga e o chefe do setor de Comunicação Social do Ministério da Agricultura, Artur Aimoré.

"Competitividade dos Produtos Agropecuários Brasileiros para a Exportação" é o tema do terceiro painel, que ainda não tem palestrante confirmado. Como debatedores, Arturo José Furlong, da Samrig; Antonio Iafelicie, presidente da Abiove; José Milton Dallari Soares, professor de Economia e José Carlos Treiguer, da Cotriexport.

O quarto painel tratará do "Papel Mercadológico do Canal de Distribuição", mas ainda não tem o nome do palestrante confirmado. Como debatedores estarão Alencar Burt, presidente da Fenabreve; Lurdes Froeming, da Unijuí; Ricaro Souza Sati, da Esav e Valdir Antonio Jesus, presidente da Andav.

O penúltimo tema, "Comercialização de Safras e Commodities", também não conta ainda com a confirmação do pa-

lestrante, mas terá como debatedores Euripedes Ribeiro, presidente da Bolsa de Mercadorias do Rio de Janeiro; Antonio Credid, presidente da Bolsa de Mercadorias de São Paulo; Ivan Wedekin da Agroceres; e Roberto Ricardo, do Banco do Brasil.

O último painel ficará a cargo do presidente da Cocamar, Luiz Lourenço, que falará sobre "Agroindústria - Impacto da Verticalização no Marketing Rural", reunindo no debate Antonio de Pádua Prado Júnior, do Grupo Perdigão; Milton Bigi, da Sadia, José Luiz Cutrale, presidente da Sucocitro Cutrale e Edson Furlan, gerente de Comunicação Social da Souza Cruz. No encerramento do evento, estão programadas palestras do secretário de Agricultura do Paraná, Osmar Dias, e do secretário Nacional de Economia, Roberto Macedo. Está sendo confirmada também a presença do ministro da Agricultura, Antonio Cabrera Filho na solenidade de abertura do evento. Mais informações sobre o Congresso na Cocamar, pelo fone 22-3007, ramal 267.

32.330,

**A SUA
EMPRESA
ESTÁ EM
NOSSOS
PLANOS**



ACIM
ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
E INDUSTRIAL
DE MARINGÁ

?

O que você faria se:

- A tia do cafezinho de repente precisar afastar-se do serviço temporariamente?
- A tia da limpeza precisar faltar 3 dias consecutivos?
- O carpet estiver necessitando de uma lavagem mecânica?
- As esquadrias de alumínio dos vidros estiverem amareladas?

Se você não tem uma resposta imediata, anote o nosso telefone em sua agenda e conte com nossos 23 anos de tradição em **LIMPEZA E CONSERVAÇÃO**.



EMPRESA DE ASSEIO

MARINGÁ - Fone: (0442) 22-8223 - LONDRINA - Fone: (0432) 24- 5115

As entidades de classe e os problemas nacionais

por Fernando Vieira Raimundo

Decorridos 17 meses do governo da reconstrução nacional, período em que assistimos aos mais ousados golpes contra o dragão da inflação, através do bloqueio monetário, liberação do câmbio e importações, extinção da correção monetária, etc, notamos a decepção nacional e o temor do retorno da inflação galopante, fazendo antever um novo choque na economia.

Até quando a sociedade poderá suportar isso, é impossível avaliar; porém é claro que os problemas e a tensão social provocados pela perda do poder aquisitivo e o desemprego gerado pela recessão crescem de um modo constante. Situação que é agravada pelo descrédito geral nas instituições governamentais, por se mostrarem uma estrutura estatal ineficiente e corrupta.

Em meio a esta situação, o governo insiste em acusar o meio empresarial como o vilão da crise, atribuindo a estes a responsabilidade pelos altos custos e baixa qualidade de nossa produção. Por sua vez, as empresas se queixam da inexistência de condições para o acompanhamento da escala mundial de evolução da produção, devido à falta de perspectivas de longo prazo, desestruturação dos meios de financiamento, impossibilidade de contar com um mercado de poder aquisitivo crescente. Enfim, todos os meios que permitam ao empresário praticar a livre iniciativa sem a necessidade de protecionismos, e sim pela valorização da capacidade competitiva adquirida pelo conhecimento tecnológico e prática do risco calculado.

Em contrapartida o Poder Público onera os custos dos produtos, pela carga tributária sempre crescente. O resultado disto pode ser observado pela análise do professor Stephen Kanitz, para a edição deste ano da revista Exame Maiores e Melhores, onde, para um faturamento total de US\$ 143 bilhões obtido pelas 500 maiores empresas do país em 1990, estas recolheram US\$ 31,2 bilhões de impostos e distribuíram aos acionistas US\$ 678 milhões.

Isto significa que enquanto conseguiram remunerar com CR\$ 100 o capital de risco dos acionistas, o fisco levou CR\$ 4,6 mil. Sob este estado de confusão, cada um tenta se salvar por conta própria, fugindo aos preceitos institucionais de uma nação organizada, que tem como meta principal a busca



do equilíbrio econômico-social entre os vários segmentos da sociedade. Para isto as grandes empresas fazem uso de sua força no tráfico de influências, os pequenos correm para a prática da economia informal, os jovens procuram oportunidades em outros países, e assim cada um vai se virando como pode.

Outra constatação sintomática da situação que revela a desestruturação das instituições são os sucessivos questionamentos da validade dos atos governamentais perante a Constituição Federal, congestionando os Tribunais de Justiça. A própria Constituição, promulgada e propalada como um instrumento da salvação nacional, há quase 3 anos, carece ainda de vários instrumentos complementares para sua plena aplicação. Além disto, a Carta Magna vem sofrendo ataques cada vez mais frequentes quanto a sua eficácia como instrumento de ordenação social, que possa permitir o desenvolvimento harmônico do país.

Perante este quadro caótico, o movimento visando a troca do sistema de governo presidencialista pelo parlamentarismo vem crescendo dia a dia. Os críticos do sistema parlamentarista apontam que sua vulnerabilidade está

na falta de uma sólida estrutura político-partidária, fundamentada pela ideologia de seus militantes, porque muitos não se acanham em trocar de bandeira ao simples acenar de vantagens pessoais para sua manutenção no cargo.

De qualquer forma, o cenário está cada vez mais favorável ao parlamentarismo. Isto acontecendo, com toda certeza a implantação deste sistema provocará grande instabilidade na manutenção do gabinete, devido à combinação explosiva da situação de crise com a fragilidade das estruturas partidárias.

Neste ponto podemos apontar com certeza que o equilíbrio da situação será obtida através da participação ativa das associações de classe na discussão das prioridades e caminhos para solução dos problemas nacionais.

É preciso, portanto, que todos os segmentos da sociedade se estruturam através de entidades representativas e capazes de promover o amplo debate e apresentar suas convicções junto ao Congresso. Este engajamento propiciará a formação do hábito da discussão das questões inerentes a cada segmento social e a formulação de propostas que serão debatidas no âmbito do contexto nacional, via federações e confederações, fornecendo precioso subsídio aos parlamentares.

Meu ponto de vista é, portanto, que para conseguirmos mudar para melhor a situação global do Brasil é fundamental que cada brasileiro participe da discussão dos problemas de sua classe, podendo, assim, levar aos representantes propostas que, tendo surgido das bases, terão maior possibilidade de serem aplicadas com sucesso, ao contrário dos sucessivos planos, que impostos de cima para baixo, são na maioria das vezes fadados ao fracasso.

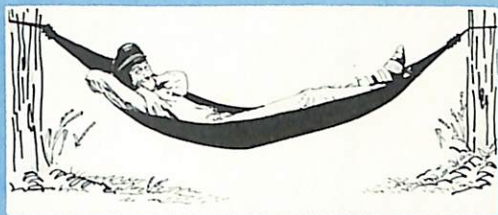
Os regimes ditatoriais não têm mais espaço. Portanto, só a democracia, que é o regime da soberania popular e distribuição equitativa do poder, será ca-

paz de reconduzir o país ao caminho do bem-estar geral. A soberania popular, de forma organizada e produtiva, somente será alcançada quando todos tomarem consciência do seu dever de participar ativamente nas entidades de classe representativas do seu segmento econômico-social.

Fernando Vieira Raimundo é diretor-1º tesoureiro da Associação Comercial e Industrial 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



EMPREENDEIMENTOS
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

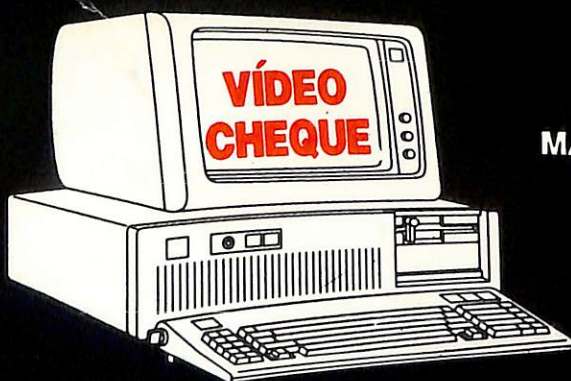
Praça José Bonifácio, 121 - Fone: (0442) 24-4433 - TELEX: 442-260 - MARINGÁ - PR

TALÃO DE CHEQUES EXTRAVIADO? Crédito ameaçado!

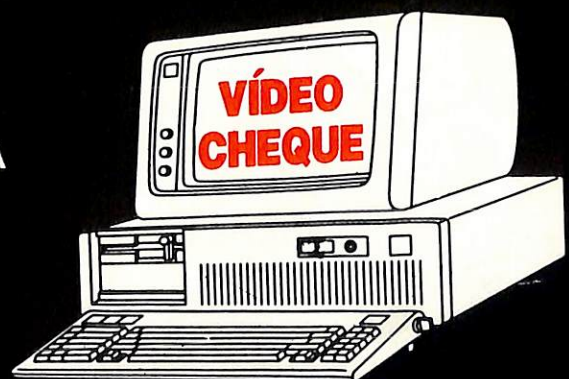
Se você perdeu seu talão de cheques, avise imediatamente seu banco e a Associação Comercial e Industrial de Maringá. Em mãos inescrupulosas, tais cheques poderão ter uso criminoso, comprometendo seu bom nome e pondo em risco seu crédito comercial.

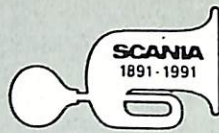
Telefone para:

26-2299



MAIS UM SERVIÇO DA

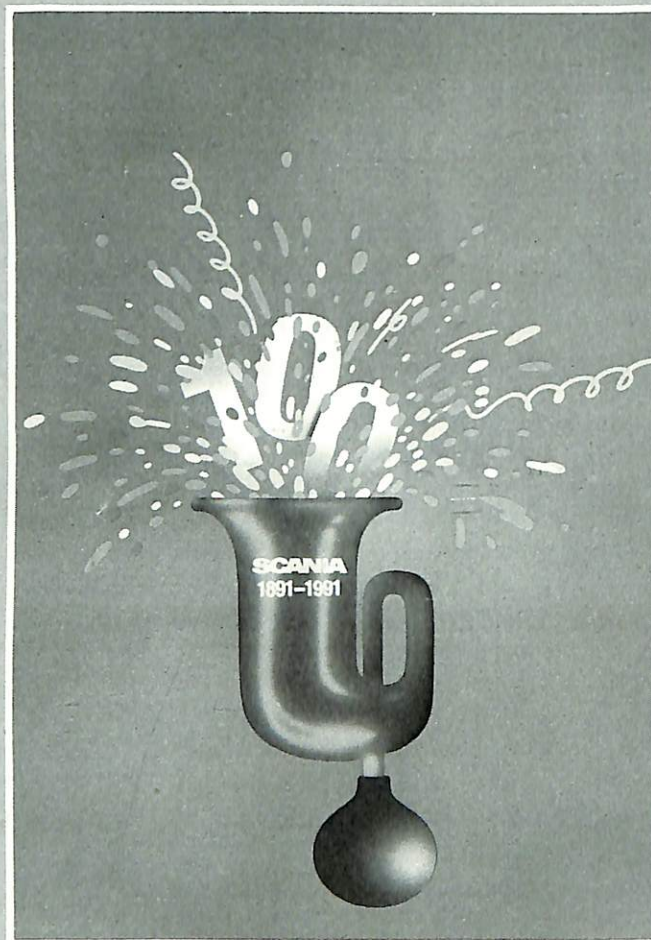




SCANIA: 100 ANOS DE CONQUISTAS



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