

Reforma da Brasil
ACIM envia projeto
para a prefeitura

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

OUTUBRO/91

Nº 315

ANO 28

PORTE PAGO

DR/PR

ISR - 4B - 0708/88



A Maringá Equipamentos é uma das empresas
que adquiriram o torno computadorizado

Indústria metalúrgica

A busca de novas tecnologias

ACIM


Clas. 050
R. 454

Reg. 0253

Data 22-04-05

Proced. _____

R\$ _____ NF _____
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



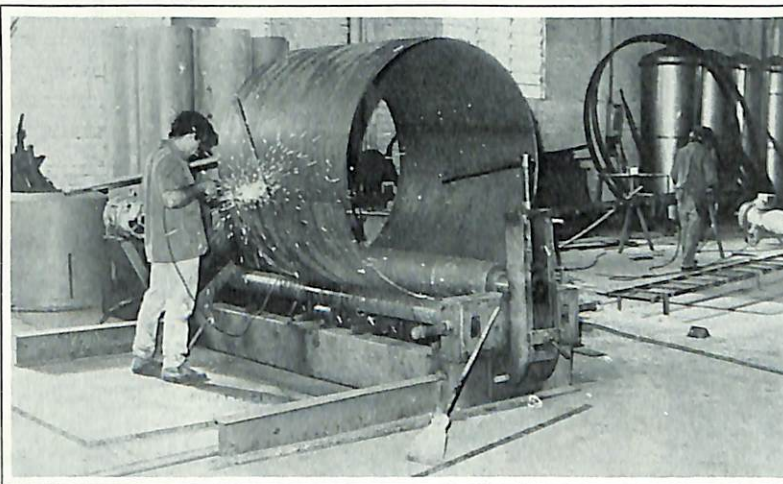
UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Investindo em tecnologia

Apesar da economia de Maringá estar fortemente ligada ao setor agropecuário, a cidade possui um setor industrial bastante diversificado. Ao lado das agroindústrias, outros segmentos estão conquistando posição de destaque. A indústria metalúrgica é um bom exemplo. Mesmo com as dificuldades que a indústria

brasileira como um todo vem enfrentando, o setor de metalurgia de Maringá está investindo firme em novas tecnologias, na busca de qualidade e produtividade.

A reportagem de capa desta edição fala sobre o setor e mostra como este segmento vem se comportando. Conheça a experiência de alguns empresários maringenses que estão investindo no setor e as novas tecnologias e



problema que elas enfrentam na atualidade: a miséria. Ele coloca que o Brasil está longe de ter o modelo da cidade do futuro, "porque com tanta injustiça social, não há como ter uma cidade feliz".

A Associação Comercial e Industrial de Maringá entregou ao prefeito Ricardo Barros um estudo para a

revitalização da avenida Brasil. Na proposta encaminhada à prefeitura a ACIM propõe uma série de mudanças, e a retirada das "espinhas de peixe" do canteiro central também é abordada. Nesta edição, uma matéria sobre o assunto, mostrando também a opinião de alguns comerciantes sobre o projeto encaminhado à prefeitura.

equipamentos que estão otimizando a produção das indústrias.

Leia também nesta edição entrevista com o arquiteto Oscar Niemeyer. Autor de projetos que revolucionaram a arquitetura nacional, Niemeyer esteve em Maringá no mês passado, como presidente de honra do 2º Congresso Internacional de Urbanismo. Na entrevista, Niemeyer fala sobre as cidades brasileiras e do maior



Acim promove curso sobre segurança empresarial
Pág. 25



ACIM realiza mais dois Almoços Empresariais
Pág. 26

Meu Negócio.....	pág. 04
Entrevista.....	pág. 05
Capa.....	pág. 07
Comércio.....	pág. 13
Caderno Técnico.....	pág. 15

Saúde.....	pág. 23
Segurança.....	pág. 25
Revitalização da Brasil.....	pág. 28
Artigo.....	pág. 32
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 Vicira Raimundo
2º Tesoureiro: Valdecir de Britto

Diretor Adjunto: Massao Tsukada
Diretor Adjunto: Pedro Granado Martins

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 - Shoiti Okimoto -
Simão Hirata - Tokiiti 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

REPORTAGEM

Cláudio Galleti

PUBLICIDADE

Claudomiro Venâncio

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.



Celso e Ricardo Takaki: tradição na área fisco-contábil

Meu Negócio

Tradição de 30 anos

O escritório Nipo-Brasileiro é mais um exemplo de empresa que se consolidou ao longo de muitos anos de trabalho. Hoje o escritório está totalmente informatizado e presta serviços para 110 empresas maringenses

O escritório de contabilidade Nipo-Brasileiro já é tradicional em Maringá. Sua fundação foi há 30 anos e durante este tempo ele cresceu com a cidade. Ao contrário do que possa parecer pelo nome, o fundador do escritório não é um descendente de japoneses. Hildebrando Rodrigues é, sim, casado com uma nissei. E foi desta união que surgiu a idéia do nome, que foi conservado até hoje mesmo com a saída de Hildebrando da sociedade.

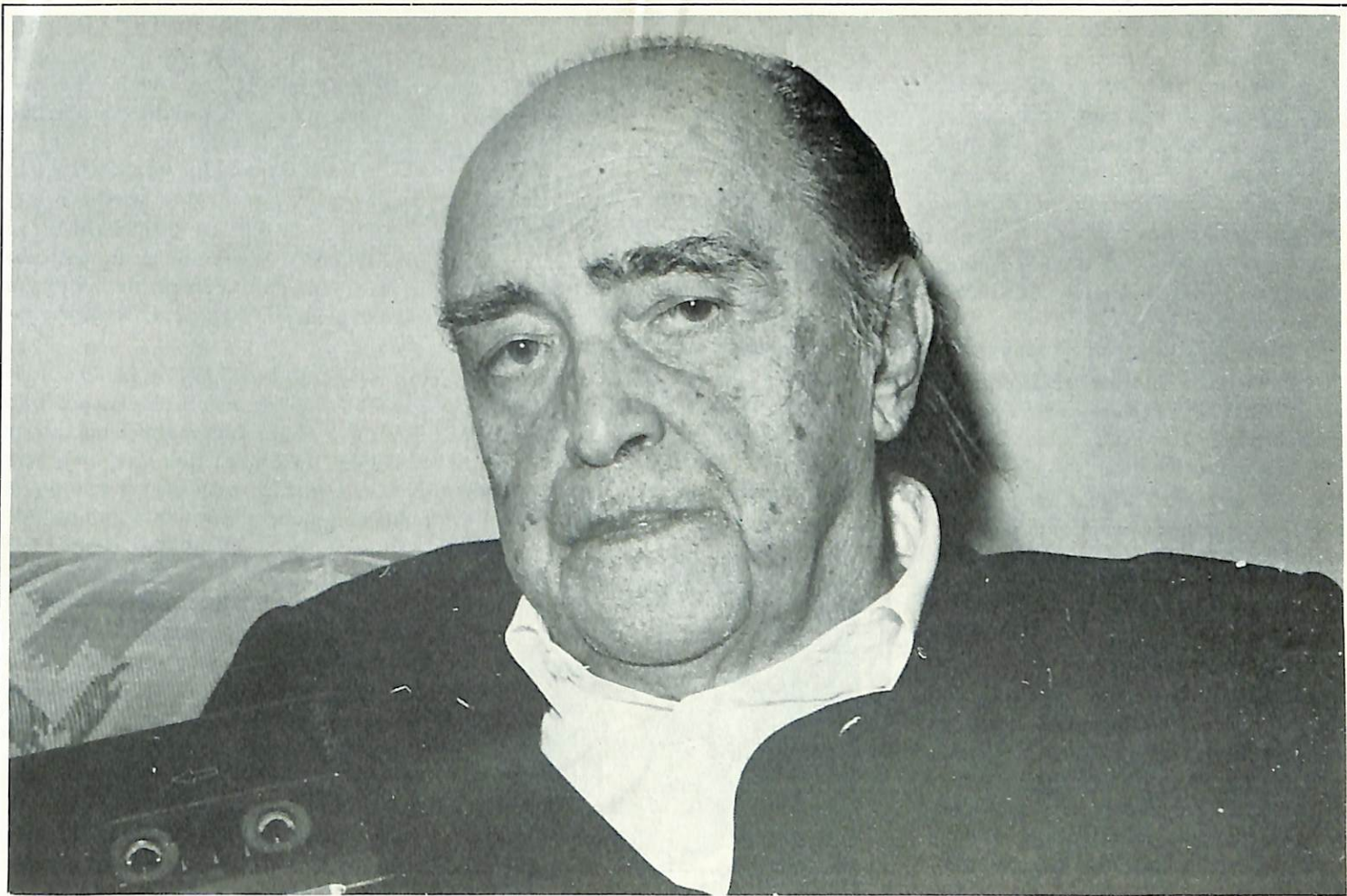
Quem lembra estas histórias é um dos sobrinhos do fundador, Celso Takaki. Hoje Celso divide com os irmãos, Getúlio e Ricardo, a sociedade no escritório. "Nós começamos a trabalhar aqui muito cedo. Viemos para Maringá em 56, e alguns anos mais tarde eu e meu irmão Getúlio começamos a trabalhar aqui. Foi assim que aprendemos a profissão e acabamos comprando o escritório", conta Celso. Isso aconteceu há 22 anos. O irmão mais novo, Ricardo, entrou para a sociedade depois, há cerca de 15 anos.

MODERNIZAÇÃO: Destes anos para cá muita coisa mudou na rotina do escritório. Hoje são 20 funcionários trabalhando para atender 110 empresas na área fisco-contábil. Para agilizar e aprimorar a qualidade dos serviços

prestados, há 8 anos o escritório implantou a informatização. Hoje tudo é feito através dos computadores. "Esta é uma das grandes preocupações nossas: modernizar. Nós temos investido sempre em novos equipamentos e programas, para cada dia oferecer um serviço mais eficiente aos nossos clientes", explica Celso.

Nestes anos todos, o escritório Nipo-Brasileiro cresceu e se consolidou. Hoje, porém, como a totalidade das empresas brasileiras, também ali foram sentidos os reflexos da crise, e de uma forma bastante particular. "O nosso movimento diminuiu porque muitas empresas encerraram atividades de um ano e meio para cá. O índice de abertura de novas empresas também tem estado muito baixo", explica Celso. Além de tudo, segundo ele, a dificuldade de liquidez tem levado as empresas a atrasarem o pagamento de honorários, muitas vezes.

Dificuldades à parte, Celso afirma que a filosofia adotada entre os sócios é de que só com muito trabalho se consegue sair da crise. "Na situação em que o Brasil se encontra, nós temos que trabalhar muito, tendo sempre os pés no chão, e esperar do governo apenas que ele deixe de interferir tanto na economia".



Niemeyer: "Numa sociedade injusta, as cidades não podem ser felizes"

Entrevista

A cidade do futuro ainda não existe

O arquiteto Oscar Niemeyer, autor de projetos de grandes obras, como a cidade de Brasília, e conhecido mundialmente também pelas suas concepções políticas e sociais, esteve em Maringá no mês passado, presidindo o 2º Congresso Internacional de Urbanismo. Niemeyer concedeu entrevista à Revista ACIM em meio à agitação do Congresso, mas falou sobre muitos assuntos. Segundo ele, o grande problema das cidades brasileiras no momento é a miséria, que gera "um clima de quase ódio entre seus moradores". Para ele ainda não existe um modelo de cidade do futuro. Com relação a Maringá, ele diz que gostou muito do que viu: "Se fosse mais novo escolheria esta cidade para morar"

ACIM: Como o senhor vê a questão do urbanismo nas cidades brasileiras, que hoje convivem com uma série de problemas?

OSCAR NIEMEYER: O problema principal das cidades hoje é a miséria. Uma cidade em que nem todos podem ser felizes e viver bem, não é uma cidade que a gente possa elogiar. Mas, na verdade, esta questão não depende do urbanismo. As cidades hoje são discriminatórias, onde vive gente pobre e gente rica, cada um no seu canto, não

se amando, e sim se odiando. Eu acredito que isso é sinal dos tempos. As cidades brasileiras se degradaram, foram crescendo sem controle, na maioria delas não houve cautela, um planejamento para manter a densidade demográfica ideal. O poder do mercado imobiliário também contribuiu muito para isso, com a sede de construir em qualquer lugar, de qualquer maneira. A natureza foi sendo ofendida...

ACIM: Então as cidades brasileiras estão muito aquém do que deveriam ser em relação a outras do mundo?

OSCAR NIEMEYER: Esta deterioração acontece em praticamente todas as cidades da América Latina e em algumas da Europa. Existem exceções, como Paris, onde souberam manter as coisas sob controle, preservar.

ACIM: E qual o segredo para se manter uma cidade nos padrões de Paris?

OSCAR NIEMEYER: Pois é, eles foram mais sabidos, eles procuraram manter a cidade sob controle, não deixaram os prédios crescerem demais, mativeram uma densidade demográfi-

ca ideal. Isso tudo ajudou. Os parisienses não criaram os grandes shoppings, que degradam o comércio local. Então, eles tomaram uma série de medidas que deixaram de ser observadas entre nós. Mas, de modo geral, o problema se repete muito. Independente de tudo isso, numa sociedade injusta, as cidades não podem ser felizes. O sujeito que pensa um pouco, que não é idiota, não pode sentir-se bem diante da miséria que o cerca.

ACIM: Para quem é profissional da área de arquitetura e urbanismo deve ser muito frustrante ver as cidades nesta situação...

OSCAR NIEMEYER: É, mas a gente sabe que não tem saída. As cidades antigas, no passado, eram cidades melhores, havia uma certa unidade arquitetônica. De forma que agora a idéia é "consertar" as cidades, especialmente as cidades novas. Elas devem ser previstas, de início, no papel, para 5, 10 milhões de habitantes. Não pode haver este crescimento repentino, que transforma uma cidade pequena numa grande metrópole. A cidade do futuro, com certeza seguirá estes padrões, levando em consideração também a qualidade de vida das pessoas. Hoje a gente não pode dizer que qualquer cidade do Brasil ou do mundo, principalmente sob o aspecto social, seja a cidade do futuro. Porque a cidade do futuro será aquela em que o homem tenha as mesmas possibilidades, tenha condições de trabalhar, de viver feliz. A base do futuro será uma cidade deste gênero.

ACIM: E qual foi sua impressão de Maringá, de seu planejamento urbano?

OSCAR NIEMEYER: Maringá é uma cidade muito boa, uma cidade acolhedora, simpática e bem tratada. O que não pode acontecer é deixar que ela ingresse no caminho errado de outras cidades brasileiras. Agora é o momento de se pensar e de mantê-la dentro das possibilidades para que ela foi projetada, não deixando que ela cresça demais, que a densidade fique excessiva, e que as ruas fiquem cobertas de carros e de gente, como aconteceu em São Paulo e no Rio de Janeiro. É claro que em São Paulo e no Rio se tenta fazer modificações, criando-se viadutos, meios de transporte diferentes. Mas onde passa o progresso numa cidade assim, ficam as cicatrizes.

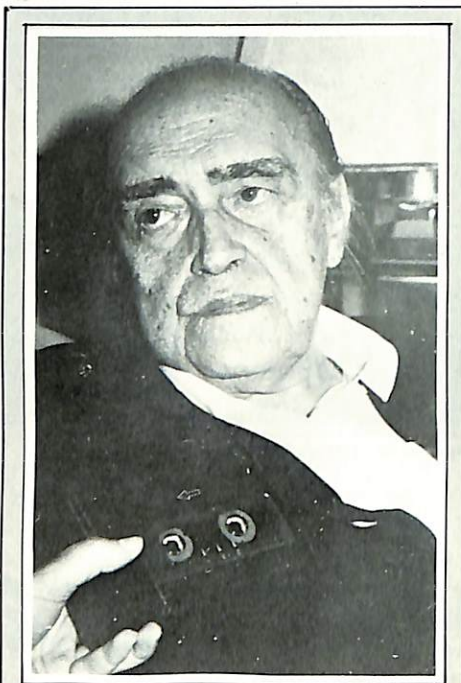
ACIM: Aqui em Maringá têm-se adotado a postura de não permitir a construção de prédios muito altos. O senhor acha que isso realmente ajuda

a manter a cidade dentro dos padrões ideais de crescimento?

OSCAR NIEMEYER: Sem dúvida. Existem todas as possibilidades de se manter Maringá uma cidade boa como é no momento. É só ter este cuidado, não deixando os prédios crescerem demais, criar estacionamentos, criar praças, fazer a cidade crescer ordenadamente.

ACIM: E hoje, o senhor acredita que ainda persiste aquela idéia de que cidade grande tem que ter muitos prédios e altos?

OSCAR NIEMEYER: Não, isso é coisa do passado. Há 30 anos qualquer prefeito do interior achava que o ideal era construir na cidade dele um



"A cidade do futuro será aquela em que o homem tenha as mesmas possibilidades, tenha condições de trabalhar e de viver feliz"

prédio de 25 andares. Isso acabou. Agora os prefeitos estão mais preocupados com a ocupação do solo. A cidade é feita para o homem, que deve poder transitar livremente por ela, passear. Por isso a preocupação com a densidade é também muito importante.

ACIM: A população brasileira cresce num ritmo acelerado. Isso traz um problema muito grande para as autoridades com relação ao planejamento por causa do inchaço das cidades...

OSCAR NIEMEYER: Pois é, e os técnicos que pensam os problemas das cidades daqui e da América Latina sabem disso. Este crescimento, aliado à miséria, ao problema do homem do campo que muda para a cidade e que

cria as favelas, tudo isso, cria um clima quase de ódio nas cidades brasileiras, não é? Os que estão nas favelas olham a cidade como terra inimiga. Os que estão na cidade olham com desconfiança os que estão na favela.

ACIM: Falando de favelas, o arquiteto inglês John Turner, que também participou do Congresso de Urbanismo, é um defensor delas, alegando que são uma forma democrática de ocupação dos espaços da cidade. O senhor concorda?

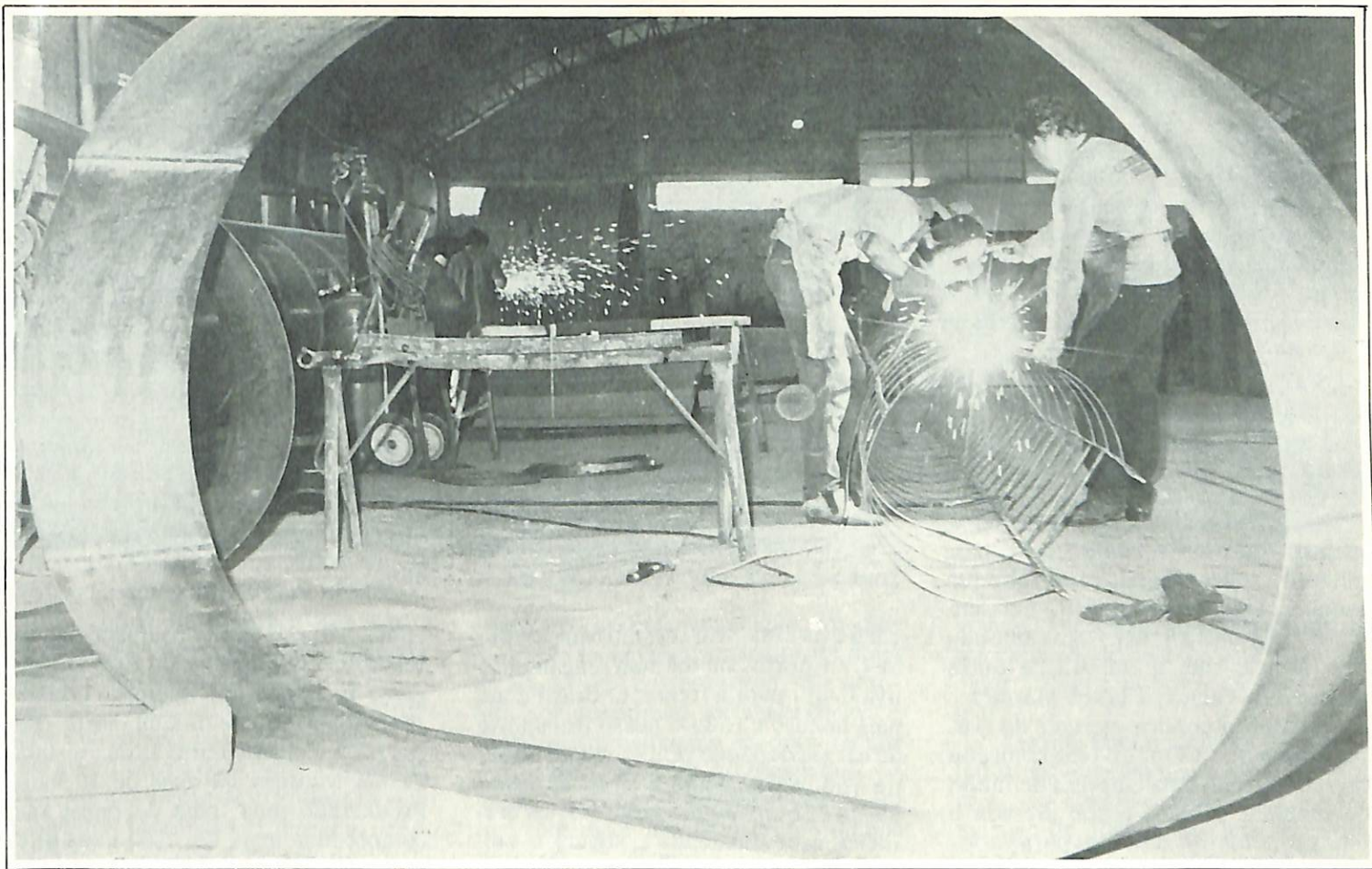
OSCAR NIEMEYER: A gente defende as favelas porque as pessoas que vivem ali são pobres e precisam morar também. O sujeito que vive na favela vive melhor do que nestes conjuntos habitacionais, geralmente muito distantes do local de trabalho. Neste ponto o arquiteto inglês tem razão. Fazer um conjunto habitacional distante do local de trabalho, ou totalmente retirado da cidade, é criar mais um problema para estas pessoas. Então, as favelas são a solução que estas pessoas encontram de ficar dentro das cidades. Mas é claro que uma cidade boa mesmo, e no caminho do futuro, não deve ter favelas. Todos devem morar juntos sem esta divisão, todos com os mesmos direitos de ocupar um espaço decente dentro da cidade.

ACIM: Este tempo de crise e de miséria reflete de que forma no trabalho do arquiteto?

OSCAR NIEMEYER: Hoje o caminho está aberto para os arquitetos, porque ainda existem pessoas que têm condições de construir, de fazer coisas boas e bonitas. A questão da oportunidade é algo muito relativo. Se o arquiteto, como qualquer outro profissional, fizer um bom trabalho, um trabalho importante, ele cresce. Do contrário, não. É claro que o momento é muito difícil, com tanta crise e falta de dinheiro. Mas a gente tem que ser sempre um pouco otimista, achando que a vida vai melhorar, que a América Latina vai deixar de ser explorada como tem sido até hoje. Temos que achar que Cuba vai resistir, que a União Soviética vai se recuperar e que um partido social, no caminho da solidariedade, vai existir sempre.

ACIM: Mas será que estas idéias têm chances de sobreviver num mundo que vem sofrendo tantas mudanças?

OSCAR NIEMEYER: Como falei, a gente tem que ser otimista. Tem que achar que a juventude vai se organizar e conseguir acertar tanta coisa que está errada por aí.



Capa

A busca da qualidade

A área de metalurgia é um dos segmentos industriais de Maringá que mais têm buscado novas tecnologias para modernizar o processo de produção. Apesar de todos os percalços, o setor tem apresentado um desempenho satisfatório e muitos empresários acreditam que o caminho é continuar investindo. E torcendo para que o governo passe a interferir cada vez menos na economia

Maringá sempre foi conhecida por estar localizada numa região de alto potencial agrícola e pelas diversas agroindústrias que se instalaram aqui. Mesmo sendo a agropecuária um dos segmentos mais importantes da economia local, Maringá tem uma indústria bastante diversificada e alguns setores vêm apresentando desempenho bastante positivo.

É o caso da indústria metalúrgica. Segundo estimativa do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá, hoje estão instaladas na cidade cerca de 150

indústrias do setor. Dentre elas estão empresas sólidas e tradicionais como Maringá Equipamentos, Truck Noma, Caldeiraria Brasil, Ceifanorte, entre outras. Boa parte destas indústrias produz equipamentos destinados ao setor agropecuário.

Por este motivo, no momento a maioria delas passa por dificuldades que praticamente não existiam há alguns anos, quando a agricultura ainda não havia chegado ao estado de abandono em que se encontra.

Isso tudo, somado aos problemas comuns a todo o setor industrial brasi-

leiro – como, por exemplo, o sucateamento de máquinas e equipamentos, um processo que vem se acelerando nos últimos anos – trouxe uma queda no ritmo de crescimento do setor de metalurgia em Maringá.

Algumas indústrias, entretanto, continuam investindo na modernização de equipamentos – com bastante cautela, é verdade. Estas empresas de Maringá estão entre as poucas do interior do estado que possuem equipamentos tão sofisticados quanto o torno computadorizado (leia box), por exemplo. Somente algumas indústrias de Curitiba,

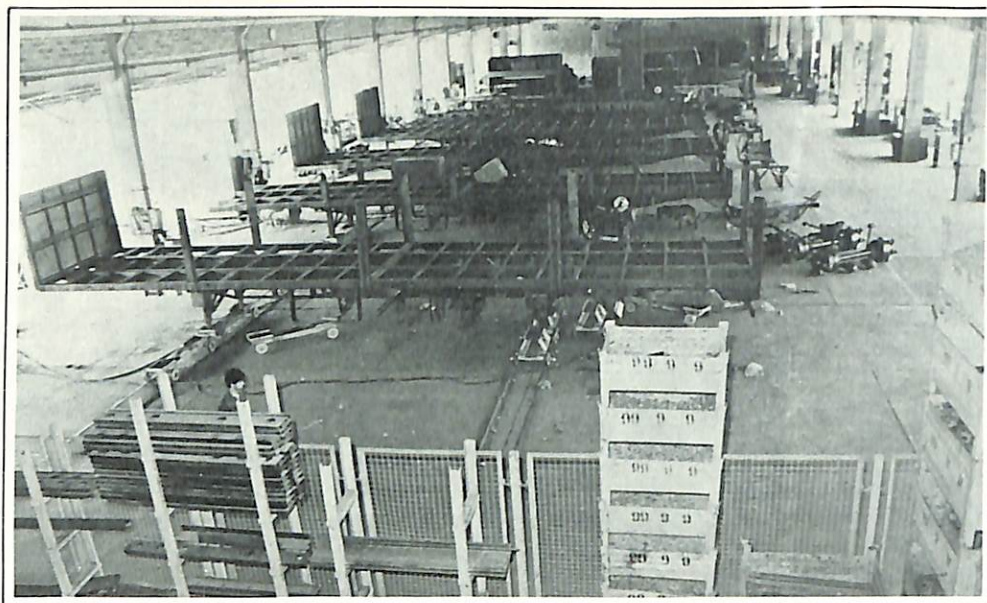
Cascavel e Assaí trabalham com este equipamento. Esta busca da modernização do processo de produção tem sido estimulada pelo próprio sindicato do setor, com a organização de viagens com os empresários para conhecimento de novas tecnologias. Muitos destes empresários estão apostando na melhoria da qualidade e na racionalização do processo de produção como fórmula para driblar as atuais dificuldades do mercado.

EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS:

Uma das indústrias mais tradicionais do setor de metalurgia de Maringá é a Truck Noma, que está entre as maiores do estado. Instalada na cidade há 24 anos, a Truck Noma fabrica equipamentos rodoviários como trucks, basculantes sobre chassi, semi-reboque tanque, carga seca, graneleira e basculante. Há 2 anos a Truck Noma ampliou sua fábrica, com a compra de outra empresa da cidade, a Truck Maringá.

João Noma, sócio-gerente do grupo, afirma que a Truck Noma começou do zero, "como uma empresa de fundo de quintal". Hoje o grupo cresceu e seus produtos são vendidos para vários estados brasileiros. A produção desta indústria maringaense gira em torno de 100 semi-reboques, 100 trucks e mais 100 basculantes sobre chassi ao mês.

Hoje os planos do grupo são de expansão. Dentro de no máximo dois anos a capacidade de produção da indústria será triplicada. Isso, segundo João Noma, vai representar um investimento equivalente a pelo menos 90 por cento do valor do patrimônio que o grupo tem hoje. Com este aumento da capacidade, a Truck Noma pretende expandir suas vendas no Brasil e come-



Truck Noma está entre as maiores do estado no gênero

çar a exportar. "Eu acredito que o setor de transportes vai ter uma reação positiva daqui para a frente. O Brasil é um país imenso e todo o nosso transporte de cargas depende praticamente do setor rodoviário. Hoje a frota de caminhões e equipamentos rodoviários brasileira está sucateada", afirma o empresário, explicando por que a empresa vai investir em expansão.

A maior queixa do empresário neste processo todo é com relação à carga tributária que incide sobre o preço dos equipamentos. "Hoje o preço dos equipamentos é altíssimo porque 50 por cento do total são tributos. Isso tem atrapalhado, e muito, o crescimento da indústria brasileira de 10 anos para cá", explica.

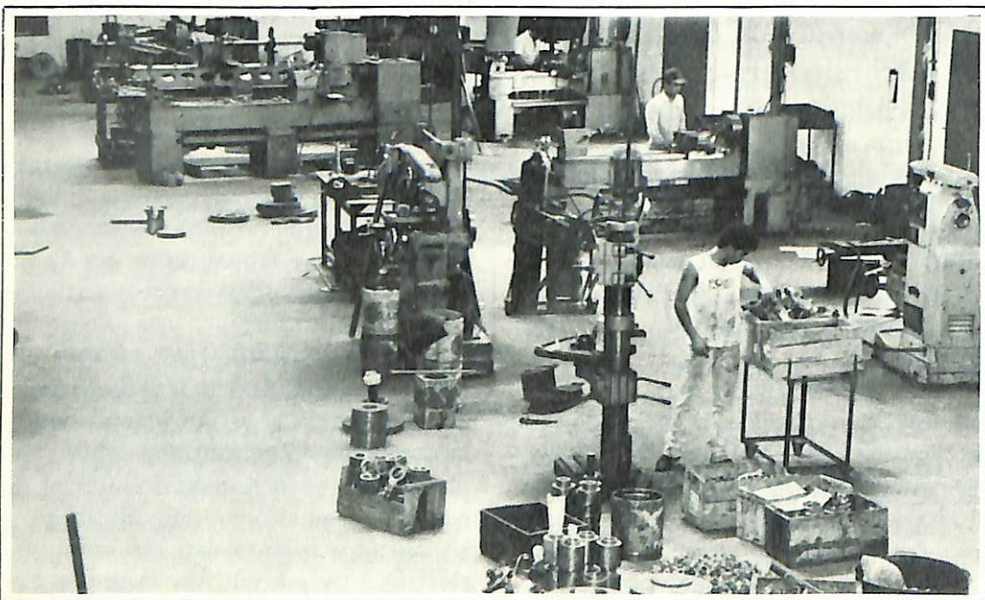
DE OLHO NO MERCOSUL: "Com a falência da agricultura, nosso mercado se restringiu, as vendas caíram. O agri-

cultor não está tendo condições de investir em equipamentos". Esta afirmação é do empresário Ildefonso Guimarães, sócio-gerente da Ceifanorte - Peças para Colheitadeiras Ltda., instalada em Maringá há mais de 10 anos. Produzindo uma linha de peças que compreende mais de 1.200 itens diferentes, a Ceifanorte é um caso típico de indústria metalúrgica que depende diretamente da agricultura.

Com o processo de estagnação da agricultura, a empresa passou a estudar novas possibilidades de mercado. Hoje uma das perspectivas está na abertura do Mercado Comum do Cone Sul, o que deve acontecer em breve.

Ildefonso Guimarães acredita que com este novo mercado, a demanda vai crescer para as indústrias metalúrgicas brasileiras, especialmente na área de peças fundidas o que representa praticamente 70 por cento dos componentes fabricados pela Ceifanorte. Para explicar porque a demanda deve crescer, Ildefonso cita o caso da Argentina. "Lá o custo de produção de peças fundidas hoje é de 2 dólares. Aqui no Brasil, o nosso preço final é de 1 dólar. Por isso, a Argentina é um mercado potencial", afirma.

Com esta nova perspectiva, a Ceifanorte já começou a investir em tecnologia e novos equipamentos, na busca do aprimoramento da qualidade dos produtos e do aumento da produtividade. Recentemente a empresa adquiriu um torno computadorizado (leia box) e um forno a indução, para a fundição de aço e ferro - um equipamento de última geração e dos poucos que existem no interior do Estado. Só para a compra do forno, a empresa investiu cerca de



A Ceifanorte está investindo em tecnologia para diversificar atividades

60 milhões de cruzeiros, sem contar toda a estrutura que teve que ser construída para a instalação.

Apesar do investimento ser alto para um momento de tantas incertezas, Ildefonso acredita que este é o caminho. "A partir deste novo equipamento, poderemos também diversificar nossas atividades, prestando serviços para terceiros na área de peças fundidas".

MAIS FINANCIAMENTOS: Outra indústria metalúrgica que tem seu mercado no setor agropecuário é a Cinfer - Comércio e Indústria de Ferramentas. Fundada em 1950, hoje a indústria tem 42 funcionários e fabrica uma série de implementos agropecuários, além de equipamentos utilizados na construção civil. A Cinfer vende seus produtos para 11 estados brasileiros, mas a região de Maringá é responsável por uma boa fatia das vendas da empresa.

"O grande problema que nós temos enfrentado nos últimos anos - e que é o problema da indústria brasileira - é o sucateamento de máquinas e equipamentos. Hoje para melhorar a tecnologia de produção é preciso dispor de muito dinheiro", afirma Mário Medeiros de Carvalho, diretor da empresa. "Hoje teríamos que adquirir pelo menos 3 máquinas novas para melhorar



A Cinfer produz implementos agropecuários há mais de 30 anos

nosso processo de produção. Só que para isso teríamos que dispor de mais de 30 milhões de cruzeiros". Ele acredita que o caminho seria a criação de financiamentos para o reequipamento das indústrias. "Nós precisaríamos de linhas de crédito específicas para o setor, com juros menores e com menos burocracia", afirma.

Apesar de tudo, o empresário diz que o setor metalúrgico vem crescendo em Maringá, dentro de suas limitações. "Mesmo com muitas empresas traba-

lhando com apenas 60 a 70 por cento de sua capacidade, o setor está se expandindo. Só que poderia ser muito melhor".

"O que falta realmente para que a indústria, especialmente a metalúrgica, cresça na cidade é uma escola que forme mão-de-obra especializada". A opinião é do empresário Armando Tintori, um dos sócios da Indústria e Comércio de Máquinas Limeira, instalada há mais de 20 anos em Maringá. Esta indústria é especializada na fabricação de

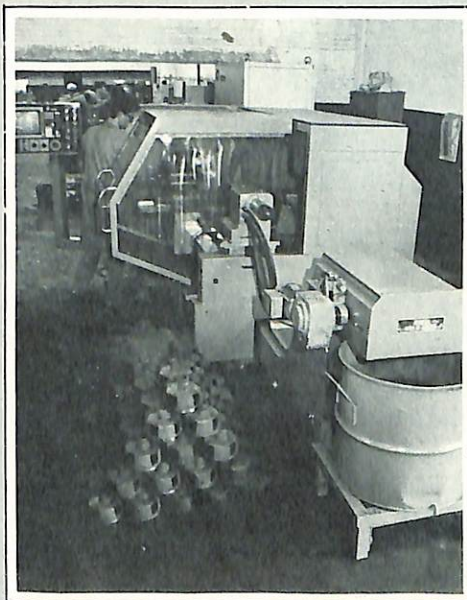
Equipamentos de última geração

Apesar das dificuldades, investir em tecnologia é uma necessidade, especialmente no setor de metalurgia. De um ano para cá, muitas empresas maringenses compraram novos equipamentos, cada vez mais sofisticados. É o caso do torno computadorizado, fabricado pela Romi S/A, de São Paulo. Esse equipamento, além de aprimorar a qualidade das peças produzidas, evita as perdas que normalmente ocorrem quando se utiliza os tornos comuns. Estas perdas podem chegar a até 30 por cento.

Outra vantagem é que com o torno computadorizado as peças são produzidas dentro de uma uniformidade de medidas, porque todo o trabalho de usinagem é feito através do computador. Esta tecnologia facilita a produção de peças de alta precisão, como virabrequins, bielas e pistões, porque a margem de erro é praticamente zero. E o aumento de produtividade que este equipamento possibilita é outro grande benefício: sua capacidade de produção equivale à de

seis máquinas convencionais.

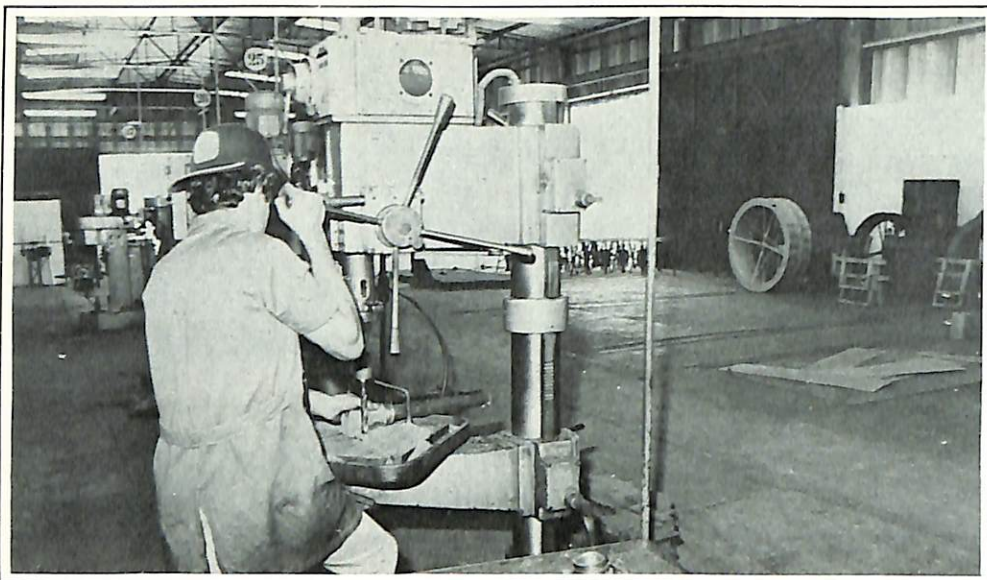
Hoje, além de Maringá, em todo o estado somente Curitiba, Assaí e Cascavel possuem indústrias que trabalham



O torno computadorizado possibilita ganho em qualidade e produtividade

com este tipo de equipamento. Em Maringá, a primeira empresa a adquirir o torno computadorizado foi a Truck Noma. Hoje outras quatro já têm o maquinário - Ceifanorte, Ziober-Martch, Maringá Equipamentos e Rebitec - totalizando sete tornos. O preço médio de um torno computadorizado hoje fica entre 25 e 70 milhões de cruzeiros, dependendo do modelo e do tipo de serviço a ser executado.

Apesar do alto valor, quem investiu garante que compensa. Em primeiro lugar, pelo aumento de produtividade, e pela redução das perdas no processo de usinagem. E, segundo, pelo padrão de qualidade do que é produzido, condição vital para fazer frente às exigências cada dia maiores do mercado. Com este equipamento de alta tecnologia, muitas empresas do setor de metalurgia têm encontrado novas alternativas de mercado, prestando serviços de usinagem de peças para pequenas e micro empresas da cidade e região.



Ziober-Martch: buscando novos mercados no exterior

máquinas para benefício, limpeza, transporte e secagem de grãos. Na opinião de Armando, um grande entrave para as indústrias metalúrgicas é a contratação de pessoal especializado. “Nós mesmos é que formamos nossa mão-de-obra. A oferta de bons profissionais no setor é muito restrita”.

Hoje a empresa tem 70 funcionários, além de outros profissionais autônomos que prestam alguns serviços. O empresário lembra que é a partir da

mão-de-obra que começa o caminho da qualidade e da boa produtividade, fórmula que ele diz que “todas as empresas têm que buscar para fazer frente às exigências do mercado”.

Independente desta e de outras dificuldades, a Indústria de Máquinas Limeira, ao contrário de outras empresas, está operando com sua capacidade máxima, produzindo em média 30 máquinas pesadas por mês, além de executar projetos de montagem e mecanização

A impressão que te damos, faz o seu produto aparecer.

FINALMENTE AS EMPRESAS QUE QUEREM DESTACAR SEUS PRODUTOS, JÁ PODEM CONTAR COM CARTONAGENS CRIADAS E IMPRESSAS EM MARINGÁ.

SOLICITE UM REPRESENTANTE OU
DISQUE: (0442) 26-5601



de máquinas para transporte de grãos. “Nós estamos otimistas, porque nosso produto é usado no setor de beneficiamento de alimentos, que não pode parar, a despeito de qualquer crise”, coloca o empresário.

BOMBAS HIDRÁULICAS: A Ziober-Martch é outra indústria que tem no setor agropecuário seu principal mercado. Especializada na fabricação de bombas hidráulicas para propriedades rurais, a Ziober-Marth comercializa seus produtos em todo o país. Dentro de pouco tempo deverá também estar exportando para alguns países da América Latina.

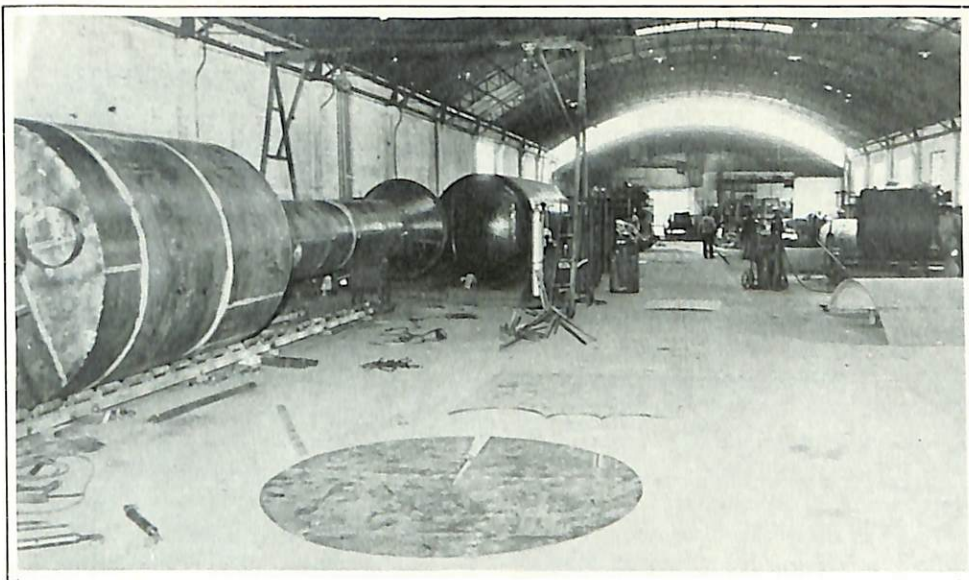
A capacidade de produção da indústria gira em torno de 1.200 peças por mês – entre bombas hidráulicas, rodas d'água e cavaletes para montagem. Mas no momento a empresa está trabalhando com apenas 60 por cento de sua capacidade de produção. “Isso se deve principalmente à situação em que a agricultura está”, coloca Carlos Walter Martins Pedro, sócio-gerente da Ziober-Martch. Por este motivo, a empresa vem buscando fórmulas de diminuir esta dependência do setor agropecuário, estudando a ampliação e diversificação da linha de produtos. “Sem contar que estamos procurando investir cada vez mais em qualidade e produtividade. Aliás, eu considero que é desta maneira que se constrói uma empresa sólida, independente de seu porte”, afirma Walter.

Mas, como a maioria dos empresários do setor, ele também afirma que estes investimentos têm que ser feitos de forma paulatina, devido aos altos custos dos equipamentos sofisticados.

“Se hoje fôssemos investir em no-



Armando: “Falta escola para formar a mão-de-obra do setor”



A Caldeiraria Brasil é especializada na produção de equipamentos industriais

vos equipamentos para nossa indústria, teríamos que gastar uns 100 milhões de cruzeiros". Esta afirmação é do empresário Otto Hackl, sócio da Otto Trator, que produz peças de reposição para implementos agrícolas. A Otto Trator é a única do Paraná que fabrica parafu-

so para roda de trator.

Segundo Otto, por causa desta dificuldade em modernizar seus equipamentos, as indústrias são obrigadas a buscar soluções alternativas. "Como não podemos investir uma quantia tão alta em equipamentos, nós mesmos te-

mos fabricado algumas máquinas para poder continuar trabalhando", explica. Muitas das peças de reposição também acabam sendo produzidas na própria fábrica.

O empresário coloca que este altos custos vêm dificultando cada vez mais a atividade empresarial no Brasil. "Além disso, temos uma carga tributária absurda e juros impraticáveis. Se uma empresa precisar de financiamento hoje em dia, corre o risco de perder parte de seu patrimônio para pagar", lamenta.

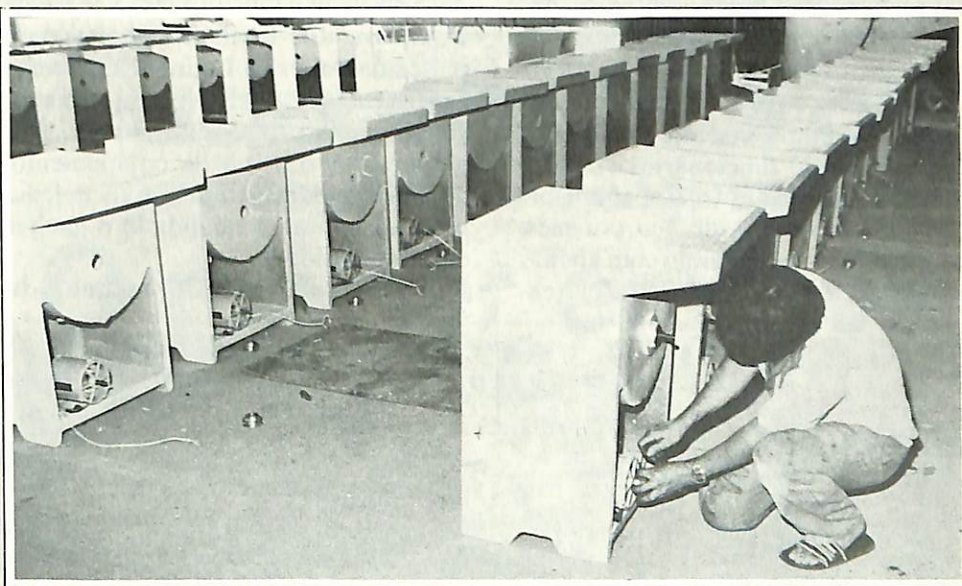
VIABILIDADE ECONÔMICA: A Caldeiraria Brasil é mais uma indústria metalúrgica maringaense que vende seus produtos para todo o Brasil. A empresa é especializada na produção de equipamentos industriais sob encomenda, especialmente para o setor agroindustrial. Além disso, a Caldeiraria Brasil tem desenvolvido equipamentos e sistemas voltados à engenharia de meio ambiente e preservação ecológica

Por volta de 1987, a empresa foi o principal fornecedor de reservatórios

Obra-prima maringaense

No setor de metalurgia é possível encontrar algumas indústrias que bem poucos maringaenses conhecem. Um exemplo é a Meisterwerk – um nome alemão, que significa obra-prima – que fabrica máquinas de lavar roupa. A indústria existe desde 1984, e nasceu da iniciativa de quatro sócios, que eram representantes de um produto similar, fabricado por uma empresa de São Paulo. Depois de algum tempo vendendo o produto, eles criaram um projeto próprio e começaram a fabricar a máquina de lavar mais conhecida como "tanquinho elétrico".

A Meisterwerk é considerada uma empresa pequena – tem apenas 20 funcionários na linha de produção – mas é a única do Paraná no gênero. Ali são produzidas cerca de 300 unidades por mês, que são comercializadas em todo o estado. A linha de montagem da indústria é simples, mas muito bem organizada, e dali sai um produto que disputa espaço no mercado junto com outras 17 empresas nacionais. A vantagem em relação às outras é o preço final. "Hoje o preço de nossa máquina de lavar corresponde a cerca de 60 por cento de uma Brastemp automática", explica Célio Cordeiro Vieira, um dos sócios da Meisterwerk.



A Meisterwerk produz 300 unidades por mês

Depois destes anos fabricando o "tanquinho elétrico", a Meisterwerk se prepara para expandir sua produção, através do sistema de franchising. Os planos são instalar pequenas indústrias junto aos representantes em São Paulo, Santa Catarina e Paraná, que fabricariam a máquina a partir da tecnologia desenvolvida pela matriz de Maringá. Este sistema de franchising deverá começar a ser implantado em 1992.

Além dos planos de expansão, a empresa já trabalha em um novo projeto, para lançamento no mercado de outro tipo de eletrodoméstico: a lavadora de roupa, que é ao mesmo tempo lavadora de louça e, mesmo com a dupla finalidade, portátil. "Nós estamos com todo o projeto concluído e aguardamos uma reação da economia para lançarmos este novo produto. Temos certeza de que será um sucesso", anima-se Célio.



Otto Hackl: "Temos fabricado nossas máquinas e peças de reposição"

de água e estações compactas para tratamento de água da Sanepar. Também foi esta empresa maringaense que criou o projeto e fabricou os equipamentos da única escola de Saneamento da América Latina, mantida pelo Senai no Paraná.

"Nossa empresa executa desde o estudo da viabilidade econômica dos equipamentos para o cliente, até o projeto, a fabricação e a instalação", afirma Milton Xavier de Mendonça Jr, um dos diretores da empresa. Hoje a Caldearia Brasil tem 70 funcionários e sua capacidade de transformação gira em torno de 150 toneladas de aço por mês. "Mas estamos trabalhando com apenas metade da capacidade porque o merca-

Contato com novas tecnologias

A busca de novas tecnologias é um trabalho que o Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá vem fazendo com seus filiados. Uma das formas encontradas é a organização de excursões com empresários do setor, onde eles têm a oportunidade de conhecer empresas de outros estados que já investiram em novos equipamentos e tecnologias.

Foi através destas visitas que os empresários maringaenses da área de metalurgia conheceram as vantagens do torno computadorizado. Nestas excursões também os empresários têm visita-

dos, muitas delas em outros países. Em setembro o sindicato organizou uma excursão para uma visita à ABRA - Argentina Brasil/91, uma feira da indústria mecânica que aconteceu em Buenos Aires. "Com estas excursões encontramos uma forma diferente de possibilitar aos empresários o conhecimento e o contato com novas tecnologias", afirma Milton Massar Morita, presidente do sindicato. Para ele, este trabalho de integração com outras empresas, e a troca de experiências, é fundamental para que o setor de metalurgia possa crescer em Maringá, com a modernização da linha de produção.

do vem se retraindo nos últimos 3 anos. As indústrias, de modo geral, têm investido muito pouco em novos equipamentos", afirma.

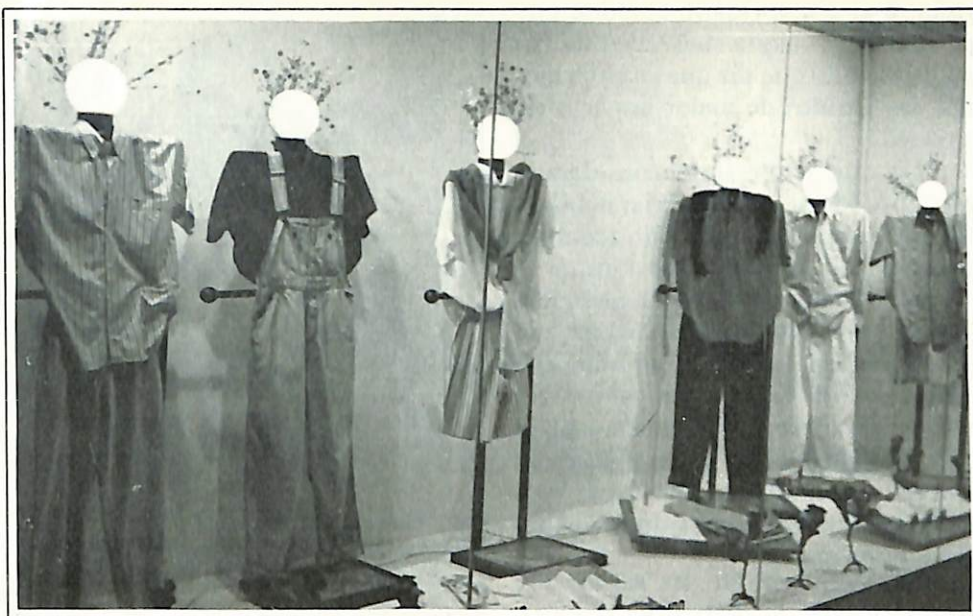
Outra empresa maringaense que distribui seus produtos para todo o país é a Maringá Equipamentos. Especializada na fabricação de equipamentos para lavagem e lubrificação, a Maringá Equipamentos também exporta para países da América Latina. Há 21 anos em Maringá, esta empresa que começou suas atividades fazendo apenas manutenção deste tipo de equipamento, também vem investindo em tecnologia para aprimorar a qualidade e ganhar em produtividade.

Segundo Milton Morita, que é di-

retor da Maringá Equipamentos, a empresa está agora viabilizando toda uma estrutura para prestação de serviços a outras indústrias. "Nós pretendemos atender pequenas e micro empresas, na área de usinagem - torneamento - de peças", explica. Isso vai ser possível porque a empresa ampliou sua capacidade de usinagem, graças à compra de 2 tornos computadorizados (leia box). "Com este equipamento, além de melhorarmos a qualidade, produzindo peças com uniformidade de medidas, ganhamos também em produtividade", coloca Milton. Os planos da empresa são implantar um turno de trabalho de 24 horas, para poder prestar serviços a outras indústrias, diversificando suas atividades.



A Maringá Equipamentos vai atender outras empresas na área de usinagem



A vitrine é o cartão de visitas da loja

Comércio

Quando beleza é fundamental

Quando Vinícius de Moraes disse: "Desculpem-me as feias, mas beleza é fundamental", ele tinha toda a razão. Em certas coisas a beleza é mesmo fundamental, e por que não dizer, a alma do negócio? Um exemplo? Pois bem, esta opinião de Vinícius com relação às mulheres deveria ser a preocupação número um dos comerciantes com o visual de sua empresa. Especialmente com as vitrines, que são verdadeiros cartões de visita de uma loja.

O trabalho de criar vitrines bonitas e atrativas deveria fazer parte da rotina de todas as lojas. Mas é muito comum perceber que boa parte das lojas do comércio local ainda não incorporou este hábito. O que mais se vê são vitrines que funcionam como um simples espaço para a exposição de produtos e preços, quando o comerciante poderia tirar muito mais proveito delas, conquistando o cliente pelos olhos. Os orientais costumam dizer que os olhos são o primeiro caminho para conquistar o estômago. São os olhos também os primeiros a convencer o cliente a comprar um determinado produto. É desta forma que a vitrine funciona como um verdadeiro estimulante do desejo do cliente.

Muita gente pode dizer que investir em visual custa dinheiro e que hoje a situação não está para gastos. Só que existe um detalhe: ninguém aumenta vendas sem investir. E, usando a criatividade, estes gastos podem não

ser tão significativos assim.

DE CABEÇA PARA BAIXO: Uma boa vitrine, bem arrumada e com tudo combinando, chama a atenção, não há o que se duvidar. Prova disso é que grandes

lojas investem muito neste setor. Será que o que acontece com muitos lojistas não é apenas uma questão de concepção, de lutar um pouquinho e derrubar a velha idéia de que só o vendedor, por si, basta para vender uma mercadoria?

Em muitas lojas da cidade esta concepção começa a mudar e com isso o comércio, em muitos pontos, já começa a ganhar um novo visual. Algumas lojas já adquiriram o hábito de mudar a vitrine toda a semana, sempre criando um novo e mais bonito visual. É o caso da filial da Joalheria Bergerson. Toda a semana, a vitrine é modificada e este trabalho fica a cargo do gerente, Rosinaldo Lopes Salvo. "Esta preocupação já me tirou o sono muitas vezes. Nossas vitrines mudam toda segunda-feira e já chegou domingo à noite em que eu não tinha nenhuma idéia sobre o que fazer", afirma.

Rosinaldo coloca que a inspiração é algo muito curioso. Às vezes ela pode surgir de uma revista, de um jornal ou até de um bate-papo com amigos. Até um evento que esteja acontecendo na cidade pode inspirar uma vitrine. "Durante o Festival Nipo-Brasileiro me veio a idéia de criar uma vitrine oriental, com vasos cheios de detalhes

Tudo em vidros para construção e engenharia. O melhor em box para residências.

- VIDROS CRISTAIS
TEMPERADOS PARA ENGENHARIA.
- VIDROS PARA CONSTRUÇÃO.
- BOX EM ACRÍLICO.
- BOX BLINDEX.
- ESPELHOS.



VIDRAÇARIA GUAPORÉ

Av. 19 de Dezembro, 569 - Fone: (0442) 24-2235
FAX: (0442) 24-6557 - MARINGÁ - PARANÁ

chineses”, conta o gerente.

Para outras pessoas a inspiração pode nascer da simples curiosidade. “Um dia resolvi inverter os manequins e saiu uma vitrine com tudo de cabeça para baixo”, explica Liamar Michelin, dona da Ellus. A sua ousadia fez o maior sucesso. Quem passava pela vitrine não conseguia ficar indiferente. Outra idéia sua também chamou muito a atenção: ela resolveu simular um muro pichado dentro da loja. “Eu recebi muitos telefonemas de clientes me parabenizando pela criação”.

Mas Lia avisa que o arrojo nas vitrines deve seguir um padrão. Os clientes fazem questão da harmonia. “Eles querem ver tudo combinando, tudo bonito, do sapato à camiseta”.

ENVOLVER O CLIENTE: “Além de ser criativa, a vitrine deve conduzir o cliente para dentro da loja”. Esta é a opinião de Sérgio Gonzales, sócio da loja A Brasileira. Para ele, este “abraço” da vitrine é fundamental para o sucesso das vendas. Foi pensando nisso que o empresário resolveu reformular todo o espaço de suas vitrines, que deverão estar prontas em dezembro.

Com a reforma, a loja ganhará uma vitrine mais ampla, com mais campo de

visão, e aí o empresário acredita que poderá inovar ainda mais. Ele está tão entusiasmado que diz que sua loja terá um das vitrines de maior impacto da cidade.

Se este empresário considera o espaço fundamental para criar uma boa vitrine, imagine o que não acontece com uma loja de vestidos de noiva. É só dar um espiada na vitrine da Shandola Noivas para constatar: ela parece um palco giratório, onde os vestidos são mostrados de todos os ângulos. “No nosso caso o espaço é fundamental, já que nosso produto é muito delicado e tem que ser mostrado num lugar bem amplo”, afirma o empresário João Carrilho, dono da loja.

Na Shandola Noivas as vitrines também são modificadas a cada semana. “Sempre mudamos quando chega um modelo novo, ou quando um vestido sai da vitrine para o altar”, explica. Acostumado a lidar com o ramo, ele alerta que jamais deve haver dois vestidos iguais em exposição, para não contrariar a vaidade feminina, que procura exclusividade principalmente no momento de maior importância na vida, como é o casamento. Não se esqueçam que Vinícius de Moraes casou-se inúmeras vezes...



Otávio Chaves Jr.: “O comércio deve se integrar aos acontecimentos da cidade”

Comércio em clima de Jogos

Entre os dias 10 e 19 de outubro, Maringá deverá receber mais de 10 mil pessoas; portanto, consumidores em potencial. São atletas, dirigentes, técnicos e profissionais da imprensa envolvidos na realização do 34º Jogos Abertos do Paraná. Com base neste número, a Secretaria de Esportes de Maringá organizou um concurso entre o comércio, para eleger a vitrine mais bonita da cidade.

“O comércio local deve se integrar aos acontecimentos da cidade. Por este motivo sugerimos aos empresários que fizessem promoções e criassem vitrines relacionadas com o esporte e com os jogos”, explica o secretário de Esportes, Otávio Dias Chaves Júnior.

Pelas contas da Secretaria, se cada um destes visitantes gastar Cr\$ 20 mil durante os dez dias dos Jogos, circulará na cidade cerca de Cr\$ 200 milhões. Isto para ser pouco otimista. Difícilmente nestas ocasiões uma pessoa gasta menos de Cr\$ 3 mil por dia.

Por isso o secretário acredita que é uma boa oportunidade para o comércio aproveitar e “vestir a camisa” dos jogos, como aconteceu em Pato Branco em 1989. O secretário lembra que naquele ano um lojista decidiu fazer uma promoção de tênis Nikke. A procura foi tanta que em determinados momentos o comerciante precisou fechar as portas da loja para poder atender a todos. Conclusão: vendeu todo o estoque.

O secretário se diz muito satisfeito com a colaboração que a classe empresarial vem dando ao esporte, mas acha que ainda há muito potencial para ser explorado. E para ele estas promoções conjuntas trazem benefícios para todos. Ganha a cidade, que recebe bem os visitantes e em troca é divulgada em várias partes do país. Ganha o comércio, que, investindo na criatividade pode aquecer suas vendas em tempos tão difíceis.

Pense nisso

Boa alimentação: melhor desempenho profissional.

Nós, da Nutriself, achamos que a alimentação do trabalhador é fundamental para melhorar seu desempenho profissional.

É por isso que há mais de quinze anos nos preocupamos em servir uma refeição saborosa, nutritiva e equilibrada aos trabalhadores dos 24 restaurantes industriais que administramos nos estados do Paraná e São Paulo.

Pense Nisso.

Pense Nutriself.



NUTRISSELF
REFEIÇÃO INDUSTRIAL

Matriz: Londrina - Fone: (0432) 24-5115 - Fax (0432) 24-8332
Filial: Maringá - Fone: (0442) 62-2452 - Fax (0442) 23-5007

OUTUBRO/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

Os primeiros cruzados liberados

A devolução antecipada da primeira parcela dos cruzados novos bloqueados junto ao Banco Central—fixada na quantia máxima de Cz\$ 200 mil— não causou uma alteração significativa no comportamento das vendas a prazo durante o mês de agosto do corrente ano.

Tal fato pode ser comprovado a partir das estatísticas apresentadas pelas consultas ao Serviço de Proteção ao Crédito.

Durante o mês de agosto de 1991 foram registradas 54.304 consultas. Em relação ao mês anterior houve uma queda de -2,88% e comparado ao mesmo mês dos anos de 1990 e 1989, as variações percentuais observadas foram 0,94% e -1,02% respectivamente (agosto de 1990 - 53.798 consultas; agosto de 1989 - 54.863 consultas).

Do dia 1^o ao dia 20 de agosto deste ano registraram-se 34.454 consultas ao SPC. No mesmo período do mês imediatamente anterior o número de consultas registrado foi de 38.075. Comparando-se os números apresentados pelos dois meses verifica-se uma queda de -9,5% para o mês de agosto.

Somando-se o número de consultas dos três dias anteriores ao dia 15 de agosto, o próprio dia 15 e os 3 dias posteriores a esta data, obtemos um número de 13.730 consultas. Realizando o mesmo cálculo para igual período do mês de julho, verificam-se 14.370 consultas. Contrapondo-se os dois valores observa-se uma queda de -4,45% para o mês de agosto.

Em relação ao número médio de consultas registradas durante o mês de agosto dos últimos 5 anos, o comportamento do mês de agosto/91 é praticamente estável, superando aquele valor em 493 consultas ou, em termos percentuais,

em 0,92% (média dos anos de 1987 a 1991 no mês de agosto - 53.811 consultas).

Visivelmente percebe-se que, dentro das características conjunturais dos últimos 18 meses (marcados por retração das atividades econômicas, consequência das políticas de ajuste monetário e fiscal fortemente recessivas), o mês de agosto de 1991 não foi atípico.

Segundo estimativas apresentadas pelo Banco Central, até o dia 15 de agosto do ano corrente aproximadamente 50% das pessoas que possuíam

Tal fator seria um agravante do processo inflacionário, em virtude de causar um aquecimento na demanda por bens de consumo, sobretudo nas categorias semi-duráveis e de consumo imediato que possuem os maiores pesos relativos nos índices que calculam variações de preços.

Este provável aquecimento de demanda tem por base as seguintes hipóteses:

* Esta parcela de poupadores com quantias inferiores ao limite fixado são indivíduos de baixa renda;

* À proporção em que o nível de renda declina até as classes de menor poder aquisitivo, aumenta-se a propensão ao consumo em relação à poupança e à velocidade de circulação da moeda.

Assim sendo, previu o Governo que ao receberem integralmente as quantias bloqueadas os pequenos poupadores iriam preferir deixar estes valores aplicados em cadernetas de poupança ou nos Depósitos Especiais Remunerados (criados pelo Banco Central exclusivamente para abrigarem os cruzados novos desbloqueados, com lastro na taxa referencial de juros - TR - mais 8% de juros a.a., com rendimen-

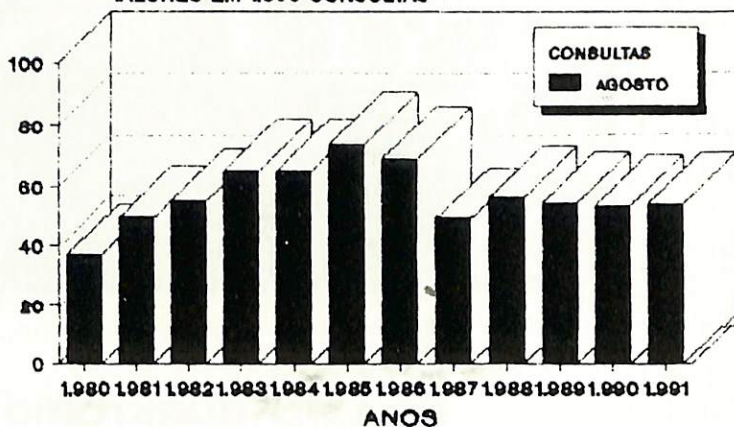
tos diários e saques isentos do IOF), postergando, assim, seu gasto em bens de consumo.

Do exposto pode-se concluir que as medidas empreendidas pelo governo federal para abrandarem um potencial aquecimento na demanda por produtos, que fatalmente teriam uma repercussão positiva sobre os índices inflacionários, surtiram um efeito favorável, pelo menos em nível regional como atestam as estatísticas das consultas ao SPC.

JOSÉ ADIRSON GIANOTTO NASCIMENTO
ASSESSOR ECONÔMICO

CONSULTAS AO S.P.C. NÚMEROS HISTÓRICOS DE AGOSTO

VALORES EM 1.000 CONSULTAS



cruzados novos bloqueados eram pequenos poupadores, com valores bloqueados inferiores a Cz\$ 200 mil.

Para fixar o limite máximo de conversão de cruzados novos em cruzeiros no valor de Cz\$ 200 mil, pressupõe-se que o governo partiu da seguinte premissa: o parcelamento dos cruzados novos retidos em contas de pequenos poupadores provavelmente faria com que as parcelas recebidas, dado o seu pequeno valor, fossem incorporadas aos rendimentos mensais e, consequentemente, destinadas ao consumo.

ACIM adquire vídeos técnicos

A Associação Comercial e Industrial de Maringá adquiriu no mês passado os seguintes vídeos técnicos: Economia de Guerra, Formação e Reciclagem de Equipes de Compras, Negociação Plena, Gerência Participativa e Como Treinar seu Pessoal.

Estes vídeos são, na verdade, kits de treinamentos, compostos pela fita VHS e também uma apostila. Todo este material poderá ser emprestado pelo associado, pelo prazo de 5 dias.

Pessoa Física - Alienação de bens e direitos Ganho de capital

Na apuração do ganho de capital na alienação de bens e direitos, efetuada a partir de 30.08.91, a pessoa física poderá utilizar, para efeito de correção do custo de aquisição:

I - O Índice de Preços ao Consumidor - IPC, relativamente ao ano de 1990;

II - a variação do BTN, relativamente aos meses de janeiro e fevereiro de 1991;

III - o Índice Nacional de Preços ao Consumidor - INPC, a partir do mês de março de 1991.

No caso da falta de publicação do INPC, poderá ser utilizado o Índice Geral de Preços-Mercado (IGP-M), publicado pela Fundação Getúlio Vargas.

Fund. Legal: Art. 16 - Lei 8218

Incorporação, fusão, cisão, encerramento de atividades

O pagamento pela pessoa jurídica do imposto de renda, da contribuição social sobre lucro e do imposto de renda incidente na fonte sobre o lucro líquido, correspondentes a período-base encerrado em virtude de incorporação, fusão, cisão ou encerramento de atividades, deverá ser efetuado até o décimo dia subsequente ao da ocorrência do fato gerador.

Fund. Legal: Art. 28 - Lei 8218, de 29.08.91

Pessoa física - alienação de único imóvel

Foi aumentado, através do Art. 21 da Lei 8218, para Cr\$- 70.000.000,00, o valor da exclusão da tributação do ganho de capital decorrente da alienação do único imóvel que o titular possua, desde que não tenha realizado outra operação nos últimos cinco anos.

Microempresas

Decreto nº 651

O GOVERNADOR DO ESTADO DO PARANÁ, no uso das atribuições que lhe são conferidas pelo art. 87, item V, da Constituição Estadual e com o intuito de possibilitar o amplo acesso dos microempresários ao registro na Junta Comercial do Paraná, a rápida legalização dos atos empresariais e simplificação do registro de microempresas,

DECRETA:

Art. 1º - O enquadramento e registro da microempresa na Junta Comercial do Paraná, previsto na Lei Federal nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, far-se-á através de declaração inserida em cláusula nos contratos das sociedades em constituição ou nas alterações, quando já constituídas, dispensado o registro em separado.

Art. 2º - Quando se tratar de firma individual a declaração ocorrerá no formulário próprio no espaço disponí-

vel à Junta Comercial, seguida da assinatura de seu titular.

Art. 3º - O desenquadramento das microempresas, nas hipóteses cabíveis, ocorrerá através de alteração contratual para as sociedades e anotação nas declarações de firmas individuais.

Art. 4º - A Junta Comercial do Paraná promoverá o registro da microempresa via postal, mediante Convênio com a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos.

Art. 5º - Este Decreto entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Curitiba, 16 de agosto de 1991, 170º da Independência e 103º da República.

ROBERTO REQUIÃO

Governador do Estado
GOYÁ CAMPOS
Secretário de Est. da Justiça
e da Cidadania.



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 nova política salarial

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA.

Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º - A política nacional de salários, respeitado o princípio da irredutibilidade, tem por fundamento a livre negociação coletiva e reger-se-á pelas normas estabelecidas nesta Lei.

Parágrafo único - (VETADO)

Art. 2º - Para efeitos desta Lei, os trabalhadores são divididos nos seguintes grupos:

I - Grupo I: trabalhadores pertencentes a categorias com data-base nos meses de setembro, janeiro e maio;

II - Grupo II: trabalhadores pertencentes a categoria com data-base nos meses de outubro, fevereiro e junho;

III - Grupo III: trabalhadores pertencentes a categorias com data-base nos meses de novembro, março e julho;

IV - Grupo IV: trabalhadores pertencentes a categorias com data-base nos meses de dezembro, abril e agosto.

Art. 3º - É assegurado reajuste bimestral à parcela salarial até três salários mínimos, a título de antecipação, em percentual a ser fixado pelo Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, no primeiro dia útil de cada bimestre, em ato publicado no Diário Oficial da União, não podendo ser inferior a 50% (cinquenta por cento) da variação do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) do IBGE no bimestre anterior.

§ 1º - Os trabalhadores pertencentes aos Grupos I e III farão jus aos reajustes bimestrais fixados nos meses de setembro, novembro, janeiro, março, maio e julho.

§ 2º - Os trabalhadores pertencentes aos Grupos II e IV farão jus aos reajustes bimestrais fixados nos meses de outubro, dezembro, fevereiro, abril, junho e agosto.

Art. 4º - A partir de janeiro de 1992, inclusive, e nos meses mencionados nos incisos I, II, III e IV do art. 2º desta Lei, a parcela salarial até três

salários mínimos dos trabalhadores dos respectivos grupos será reajustada pela variação acumulada do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) no quadrimestre anterior, deduzidas as antecipações de que trata o art. 3º desta lei.

§ 1º - Excepcionalmente, sem prejuízo do disposto no artigo anterior, parcela salarial até três salários mínimos dos trabalhadores pertencentes ao Grupo II será reajustada em outubro de 1991, pela variação do INPC do mês anterior.

§ 2º - Excepcionalmente, sem prejuízo do disposto no artigo anterior, a parcela até três salários mínimos dos trabalhadores pertencentes ao Grupo III será reajustada, em novembro de 1991, pela variação acumulada do INPC do bimestre anterior, deduzida a antecipação de que trata o art. 3º desta Lei.

§ 3º - Excepcionalmente, sem prejuízo do disposto no artigo anterior, a parcela salarial até três salários mínimos dos trabalhadores pertencentes ao Grupo IV será reajustada, em dezembro de 1991, pela variação acumulada do INPC no trimestre anterior, deduzida a antecipação de que trata o artigo 3º desta Lei.

Art. 5º - (VETADO)

Art. 6º - As cláusulas salariais, inclusive os aumentos reais, ganhos de produtividade do trabalho e pisos salariais proporcionais à extensão e à complexidade do trabalho, assim como as demais condições de trabalho, serão fixadas em contratos, convenções e acordos coletivos de trabalho, laudos arbitrais e sentenças normativas, observadas, dentre outros fatores, a produtividade e a lucratividade do setor ou da empresa.

Art. 7º - Salário Mínimo é a contraprestação mínima devida e paga diretamente pelo empregador a todo trabalhador por dia normal de serviço capaz de satisfazer, em qualquer região do País, as suas necessidades vitais básicas, bem como as de sua família, com

moradia, alimentação, vestuário, educação, saúde, lazer, higiene, transporte e previdência social, conforme dispõe o inciso IV do art. 7º da Constituição Federal.

Art. 8º - O valor do salário mínimo, em setembro de 1991, é de Cr\$ 42.000,00 mensais, Cr\$ 1.400,00 diários, e de Cr\$ 190,9091 horários.

Parágrafo único - (VETADO)

Art. 9º - Compete a uma Comissão Técnica, formada por um representante da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), um representante do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE), um representante da Fundação Getúlio Vargas (FGV), um representante da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo - FIPE/USP, um representante do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento e um representante do Ministério do Trabalho e Previdência Social, definir, no prazo de cento e oitenta dias:

I - a composição do conjunto de bens e serviços de que trata o art. 7º desta lei e os critérios de revisão periódica desta composição.

II - a metodologia de aferição mensal do custo dos produtos e serviços referidos no inciso anterior a ser realizada pelo IBGE.

§ 1º - A Comissão de que trata este artigo será instalada no prazo máximo de quinze dias, a partir da publicação desta Lei.

§ 2º - Compete às instituições mencionadas no "caput" deste artigo indicar seus representantes, bem como os respectivos suplentes, sendo os mesmos nomeados pelo Presidente da República.

§ 3º - Com base na proposta aprovada pela Comissão Técnica, o Poder Executivo encaminhará projeto de lei ao Congresso Nacional, dispondo sobre o valor, a composição e a metodologia da aferição mensal do custo do conjunto ideal de bens e serviços de que trata o art. 7º desta lei, assim como

sobre as regras de reajuste e a sistemática de crescimento gradual do salário mínimo.

§ 4º - O Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento e a Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística fornecerão o apoio necessário ao funcionamento da Comissão Técnica.

Art. 10 - Até que entre em vigor a lei mencionada no § 3º do artigo anterior, o salário mínimo será reajustado segundo os seguintes critérios.

I - (VETADO).

II - No mês de janeiro de 1992, o salário mínimo será reajustado pela variação acumulada do INPC no quadri- mestre anterior, acrescido cumulativa- mente de percentual de 4,02% (quatro inteiros e dois centésimos por cento), e deduzidas as antecipações de que trata o inciso anterior;

III - (VETADO).

Art. 11 - O salário mínimo horário corresponde a 1/220 (um duzentos e vinte avos) do valor do salário mínimo e o salário mínimo diário, a 1/30 (um trinta avos).

Parágrafo único - Para os trabalha- dores que tenham por disposição legal o máximo de jornada diária de trabalho em menos de oito horas, o salário míni- mo será igual ao definido no "caput" deste artigo, multiplicado por oito e dividido por aquele máximo legal.

Art. 12 - É vedada a vinculação do salário mínimo para qualquer fim, ressalvados os valores mínimos dos be- nefícios de prestação continuada da Previdência Social.

Art. 13 - (VETADO).

Art. 14 - (VETADO).

Art. 15 - (VETADO).

Art. 16 - (VETADO).

Art. 17 - (VETADO).

Art. 18 - (VETADO).

Art. 19 - Os valores expressos em cruzeiros, nas Leis nº 8.212 e 8.213, de 1991, serão reajustados, para a competência setembro de 1991, em 147,06% (cento e quarenta e sete intei- ros e seis centésimos por cento).

Art. 20 - Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação, produzindo efeitos financeiros a partir de 1º de se- tembro de 1991.

Art. 21 - Revogam-se as disposi- ções em contrário.

(Fernando Collor, Luiz Antonio Andrade
Gonçalves e Antonio Magri)
FUNDAMENTO LEGAL:
Lei 8.222, de 05/09/91
(D.O.U de 06/09/91).

Portaria nº 3.486

de 16 de setembro de 1991

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

CONSIDERANDO a Lei 7.787, de 30 de junho de 1989;

CONSIDERANDO a Lei 8.177, de 1º de março de 1991;

CONSIDERANDO a Lei 8.212, de 24 de julho de 1991;

CONSIDERANDO a Lei 8.213, de 24 de julho de 1991;

CONSIDERANDO a Lei 8.222, de 5 de setembro de 1991;

CONSIDERANDO o Regula- mento do Custeio da Previdência So- cial, aprovado pelo Decreto nº 83.081, de 24 de janeiro de 1979, com as altera- ções do Decreto nº 90.817, de 17 de janeiro de 1985, e legislação sub- sequente, resolve:

Art. 1º - Os valores dos salários- de-contribuição do segurado emprega- do e dos segurados autônomos, empre- gador e facultativo, em setembro de 1991, serão reajustados em 147,06% (cento e quarenta e sete inteiros e seis centésimos por cento).

Art. 2º - A partir de 1º de setembro de 1991, o limite máximo do salário-de- contribuição será de cr\$ 420.002,00 (quatrocentos e vinte mil e dois cruzei- ros).

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

Art. 3º - A contribuição do emprega- do doméstico, relativa a setembro de 1991, incidirá sobre os valores de cr\$ 42.000,00 (quarenta e dois mil cruzei- ros) a cr\$ 126.000,60 (cento e vinte e seis mil cruzeiros e sessenta centavos). A alíquota de 20% (vinte por cento) incide sobre a remuneração constante do contrato de trabalho anotada na Carteira de Trabalho e Previdência So- cial, sendo 12% (doze por cento) do empregador e 8% (oito por cento) do empregado doméstico.

Art. 4º - O salário declarado do contribuinte em dobro, em setembro de 1991, terá como limite mínimo o valor de cr\$ 42.000,00 (quarenta e dois mil cruzeiros).

Parágrafo único - A alíquota de contribuição será de 10% (dez por cen- to) para o salário declarado de valor até 126.000,60 (cento e vinte e seis mil cru- zeiros e sessenta centavos), de 20% (vinte por cento) para o salário decla- rado nos valores cr\$ 126.000,61 (cento e vinte e seis mil cruzeiros e sessenta e um centavos) a cr\$ 420.002,00 (quatro- centos e vinte mil e dois cruzeiros).

Art. 5º - Os valores dos salários- de-contribuição fixados por metro qua- drado, para serem aplicados exclusiva- mente às obras particulares da constru- ção civil, em setembro de 1991, serão reajustados em 147,06% (cento e qua- renta e sete inteiros e seis centésimos por cento).

Art. 6º - O valor da cota de salário- família, em setembro de 1991, será de cr\$ 3.360,02 (três mil, trezentos e ses- senta cruzeiros e dois centavos), para o segurado com remuneração mensal de valor até cr\$ 126.000,60 (cento e vinte e seis mil cruzeiros e sessenta centavos) e de Cr\$ 420,00 (quatrocentos e vinte cruzeiros) para o segurado com remu- neração mensal superior a Cr\$ 126.000,60 (cento e vinte e seis mil cru- zeiros e sessenta centavos).

Art. 7º - O valor mínimo para re- curso às turmas do Conselho de Recur- sos da Previdência Social - CRPS, em setembro de 1991, será de cr\$ 62.763,19 (sessenta e dois mil, setecentos e ses- senta e três cruzeiros e dezenove centa- vos).

Art. 8º - A partir da competência de janeiro de 1991, sobre as contribui- ções de qualquer natureza devidas ao Instituto Nacional de Seguro Social - INSS e não recolhidas até o vencimento incidirão juros de mora equivalentes à Taxa Referencial Diária - TRD acumu- lada, calculados desde o dia em que a contribuição deveria ter sido paga até o dia anterior do seu efetivo pagamento, sem prejuízo da multa prevista na legis- lação de regência.

Art. 9º - A partir da competência agosto de 1991, sobre as contribuições de qualquer natureza devidas e não recolhidas até o vencimento incidirá mul- ta de mora aplicada de acordo com a seguinte tabela:

Dias decorridos entre o vencimento do débito e dia do pagamento:	multa aplicável
acima de 90 dias	40%
de 61 a 90 dias	30%
de 46 a 60 dias	20%
de 31 a 45 dias	10%
de 16 a 30 dias	3%
até 15 dias	1%

§ 1º - A multa de mora incidente sobre contribuição devida e não recolhida até o último dia útil do décimo segundo mês do vencimento será cobrada com a incidência da variação acumulada do Índice Nacional de Preços ao Consumidor - INPC, apurada a partir do quinto mês do vencimento até o mês do pagamento.

§ 2º - A multa de mora de que trata este artigo não se aplica às contribuições incluídas em notificação de débitos.

Art. 10 - A partir da competência agosto de 1991, às contribuições incluídas em notificação de débitos será aplicada multa de 100% (cem por cento), além do acréscimo previsto no artigo 13 desta portaria.

Art. 11 - Será concedida redução de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor da multa que trata o artigo anterior ao contribuinte que efetuar o pagamento do débito no prazo legal de quinze dias decorridos do recebimento da notificação.

Parágrafo único - Se houver apresentação de defesa tempestiva, a redução do valor da multa será de 30% (trinta por cento), se o pagamento de débito for efetuado em até trinta dias após o recebimento da decisão de primeira instância administrativa.

Art. 12 - As contribuições devidas ao INSS e não recolhidas até o vencimento, juntamente com as demais importâncias devidas, poderão ser objeto de parcelamento observado o disposto na legislação específica,

§ 1º Sobre o saldo devedor do parcelamento incidirão juros de mora equivalente à variação acumulada da Taxa Referencial Diária - TRD no período compreendido entre a data da consolidação da dívida e a data do pagamento de cada parcela.

§ 2º - Para os parcelamentos deferidos até 31 de janeiro de 1991, o débito expresso em quantidades de BTN fiscal será convertido em cruzeiros com base no valor da BTN fiscal de Cr\$ 126,8621.

Art. 13 - A partir da competência

agosto de 1991, multa decorrente de contribuições em notificação de débito, vencidas há mais de 12 (doze) meses, será acrescido, no ato do lançamento do débito, o valor resultante da variação do INPC, a partir do 5º (quinto) mês do vencimento da contribuição até

o mês do lançamento.

Art. 14 - O INSS e a DATAPREV adotarão as providências necessárias do disposto nesta Portaria.

Art. 15 - Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

ANTONIO MAGRI

ANEXO I

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

SALÁRIO-DE-CONTRIBUIÇÃO (Cr\$)		ALÍQUOTA (%)	
de	até		
126.000,61	126.000,60	8	
210.001,01	210.001,00	9	
	420.002,00	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 SETEMBRO DE 1991.

CLASSE	TEMPO DE FILIAÇÃO (ANO)	SALÁRIO-BASE (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	CONTRIBUIÇÃO (Cr\$)
1	Até 1	42.000,00	10	4.200,00
2	Mais de 1 até 2	84.000,40	10	8.400,04
3	Mais de 2 até 3	126.000,60	10	12.600,06
4	Mais de 3 até 4	168.000,80	20	33.600,16
5	Mais de 4 até 6	210.001,00	20	42.000,20
6	Mais de 6 até 9	252.001,20	20	50.400,24
7	Mais de 9 até 12	294.001,40	20	58.800,28
8	Mais de 12 até 17	336.001,60	20	67.200,32
9	Mais de 17 até 22	378.001,80	20	76.600,36
10	Mais de 22	420.002,00	20	84.000,40

O MARKETING COMO INSTRUMENTO DE MODERNIZAÇÃO E AS PERSPECTIVAS PARA A PRÓXIMA DÉCADA

As contantes mudanças que estão ocorrendo na economia mundial e a busca de novas alternativas de produção e comercialização no setor agropecuário formam o grande painel de discussões e análises, que conduzirá os assuntos principais do 5º Congresso Brasileiro de Marketing Rural, a ser realizado nos dias 22 e 23 de outubro no Centro de Conveções de Maringá.

INICIATIVA E PROMOÇÃO:



Associação Brasileira de Marketing Rural

REALIZAÇÃO:



Patrocínio: Bamerindus, Valmet e Prefeitura do Município de Maringá.
Informações: Fones - (011) 212-7814 e 259-8566 e (0442) 22- 3007 - Ramal 267.

Contrato de Experiência

O contrato de experiência tem um prazo máximo de 90 (noventa) dias, podendo ser prorrogado uma única vez, quando celebrado por período inferior ao máximo legal, desde que, com a prorrogação não ultrapasse a 90 (noventa) dias. Caso ocorrer mais de uma prorrogação, vigorará automaticamente sem determinação de prazo, ou seja, ficará um contrato sem prazo determinado, sujeito a aviso prévio.

Para se celebrar novo contrato de experiência, deve-se aguardar um período de no mínimo 6 (seis) meses, sob pena de o segundo contrato ser considerado sem prazo determinado. Observe que esta hipótese só é possível em se tratando de um novo serviço a ser desempenhado pelo empregado dentro da empresa, pois seria absurdo submeter-se a novo teste, na mesma função, empregado já avaliado anteriormente.

É obrigatória a anotação do contrato de experiência na CTPS do empregado, na parte destinada a "Anotações Gerais", e o prazo ajustado.

Na estipulação da forma de pagamento, deve-se ter em vista o prazo de duração do contrato, ou seja, os períodos de pagamento devem guardar relação com o prazo de vigência do contrato, a fim de que possam ser efetivados em tempo hábil. Assim, por exemplo, se foi estabelecido o prazo de 30 (trinta) dias para o contrato de experiência, a forma de pagamento pode ser mensal. Se, no entanto, a vigência é de 15 (quinze) dias, por exemplo, a forma de pagamento mensal será inócua, já que o contrato se extinguirá antes do efetivo pagamento, que neste caso, terá que ser semanal ou quinzenal.

GRPS

Esclarecimento sobre Campo 18

Nesta coluna deverá ser lançada a soma dos códigos referentes às entidades para as quais se destinam as contribuições. Em caso de convênio de arrecadação direta ou dedução legal, não considerar o código da respectiva entidade.

Exemplo: cod. FPAS 507 o contribuinte não mantém convênio; neste caso temos (SALÁRIO EDUCAÇÃO 0001 + INCRA 0002 + SENAI 0004 + SESI 0008 + SEBRAE 0064). Código a ser lançado no campo 18 = 0079.

Segue tabela auxiliar para contribuições de terceiros:

Código FPAS	Situação do Contribuinte	Código Terceiros	% Contribuição		
			1991	1992	1993
507	Com Convênio Sal. Educ. + SENAI + SESI	0066	0,4	0,6	0,8
	Com Convênio SESI + SENAI	0067	2,9	3,1	3,3
	Com Convênio Sal. Educ. + SESI	0070	1,4	1,6	1,8
	Com Convênio SESI	0071	3,9	4,1	4,3
	Com Convênio Sal Educ. + SENAI	0074	1,9	2,1	2,3
	Com Convênio SENAI	0075	4,4	4,6	4,8
	Com Convênio Sal. Educação	0078	2,9	3,1	3,3
	Sem Convênio	0079	5,4	5,6	5,8
515	Com Convênio Sal. Educação	0114	2,9	3,1	3,3
	Sem Convênio Sal. Educação	0115	5,4	5,6	5,8
523	Com Convênio Sal. Educação	0002	0,2	0,2	0,2
	Sem Convênio Sal. Educação	0003	2,7	2,7	2,7
531	Com Convênio Sal. Educação	0002	2,7	2,7	2,7
	Sem Convênio Sal. Educação	0003	5,2	5,2	5,2
540	Com Convênio Sal. Educação	0130	2,7	2,7	2,7
	Sem Convênio Sal. Educação	0131	5,2	5,2	5,2
558	Com Convênio Sal. Educação	0258	2,7	2,7	2,7
	Sem Convênio Sal. Educação	0259	5,2	5,2	5,2
566	Com Convênio Sal. Educação	0098	1,8	1,9	2,0
	Sem Convênio Sal. Educação	0099	4,3	4,4	4,5
574	Sem Convênio	0098	1,8	1,9	2,0
590	Com Convênio Sal. Educação	0000	0,0	0,0	0,0
	Sem Convênio Sal. Educação	0001	2,5	2,5	2,5
663	Com Convênio Sal. Educ. + SENAI + SESI	0066	0,4	0,6	0,8
	Com Convênio SESI + SENAI	0067	2,9	3,1	3,3
	Com Convênio Sal. Educ. + SESI	0070	1,4	1,6	1,8
	Com Convênio SESI	0071	3,9	4,1	4,3
	Com Convênio Sal. Educ. + SENAI	0074	1,9	2,1	2,3
	Com Convênio SENAI	0075	4,4	4,6	4,8
	Com Convênio Sal. Educação	0078	2,9	3,1	3,3
	Sem Convênio	0079	5,4	5,6	5,8
671	Com Convênio Sal. Educação	0114	2,9	3,1	3,3
	Sem Convênio Sal. Educação	0115	5,4	5,6	5,8
680	Com Convênio Sal. Educação	0130	2,7	2,7	2,7
	Sem Convênio Sal. Educação	0131	5,2	5,2	5,2
698	Com Convênio Sal. Educ. + SENAI + SESI	0066	0,4	0,6	0,8
	Com Convênio SESI + SENAI	0067	2,9	3,1	3,3
	Com Convênio Sal. Educ. + SESI	0070	1,4	1,6	1,8
	Com Convênio SESI	0071	3,9	4,1	4,3
	Com Convênio Sal. Educ. + SENAI	0074	1,9	2,1	2,3
	Com Convênio SENAI	0075	4,4	4,6	4,8
	Com Convênio Sal. Educação	0078	2,9	3,1	3,3
	Sem Convênio	0079	5,4	5,6	5,8
701	Com Convênio Sal. Educação	0114	2,9	3,1	3,3
	Sem Convênio Sal. Educação	0115	5,4	5,6	5,8
710	Com Convênio Sal. Educação	0130	2,7	2,7	2,7
	Sem Convênio Sal. Educação	0131	5,2	5,2	5,2
736	Com Convênio Sal. Educação	0002	0,2	0,2	0,2
	Sem Convênio Sal. Educação	0003	2,7	2,7	2,7
760	Com Convênio Sal. Educação	0098	1,8	1,9	2,0
	Sem Convênio Sal. Educação	0099	4,3	4,4	4,5

Obs.: 1. Códigos sem contribuições para terceiros: 582, 639, 655, 728, 744, 752 e 779.

2. Os códigos de contribuições foram obtidos através do somatório dos códigos específicos de cada entidade discriminados abaixo.

S EDUC	INCRA	SENAI	SESI	SENAC	SESC	SEBRAE	DPC	F. AER
0001	0002	0004	0008	0016	0032	0064	0128	0255

Adicional Imposto de Renda Pessoa Jurídica

A partir do período-base de 1991, a pessoa jurídica que apresentar lucro real ou arbitrado acima de Cr\$-35.000.000,00 estará sujeita a um adicional do imposto de renda calculado sobre o que exceder a essa quantia, às seguintes alíquotas:

Alíquota	valor Cr\$
I - 5% ou 10% (empresas financeiras)	Acima de Cr\$-35.000.000,00 até Cr\$-70.000.000,00
II - 10% ou 15% (empresas financeiras)	Acima de Cr\$-70.000.000,00

O valor do referido adicional será calculado integralmente como receita da União, não sendo permitidas quaisquer deduções.

Os limites serão reduzidos, proporcionalmente, quando o número de meses do período-base for inferior a doze.

Fundamento legal: Art. 19, Lei 8218, de 29.08.91

Aspectos da nova Lei do Inquilinato

A atual Lei do Inquilinato, nº 6649, de 16 de maio de 1979, vai ser modificada através de um projeto de lei que versa sobre a locação de imóvel urbano, já aprovado pelo Senado e pela Câmara dos Deputados, seguindo agora para o Presidente da República.

Os principais pontos do projeto são os seguintes:

1- Fica restabelecida a denúncia vazia. Denomina-se denúncia vazia a faculdade contida no artigo 1209 do Código Civil Brasileiro, que faculta ao locador, independentemente de justificação, dar por rescindida a locação, simplesmente por não lhe convir a manutenção da relação "ex locato". Por ela o proprietário tem o direito de pedir o imóvel de volta ao inquilino ao término do prazo contratual sem apresentar justificativa.

2- No caso de contratos firmados até a vigência da nova Lei, as locações residenciais poderão ser denunciadas pelos proprietários dos imóveis, obedecendo os seguintes prazos para desocupação:

doze meses, para locações inferiores a dois anos;

nove meses, para locações com prazo igual ou superior a dois anos, mas que ainda não atingiram quatro anos;

seis meses, para contratos com prazo igual ou superior a dois anos, mas que ainda não atingiram quatro anos;

seis meses, para contratos com prazo igual ou superior a quatro anos.

3- Nos contratos firmados por um prazo igual ou maior a trinta meses, a extinção dos mesmos ocorrerá automaticamente ao término do período, independentemente de notificação ou aviso ao inquilino. Se o proprietário, no entanto, decorridos os trinta dias do término do prazo, não se opor a que o inquilino continue no imóvel, a locação será prorrogada por prazo indeterminado, mantidas as cláusulas do contrato anterior. A denúncia vazia, neste caso, poderá se dar a qualquer tempo, com prazo de trinta dias para desocupação do imóvel.

No caso de contratos com prazo inferior a trinta meses, findo o prazo estabelecido, a locação prorrogar-se-á automaticamente, somente podendo ser retomado o imóvel em casos especiais, como por exemplo, para uso do proprietário, cônjuge, ascendente ou descendente que não disponha de imóvel residencial próprio.

Vale lembrar que tais prazos co-

meçam a ser contados a partir da vigência da Lei, sessenta dias após sua publicação no Diário Oficial da União. Prevê-se que tal Lei vá vigorar somente a partir de dezembro.

A nova Lei só permite plena liberdade de escolha do índice e da periodicidade dos reajustes para imóveis novos (cujo "habite-se" ocorra após a promulgação da Lei). Essa regra passa a valer para todos os contratos firmados após cinco anos da vigência da nova Lei. Nos demais casos, o reajuste é limitado pelo Índice de Salários Nominais (ISN), medido pelo IBGE, e a periodicidade mínima continua sendo a semestral.

Nas locações comerciais e não-residenciais, o prazo mínimo do contrato a renovar ou a soma de contratos escritos ininterruptos dever ser de cinco anos e o inquilino precisa estar explorando sua atividade, no mesmo ramo, pelo prazo mínimo de três anos. A ação renovatória pretende proteger o inquilino que no local tenha criado um "fundo de comércio" (o chamado ponto).

A ação revisional continua a ser fixada em três anos a partir do início da locação ou do último acordo amigável. O Juiz poderá fixar o aluguel provisório até 80 por cento do valor de mercado pedido pelo locador.

Hoje o locador é visto pelo inquilino como um inimigo declarado, e o inquilino é visto pelo proprietário como um aproveitador sem escrúpulos. Trata-se uma batalha constante quando se trata de aumentos periódicos, mesmo com a diminuição do prazo revisional.

A continuar a intervenção do Estado numa questão encarada como de relevância social, nada fará mudar o relacionamento atual entre as partes envolvidas diretamente. Muito esforço vem sendo desenvolvido para o aperfeiçoamento da Lei, dando-lhe uma melhor dinâmica visando adaptá-la à realidade. A volta da denúncia vazia dentro de um período compatível de contratação, não será uma solução para a questão crucial de moradia, mas amenizará os seus reflexos e colocará novamente locador e locatário frente a frente nos assuntos que lhes dizem respeito.

A denúncia vazia para as locações residenciais é uma necessidade da própria estrutura habitacional que nos aflige. Não se trata e nem se quer uma rotatividade de imóveis. Viria beneficiar as partes contratantes que avaliariam com mais respeito a sua posição.

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 MÚSICAIS

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. 1º Sub-Região (1)	OVER LÍQUIDO (2)	B.T.N.	T.R.
	VAL (Cr\$)	VAL (Cr\$)	REND. %	VAL (Cr\$)	VAL (Cr\$)	VAL (Cr\$)	REND. %	VAL (Cr\$)	REND. %	VAL (Cr\$)	VAR. %
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	2.266,17	1.783,71	1.498,71	8,7675	2.107,02	8,91	135,7424	8,50
ABRIL/91(*)	17.000,00	241,78	9,4746	2.266,17	1.935,33	2.091,57	9,1986	2.107,02	9,90	147,2805	8,93
MAIO/91(**)	17.000,00	241,78	9,5349	2.266,17	2.108,15	2.091,57	9,2588	2.107,02	9,21	160,4327	8,99
JUNHO/91(**)	17.000,00	241,78	9,9470	2.266,17	2.297,67	2.091,57	9,6698	2.107,02	9,33	174,8556	9,40
JULHO/91(**)	17.000,00	241,78	10,6002	2.266,17	2.513,66	2.716,59	10,3706	2.107,02	10,60	191,2920	10,05
AGOSTO/91(4)	17.000,00	170,00	12,5097	2.266,17	2.766,28	2.716,59	10,9904	2.107,02	12,74	210,5169	11,95
(5)		1.360,00									
SETEMBRO/91	42.000,00		17,3639	2.266,17	3.096,85	2.716,59	13,2305	2.107,02		235,6736	16,78

NOTAS: 1 - O M.V.R, 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

TABLITA -

MESES	IPC/FIPE			INCP/IBGE			IGP/FGV			03.....1.9426
	ÍNDICE	VAR.% NO MÊS	VAR. % 12 MESES	ÍNDICE	VAR.% NO MÊS	VAR. % 12 MESES	ÍNDICE	VAR.% NO MÊS	VAR. % 12 MESES	
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	2.940,01	AS DÍVIDAS VENCIDAS A PARTIR DO DIA 04/07 SERÃO DEFLACIONADAS PELO FATOR DO DIA 03/07
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	2.862.366,20	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	4.306.925,65	10,83	364,29	3.125,28	9,86	341,19	
JUL/91	3.964.781,87	11,30	337,80	4.829.786,42	12,14	362,32	3.526,20	12,83	340,60	
AGO/91	4.536.503,41	14,42	347,94				4.072,38	15,49	350,59	

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

INSS (Competência setembro) TRABALHADOR ASSALARIADO			SALÁRIO FAMÍLIA (Cr\$)	VÍDEO-CHEQUE FONE: (0442) 26-2299
BASE DE CÁLCULO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)			
ATÉ 126.000,60	8		ATÉ 126.000,60 3.360,02 ACIMA DE 126.000,60 420,00	
DE 126.000,60 ATÉ 210.001,00	9			
DE 210.001,00 ATÉ 420.002,00	10			

Tabela de preços ACIM para o mês de Outubro/91		- Plásticação.....Cr\$-200,00		- Fax.....Cr\$-400,00 por folha	
- Fotocópia normal.....	Cr\$-15,00	- Encadernação: até 100 folhas.....	Cr\$-400,00	- Telex.....	Cr\$-200,00 por minuto
- Mimeógrafo: papel + tinta.....	Cr\$-10,00	de 101 a 150 folhas.....	Cr\$-450,00		
tinta.....	Cr\$- 5,00	aumento de Cr\$-50,00 para cada			
		50 folhas acrescentada.			

Obs: Os preços acima são somente para os associados.

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	,000000%	1,0000000	1,8577144	16	,746016%	1,0761227	1,9991288
2	,729894%	1,0000000	1,8577144	17	,746016%	1,0841508	2,0140426
3	,729894%	1,0072989	1,8712737	18	,746016%	1,0922387	2,0290677
4	,729894%	1,0146512	1,8849321	19	,746016%	1,1003870	2,0442049
5	,729894%	1,0220571	1,8986901	20	,746016%	1,1085961	2,0594550
6	,729894%	1,0295170	1,9125485	21	,000000%	1,1168664	2,0748189
7	,000000%	1,0295170	1,9265081	22	,000000%	1,1168664	2,0748189
8	,000000%	1,0295170	1,9265081	23	,746016%	1,1168664	2,0748189
9	,729894%	1,0370314	1,9265081	24	,746016%	1,1251984	2,0902974
10	,746016%	1,0446006	1,9405696	25	,746016%	1,1335925	2,1058914
11	,746016%	1,0523935	1,9550466	26	,746016%	1,1420493	2,1216017
12	,746016%	1,0602445	1,9696316	27	,746016%	1,1505692	2,1374292
13	,746016%	1,0681541	1,9843254	28	,000000%	1,1591526	2,1533748
14	,000000%	1,0761227	1,9991288	29	,000000%	1,1591526	2,1533748
15	,000000%	1,0761227	1,9991288	30	,746016%	1,1591526	2,1533748

TR NO MÊS

16,780000%

1,1678000

Os perigos do diabetes

Doença crônica causada por uma deficiência de insulina no sangue, o diabetes pode se manifestar de duas maneiras. O do tipo 1, também denominado total, é causado por anticorpos produzidos pelo próprio organismo da pessoa, que destroem as células portadoras de insulina. Este tipo atinge as pessoas jovens, com menos de 20 anos.

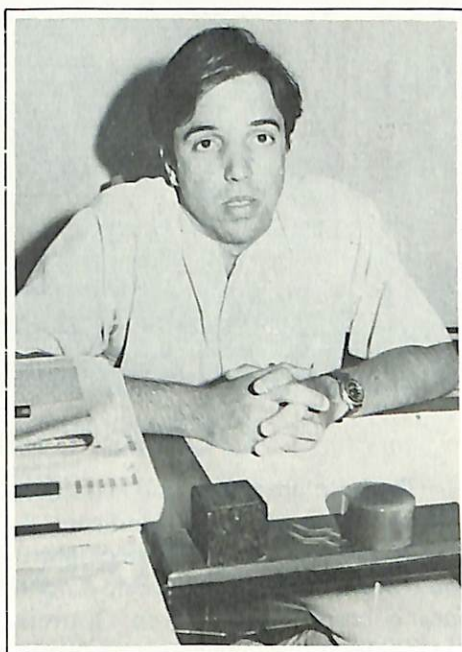
Já o do tipo 2, também conhecido como parcial, ocorre em pessoas com mais de 40 anos, e corresponde a 80 por cento dos casos de diabetes. Ele se caracteriza por uma disfunção tanto em nível de produção deficiente, como por uma ação insuficiente da insulina produzida. Cerca de 80 por cento das pessoas que sofrem diabetes parcial são obesas, um fator que, na maioria das vezes, decorre da vida sedentária que as pessoas levam.

Apesar da causa da doença ser desconhecida, seus sintomas são bem definidos. Por causa da taxa elevada de glicose (açúcar) no sangue, o diabético tem sede intensa, urina em excesso e tem muito apetite.

SINTOMAS INTERLIGADOS: Todos os sintomas do diabetes são decorrentes uns dos outros. A perda de peso que acontece quando a doença se manifesta, induz o doente a se alimentar mais. A grande concentração de glicose no sangue cria uma disfunção no rim, que não consegue absorvê-la toda. Daí o excesso de urina, que, por sua vez, ativa a sede do diabético.

Por não ter causa conhecida, é difícil estabelecer um processo de prevenção da doença. Segundo o endocrinologista maringaeense Cláudio Cordeiro Albino – formado pela Universidade Federal do Paraná – existem pesquisas para tentar descobrir métodos preventivos do diabetes. “Os estudos não visam acabar com a doença, mas sim diminuir a intensidade da ocorrência de casos”, explica o médico.

Apesar de não existirem métodos preventivos, existem alguns conselhos que devem ser observados: as pessoas propensas à doença devem se manter num peso ideal e ter uma atividade física constante. O mesmo é aconselhável para os filhos de pais diabéticos, que têm grandes probabilidades de também se tornarem portadores da doença.



Albino: “O diabetes não tem cura, mas tem controle”

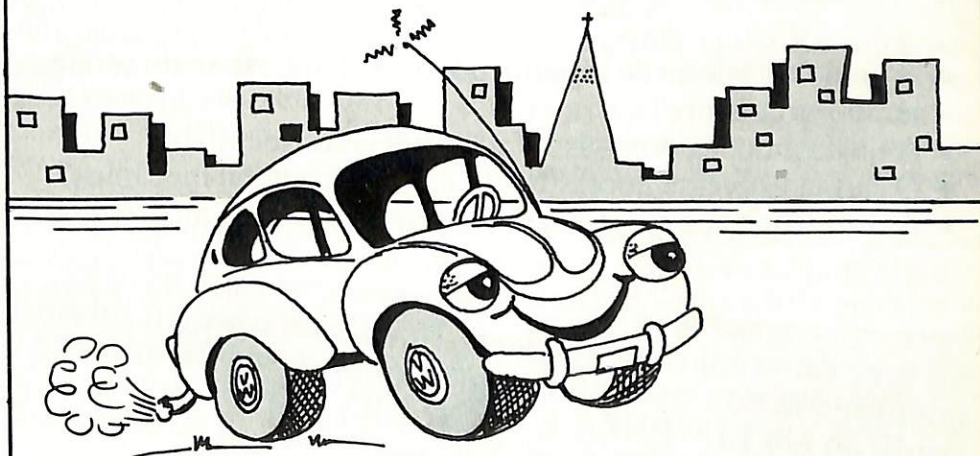
TRATAMENTO: Basicamente, o tratamento do diabetes, tanto do tipo 1 como do tipo 2, é o mesmo. Em primei-

ro lugar, é estabelecida uma dieta alimentar, que varia de paciente para paciente, sempre evitando os açúcares. A prática de exercícios físicos é fundamental, assim como as doses de insulina. “O diabético precisa receber insulina no mínimo duas vezes ao dia”, explica Cláudio Albino.

Para os pacientes do tipo 2, um outro cuidado deve ser observado. Pelo fato de a maioria ser obesa, a perda de peso é prioridade no tratamento. “Para estes pacientes nós recomendamos um regime balanceado, em função de seu tipo físico”, afirma o especialista.

Uma preocupação de Cláudio Albino é que falta informação e orientação médica para muitos diabéticos. De acordo com dados da Organização Mundial de Saúde, 6 por cento da população brasileira sofre da doença, e a falta de informação leva à ausência de tratamento. E sem tratamento, o diabetes pode levar à morte. “O diabetes não tem cura, mas tem controle”, declara o endocrinologista. Ele lembra que a maior parte dos diabéticos morre por causa de problemas cardíacos. Isso acontece porque o diabetes, associado à hipertensão arterial e ao tabagismo, leva o doente a ter problemas de coração.

Uma oficina de bom humor tem que gerar a melhor expressão!



Dama S/A, Serviço Autorizado Volkswagen.
Testado e Aprovado.
Aqui, quem dá o show é um conjunto afinadíssimo
em Sol Maior. Todo o brilho que seu carro merece.
Peça por peça.



Dama

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

Contabilidade premiada

A contabilidade da Somaco, de Maringá, distribuidora da Volkswagen foi mais uma vez premiada. A empresa recebeu o troféu de terceiro lugar entre as 26 concessionárias que formam a Unicontábil – entidade criada para discutir questões relacionadas à contabilidade de todas as concessionárias Volks localizadas nas regiões Norte, Noroeste e parte do Oeste do Estado.

O prêmio foi dado em reconhecimento à organização do departamento contábil da empresa, que obteve o terceiro melhor índice de assiduidade na entrega do demonstrativo econômico-financeiro para a fábrica mensalmente.

Este concurso é realizado há 10 anos pela Uninorte – União Norte Paranaense dos Revendedores Volkswagen, com supervisão da fábrica, e cada concessionária concorre dentro de sua área de atuação. Em edições anteriores, a Somaco já obteve o primeiro lugar em sua região. O troféu foi entregue ao contador da empresa, Miecslau Malysz, numa homenagem a todo o pessoal do departamento de contabilidade.



Gouveia recebeu a medalha do empresário Damásio Barão, Comerciante do Ano/90

Comerciante do Ano

Durante um jantar que aconteceu no dia 27 de agosto, o Sindicato do Comércio Varejista de Maringá entregou o título de Comerciante do Ano/91 para o empresário Dayton Gouveia. Ele foi eleito por uma comissão formada por jornalistas e pelos empresários que receberam o título em anos anteriores.

Além de receber o título de Comerciante do Ano, Dayton Gouveia re-

cebeu também duas medalhas de prata: uma da Associação dos Lojistas do Shopping Avenida Center, e outra da família Gouveia, que foi entregue pela mãe do empresário.

Nesta 12ª edição, o Prêmio Comerciante do Ano prestou também uma homenagem póstuma ao empresário Wilson Foz Rodrigues, do Depósito Casa Grande. O filho do empresário, Wilson de Lima Rodrigues, agradeceu a homenagem em nome da família.

Estiveram presentes ao jantar, que aconteceu no Sesc de Maringá, empresários, representantes do Legislativo e do Judiciário, e diretores da Associação Comercial e Industrial de Maringá.

Troféu para Carreta Noma

A empresa maringaense Truck Noma recebeu, no dia 23 de agosto, o Troféu Irmão da Estrada, versão 1991. O prêmio é uma promoção do Jornal de Prudente, da cidade paulista de Presidente Prudente. Todos os anos, o jornal realiza uma pesquisa entre concessionárias e caminhoneiros para escolher os melhores veículos, equipamentos e acessórios colocados à disposição dos profissionais da estrada.

Pela empresa de Maringá, o destaque foi a Carreta Noma, considerada pelos entrevistados como a melhor para transporte rodoviário em geral. Foi a primeira vez que Truck Noma recebeu o Troféu. O prêmio foi entregue ao empresário João Noma, durante as festividades do "Irmão da Estrada", em Presidente Prudente.

?

O que você faria se:

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



Plácido Soares falou sobre os diversos aspectos da segurança empresarial

Segurança

Trabalho para profissional

A falta de segurança e a crescente onda de sequestros em todo o país começam a preocupar empresários de cidades como Maringá.

Atenta ao problema, a ACIM promoveu, no dia 21 de agosto, um seminário sobre segurança empresarial

Em 1916, o francês Henri Fayol, pai da Teoria Clássica da Administração, enumerou as seis funções “vitais” dentro de uma empresa, na opinião dele. São elas as Funções Técnicas, as Comerciais, as Financeiras, as Contábeis, as Administrativas, e as de Segurança. Esta última é sempre relegada a segundo plano na maioria das empresas brasileiras. Principalmente as de pequeno e médio porte.

E foi preocupada com esta situação que a Associação Comercial e Industrial de Maringá promoveu no dia 21 de agosto, um seminário sobre Segurança Empresarial. Para falar sobre o assunto, a ACIM convidou Plácido Soares, um ex-agente da Polícia Federal, especialista em segurança empresarial e contra-espionagem industrial. Ou seja, um profissional de uma área, onde prevalece o improvisado e o “quebra galho”.

Exemplos de improvisação não faltam. O mais comum é o Chefe de Segurança ser também o responsável pelo serviços de transporte, limpeza e manutenção dentro da empresa. Outro problema verificado é quanto à formação do pessoal de Segurança, sempre deficitária e cheia de amadorismo. O amadorismo é tanto, que muitos empresários se contentam em proteger

seu patrimônio com alguns extintores de incêndios e pequenos dispositivos anti-roubo.

QUATRO BLOCOS: Para mostrar ao empresariado maringaense a importância do investimento na área de Segurança Empresarial, Plácido Soares dividiu o seminário em quatro blocos. Primeiro ele falou das noções gerais. Depois, abordou a espionagem industrial, seguida pelas situações de emergência, e por último a segurança pessoal do empresário, o tema mais esperado por causa da crescente onda de sequestros e extorsões por que passa o Brasil.

Na opinião de Soares, tudo que gera riqueza corre risco. Por isso a Segurança Empresarial não depende apenas do Departamento de Segurança da Empresa, mas envolve todos os setores e todo o pessoal. E os interesses vitais de uma empresa não estão somente nas medidas anti-roubo e incêndios, mas também nos cuidados contra espionagem, sequestros de empresários e diretores, greves, sabotagem, chantagem, entre outros.

Diante deste quadro, e baseado em 10 anos de experiência na Polícia Federal, o consultor de segurança alerta sobre a urgência do empresariado do interior começar a investir em seguran-

ça. “Muitos pensam que sequestros e espionagem só acontecem nos grandes centros. A vida tranquila que se leva em regiões como a de Maringá, Londrina e o Norte do Estado de São Paulo deixa as pessoas menos sensíveis ao problema”, afirma.

MALÍCIA: Mas antes de qualquer investimento no setor, Soares, que também é advogado, adverte sobre a falta de empresas confiáveis no mercado. É que, embalados pelo crescimento acelerado do número de sequestros, muitos “aventureiros” abriram firmas “especializadas” em Segurança Empresarial e Pessoal. Na maioria dos casos, são empresas sem estrutura e sem pessoal preparado, o que pode trazer mais prejuízos do que benefícios.

Ainda com a experiência de quem já planejou e organizou a segurança pessoal de diversas autoridades nacionais e internacionais, o consultor diz que muitas vezes o próprio empresário é o responsável pelo surgimento de empresas não habilitadas para esse fim. De acordo com Soares, justamente por não estarem sensibilizados com o problema, falta malícia aos empresários na hora de decidir entre uma e outra agência de segurança.

Um dos principais cuidados a serem tomados é verificar a idoneidade da empresa, dos serviços prestados por ela em outros locais, qual a aparelhagem utilizada por ela, e como se processa a formação dos seus funcionários”, explica o consultor. Apesar de todas as orientações, Soares deixa claro que não existe segurança perfeita, total ou absoluta. O que existe, afirma, é “segurança satisfatória”.

SEQUESTROS: Em outras palavras, a Segurança Empresarial serve para prevenir e apesar de todo o avanço tecnológico da área é praticamente impossível reduzir os índices de sequestros e espionagem industrial a zero. “Nós apenas reduzimos ao máximo. Agora, eliminá-los é difícil”, fala o especialista. Soares mostra que enquanto os métodos de prevenção avançam de forma racional, os terroristas tornam-se mais audaciosos e cuidadosos.

O conselho que o consultor costuma dar em seus cursos é que em casos de sequestros, o ideal é se tentar ganhar tempo para identificar e localizar os sequestradores e o cativo do refém. Atitude semelhante deve ser tomada em casos de chantagem e extorsão. Sempre com o apoio das autoridades policiais e levando-se em conta que a vida do sequestrado está em jogo.

Almoço Empresarial

No dia 27 de agosto, a ACIM promoveu o 30º Almoço Empresarial, no Hotel Deville. O responsável pela palestra foi o superintendente da Sanepar, regional Noroeste, Reinaldo Fernandes. Ele falou sobre os investimentos e os planos da estatal para Maringá e região.

Reinaldo Fernandes lembrou que a Sanepar já entregou um reservatório com capacidade para 12 milhões de litros, construído ao lado da estação de tratamento, na Avenida Pedro Taques, e tem mais dois em construção. Um no Jardim América (para um milhão de litros) e o segundo no Maringá Velho (para quatro milhões de litros).

Quanto aos planos, o superintendente adiantou que a transferência das lagoas de estabilização é um "compromisso moral" da empresa. Segundo Reinaldo, o projeto está pronto e o local definido. Ele afirmou que, uma vez iniciadas as obras, o prazo de conclusão será de dois anos.

Já no dia 10 de setembro foi a vez de Antônio Silvestre Ferreira falar aos empresários, na Taberna Portuguesa, sobre sua experiência com a produção de vinhos finos – Aljôfar e Porto Mouro – e com a fruticultura.

De acordo com Silvestre, a região de Maringá é ideal para este tipo de atividade, que ele considera "culturas



modernas". Para o empresário, não há condições no mundo como as verificadas no Norte e Noroeste do Paraná.

Após consolidar a produção de vinhos, Silvestre pretende colocar em prática um projeto de integração dos

produtores da região. O projeto prevê o repasse de tecnologia para novos produtores de uva, em troca da produção para o abastecimento da indústria, que ele mantém na Quinta dos Vinhedos.

Agenda da diretoria

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

Dia 24 de agosto, o presidente da ACIM Fernando Henriques participou da solenidade de colação de grau conjunta dos formandos da UEM, no ginásio Chico Neto. No dia 28, o 2º vice Shiniti Ueta participou de reunião da Comissão Fiscalizadora do Censo/91 IBGE, na prefeitura. No dia 30, o presidente Fernando Henriques participou da abertura do evento Maringá Vivendo Cultura, no Centro de Convivência Comunitária, a convite da Secretaria de Desenvolvimento Humano e Secretaria da Cultura de Maringá. No

dia 31, o presidente Fernando Henriques e o 1º tesoureiro Fernando Vieira Raimundo participaram de reunião das Coordenadorias das Associações Comerciais em Pato Branco.

No dia 2 de setembro, Fernando Vieira Raimundo participou de reunião sobre o projeto de extinção da Zona Verde em Maringá. No dia 4, Fernando Henriques participou da solenidade de entrega de motocicletas ao 4º Batalhão de Polícia Militar. Também no dia 4, os diretores Luis Carlos Masson e Paulo Morais Badan participaram de reunião na Câmara Municipal para tratar do projeto de extinção da Zona Verde. Ainda no dia 4, o presidente Fernando Henriques

participou de reunião sobre a instalação de uma estação aduaneira do interior, no salão da prefeitura.

No dia 11, o presidente Fernando Henriques participou do Fórum Maringáense de Defesa do Patrimônio Público. No dia 12, Fernando Henriques participou do Encontro Municipal de Meio Ambiente, no IBC. Dia 17, o presidente Fernando Henriques participou da abertura do 2º Congresso Internacional de Urbanismo, no Cine Plaza, e da abertura da exposição de obras do arquiteto Oscar Niemeyer. E no dia 19, o diretor Paulo Morais Badan participou do coquetel de inauguração do Supermercado Mufatão.

Começam preparativos para Meeting 92

A Intercex - Serviços de Comércio Exterior, e a Proposition, organizadoras da Maringá Export Meeting, esperam dobrar o número de participantes para a segunda edição do evento, em 92. Várias novidades estão previstas. Entre elas, a série de palestras que será realizada em 10 cidades do Paraná

Dobrar o número de participantes. Este é o principal objetivo dos organizadores da Maringá Export Meeting 92. Em 1991 foram 40 empresas brasileiras que puderam negociar com quatro "Traders" (grandes casas importadoras) da Europa e Estados Unidos. Para o próximo ano são esperados 80 participantes, vindos principalmente dos estados do Paraná, São Paulo e Santa Catarina.

"É um número ambicioso, mas que com certeza será alcançado", afirma Carlos Celso Martins, um dos sócios da Intercex - Serviços de Comércio Exterior, que juntamente com a empresa carioca Proposition, é responsável pela realização da Maringá Meeting. Uma expectativa que, se depender dos resultados da primeira edição, será facilmente atingida.

Para se ter uma idéia, de abril (data da Meeting 91) até agosto, já haviam sido comercializados com a Itália mais de 2,5 milhões de dólares. Sem contar um pedido feito pelos Estados Unidos na ordem de 480 mil dólares para uma empresa de Maringá, que não pôde ser concretizado pela falta de estrutura da indústria para atender um negócio desta natureza.

NOVIDADES: Além do sucesso da Feira deste ano, os organizadores contam com novidades para atrair novos participantes. A primeira, e uma das mais importantes, é a alteração na data do evento. De abril, a Maringá Export Meeting será transferida para a segunda quinzena de março. Assim as partes interessadas terão mais tempo para negociar durante e resto do ano.

Outra inovação é uma série de palestras, que será realizada nas 10 principais cidades do Paraná, quando empresários destas localidades conhecerão esta nova opção para ampliar o seu mercado. "Será uma exposição do que é a Feira, o que uma empresa precisa para exportar, e quais as mercadorias que os Estados Unidos e Europa buscam em eventos como este", explica

Carlos Celso.

Ampliar o número de "Traders" também faz parte do projeto da próxima Maringá Export Meeting. Em 1991 foram quatro companhias importadoras. Em 1992 deverão ser mais de seis: a Coop, La Rinascente e Dolphin, da Itália; a Kennedy Corporation, dos EUA; a Galeria Preciados, da Espanha; mais uma com sede na França, Inglaterra, ou Holanda.

A confirmação da última "Trader" sairá após uma viagem que Carlos Celso fará, acompanhado do presidente da Proposition, Francisco Basílio, para a Europa, neste mês. "Esperamos regressar com mais de uma companhia confirmada, e certos de que em 1992 a Maringá Export Meeting atingirá um sucesso ainda maior do que o observado na primeira edição", afirma o sócio da Intercex.

SPC para pessoas jurídicas

Pronto para operar, o DIC - Departamento de Informações Comerciais - é o mais novo serviço a ser prestado pela ACIM. Nascido de uma reivindicação dos empresários do setor atacadista de Maringá, o sistema funcionará nos moldes do SPC

Um Serviço de Proteção ao Crédito - SPC - para pessoas jurídicas. É a novidade da ACIM para seus associados, denominada Departamento de Informações Comerciais - DIC. O novo sistema foi uma reivindicação dos empresários do setor atacadista da cidade, e vai funcionar nos moldes do SPC.

Os registros serão feitos através de fichas enviadas pelos atacadistas, com os dados específicos das empresas a serem cadastradas. Mas somente constarão no banco de dados as empresas com títulos protestados em cartório. Uma vez pago o título, a empresa é retirada imediatamente do cadastro.

A princípio, a intenção da Associação era utilizar relação dos títulos protestados, fornecida por cartórios. Mas o provimento 14 da Corregedoria da Justiça do Paraná, em um dos seus itens, proíbe o fornecimento destas relações às entidades de proteção ao crédito, associações de classe, e instituições financeiras "sob qualquer pretexto".

Com a proibição, a alternativa encontrada foi adquirir certidões de protesto, como fazem hoje a Associação Brasileira das Administradoras de

Consórcios e a Centralização de Serviços dos Bancos S/A. Assim, as certidões e as fichas enviadas pelos atacadistas é que alimentarão o sistema.

CADASTRO NACIONAL: Por ser Maringá o terceiro pólo atacadista do país, o DIC terá como registrar empresas de todo o Brasil. Para suportar tantas informações, a ACIM comprou e já instalou um novo programa (software), e um disco de 332 megabytes. Resta agora, iniciar a coleta de informações, e fornecer o regulamento do Departamento aos usuários.

Mas antes do serviço ser implantado definitivamente, o DIC vai funcionar em fase experimental durante 90 dias, sem custo para o associado. Após este período, com um cadastro já formado de maneira segura, será estabelecida uma taxa a ser cobrada por consulta ao sistema.

Para utilizar o DIC, cada empresa receberá um código de acesso secreto, e exclusivo. As consultas serão feitas através do fornecimento do CGC do cliente, que detectará se este consta ou não nos registros do Departamento.



Projeto propõe verdadeira cirurgia plástica na avenida Brasil

Revitalização da Brasil

Cara nova para a avenida

A ACIM entregou ao prefeito de Maringá em setembro um amplo projeto para a revitalização da avenida Brasil. No projeto a ACIM fala sobre as "espinhas de peixe" e a criação de atrativos para as pessoas que fazem compras na Brasil

Preocupada com a falta de vagas para estacionamento no quadrilátero central da cidade, a ACIM encomendou junto ao Sindicato dos Arquitetos do Estado do Paraná, e ao Instituto dos Arquitetos do Brasil, delegacias regionais de Maringá, um estudo sobre a viabilidade da retirada das "espinhas de peixe" da avenida Brasil, no trajeto entre as Praças Rocha Pombo e José Bonifácio.

A entidade é a favor da retirada dos estacionamentos do canteiro central, desde que em troca sejam vinculados benefícios para o comércio local. A retirada das "espinhas de peixe", que já vem sendo discutida há muito tempo pela prefeitura, tem gerado muita polêmica, especialmente entre os motoristas que utilizam estas vagas todos os dias e também entre os próprios co-

merciantes.

Para tentar uma solução para este problema, a ACIM entregou este estudo ao prefeito Ricardo Barros, onde propõe a transformação da Brasil em uma espécie de Rua das Flores de Curitiba, mas com uma diferença. Em Maringá, o trânsito não seria interrompido. A transformação começaria com a construção de calçadas no canteiro central e a ampliação das laterais, dando maior comodidade aos pedestres. Seriam criadas também novas áreas de Zona Verde.

EQUIPAMENTOS URBANOS: O projeto propõe também a instalação de equipamentos para criar um clima de descontração e embelezar a avenida. Cabines telefônicas seriam instaladas por todo o trajeto. O estudo prevê também a construção de quiosques pa-

ra a venda de café, revistas, jornais e flores, além da construção de bancos para descanso no local.

Com a ampliação das calçadas laterais será possível o avanço, em cerca de um metro, das árvores. Desta forma, poderá ser feita a retirada das espécies hoje existentes e o plantio de novas, de menor porte, e com raízes que não danifiquem as calçadas. Seria, então, adotado um novo tipo de arborização.

A vantagem do avanço das árvores é que daria oportunidade para as lojas renovarem seus letreiros e fachadas, dentro de padrões a serem estabelecidos num projeto global. Com as árvores mais afastadas, os comerciantes teriam um motivo a menos para se preocupar, porque como estão hoje, elas acabam sendo utilizadas por marginais para invadir as lojas e praticar furtos.

INTEGRAÇÃO: Para mostrar que o projeto propõe uma verdadeira cirurgia plástica na avenida Brasil, basta dizer que a intenção é integrar a revitalização da avenida ao projeto do Novo Centro. Assim o trecho não sofreria um processo de deterioração, o que é frequente em locais onde são criados novos eixos comerciais, dando um visual homogêneo em toda a região central de Maringá.

Mas a proposta da Associação Comercial e Industrial não fica apenas no

Projeto agrada comerciantes



Bernadete dos Santos, gerente da Genko:

"Gostei do projeto, mas eu tenho uma preocupação quanto à transformação dos terrenos vazios em locais de Zona Verde. Isto eu não acredito que dê certo. Agora, sobre as outras propostas eu acho ótimo mudar a cara da avenida Brasil. Eu trabalho na região há 14 anos, e gostaria muito de ver a Brasil mais bonita. Um dos pontos que me chamou a atenção foi a retirada das árvores de perto das fachadas das lojas. Do jeito que está, as fachadas nem aparecem e a maioria dos comerciantes não tem ânimo para deixá-las mais atrativas. Muitos já nem as limpam mais".



Décio Ferreira, gerente das Lojas Brasileiras:

"Eu discordo do projeto. As "espinhas de peixe" devem permanecer. Sem elas ficará ainda mais difícil de se estacionar no centro. Como a maior parte da população de Maringá faz compras de carro, esta decisão refletirá diretamente em uma queda maior nas vendas do comércio. Além disso, no centro não existem terrenos suficientes para serem transformados em estacionamentos, e os que existem não vão absorver a demanda. Uma solução seria aproveitar estes terrenos para a construção de estacionamentos verticais".



Mário Fernando Camargo, proprietário da Bom Sono Colchões:

"Aprovo a idéia de melhorar o visual da Brasil. Mas não concordo com a eliminação dos estacionamentos. Das "espinhas de peixe" sim. Agora em uma das laterais das vias deveria ser permitido parar o automóvel. Na Brasil eu sinto uma quebra em relação à estética da cidade. Maringá é tão bonita, e a avenida está sendo o "patinho feio" da cidade. Substituir a arborização é outro fator positivo do projeto. Além de esconder as fachadas das lojas, as árvores hoje plantadas sujam muito a calçada e os carros que ficam estacionados ali".

estudo feito pelo Instituto e pelo Sindicato dos Arquitetos. O projeto, que foi entregue ao prefeito de Maringá na segunda quinzena de setembro, sugere uma solução para a falta de vagas para estacionamento, com a apresentação de um projeto-de-lei à Câmara Municipal, solicitando a isenção do IPTU para os terrenos vagos no centro que forem cedidos em empréstimo para a instalação da Zona Verde.

Outra proposta do projeto é adotar a sincronização dos semáforos, com o dispositivo criado pelo maringaense Divino Bortoloto, que, ao lado dos semáforos tradicionais, indicariam o tempo que falta para o sinal mudar de cor. Isso seria mais um fator de prevenção dos acidentes de trânsito e a favor da melhoria da qualidade de vida do maringaense.

Com a entrega do projeto ao prefeito municipal, fica agora a expectativa quanto à sua aprovação. Segundo o responsável pela Diretoria de Planejamento, Urbanismo e Habitação de Maringá, Osvaldo Rodrigues de Freitas Filho, a decisão sobre qual alternativa será adotada virá somente depois de uma consulta a todos os setores envolvidos na reforma da avenida Brasil.

Ciclos I

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

MARFINITE

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



Linha Ecológica®

Cresce arrecadação de ICMS em Maringá

Durante o mês de agosto a 9ª Delegacia Regional da Receita Estadual de Maringá apresentou um índice de evolução da receita em relação ao mês de julho (regime de caixa), na ordem de 24,82 por cento, sem descontar a inflação. A média do Estado foi de apenas 9,57 por cento.

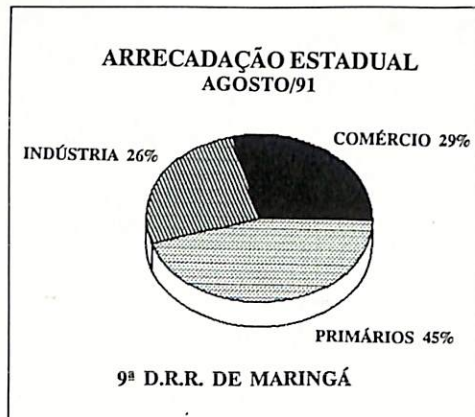
Em segundo lugar ficou a cidade de Cascavel, com 23,84 por cento, seguida de Jacarezinho, com 23,61 por cento e Ponta Grossa com 23,44 por cento. Curitiba, que responde por 60,31 por cento de toda a arrecadação estadual, cresceu apenas 3,64 por cento.

No comparativo entre os setores comércio, indústria e produtos primários, a arrecadação esteve distribuída da seguinte forma: o comércio foi responsável por 29,1 por cento do total; a indústria por 26,3 por cento; e os produtos primários por 44,6 por cento.

O comércio contribuiu com Cr\$ 760.034.746,00 com um crescimento de 3,6 por cento. A indústria teve um crescimento de 24,2 por cento, arrecadando Cr\$ 689.242.910,00. Os produtos primários tiveram uma participação de Cr\$ 1.167.763.307,00 com uma evolução de 52,7 por cento em relação ao mês anterior.

Em relação à inflação do período de janeiro a agosto, apesar da queda verificada em junho, o mês de agosto ainda fechou com certa vantagem.

Em agosto, estavam cadastrados 9.413 contribuintes obrigados à apresentação da GIA ou GIAR (Guia de



Informação e Apuração do ICMS). Porém 720 contribuintes deixaram de cumprir essa obrigação.

Das empresas que apresentaram as guias, 1.431 declararam sem movimento ou sem saldo (operações isentas ou imunes). 1.422 apresentaram saldo credor e 5.840 apresentaram saldo devedor.

O setor de Arrecadação recebeu, ainda, Cr\$ 39 milhões em débitos inscritos na Dívida Ativa e parcelou outros Cr\$ 68 milhões.

Em valores atualizados, a Delegacia de Maringá possui em carteira Cr\$ 4,9 bilhões em débitos inscritos em Dívida Ativa, o que equivale a 1,6 vezes a arrecadação de um mês desta Regional.

A 9ª Delegacia de Maringá conta com 14 Agências de Rendas, abrangendo 52 municípios. Maringá responde por 67,18 por cento do total da arrecadação.

Conselho promove curso sobre vendas

O Conselho da Mulher Empresária da Associação Comercial e Industrial de Maringá promoveu no mês passado um curso sobre treinamento e Desenvolvimento de Habilidades em Vendas. O curso aconteceu no auditório da ACIM e foi ministrado pelo administrador de empresas Lourenço Fadel Filho, especialista na área de Marketing e Vendas, e também consultor do Sebrae-PR.

Participaram mais de 40 vendedo-

res de várias empresas do comércio varejista de Maringá. Durante o curso foram abordados assuntos como O papel do vendedor na atualidade; Importância do atendimento; Vendedor como profissional; Fases da venda; Aspectos psicológicos da venda; Conhecendo seu cliente - vendendo mais; Vendendo necessidades - características e benefícios; Fechando a venda; Venda adicional; e Marketing em vendas.

Comissão conclui revisão do IPTU

A Comissão de revisão de Lançamentos do IPTU - formada por empresários, vereadores, representantes da OAB - concluiu seus trabalhos. Segundo o relatório apresentado pelo presidente da Comissão, o empresário Pedro Granado Martines - também diretor-adjunto da Associação Comercial e Industrial de Maringá - aconteceram 8 reuniões, quando foram analisados 197 requerimentos do IPTU referentes a este ano. Estes requerimentos englobavam cerca de 1.200 carnês.

Do total dos requerimentos analisados pela Comissão, 100 foram deferidos. Os outros foram indeferidos: 95 deles porque apresentavam carnês em que o lançamento da prefeitura estava correto; e outros 2 que não estavam amparados legalmente para o pedido de revisão de lançamentos. A Comissão analisou todos os requerimentos sob o ponto de vista do valor venal de cada imóvel, tanto comercial como residencial. O resultado do trabalho da Comissão foi entregue para a apreciação dos técnicos da prefeitura. Segundo os dados passados pela prefeitura, 78 requerimentos foram homologados e outros 15 - parcialmente deferidos - também serão homologados.

Sanepar

A Sanepar comunica que seu escritório de atendimento ao público, que funcionava no prédio da administração, na Avenida Pedro Taques, 1.381, mudou de endereço desde o dia 16 de setembro. O escritório está funcionando na rua Néo Alves Martins, 2.960, quase esquina com a avenida Paraná.

Sandri assume delegacia do Creci

O empresário do setor imobiliário, Cláudio Sandri, tomou posse no dia 30 de agosto na Delegacia Regional do Creci em Maringá. A solenidade aconteceu no Hotel Deville. Sandri deverá cumprir um mandato de 3 anos no órgão.

FACIAP tem novo estatuto

O novo estatuto da Federação das Associações Comerciais do Paraná foi aprovado por unanimidade. Com ele será inaugurada uma nova fase no órgão

A reunião extraordinária para aprovação do estatuto da Federação das Associações Comerciais Industriais e Agrícolas do Paraná – FACIAP, aconteceu em 21 de setembro, no Hotel Carimã de Foz do Iguaçu. Estiveram presentes representantes de 98 Associações Comerciais do Paraná, quórum mínimo exigido para a alteração do estatuto.

O novo estatuto da FACIAP foi aprovado por unanimidade e sem alterações no projeto original. Com a aprovação do estatuto, começa uma nova fase na Federação, com várias mudanças. A primeira delas, considerada uma das mais importantes, é o novo processo para escolha do presidente do órgão, que passa a ser feita através de eleições diretas, com o voto dos presidentes de Coordenadorias. Antes desta alteração, o cargo de presidente da FACIAP era vinculado à presidência da Associação Comercial do Paraná.

No processo de eleição, cada pre-

Fotos: Divulgação



Na reunião extraordinária foi aprovado o novo estatuto da FACIAP

sidente terá voto proporcional ao número de empresas que sua Coordenadoria representa. Este princípio da proporcionalidade se aplica também às decisões do Conselho Diretor, que se-

rão tomadas também através do voto dos presidentes. O novo estatuto prevê mandatos de 2 anos para a diretoria eleita, vetando a reeleição do presidente.

Fim do ICMS nas vendas a prazo

Paralelamente à reunião extraordinária da FACIAP aconteceu em Foz o 1º Congresso das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná. Durante o Congresso foram discutidos diversos assuntos e as 147 Associações do Estado – que juntas representam 18.380 empresas – redigiram um documento, a Declaração de Foz. No documento, os empresários expressam sua posição em relação à situação econômica do país e apontam alguns caminhos para o governo federal.

Também durante o Congresso aconteceu o que era aguardado há muito tempo pela classe empresarial paranaense. O governador Roberto Requião escolheu o Encontro como palco para a sanção da lei que isenta os encargos financeiros das vendas a prazo do recolhimento do ICMS. A lei já havia sido aprovada



Governador sanciona lei que acaba com o ICMS nas vendas a prazo

pela Assembléia Legislativa do Paraná e faltava apenas a sanção do governador para que entrasse em vigor. Os deputados Albino Corazza e César Silvestre, autores do projeto, estiveram presentes à solenidade.

Depois de sancionar a lei, o governador falou sobre as metas do estado em relação à arrecadação do imposto. Ele

salientou que pretende isentar de vez os microempresários do ICMS. Além disso, Requião disse que o estado vai apertar o cerco na fiscalização das empresas que respondem por maior parte da arrecadação. “No estado são 140 mil empresas que recolhem o ICMS. Destas, apenas 6 mil respondem por 92 por cento da arrecadação”.

Os reflexos das mudanças no Leste Europeu

por Benedito da Silva

Os recentes acontecimentos no Leste Europeu, que modificaram quase por completo o "Tratado de Tordezilla do Século 20" entre a ex-União das Repúblicas Soviéticas e os Estados Unidos, têm agitado a comunidade científico-social mundial. A dissolução do Conselho de Assistência Econômica Mútua - Comecon que foi criado em 49, como resposta ao Plano Marshall de auxílio à reconstrução da Europa pós-guerra - e do Pacto de Varsóvia - organização militar do Leste Europeu em resposta à Organização do Tratado do Atlântico Norte - levam a crer que a área se encontra em total dissolução. Inclusive há cientistas sociais, como Roberto Campos, que vêem uma latino-americanização da própria ex-União Soviética. Isso pode conduzir a um desequilíbrio acelerado nas relações político-econômicas internacionais, caso as ajudas econômicas e políticas aos países do Leste europeu por parte dos países ocidentais ricos não sejam substanciais e imediatas.

Os países que compõem o Leste Europeu são a Checo-Eslováquia, Hungria, Romênia, Bulgária, Iugoslávia, a ex- República Democrática Alemã e a ex-União das Repúblicas Soviéticas. De todos, o mais complexo e que necessita de ajuda substancial e de imediato, tanto no campo econômico quanto no político, é a ex-União Soviética. Sua extensão territorial é de 22.402.200 quilômetros quadrados, com uma população aproximada de 262.085.000 habitantes. Na maioria, predomina a população eslava, perfazendo um total de 190.385.000 pessoas. As demais 71.727.000 da somatória populacional da União Soviética dividem-se em múltiplas nacionalidades.

A estrutura da União, incluindo as Repúblicas Bálticas, é composta por quinze Repúblicas Federadas, vinte Repúblicas Autônomas, oito Províncias Autônomas e dez Comarcas Autônomas.

Vivem no território da União mais de cem nações e povos, alguns tão ad- versos à sociedade moderna quanto

nossos índios brasileiros. Há nação da União que domina, por direito, extensão territorial que poderia ser classificada entre os dez primeiros Estados da Comunidade das Nações, caso sua soberania fosse completa.

Mesmo com seus recursos voltados para o esforço bélico, o Estado Soviético conseguiu grandes avanços no setor civil, assim como não se pode negligenciar o nível de vida alcançado pela antiga República Democrática Alemã e R.S.C.S., Hungria, e mesmo a Polônia. Um nível que, se não supera o da Espanha hoje, a ele se iguala. Não se pode dizer que o modelo soviético fracassou, mas, sim, que o modelo soviético centralmente administrado se esgotou. Assim como se esgotou o modelo centralmente baseado da indústria bélica do Ocidente.

O Estado da ex-União das Repúblicas Soviéticas nasceu de uma sociedade mobilizada e com uma "economia de prontidão" para a guerra, em que os principais recursos econômicos convergiam para uns poucos objetivos específicos definidos pelo poder central, no seu esforço de guerra. Consequentemente, as necessidades particulares ficaram subordinadas às metas mobilizadas, e o papel da decisão individual tendendo a zero. O setor militar e a corrida espacial absorveram e absorvem a "fina flor" da inteligência soviética, tanto na área da aplicação técnico-administrativa, como técnico-científica de bens físicos. Aos bens bélicos foi dada prioridade, em detrimento dos bens de consumo.

As sociedade do Leste Europeu, e principalmente a que conhecemos como União das Repúblicas Soviéticas, encontram-se no estágio de passagem da "quantidade para a qualidade", em que a quantidade básica de sobrevivência foi conseguida e distribuída com relativa equidade, fazendo-se presente a exigência pela qualidade, que somente é possível com investimentos no setor de consumo civil e uma administração das unidades produtivas voltadas para o bem-estar dos consumi-

dores.

Neste campo, a comunidade do Leste Europeu urge por capital, tecnologia e paz. E, neste momento histórico, os países que mais se encontram em condições de suprir essa carência são os sete mais ricos do mundo, o chamado mundo ocidental. Países que também procuram a paz e têm muito o que perder com a guerra.

Por interesses políticos e econômicos, há a probabilidade de que maior parte do capital financeiro e tecnológico de consumo disponível hoje na Comunidade Ocidental se dirija para o Leste Europeu. Materializando-se, será feita em detrimento dos países periféricos, principalmente dos sul americanos, que têm um nível de treinamento de mão-de-obra relativamente adequado à tecnologia atual, mas que se encontram muito aquém do nível educacional e intelectual das sociedades do Leste Europeu. Isso causará grande impacto no processo de modernização e atualização econômica dos países periféricos. No caso do Brasil o impacto será absorvido, devido ao grau mediano de desenvolvimento e o estágio de consciência de boa parte da classe empresarial de que o "capital se faz em casa", e que já possuímos tecnologia de "consumo de boca", que se pode trocar por tecnologia de base, de que o Leste Europeu dispõe em abundância.

O que o Brasil deve fazer, principalmente seus empresários, é incentivar o conhecimento científico-tecnológico, criar conhecimento, que é o único capital real da humanidade e poder de barganha de uma nação. E inovar nos momentos de dificuldades. Este momento de pós-guerra fria é o momento que o empresário brasileiro não pode deixar passar. Do contrário...

Benedito da Silva é professor doutor da Universidade de Maringá no Departamento de Economia. Ele é doutor em Economia Política, pela Universidade Complutense de Madri, Espanha; e mestre em Relações Econômicas Internacionais, pela Escola Superior de Economia de Praga, Checo-Eslováquia.

Com quem fica a administração?

A Associação Comercial e Industrial de Maringá encaminhou ao prefeito Ricardo Barros, em 23 de agosto, um projeto para a administração do Pavilhão de Exposições, que a prefeitura está construindo no parque de exposições Emílio Médici. Este projeto foi elaborado em conjunto por diversas entidades ligadas ao comércio e à indústria, depois de várias reuniões que aconteceram na sede da ACIM.

A proposta apresentada ao prefeito é que o Pavilhão de Exposições seja administrada por representantes do comércio e da indústria, já que o espaço será destinado primordialmente a estes setores. O Pavilhão de Exposições, inclusive, é uma antiga aspiração das classes comercial e industrial de Maringá, porque a cidade não oferecia um local apropriado para a realização de eventos, feiras e promoções destes setores, que em poucas oportunidades podiam divulgar seus produtos e serviços. No projeto apresentado ao prefeito, as entidades reconheceram que a escolha do local para a construção do Pavilhão foi acertada, porque o parque Emílio Médici é dotado de toda a infraestrutura necessária para a realização de eventos. Além disso, está localizado num dos principais eixos rodoviários do estado.

CAPE: O projeto para a administração do Pavilhão enviado ao prefeito foi assinado por várias entidades, como Artermar, ACIM, Sindimetal, Acomar, Fuem, Sindicato das Indústrias do Vestuário entre outras. A primeira proposta se refere à criação de um Conselho de Administração do Pavilhão de Exposições, construído através de uma entidade sem fins lucrativos, legalmente registrada em cartório e regida por estatutos próprios. A sugestão apresentada pelas entidades para o nome do Conselho é CAPE – Conselho de Administração do Pavilhão de Exposições. O CAPE terá as seguintes características:

- a) Será formado pelas entidades, sindicatos, associações e órgãos públicos que utilizarão o Pavilhão de Exposições, sendo que cada entidade indicará um representante que faça parte de sua diretoria para integrar o Conselho.
- b) Os membros do CAPE serão indicados por suas entidades e terão mandato de dois anos. Para cada titular do CA-

PE será escolhido um membro suplente.

- c) Do CAPE serão eleitos um presidente, um secretário e um tesoureiro com mandato de dois anos, escolhidos pelos próprios membros do Conselho.
- d) O CAPE administrará o Pavilhão de Exposições em todos os eventos que forem realizados por estas entidades que compõem o mesmo.
- e) Nas Exposições-Feiras Expoingá e Maringado a exploração comercial do Pavilhão ficará a cargo da Sociedade Rural.
- f) Anualmente será elaborado um calendário de exposições e feiras pelos integrantes do CAPE, sendo que as datas vagas poderão ser comercializadas pelo próprio CAPE.
- g) O CAPE poderá, a seu critério, contratar funcionários administrativos e uma assessoria especializada para a realização de eventos e feiras.
- h) O CAPE elaborará seu orçamento semestral próprio, sendo que as despesas serão custeadas através da comercialização dos eventos.

Farão parte do CAPE a Federação das Indústrias do Estado do Paraná – Delegacia de Maringá; Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá; Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado do Paraná – Delegacia de Maringá; Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios de Maringá; Associação Comercial e Industrial de Maringá; Sindicato das Indústrias Gráficas do Estado do Paraná – Regional de Maringá; Artermar – Associação dos Artesãos de Maringá; Acomar – Associação dos Comerciantes de Materias de Construção de Maringá; Micromar – Associação das Microempresas de Maringá e Região; Universidade Estadual de Maringá; Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá; Prefeitura Municipal de Maringá; e Sociedade Rural de Maringá.

Com a proposta apresentada pelas entidades, a intenção é que a administração do Pavilhão de Exposições não fique unicamente ligada a uma entidade, que no caso seria a Sociedade Rural. Agora todos aguardam uma análise da proposta pelo prefeito e que ele chegue à conclusão de que esta é a melhor maneira de resolver o impasse.



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

Não há tempo a perder!

por João Ibrahim Jabur

“Nesta hora urge que o empresário tenha a lucidez de que, se quer continuar sendo empresário, precisará investir em novas máquinas, informatização, automação em geral e principalmente em seu pessoal, nas pessoas que formam e transformam a empresa”

Foto: Roberto Brasiliano

Vamos imaginar, ainda que pareça impossível, que num passe de mágica nosso presidente, nosso Congresso, nosso Judiciário e nossa Constituição mudaram para um padrão de Primeiro Mundo. Mais do que isto, neste sonho – e nos sonhos tudo é permitido – nossa inflação anual seja de 5 por cento ao ano. De quebra, ainda estaríamos – como acontece nos países do Primeiro Mundo – com a nossa economia aberta, ou como dizem, na economia global.

Como estariam as empresas brasileiras nestas condições, em que os juros estariam nos patamares de 10 por cento ao ano, no máximo? Pergunta fácil de responder: metade das empresas quebraria! E, por que quebrariam? Precisamente porque não estamos preparados para a competição internacional, estamos muito abaixo dos padrões internacionais de produtividade, que se caracterizam por baixos custos operacionais e excelência na qualidade, com máquinas substituindo muitos homens, com muito mais produção.

E isto não aconteceu só no setor industrial, onde a indústria automobilística japonesa é o maior e mais conhecido exemplo. No comércio isso também acontece.

Basta ver o exemplo do hipermercado Carrefour, de origem francesa. Conhecido por trabalhar com preços muito baixos, o Carrefour passou a ser no Brasil o primeiro em vendas, desbancando o Pão de Açúcar. A explicação é simples: o Carrefour tem uma despesa operacional, que inclui todos os custos de folha de pagamento, energia elétrica, água, etc – menos a receita e a despesa financeira, que são tratadas como variações financeiras – estimadas em 6 por cento sobre as vendas. Isto significa que, para intermediar um produto sem que haja perda, o Carrefour necessita de apenas 6 por cento de mar-



gem. Isto é fantástico! Nos últimos dez anos tenho me dedicado a observar estas despesas nas empresas comerciais brasileiras, e nunca vi nada parecido. O Pão de Açúcar, por outro lado, segundo Abilio Diniz, tem uma despesa operacional de 15 por cento das vendas. Para complicar mais ainda, o Carrefour trabalha com uma margem de lucro bruto acima das despesas, de 3 por cento em média. Fica difícil competir.

Da mesma forma, na indústria, particularmente nos setores de fiação, tecelagem e automobilístico, os ganhos em função da automação e em função da escala de produção são muito grandes. Esperem para ver o que vai acontecer com a indústria nacional de tecelagem. Ou se moderniza rapidamente – após a liberação da desastrosa Lei da Informática – ou queda toda ela. Neste caso, a política aduaneira também poderá salvá-la com altas alíquotas para importação, num tipo de favorecimento próprio de nosso país.

O importante é vermos que temos

que melhorar muito para chegarmos aos padrões que nos esperam. Não vai longe: o Mercosul, que libera de proteção alfandegária o comércio entre os 4 países do Cone Sul, nos traz muita preocupação: produzimos trigo 3 vezes mais caro que os argentinos; a soja 70 por cento mais caro. E daí, o que poderá ocorrer com a nossa agricultura? Será que devemos protegê-la?

A hora não é de sonharmos em ter um bom presidente, nem um bom Congresso, nem juros baixos, nem Judiciário ágil. Embora tudo isto facilite, é pouco provável que venha a acontecer. O que é muito provável, e isto sim deve preocupar, é que as economias de todos os países do mundo em pouco tempo fiquem totalmente comunicáveis e intercambiáveis. Nesta hora aqueles que não investiram porque a inflação era alta, porque o presidente não inspirava confiança, porque o Congresso era muito de esquerda, ou porque estavam esperando pela mudança da Constituição, provavelmente vão se dar mal.

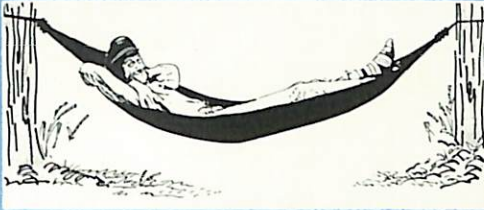
Nesta hora urge mais do que nunca o empresário ter a lucidez de que, se quer continuar sendo empresário, precisará investir muito em novas máquinas, informatização, automação em geral, e principalmente no seu pessoal, nas pessoas que formam e transformam uma empresa.

Estes investimentos não dão frutos rapidamente. Eles têm um prazo de maturação, para começar a mostrar resultados. Deixar para a última hora, ainda que com recursos vultosos, pode ser igualmente fatal. Exemplificando, podemos dizer que uma mulher demora 9 meses para gerar uma criança. Isto não significa que 9 mulheres possam gerar uma criança em 1 mês. Não há tempo a perder!

João Ibrahim Jabur é empresário e presidente da Associação Comercial e Industrial de Londrina.

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



EMPREENDIMENTOS
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

Prepare os brindes de ano novo.

Um brinde personalizado é sempre marcante nas festas de Ano Novo. Ainda mais se o presente for um vinho fino Aljôfar ou Porto Mouro, de sua própria reserva especial.

Para compras acima de 30 unidades, a Intervin personaliza cada garrafa. Com o seu nome ou o de sua empresa impresso em um selo de reserva especial; ou até no próprio rótulo.

Visite-nos. Ou encomende por telefone. Só não deixe para a última hora.

No Ano Novo, presenteie com Aljôfar e Porto Mouro de sua reserva especial. Seus amigos, clientes, fornecedores e funcionários agradecem.



VINHO PERSONALIZADO: UM PRESENTE DE ALTA CLASSE.

*Casa
Silvestre Ferreira*

DESDE
1871

**PEÇA POR TELEFONE
(0442) 26-2318**

Av. São Paulo, 812 (Em frente à Pneumar)

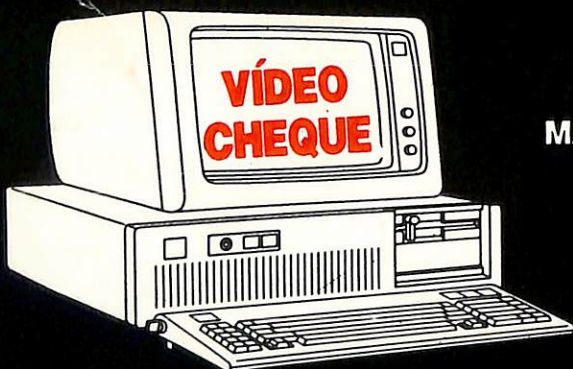

INTERVIN

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

