

Acidentes de trabalho
Primeiros socorros
fundamentais

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

NOVEMBRO/91

Nº 316

ANO 28

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

Agricultor prepara a terra
num Ford ano 78



Implementos Agrícolas

Sucateamento chega ao campo

IMPRESSO

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0254

Data 22-04-05 - exc 2

Proced.

NF

R\$

Data



DEPÓSITO BR-369

A CASA DA SUA CONSTRUÇÃO

MARINZ

RUA ESTADOS UNIDOS, 645 - CX. P. 1.286
FONE: (0442) 28-6655 - TELEX: 442-009
CEP: 87.040 - M A R I N G Á - P A R A N Á

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

Sucateamento chega ao campo

Nos últimos 6 anos, a agricultura brasileira vem sofrendo duros golpes em consequência da falta de uma política definida pelo governo federal. O resultado disso vem sendo sentido com muita clareza nos 2 últimos anos, quando a produção brasileira de grãos sofreu uma queda preocupante. Tanto, que este ano o governo foi obrigado a importar alimentos.

Esta queda na produção foi resultado de toda uma situação de abandono em que a agricultura vem sendo relegada nos últimos anos, o que levou muitos agricultores a desistir de plantar. Os que ainda insistiram, diminuíram os investimentos em tecnologia, o que resultou na queda da produtividade. Hoje a maioria dos produtores rurais não está disposta a entrar em financiamentos bancários para investir na atividade. Este fato pode ser comprovado no processo de sucateamento que invadiu o campo.

O mercado de máquinas e implementos agrícolas é um termômetro desta situação: nos últimos 5 anos o setor vem sofrendo uma queda nas vendas nunca vista, e que se acentuou do ano passado para cá.



Tudo isso é assunto da reportagem de capa deste mês, que mostra a situação do mercado de máquinas e implementos em Maringá. Veja o que algumas empresas têm feito para amenizar o impacto da queda nas vendas.

Leia também nesta edição entrevista com Antonio Carlos Gomes da Costa, presidente do CBIA – Centro Brasileiro da Infância e Adolescência, e que foi também presidente da Comissão Redatora do Estatuto da Criança e do Adolescente. Gomes da Costa fala do Estatuto, dos aspectos que considera mais importantes na lei e de que forma ele pode ser colocado em prática, apesar da realidade de violência em que vive o menor carente no Brasil.

Em breve o Paraná poderá utilizar o que há de mais avançado em termos de telecomunicações: a telefonia celular móvel.

A previsão da Telepar é que o sistema começará a operar no estado em 1993. Maringá está entre as primeiras cidades que contarão com os telefones móveis.

Ninguém ainda arrisca a falar em custo, mas já se sabe que as linhas não serão baratas. Mesmo assim, o superintendente regional da Telepar acredita que o número de terminais a serem instalados inicialmente deverá ser insuficiente para atender a procura. Nesta edição você vai conhecer o novo sistema, que já se encontra em fase de licitação no Paraná.

Confira também uma matéria sobre as doenças gastrointestinais. Veja quais as causas destes males e a influência do estresse sobre o aparelho digestivo, que funciona como um verdadeiro sistema de defesa do organismo.

Conheça também os novos métodos de tratamento destas doenças, que dispensam a cirurgia na maioria dos casos.



Toniato falou no História Empresarial Vivida
pág. 28



Acim realiza mais dois Almoços Empresariais
pág. 33

LUKAS.....pág. 04
Entrevista.....pág. 05
Capa.....pág. 07
Meu Negócio.....pág. 13

Caderno Técnico.....pág. 15
Saúde.....pág. 24
Novos Sócios.....pág. 26
Telefonia Móvel.....pág. 30



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
1° Vice-Pres.: Paulo Sérgio Magalhães Silva
2° Vice-Pres.: Shiniti Ueta
1° Secretário: Luiz Carlos Masson
2° Secretário: Paulo Moraes Badan
1° Tesoureiro: Fernando Vicira Raimundo
2° Tesoureiro: Valdecir de Britto
Diretor Adjunto: Massao Tsukada
Diretor Adjunto: Pedro Granado Martines
CONSELHO DELIBERATIVO
Presidente: Carlos Mamoru Ajita
Secretário: Moacir Somaggio

Membros:

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

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.

LUKAS...



VIZINHANÇAS CURIOSAS





Gomes da Costa: "A família tem que ser o sujeito de seu crescimento"

Entrevista

O menor aos olhos da lei

O atual presidente do CIBIA - Centro Brasileiro para Infância e Adolescência, Antonio Carlos Gomes da Costa, esteve recentemente em Maringá, participando do 1º Congresso Nacional sobre a Criança e o Adolescente. Com vasta experiência na área de atendimento ao menor, Gomes da Costa já ocupou muitos cargos de expressão, entre eles consultor para projetos da Unicef. Nesta entrevista que concedeu à Revista ACIM, Gomes da Costa fala do Estatuto da Criança e do Adolescente, das inovações que ele introduziu e afirma que o Estatuto "deflagra uma tendência irreversível na direção de mudanças, que a nossa realidade tanto necessita"

ACIM: O que é o Estatuto da Criança e do Adolescente e qual é a sua função básica?

GOMES DA COSTA: O Estatuto foi criado para regulamentar as conquistas em favor da infância e da adolescência, obtidas na Constituição de 1988. Estas conquistas foram resultado de um grande movimento de mobilização e organização social, que acabou tomando a forma de 2 emendas populares apresentadas à Assembléia Nacional Constituinte, com a assinatura de mais de 200 mil pessoas, além de 1 milhão e 400 mil crianças e adolescentes. E aqui eu

quero ressaltar o caput do artigo 227 da Constituição Federal, que elenca um conjunto de direitos e garantias, e que é o elo de ligação entre a Constituição e a Convenção Internacional dos Direitos da Criança, que foi aprovada pela Assembléia Geral das Nações Unidas em 89. O caput do art 227 estabelece que é dever da família, da sociedade e do Estado assegurar à criança e ao adolescente, com absoluta prioridade, o direito à vida, alimentação, educação, lazer, profissionalização, cultura, dignidade, respeito, liberdade e à convivência familiar. Além disso o caput estabele-

ce que o menor deve ser protegido da negligência, discriminação, exploração, violência, crueldade e opressão. Então, o Estatuto da Criança e do Adolescente é a lei que concretiza e expressa estes novos direitos da população infanto-juvenil brasileira.

ACIM: O senhor acredita que o Estatuto da Criança e do Adolescente é uma lei que tem chances de dar certo num país com a realidade do Brasil?

GOMES DA COSTA: Olha, o Estatuto da Criança e do Adolescente é uma lei que começou a vigir antes de ser aprovada no Congresso Nacional. Vários

municípios incluíram Conselhos em suas Leis Orgânicas e começaram a implantá-los antes mesmo que o Congresso Nacional aprovasse esta lei. Então, ao contrário da tradição da legislação brasileira, onde as leis são criadas e não “pegam”, eu diria que o Estatuto é uma lei que “pegou” antes de existir. O Estatuto da Criança e do Adolescente é mais do que uma lei. Ele na verdade é um projeto de sociedade. Sua aprovação pelo Congresso Nacional e sua sanção sem vetos pelo presidente da república não muda, é claro, a dramática realidade brasileira em relação aos direitos da infância e da adolescência. Mas, com certeza, ela deflagra uma tendência irreversível na direção de mudanças que a nossa realidade, de forma tão dramática, necessita.

ACIM: E quais as principais mudanças que foram introduzidas pelo Estatuto?

GOMES DA COSTA: Bem, na verdade estas mudanças se dividem em 3 grupos, ou seja, as de conteúdo, as de método e as de gestão, no que se refere à política de atendimento ao menor. Eu citaria como exemplo, os novos conteúdos das políticas públicas. A defesa jurídico-social para crianças e adolescentes envolvidos em questões de natureza legal e os programas de atenção médica, psicossocial e jurídica às crianças e adolescentes vitimizados são exemplos das novas linhas de ação integradas ao perfil da nova política de atendimento. O perfil básico da nova política de atendimento dos direitos do menor já está no Estatuto, que estabelece a criação dos Conselhos Municipais, Estaduais e Nacional da Criança e do Adolescente. Estes são órgãos deliberativos e controladores das ações em todos os níveis, assegurando a participação popular nas ações, por meio de organizações representativas. O Estatuto determina também a manutenção de fundos municipais, estaduais e nacional ligados aos Conselhos de Defesa da Criança e do Adolescente, além de viabilizar a municipalização do atendimento.

ACIM: Nisso tudo, quais os pontos que o senhor considera fundamentais destas mudanças?

GOMES DA COSTA: Eu coloco dois pontos como principais. Uma nova divisão do trabalho social entre a União, o estado e o município, descentralizando, concentrando atribuições e responsabilidades maiores ao poder público municipal. Outro aspecto bastante po-

sitivo é uma nova articulação entre a sociedade e o Estado, entre governantes e não-governantes no trato desta questão.

ACIM: Mas, apesar destes pontos, como o Estatuto poder ser observado, pode ser colocado em prática, num país onde a realidade diária é o extermínio de menores nas grandes cidades?

GOMES DA COSTA: O extermínio de crianças e adolescentes, bem como as demais violações do direito do menor no Brasil, pré-existem ao Estatuto. Eu vejo, com isso, que o Estatuto é uma das



“Contrariando a tradição da legislação brasileira, onde as leis são criadas e não “pegam”, eu diria que o Estatuto da Criança e do Adolescente é uma lei que “pegou” antes mesmo de existir oficialmente”

soluções para este problema. O caminho seria a integração da sociedade como um todo na questão do menor e isso envolve uma série de coisas, inclusive do poder público. A começar por uma política de atendimento aos menores, com transparência. Além da participação da sociedade também na elaboração destas políticas e no controle das ações. E, o principal: que os direitos do menor não fiquem apenas no plano da retórica. Que sua observância seja refletida, de fato, no grande instrumento que evidencia que esta preocupação existe, o orçamento da União, dos Estados e municípios, e os recursos destinados para o atendimento ao menor.

ACIM: Muitos alegam que o Estatuto da Criança e do Adolescente acabou protegendo e privilegiando o menor infrator, porque a nova lei garantiu uma condição especial ao menor que comete delitos. Como o senhor analisa esta questão?

GOMES DA COSTA: Isto não é verdade. O Estatuto trata do menino infrator com os mesmos direitos que tem o de-

linqüente adulto. O Estatuto determina que o menor só seja preso em flagrante delito ou por ordem judicial, além de determinar o direito a defesa judiciária, com todos os direitos a ela inerentes. Isto é apenas permitir que certos direitos humanos que a população adulta tem sejam estendidos à população juvenil.

ACIM: O senhor concorda que o problema do menor abandonado é um problema de toda a sociedade, uma questão até cultural, uma vez que passa até pelo problema do controle da natalidade no país?

GOMES DA COSTA: Eu concordo, eu acho que é sim um problema cultural. E acho que a questão do controle da natalidade é trabalhar para que a família possa ser o sujeito de seu crescimento. Nas famílias de classe média e alta este controle já existe. Então, nós temos que proporcionar às famílias pobres as mesmas condições de acesso a estas informações, e não fazer um controle autoritário, fazer da população pobre um objeto de uma política de controle de natalidade. Temos que fazer dela o sujeito de seu próprio crescimento.

ACIM: Esta seria, então, uma das funções dos Conselhos Tutelares de que fala o Estatuto?

GOMES DA COSTA: Os Conselhos Tutelares, neste aspecto, têm a função de esclarecer, uma função advocatícia de condições para que isso se processe de forma humana e justa. E não de forma quase que punitiva com a população pobre, pelo seu abandono e pela sua falta de informações. Precisamos criar mecanismos que possam garantir o acesso às informações necessárias para que o efetivo controle de natalidade nestas famílias se processe.

ACIM: Maringá tem o Programa Bom Menino, que retira os menores das ruas, proporcionando-lhes trabalho por meio período e estudo no resto do dia. Por que este tipo de programa ainda não foi viabilizado em nível federal?

GOMES DA COSTA: No dia 12 de outubro, o presidente Fernando Collor mandou ao Congresso mensagem regulamentando uma nova legislação do adolescente no mundo do trabalho. Isso foi feito com base no Estatuto, dentro do que ele prevê. O problema com o Programa Bom Menino é que ele continha aspectos que colidiam com o Estatuto da Criança e do Adolescente. Com este ato do presidente, agora teremos uma legislação compatibilizadora com o Estatuto.



Capa

Números perigosos

A situação de abandono que a agricultura brasileira amarga há muitos anos está desembocando numa crise sem precedentes no país. Neste turbilhão, muitos segmentos da economia têm experimentado tempos muito difíceis. Especialmente o mercado de máquinas e implementos agrícolas. Em Maringá, empresas do setor vêem suas vendas despencarem ano a ano, sem perspectivas de melhora a curto prazo

O que mais se ouve hoje em qualquer roda de conversa na cidade é que a região de Maringá nunca passou por uma crise tão grave como agora. E a explicação é simples: a economia da região sempre se baseou na agricultura, que nos últimos anos entrou num processo de total abandono no Brasil. Enquanto, a região, que até alguns anos atrás sentia com menos rigor os reflexos já históricas crises econômicas brasileiras, vive um período bastante difícil. E, pior, com poucas perspectivas de que tudo volte a ser como antes porque a agricultura vem sofrendo golpes mui-

to severos.

Esta visão nada otimista tem base em números que o próprio governo tem liberado. Depois da safra recorde de 89, quando o país colheu 72 milhões de toneladas de grãos, a agricultura vem sofrendo sérias quedas de produção. Em 1990, o país colheu apenas 57 milhões de toneladas e este ano menos ainda: 56 milhões de toneladas. O resultado destes números podem ser sentidos no volume de recursos que o governo está gastando este ano com a importação de alimentos: 1,5 bilhão de dólares.

O agricultor brasileiro deixou de plantar, ou diminuiu sua área plantada, por pura falta de estímulo e de recursos. Afinal, a agricultura é um negócio como outro qualquer. Quem planta quer e precisa ter retorno. E já faz muito tempo que o produtor brasileiro não vê a cor do lucro. O governo, ao longo dos últimos 5 anos, nada tem feito para reverter a situação de penúria da agricultura. Pelo contrário; as políticas desastrosas que vêm sendo adotadas têm resultado em arrocho e numa crise sem precedentes no campo.

Em consequência disto, o produ-

tor, descapitalizado, quando resolve plantar deixa de investir em insumos, máquinas e implementos. Isso significa que, mais uma vez, o Brasil está na contramão da história: enquanto os países desenvolvidos, subsidiando sua agricultura, dão condições aos seus agricultores de investirem em tecnologia, o Brasil faz exatamente o contrário, e acaba tendo que importar alimentos, apesar de ter um dos maiores territórios do planeta.

MEDIDAS EMERGENCIAIS: Recentemente o governo lançou mais um "pacote" para a agricultura. Apesar de todo o desânimo e de o agricultor brasileiro estar cansado de tanta rasteira, parece que as medidas do governo trouxeram um novo ânimo para o setor. A maior crítica é que o pacote chegou atrasado, uma vez que pelo calendário oficial o tempo do plantio já havia passado. Mas, por incrível que pareça, a longa estiagem do mês passado acabou ajudando, porque atrasou o plantio em



Valmar: Nenhuma colheitadeira vendida até agosto deste ano

algumas regiões.

Mas, com ou sem pacote, ainda será preciso muito tempo para que tudo se normalize. O agricultor está muito cauteloso e hoje não se sente seguro para investir em sua atividade, princi-

palmente porque isso significa assumir financiamentos. Especialmente para aquisição de máquinas e implementos, algo que a maioria dos agricultores deixou de fazer há pelo menos 5 anos. Empréstimos para custeio do plantio é algo de que o agricultor já não tem como escapar, na situação em que se encontra, sem capital. Mas dificilmente ele se arriscará a emprestar dinheiro junto aos bancos para comprar máquinas e implementos. Mesmo com a promessa de juros diferenciados que o governo tem feito, em linhas especiais de financiamento, como o Finame, por exemplo.

Diante deste quadro, os empresários que atuam no mercado de máquinas e implementos de Maringá também estão bastante cautelosos e dizem não acreditar num aquecimento nas vendas a curto prazo. A situação pode até melhorar; hoje a maioria das empresas do setor registra queda de até 90 por cento nas vendas em relação a anos anteriores. Mas os empresários acreditam que dificilmente serão atingidos os índices de vendas anteriores a 1986.

Segundo dados do Departamento de Economia Rural-Deral, da Secretaria de Agricultura e do Abastecimento do Estado, em 87 foram vendidos 578 tratores na área de abrangência da regional de Maringá, enquanto no ano passado, em média, foram vendidos apenas 178. E não se pode deixar de considerar que 87 já foi um ano bastante tumultuado, em virtude do fracasso dos planos econômicos do governo Sarney. Para as empresas do setor, estes números significam dificuldades sem precedentes.

Revolução Verde

O investimento maciço em máquinas e implementos agrícolas no Brasil durou do início dos anos 70 até por volta de 85, período que ficou conhecido como "Revolução Verde". Eram tempos de financiamentos fáceis, juros baixíssimos e em que não existia a correção monetária, hoje travestida de TR. Com todas as facilidades, a maioria dos produtores investiu muito em máquinas e implementos.

"Naquela época, qualquer propriedade pequena tinha trator, mesmo não sendo necessário", afirma Ednaldo Miquelão, coordenador do Deral de Maringá. Isto mostra o paradoxo a que chegou o setor: no passado o investimento em equipamentos foi tão alto que beirou o exagero. Hoje o nível de investimentos é tão baixo, que a frota de máquinas agrícolas brasileira está totalmente sucateada.

"Este processo de sucateamento do parque de máquinas agrícolas brasileiro se acentuou nos últimos 2 anos", explica Miquelão. Ele afirma que, diante da descapitalização do agricultor, o preço destes equipamentos se tornou proibitivo. Miquelão aponta alguns dados do Deral. Em 87, o produtor precisava do equivalente a 87 toneladas de soja para comprar um trator de 77 cavalos. Já no ano passado, eram necessárias 150 toneladas do produto para comprar o mesmo

trator.

É claro que esta proporção oscila muito, de acordo com o mercado agrícola. Mas já há muito tempo o preço dos produtos agrícolas tem ficado muito abaixo, em termos de correção, do preço dos equipamentos.

"Hoje, especialmente o pequeno produtor, está muito cauteloso e tem mais os pés no chão no momento de comprar máquinas e implementos. Ele só compra em último caso, quando já não tem mais como reformar o antigo", explica Miquelão.



Miquelão: "O produtor só está comprando máquinas em último caso"

ENCOLHIMENTO: Uma prova de que o setor de máquinas e implementos agrícolas passa por um período de queda nunca visto está na redução das atividades das próprias fábricas. A Valmet, um dos mais tradicionais fabricantes de tratores, é um exemplo. Em um ano a empresa demitiu metade de seus funcionários, colocou à venda sua sede em São Paulo e está vendendo os terrenos onde pretendia instalar novas fábricas.

“Eu acredito que uma mudança só será possível a longo prazo. Seriam necessárias pelo menos 3 colheitas, com bons lucros, para que o produtor pudesse se capitalizar e voltar a investir em equipamentos”. A opinião é do empresário Gilberto Rezende de Campos, diretor-comercial da Valmar Tratores e Máquinas Agrícolas, uma das mais tradicionais no setor em Maringá. Desde que a empresa foi fundada, em 69, nunca registrou um período de quedas tão grandes nas vendas como hoje.

De acordo com estatísticas da Valmar, que tem 9 filiais espalhadas pela região, o declínio nas vendas tem se acentuado ano a ano desde 86. “Em 85 nós vendíamos, em média, 420 tratores e 130 colheitadeiras por ano. Em 88,



Bassetti: “A carga tributária chega a 40 por cento do valor da máquina”

nossas vendas de tratores caíram 52 por cento e de colheitadeiras, 50 por cento em relação a esta média. Em 90, a venda de tratores caiu 83 por cento e das colheitadeiras, 90 por cento”, afirma Gilberto. E pelo que se observou até agora, este ano promete ser pior: até agosto a empresa já havia registrado queda de 91 por cento na comercialização de tratores e ainda não havia vendido uma colheitadeira sequer.

Esta situação implicou na demis-

são de funcionários e na redução da estrutura. Enquanto em 85 a Valmar tinha 340 funcionários, entre a matriz e as filiais, hoje a empresa opera com bem menos da metade: 145.

FIM DOS ESTOQUES: Este encolhimento nas vendas do setor fizeram com que as revendedoras deixassem de manter estoques. Hoje os pedidos são enviados às fábricas conforme as compras vão aparecendo. Acabaram-se os tempos de pátios cheios de máquinas e tratores em exposição. “O agricultor está ressabiado, cansado de levar pancada. Então, ele pensa muito antes de fazer um empréstimo para comprar equipamento”, afirma Júlio Cesar Bassetti, gerente da divisão agrícola da Pismel Veículos Automotores.

Júlio coloca que em relação ao ano passado, as vendas da Pismel na divisão agrícola caíram 70 por cento, em média. No caso específico das colheitadeiras, a queda foi ainda maior; enquanto em 90 a empresa vendeu 56 colheitadeiras numa região de 32 municípios, este ano, até o momento, foram vendidas apenas 8. “O reflexo desta situação está na redução da produção das montadoras. No início da década de 80, as fábricas brasileiras chegaram a produzir 80 mil tratores por ano. A previsão é que este ano elas não chegarão a produzir 20 mil”, afirma Júlio.

Outro agravante é que a correção dos preços dos produtos agrícolas não tem acompanhado a evolução dos preços de máquinas e implementos. “Esta distorção aconteceu porque as máquinas e implementos estão se tornando cada vez mais sofisticados, o que aumenta o preço. E, também, por causa da alta carga tributária, que no caso de alguns equipamentos,

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



chega a até 40 por cento do valor”, afirma Basetti.

DIVERSIFICAÇÃO: “Hoje nossas vendas se reduziram a 20 por cento da média de anos anteriores”, afirma Lauro Kajio Shibukawa, gerente de vendas da Cacol Agrícola e Comercial, uma empresa londrinense, com filial em Maringá. Lauro diz que esta situação vem se verificando desde 86, quando o governo federal começou a mexer na economia e baixar pacotes.

Isso tudo levou a Cacol a buscar a diversificação de produtos. Hoje a empresa vende churrasqueiras, bicicletas ergométricas e uma linha de equipamentos para ginástica, além de aparelhos para matar insetos. Aliás, tanto estes aparelhos, como a bicicleta e os equipamentos para ginástica, são resultado da diversificação da linha de produção de um tradicional fabricante de equipamentos agrícolas: o grupo Jacto. Daí dá para avaliar a quantas andam as vendas do setor.

A diversificação de produtos tem segurado as vendas em muitas outras empresas também. Como no caso da Transparaná, tradicional no setor de máquinas agrícolas, mas que também vende caminhões e máquinas industriais. “Estes outros dois departamentos do grupo é que têm garantido as vendas. O setor de máquinas agrícolas, de 86 para cá, não se recuperou mais”, coloca Ademir Mendes, gerente da Transparaná Agrícola. Segundo ele, de agosto do ano passado para cá, as vendas do setor caíram cerca de 70 por cento. Com isso, o grupo acabou partindo para a redução da estrutura, com



Transparaná: Venda de máquinas e implementos reduzida em 70 por cento

demissão de funcionários. Em 85 a filial de Maringá tinha 128 funcionários. Hoje, são apenas 43.

ALTA DE PREÇOS: “Outro fator que contribuiu para a queda nas vendas foram os aumentos dos preços de máqui-

nas e implementos”, explica Marcos Capellazi, gerente de vendas da Magravel Máquinas e Veículos. Segundo ele, os aumentos vêm sendo repassados pelas montadoras de acordo com as altas das peças e componentes. E isso tem

Recursos liberados

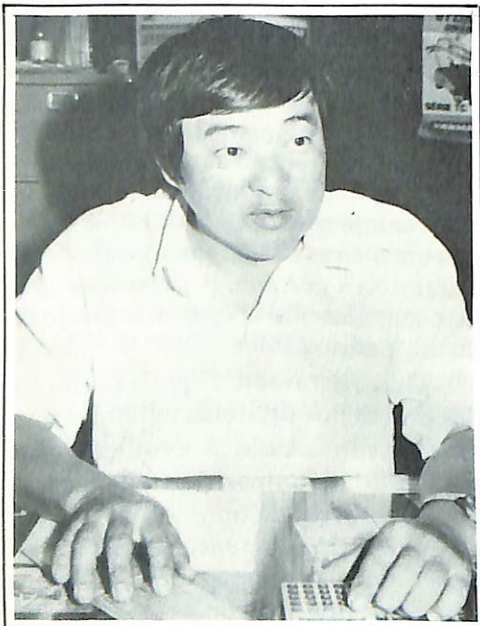
As medidas anunciadas pelo governo no pacote agrícola lançado no início do mês passado não deverão ter reflexos significativos, a curto prazo, no mercado de máquinas e implementos. Esta é a opinião da maioria dos empresários do setor, que considera estas medidas do governo “um novo alento” para o agricultor, mas muito superficiais para provocarem uma reação na procura por equipamentos.

Na verdade, com o pacote, o governo liberou, mesmo que tardiamente, recursos para o custeio do plantio da próxima safra. O pacote trouxe também novidades em relação aos juros destes financiamentos, que agora são de 9 por cento para os pequenos e 12,5 por cento para os grandes e médios produtores. Porém, não afastou o fantasma da TR, que, conforme garante o governo, passará a corrigir também, mensalmente, o preço dos produtos agrícolas.

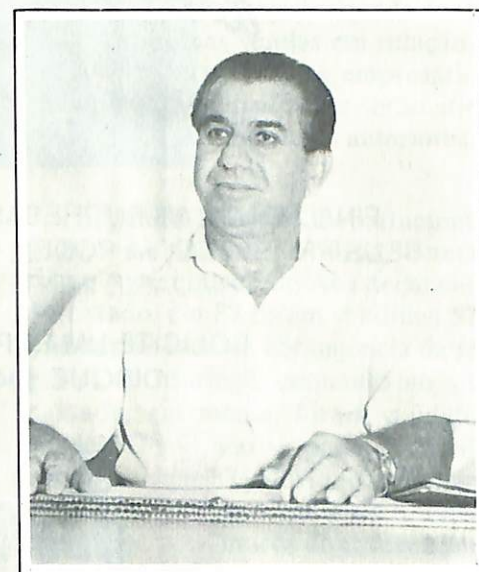
Para que as medidas se refletissem no mercado de máquinas e implementos, o governo teria que criar novas linhas de financiamento, além do Finame. Mas, por enquanto, dinheiro só mesmo para o custeio do plantio, além das promessas de recursos para os EGFs na comercialização. Aliás, o dinheiro para o custeio saiu com uma rapidez que surpreendeu a todos. “Aqui na agência de Maringá nós estamos atendendo todos

os pedidos de recursos para o plantio. Até o momento já foram liberados cerca de 2 bilhões de cruzeiros”. A afirmação é do gerente de atendimento do Banco do Brasil, Donaldi Serra, que diz que a procura tem sido grande.

Nos financiamentos para aquisição de máquinas e implementos, porém, a procura é praticamente zero. “A situação está assim há cerca de 5 anos. Nós não estamos sequer operando na área, a não ser através do Finame, que deverá ser simplificado com o novo pacote”, explica Serra.



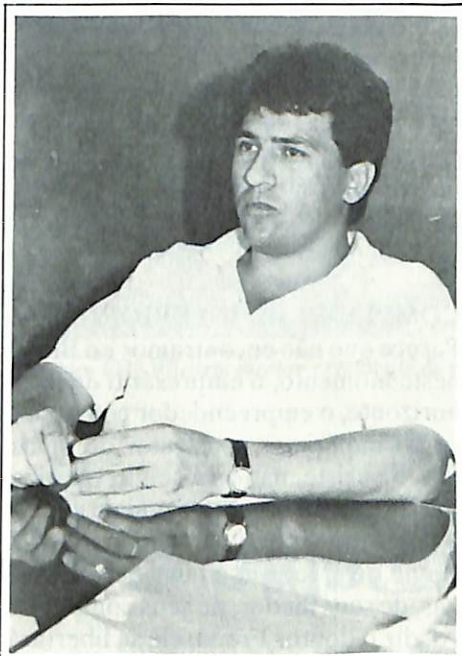
Shibukawa: “Estamos vendendo 20 por cento do que vendíamos”



Serra: “Até o momento foram liberados 2 bilhões em Maringá”

afastado ainda mais o agricultor das revendas. "E ele tem necessidade de comprar porque seus equipamentos estão sucateados. Mas não tem dinheiro".

Também na Magravel a situação é de queda nas vendas. Segundo Marcos, de 86 para cá a comercialização de equipamentos caiu 90 por cento. Ele explica que o que tem compensado são as outras linhas de produtos da empresa, principalmente os caminhões e os consórcios.



Marcos, da Semeato: "Vendas de peças aumentaram 60 por cento em relação a 90"

"Um grande indício de que as vendas de equipamentos agrícolas estão paradas é o aumento da procura por peças de reposição. Nossa empresa vendeu, do início do ano até agora, 60 por cento a mais do que no ano passado em peças de reposição". A afirmação é de Antonio Marcos Neckel, gerente regional da Semeato, fabricante de implementos com sede em Passo Fundo, Rio Grande do Sul, e com central de vendas instalada em Maringá. Marcos coloca que, mesmo com a queda, as vendas de implementos da Semeato este ano ainda estão superiores às do ano passado. Segundo ele, às vezes chega a faltar produto.

Isso está acontecendo por uma razão simples: a empresa reduziu sua produção de 3 mil máquinas por mês para 700, nos últimos 6 anos. "Com esta redução, qualquer aumento na procura, por menor que seja, acaba resultando na falta de produto".



Magravel: queda nas vendas levou à redução dos estoques

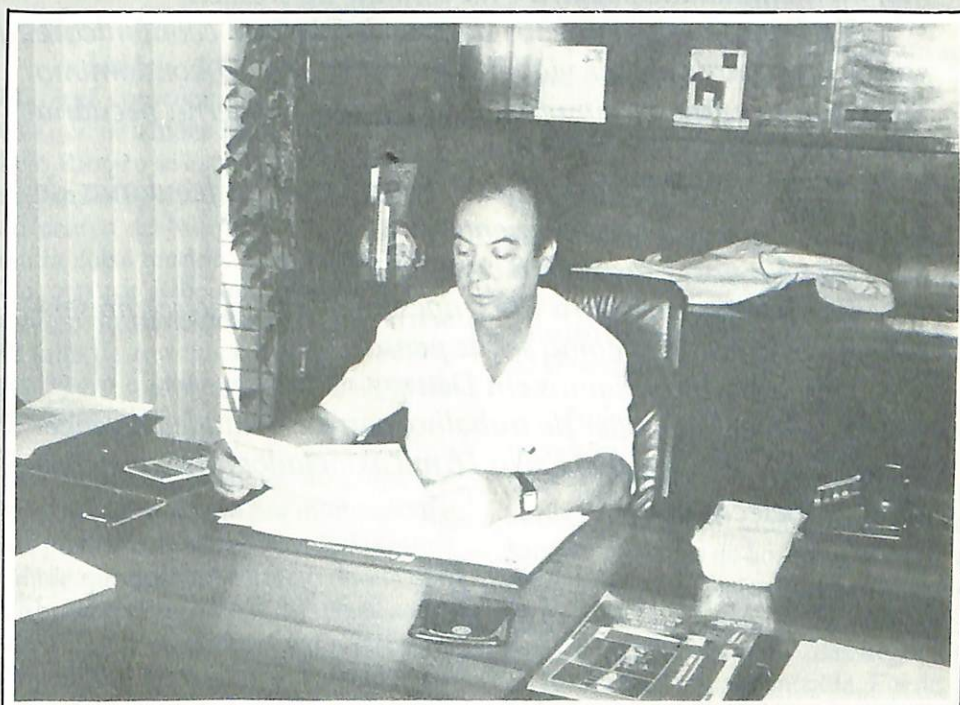
Investimentos em tecnologia

Para o diretor da Cocamar, Edilberto José Alves, a situação da agricultura só poderá se reverter a partir do momento em que o produtor recuperar seu poder aquisitivo. "E só desta forma os reflexos serão sentidos também no mercado de máquinas e implementos", coloca. Edilberto acredita que esta recomposição do poder aquisitivo vai acabar acontecendo, mais cedo ou mais tarde, até por uma questão de sobrevivência da agricultura brasileira.

O diretor da Cocamar explica que este processo de recomposição do poder

de compra do agricultor deve se concretizar por causa da baixa oferta de produtos agrícolas, em decorrência da queda na safra. "Quem tiver plantado, terá chance de obter bons preços, dada à pequena oferta de produtos."

Mas isso ainda está no plano das conjecturas. Para ele o fundamental hoje é que o governo estude fórmulas de redirecionar os recursos para investimentos em tecnologia, o que ele também considera fundamental para que a agricultura brasileira possa crescer e ter níveis satisfatórios de produção.



Edilberto: "O produtor precisa recompor seu poder de compra"

Para o divã com os empresários

É bem verdade que os jornalistas de economia do Brasil já têm trabalho demais: esmiuçar pacotes, desembrulhar índices de inflação. Mas isso já se tornou o trivial variado, o prato do dia. Acho que eles têm uma outra importante tarefa a fazer, esta transcendental para o futuro da economia. Nada de banal.

Os jornalistas de economia precisam ajudar o capitalista brasileiro a "sair do armário". Precisam arrancá-lo do perfil baixo em que está curvado há anos, para estimulá-lo a definir claramente a sua personalidade, a sua ambição. O seu eu e a sua missão na sociedade brasileira. De certa forma, os jornalistas econômicos têm de assumir o papel de psicanalistas do empresário privado brasileiro.

Desde 1982 os setores da economia que dependem das encomendas de Estado definham no Brasil. Lá se vão estaleiros, aviação, indústria bélica,

bens de capital, máquinas pesadas, locomotivas – fábricas e mais fábricas estão fechando, diante de nossos olhos aparvalhados.

O GRANDE MUDO: Se o Estado faliu, os polvos imperialistas de antanho, as multinacionais, também estão visivelmente apagando a luz, e saindo. Vendem fábricas a preço baixo, e partem. Especialmente as americanas. Os japoneses, ansiosamente convidados a preencher esse vazio, sorriem. Dão muita risada, os japoneses.

Os olhos dos brasileiros têm se voltado com esperança para o setor privado. Perguntam-se as pessoas: quem será o nosso Agnelli, o nosso Krupp, o nosso Rockefeller? Quem vai dar a nova partida na economia brasileira? Pela lógica, deverá ser um empresário nacional, e do setor privado. Se antes estavam esmagados entre Estado e multinacionais, os empreendedores privados deveriam, agora, estar entusiasma-

dos para finalmente se expandir.

Mas estes anos têm fluído recessivamente. O setor privado brasileiro faz silêncio. É o grande mudo. A centelha que incendiaria a retomada econômica simplesmente não se materializa. Não aparece o novo setor de ponta.

Claro que a economia brasileira está em condições difíceis e os governos que se sucedem em Brasília são um pior do que o outro. Mas as explicações lógicas são insuficientes. Há algo errado lá no fundo, no subconsciente do empresário brasileiro. Algo que imobiliza, que frustra, que desconcentra a mente.

COMPLEXO DE INFERIORIDADE: Parece que não encontramos no Brasil, neste momento, o empresário de largo horizonte, o empreendedor com o senso do império, o construtor de dinastias. Se existe, não está sendo valorizado. E nisso os jornalistas podem ajudar. Vai ser preciso colocar cada empresário no divã, levá-lo a falar de suas culpas, de seus medos, de seus complexos. Aí, diz o doutor Freud, ele se libertará. E poderá triunfar.

Eu tenho a minha tese favorita. Acho que o setor privado brasileiro está mentalmente bloqueado por um forte complexo de inferioridade. Origem principal: omitiu-se nos anos 50, no momento de construir a indústria automobilística nacional. Falhou nesse teste máximo de masculinidade industrial.

Daí por diante ficou na periferia. Por um período longo, teve que suportar o desprezo da tecnoburocracia autoritária. Geisel, o imperador, não deu aos empresários privados o lugar de destaque na construção da grande potência.

Mas essas são hipóteses sobre o passado. O que importa agora é descobrir os homens que vão construir o futuro. Talvez o nosso capitalista enrustido esteja inseguro em relação ao apelo que merece por parte da sociedade. Talvez esse relutante herói da economia brasileira precise apenas de um pouco mais de amor.

por Alexandre Gambirasio, do jornal Gazeta Mercantil. Extraído da revista Imprensa edição de setembro.

PERSPECTIVAS POSITIVAS

Apesar de todas as dificuldades vividas pelo País e, é claro, também pela agricultura, a Cocamar insistiu sempre no otimismo, na mentalidade positiva e na vontade de crescer.

Este ano, vários projetos de grande alcance econômico e social começaram a ser viabilizados na região. O condomínio têxtil, no noroeste, é a implantação de uma moderna pecuária leiteira nas cercanias de Maringá, são alguns deles.

O programa de citricultura, assim como as feculares de mandioca, avançam rapidamente.

Este é a nossa resposta à crise.

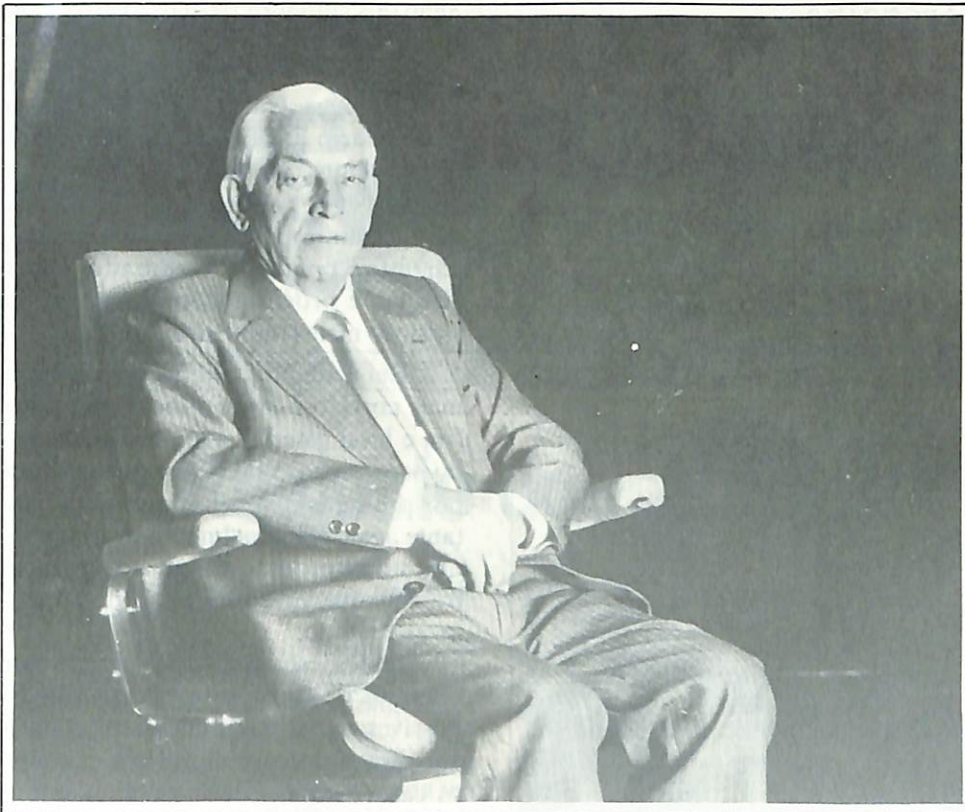
E as perspectivas para 1992, apesar de tudo, não se apresentam tão assustadoras como se faz pensar.

Nós, afinal, confiamos em Deus.

E, no que depender de trabalho, garra e vontade de vencer os desafios, a cooperativa e seus 16 mil associados não vão deixar nunca a peteca cair.



feita pela cooperado.



Francisco Feio Ribeiro: diretor-presidente de um dos maiores grupos do Paraná

Meu Negócio

Uma trajetória de sucesso

Uma história feita de trabalho e muito sucesso. Esta é a melhor maneira de definir o grupo Ribeiro, uma sólida estrutura comercial que nasceu em Maringá e que hoje conta com dezenas de lojas espalhadas por 4 estados brasileiros

Tudo começou em 1929, ano em que o mundo passou por uma das piores crises e que tudo era muito difícil, principalmente emprego. Por isso, logo que chegaram com a família ao Brasil, vindos de Covilhã, no Alentejo, Portugal, os irmãos Francisco e Manoel Feio Ribeiro foram trabalhar como colonos em lavouras de café.

E assim ficaram por cerca de 5 anos, tempo suficiente para guardar dinheiro e montar uma pequena empresa. Os irmãos investiram na época cerca de 3 contos de réis na instalação de um armazém em Cincinato Braga, distrito de Pirajuí. Foi desta forma que Francisco e o irmão Manoel começaram tudo. E graças a muito trabalho, os irmãos Ribeiro acabaram conhecidos por toda a região onde se estabeleceram. Este bom nome conquistado eles trouxeram para o Norte do Paraná, quando resolveram expandir seus ne-

gócios.

A história do grupo Ribeiro em Maringá começou em 1947. Foi neste ano que os irmãos Francisco e Manoel Feio Ribeiro se estabeleceram na cidade, fundando a primeira casa comercial do centro de Maringá. De lá para cá muita coisa mudou. Com muito trabalho, o grupo Ribeiro cresceu e se consolidou no mercado. Hoje o grupo tem 12 lojas de revenda de pneus, 4 revendas Volvo e uma empresa agropecuária.

O início da atividade do grupo em Maringá foi marcado por muito sacrifício, por dificuldades enfrentadas numa cidade que nascia "no meio de um sertão bravo". A escolha de Maringá aconteceu de forma curiosa. Com intenção de comprar terras, os dois irmãos foram até a cidade de Lucélia, no interior de São Paulo. Lá encontraram um ve-

lho conhecido, que lhes falou das terras promissoras do Norte do Paraná. Os irmãos acabaram desistindo de comprar terras na cidade paulista e resolveram ver de perto a região que começava a florescer no Paraná.

Quando aqui chegaram, ficaram muito impressionados com o que viam. Logo compraram 700 alqueires de terras em Nova Esperança. Na volta, passaram por uma pequena vila, com uma rua de lama, onde estava instalado apenas um barracão, que era o escritório da Companhia Melhoramentos. Depois de conhecerem qual era o projeto para aquela pequena vila, os dois se entusiasmaram. Compraram dois terrenos e construíram a Casa Ribeiro.

INVESTINDO PARA CRESCER: Os irmãos se estabeleceram, acabaram criando fama e progredindo. Com o passar do tempo, foram comprando mais terrenos na cidade que crescia rapidamente. Aqui em Maringá, eles continuaram comprando e revendendo pneus, uma das atividades que os dois já desenvolviam na região de Cincinato Braga. Logo que se estabeleceram aqui, as fábricas de pneus começaram a procurar a Casa Ribeiro, que passou então a abastecer pequenos revendedores da região. Naquela época o mercado era ainda pequeno, mas os Ribeiro persistiram e com esta persistência se tornaram tradicionais no setor. Esta trajetória foi se consolidando, sempre com muito investimento para a expansão do grupo.

Em 1965 os irmãos resolveram separar a sociedade. Foi nesta época que nasceu a Pneumar, uma empresa sólida que se fez com o trabalho de Francisco, e mais tarde de seus filhos. O filho mais velho, Francisco Feio Ribeiro Filho é hoje o diretor da Pneumar. Os outros filhos de Francisco também estão no grupo: Edson dirige a Rivesa e Carlos Alberto é diretor da Rivemat, em Campo Grande.

Hoje Francisco Feio Ribeiro define sua trajetória de forma bastante simples. Ele afirma que o segredo de seu sucesso sempre foi muito trabalho. Ele sempre foi o tipo de homem que às 8 da manhã já está no batente, que só termina às 6 da tarde. Sem contar que sempre fez questão de levar seus negócios de forma bastante organizada. Foi desta forma que ele fez a história do grupo Ribeiro.

Cuidados com o acidentado

O número de mortes por acidente de trabalho no Brasil cresceu assustadoramente de 1987 a 1990. A informação é do Ministério do Trabalho e Previdência Social, e deve servir de alerta a empresários e trabalhadores

Nos últimos 4 anos o número de mortes por acidente de trabalho no Brasil cresceu de forma acelerada. Em 1987, para cada 217 acidentes havia uma morte. Em 1990, a proporção passou para uma morte por 111 acidentados. Um dado alarmante que pode estar sendo ignorado tanto pelos empresários, como pelos trabalhadores. Um dado preocupante porque muitas dessas mortes poderiam ser evitadas.

A interrupção do aumento destes números passa por vários caminhos. Um deles é a prevenção. A falta de mão-de-obra especializada, a recusa do trabalhador em usar os Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), e a ausência de uma cobrança maior por parte da empresa são as principais causas dos acidentes de trabalho no país.

Outro fator importante para quebrar o avanço do número de mortes por acidente é a agilização no socorro às vítimas.

Muitas vezes o acidentado morre pela simples falta de primeiros socorros, ou pela aplicação inadequada do socorro imediato. Na opinião do ortopedista Manuel Duarte Gilberto, "sempre que possível" as empresas devem contar com, "pelo menos", uma pessoa treinada para prestar primeiros socorros.

CALMA É ESSENCIAL: São cuidados simples, que devem ser seguidos de muita calma. "Quem for socorrer a vítima deve permanecer tranquilo, para poder tranquilizá-la, deve providenciar transporte e manter o acidentado deitado, com a cabeça virada para o lado e aquecido", explica o ortopedista. Mas o médico adianta que estes são socorros gerais, que devem ser seguidos de atitudes diferenciadas para cada tipo de acidente.

Nos casos de cortes leves, os mais comuns, o ferimento deve ser lavado com água e sabão, e coberto com um pano limpo. De preferência, com gaze esterilizada. Se for corte profundo,



Jurandir: "Muitos acidentes acontecem por descuido"

além dos cuidados básicos, o uso de um torniquete acima do ferimento é recomendado para amenizar a hemorragia.

Para as fraturas, aconselha-se imobilizar o local com papelão, ou revistas. Antes, porém, o local deve ser forrado com panos para evitar que o contato direto com o material imobilizante fira o membro fraturado. Outro detalhe é procurar deixar a vítima na posição mais confortável possível.

Em acidentes por queimaduras, o mais correto é lavar o local com água fria e levar imediatamente o acidentado para um hospital. Se for queimadura por produtos químicos, lavar com bastante água. Principalmente se atingir os olhos. Se o produto atingir as roupas do trabalhador, retirá-las antes de lavar o local atingido.

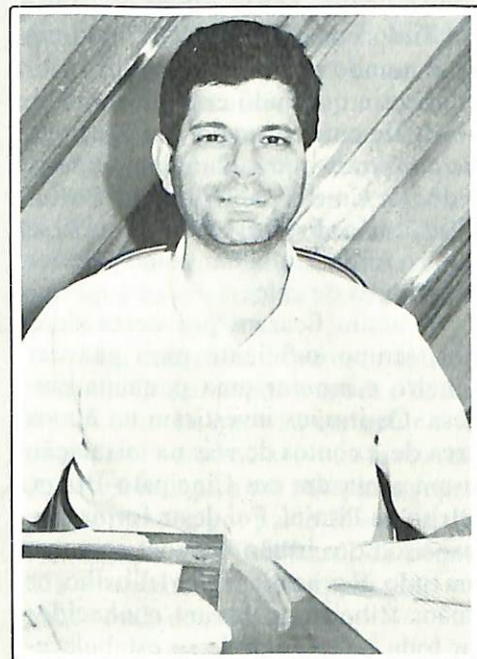
Todos estes cuidados devem ser seguidos do transporte, o mais rápido possível, da vítima a um hospital para atendimento especializado. Em todos os casos também deve se evitar que a vítima tome líquidos de qualquer espécie. "O jejum é fundamental, porque pode ser preciso aplicar anestesia no paciente, e a ingestão de qualquer alimento sólido, ou líquido, impossibilita a aplicação deste medicamento", alerta Manuel Gilberto.

Conscientização geral

Além dos primeiros socorros, a prevenção de acidentes deve ser preocupação constante das empresas, por menor que elas sejam. A opinião é do técnico em segurança do trabalho João Jurandir Syrozinski. Com experiência no setor desde 1979, Jurandir hoje assessora mais de 100 empresas de Maringá e região, com treinamentos de trabalhadores e planejamentos de Programas Permanentes de Segurança, que buscam levantar as causas dos acidentes e eliminá-las.

Dentro deste diagnóstico, o principal objetivo é conscientizar todos os envolvidos, do proprietário ao oficce-boy, da necessidade de se estar sempre atento à execução das tarefas diárias dentro da empresa. "Muitos acidentes acontecem por descuidos. Limpar uma máquina em funcionamento, ligar equipamentos sem verificar se há alguém na manutenção do mesmo, são os mais corriqueiros", afirma Jurandir. Ele diz que as pessoas têm que tomar consciência de que os equipamentos de segurança foram

feitos para usar, e cada operário deve fiscalizar seu vizinho para que as determinações sejam cumpridas.



Manoel: "Quem for prestar socorro à vítima tem que permanecer tranquilo"

Reajuste dos aluguéis residenciais

01-) Contratos celebrados antes de fevereiro/91:

De acordo com as regras fixadas pela Lei nº 8.178/91, os aluguéis residenciais permaneceram congelados no período de março a agosto/91, devendo somente serem reajustados, no mês de setembro/91, com base na variação do Índice de Salários Nominais Médios (ISN) ocorrida neste período.

O ISN representa, de acordo com o IBGE, o salário médio nominal do setor industrial. O índice existe desde 1985 e a pesquisa abrange um universo de cinco mil indústrias de todo o Brasil. A pesquisa é feita com base no salário contratual (o fixo registrado na Carteira Profissional).

A partir de outubro/91, inclusive, esses contratos serão reajustados nos meses estipulados contratualmente, pelo índice de reajuste pactuado, tomando-se por base o mês de agosto/91 (ou seja, o valor reajustado pelo ISN de 94,52%).

Em se tratando de contratos que tinham sido pactuados com índices de preços extintos (BTN ou IPC/IBGE por exemplo), deverá ser utilizado o ISN ou modificada a cláusula de reajuste para um novo índice. Observar, contudo, que nesta segunda hipótese (utilização de um novo índice), o reajuste não poderá ser superior à variação do ISN no período.

02-) Contratos celebrados a partir de fevereiro/91:

Para os casos de contratos celebrados a partir de fevereiro/91, a citada Lei nº 8.178/91 estabeleceu que os mesmos podem conter cláusula de reajuste com base em qualquer índice (exceto vinculado à taxa de câmbio e ao salário mínimo), desde que a periodicidade não seja inferior a seis meses e o índice de reajuste não seja superior à variação do ISN no período.

Deste modo, no mês de setembro/91, os aluguéis residenciais de

contratos celebrados em março/91, contendo cláusula de reajuste com periodicidade semestral, devem ser reajustados com base no índice pactuado entre as partes (IPC, INPC, etc), observado que este reajuste não poderá ser superior à variação do ISN no mesmo período.

Abaixo, relacionamos os índices de preços mais utilizados para os reajustes de aluguéis:

- DIEESE - FIPE - IGP (FGV) - IGPM (FGV) - INPC (IBGE) - IPA (FGV) - IPC (FGV)

Vale lembrar que, somente os índices publicados pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), Fundação Instituto e Pesquisas (FIPE) e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), podem reajustar os contratos de locação.

A citada Lei nº 8.178/91 não contém previsão para hipótese em que a variação do índice pactuado entre as partes seja inferior à variação do ISN. Segundo entendemos, para esses casos, é possível a utilização do ISN no lugar do índice acordado, desde que haja previsão nesse sentido na respectiva cláusula contratual.

Os aluguéis não podem ser corrigidos pela Taxa Referencial (TR) ou pela Taxa Referencial Diária (TRD), nem pelo salário mínimo ou dólar.

Os inquilinos que fizeram acordos por escrito durante o congelamento, aumentando o valor do aluguel, terão o primeiro reajuste no prazo previsto na alteração do contrato (intervalo mínimo de seis meses).

Em 19 de outubro de 1991 foi publicada a Lei nº 8.245 de 18 de outubro de 1991 (Nova Lei do Inquilinato). Porém, estas regras de reajustes demonstradas permanecerão em vigor dentro de cinco anos, após este prazo será livre negociação.

A novidade que traz a Lei é DENÚNCIA VAZIA para as locações residenciais que se procederá da seguinte

forma:

Para os contratos em vigor, assinados antes da promulgação da nova lei, o inquilino terá o prazo de 12 meses para desocupar o imóvel. Esse prazo sobe para 24 meses se o preço do aluguel tiver sido reajustado, aos níveis de mercado 12 meses antes da vigência da nova regulamentação.

Para os novos contratos, assinados a partir da vigência da Lei, com prazo igual ou superior a 30 meses, o proprietário poderá pedir a desocupação do imóvel findo o prazo contratual, sem precisar alegar qualquer motivo. Basta que entre com uma ação de despejo na Justiça. O inquilino terá, então, o prazo máximo de seis meses para desocupar o imóvel.

A denúncia vazia não existirá para os contratos novos com prazo de locação inferior a 30 meses. Nesse caso, o proprietário terá que alegar que necessita do imóvel para uso próprio, de seus descendentes ou ascendentes ou ainda para reforma. Esse imóvel também poderá ser retomado dentro de 05 anos, a partir da solicitação oficial do proprietário.

Resumindo:

Os principais pontos da lei para contratos novos são:

- Denúncia vazia para prorrogação de contratos com prazo maior que 30 meses;

- Livre negociação de prazo e reajustes;

Para contratos de prazo inferior a 30 meses:

- Retomada do imóvel para uso próprio, venda, reparo urgente ou rescisão de contrato de locatários-empregado;

- É considerado impenhorável o único bem imóvel da família do locatário.

Para contratos já firmados:

- Livre negociação começa a valer cinco anos depois de a lei entrar em vigor;

- O locatário tem um prazo de 12 meses para desocupar o imóvel exigido pelo proprietário.

Mais um ano recessivo

Através da performance apresentada pelo número de consultas ao S.P.C. durante o mês de setembro, podemos confirmar nossas expectativas mais pessimistas quanto à evolução das vendas a prazo do comércio varejista no decorrer do ano de 1991.

Notoriamente o número de consultas registradas junto ao Serviço de Proteção ao Crédito constitui-se em um singular termômetro das vendas a prazo. As quedas de 19,52% das consultas do mês de setembro, relativamente a agosto, e de 10,64%, comparativamente a setembro de 1990, não são alentadoras.

Este comportamento torna-se ainda mais preocupante a partir da constatação de que, na série histórica das consultas registradas durante o mês de setembro dos últimos 11 anos, os números apresentados em 1991 superam apenas o mês de setembro de 1980. No quadro ao lado representamos graficamente este fato.

Historicamente o mês de setembro apresenta-se como um mês fraco para o comércio, descontadas as oscilações provocadas por efeitos sazonais. Apurando-se as médias das consultas registradas durante os 12 meses do ano na série histórica de 1980 a 1990, a média registrada para o mês de setembro representa a 8ª posição em relação às demais.

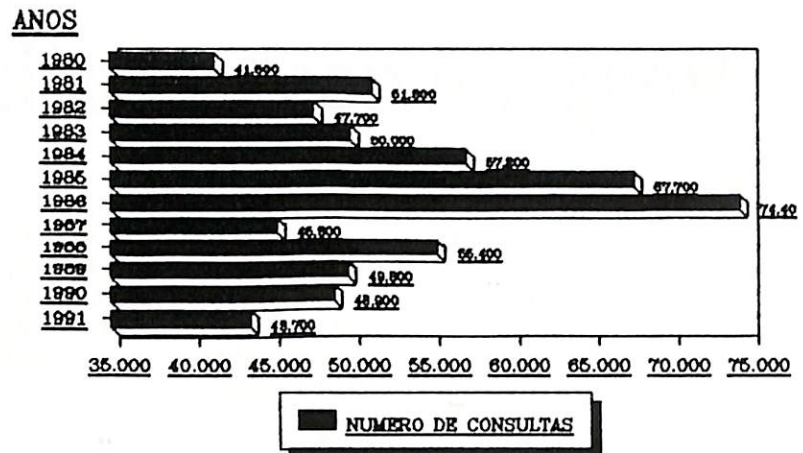
No entanto, mesmo levando-se tal fato em consideração, o comportamento das vendas a prazo do comércio varejista no mês de setembro sinaliza um final de ano similar ao verificado em 1990 ou, em um cenário ligeiramente melhor, ao de 1989.

Esta hipótese é reforçada pelos registros de consultas acumulados até o dia 19 de outubro. Nos 16 primeiros dias úteis do mês de outubro 36.926 consultas haviam sido registradas. Até esta data projeções indicavam que o mês fecharia com um número aproximado entre 51.000 e 52.000 consultas. Segundo estas projeções outubro provavelmente apresentaria um comportamento próximo ao verificado durante o mesmo mês dos anos de 1989 e 1990, 52.560 e 51.444 consultas respectivamente.

A exemplo do ano de 1990 este quadro recessivo com inflação ascendente tem sua origem na política monetária adotada pelo governo.

Para realizar o reordenamento do quadro econômico, buscando aci-

CONSULTAS AO S.P.C. NÚMEROS HISTÓRICOS DO MÊS DE SETEMBRO



ma de tudo a reversão das expectativas inflacionárias, o governo federal baseou-se em dois pontos cruciais:

- A necessidade de expandir as fontes não-inflacionárias de financiamento do déficit público no corrente ano. Dessa forma, ampliou-se o mercado de colocação de títulos públicos, antes restrito aos Fundos de Aplicações Financeiras (FAF), mediante a criação do Depósito Especial Remunerado (DER) e do compulsório sobre depósitos a prazo.

- A desaceleração do nível de preços. Com a adoção do compulsório sobre depósitos a prazo praticamente, congelaram-se as aplicações a prazo, por conseguinte, também o volume de crédito disponível, para financiar a produção e formação de estoques para o final de ano.

A idéia da equipe econômica foi, através da elevação do custo do dinheiro, manter os recursos bloqueados dentro do sistema financeiro, desincentivando o consumo e obrigando as empresas a desovarem seus estoques como única fonte alternativa de crédito barato. Isto significaria, em última instância, reduzir o "mark up" unitário, o que garantiria redução do ritmo inflacionário.

Contudo, a estratégia adotada pelo governo incorreu no erro de desconsiderar os seguintes aspectos:

A maioria das empresas não formou estoques especulativos tendo em vista trabalharem com um estima-

tiva de canalização dos cruzados liberados para o consumo da ordem de 15%;

Devido à brusca elevação dos juros e à insuficiência de estoques que servem para financiar a produção de final de ano, a única alternativa para as empresas será repassar a elevação dos custos financeiros;

O nível de demanda agregada será necessariamente maior não só em função da canalização de parte dos cruzados desbloqueados para o consumo, mas também devido ao 13º salário.

Nestes termos, não há razões para as empresas utilizarem uma estratégia de redução de sua margem de lucro unitária, por meio de reduções nos preços para desova de estoques. Ao contrário, sua atuação será fazer caixa para se precaverem com vistas ao primeiro semestre de 1992.

Assim sendo, baseando-se na pouca eficácia das medidas implementadas pelo governo, podemos reformar nossa hipótese quanto à persistência do quadro recessivo, com progressividade dos níveis inflacionários, para o segundo semestre de 1991 e a possibilidade da adoção de um novo choque econômico.

José Adirson Gianotto Nascimento
Assessor Econômico

FONTE: Revista Comex,
setembro 1991

Direito de Uso de telefone

As aquisições do direito de uso de telefones, devem ser classificadas, contabilmente, de acordo com a orientação contida no PN nº 108/78, apresentando as seguintes situações:

1) Inicialmente, os valores pagos à companhia telefônica para concessão do direito de uso de telefone, passíveis de conversão em ações dessa empresa, são classificáveis, temporariamente e pelo seu total, no ativo circulante ou realizável a longo prazo, dependendo do prazo previsto para a troca por ações. Referidos valores sujeitam-se à correção monetária.

2) Quando o adquirente recebe as ações surge uma aplicação em ações de outra empresa, devendo ser manifestado nesse momento, pelo agora investidor, seu interesse em permanecer ou não com esse investimento. Essa manifestação será expressa pelo registro do valor das ações adquiridas, no subgrupo de investimentos do ativo permanente, ou no ativo circulante. Nessa última classificação poderá permanecer, no máximo, até a data de 31/12 do ano seguinte àquele em que tiverem sido adquiridas, pois, ultrapassado esse prazo, referida aplicação deverá ser transferida para o subgrupo investimento e procedida a sua correção monetária, considerando como data de aquisição a do balanço de 31/12 do ano anterior.

3) Se o montante das ações adquiridas for inferior ao volume dos depósitos utilizados na aquisição, a diferença representará o valor atribuível ao direito de uso do telefone e figurará no ativo imobilizado, sendo corrigido monetariamente, porém, sem direito à amortização por não haver prazo determinado de duração previsto para o exercício desse direito.

4) O procedimento previsto no item 3 aplica-se ao valor integral despendido nas aquisições do direito de uso de telefones, quando realizadas com terceiros, ou com a própria concessionária, a título oneroso e sem o recebimento de ações.

5) Os aparelhos ou aparelhagem a serem utilizados em substituição ou complementação daquele recebido com o direito de uso do telefone, adquiridos de empresas especializadas ou da própria companhia telefônica, devem ser classificados no ativo imobilizado.

Atestado médico

Os atestados médicos para dispensa do serviço por doença, com incapacidade para até 15 dias, serão fornecidos no âmbito dos serviços da Previdência Social, ou por médicos do INAMPS.

Desde que haja contrato e/ou convênio com a Previdência Social, esses atestados podem, ainda, ser fornecidos por médicos de empresas, de instituições públicas e paraestatais, de sindicatos urbanos, ou dentistas, estes últimos nos casos específicos.

Para terem plena eficácia, todos os atestados médicos devem conter:

a) tempo de dispensa concedida ao segurado por extenso e numericamente;

b) diagnóstico codificado, conforme o Código Internacional de Doenças (CID), com expressa concordância do paciente;

c) assinatura do médico ou odon-

tólogo sobre carimbo, do qual conste o seu nome completo e número do registro no respectivo Conselho Profissional.

O início da dispensa do serviço deve coincidir obrigatoriamente, com os registros médicos relativos à doença ou ocorrência que determinou a incapacidade, sendo da competência do INSS, através de sua linha própria, o afastamento por incapacidade além do 15º dia.

As entidades conveniadas e/ou contratadas podem utilizar impresso próprio timbrado, do qual conste a razão social, o CGC e o tipo de vínculo mantido com o INAMPS.

Sempre que a empresa dispuser de serviços médicos, conveniados ou não, assumirá a justificativa da falta por doença nos primeiros 15 dias, devendo esse fato ser comunicado ao INAMPS para fins administrativos.



LABORATÓRIO

SÃO LUCAS

CENTRAL:

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

POSTO AV. LUIZ TEIXEIRA MENDES

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

MARINGÁ-PR

Cálculo e pagamento

a- VALOR DO 13º SALÁRIO

A gratificação do 13º salário correspondente a 1/12 da remuneração devida ao empregado em dezembro, por mês de serviço, sendo a fração igual ou superior a 15 dias de trabalho.

b- FALTA AO SERVIÇO

No cálculo do 13º salário somente poderão ser reduzidas as faltas não justificadas. As faltas que não tenham sido descontadas na remuneração do empregado são consideradas como faltas justificadas.

O desconto das faltas: a fração igual ou superior a 15 dias de serviço é considerada como um mês integral, para efeito de pagamento de 13º salário.

c- ADICIONAIS

Quando o empregado receber além do salário estabelecido no contrato, as parcelas adicionais deverão ser incluídas na base de cálculo do 13º salário pelo seu total ou pela média, quando variáveis. Caracterizam-se como adicionais: horas extras (média), adicional noturno (20% do salário efetivo), insalubridade (10%, 20% ou 40% conforme o grau de risco), periculosidade (30% do salário efetivo) e repouso semanal remunerado (média).

d- PAGAMENTO DA 1ª PARCELA

Entre os meses de fevereiro e novembro de cada ano, o empregador deve, de uma só vez, como adiantamento de Gratificação de Natal pagar metade do salário recebido pelo empregado no mês anterior.

Entretanto, o empregador não está obrigado a pagar a 1ª parcela do 13º salário no mesmo mês a todos os seus empregados podendo pagá-la em meses diversos desde que até 30 de novembro do respectivo ano.

e- PAGAMENTO NAS FÉRIAS

O pagamento da 1ª parcela do 13º

salário pode ser efetuado por ocasião das férias do empregado. Para isto é necessário que o empregado requeira à empresa durante o mês de janeiro do ano correspondente.

f- BASE DE CÁLCULO DA 1ª PARCELA

A primeira parcela do 13º salário será determinada de acordo com a forma de pagamento da remuneração do empregado conforme explicação a seguir:

MENSALISTAS: Consideramos que um empregado tenha recebido, no mês de outubro/91 a remuneração de Cr\$ 100.000,00, assim teremos Cr\$ 100.000/2 = Cr\$ 50.000,00.

COMISSIONISTAS: A base de cálculo da primeira parcela do 13º salário do comissionista é constituída pela média das comissões percebidas, durante o ano, até o mês anterior ao pagamento.

Assim um comissionista que tenha recebido de janeiro a outubro/91 os valores a seguir discriminados, terá o valor da 1ª parcela paga em novembro calculado da seguinte forma:

janeiro	50.000,00
fevereiro	55.000,00
março	80.000,00
abril	80.000,00
maio	105.000,00
junho	120.000,00
julho	110.000,00
agosto	185.000,00
setembro	220.000,00
outubro	265.000,00

TOTAL1.265.000,00
(1.265.000,00 : 12 = 63.250,00)

Valor da 1ª parcela = Cr\$ 63.250,00

g- EMPREGADOS ADMITIDOS NO CURSO DO ANO

A primeira parcela do 13º salário do empregado admitido no curso do ano corresponde à metade de 1/12 da sua remuneração por mês integral ou fração igual ou superior a 15 dias.

exemplo:

admitimos um empregado em 15 de março de 91 sendo seu salário em

outubro de Cr\$ 80.000,00

o período até dezembro é de 9/12 ou seja 9 meses

$$\frac{(80.000,00 \times 9) : 2}{12} = 30.000,00$$

O adiantamento da 1ª parcela é de Cr\$ 30.000,00

h- SALÁRIO FIXO MAIS VARIÁVEL

O empregado que recebe salário fixo mais salário variável terá a 1ª parcela do 13º salário determinada pela média das parcelas variáveis, acrescida da remuneração fixa dividida por dois até o mês anterior ao pagamento.

i- PAGAMENTO DA 2ª PARCELA DO 13º SALÁRIO

O pagamento da 2ª parcela do 13º salário deve ser realizado até o dia 20 de dezembro de cada ano.

O valor da 2ª parcela do 13º salário é determinada pela apuração da diferença entre a importância correspondente à 1ª parcela, paga até 30 de novembro, e à remuneração devida ao empregado no mês de dezembro observando o tempo de serviço do empregado no respectivo ano.

j- REMUNERAÇÃO VARIÁVEL

A base de cálculo da 2ª parcela do 13º salário para o empregado que recebe a remuneração variável à média dessas parcelas na base de 1/2 da soma das importâncias variáveis nos meses trabalhados até novembro de cada ano, se houver parte fixa será acrescida ao resultado obtido pela média das parcelas variáveis.

l- DIFERENÇA APURADA APÓS O PAGAMENTO

Embora o prazo do pagamento do 13º salário esteja fixado em 20 de dezembro, em alguns casos torna-se impossível o pagamento de sua totalidade, tendo em vista que os valores que o empregado faz jus, no referido mês ainda não estão definidos. Isto ocorre com os comissionistas, tarefei-

ros, etc., que recebem remuneração variável.

Para os empregados nesta situação a empresa pode efetuar o pagamento da diferença apurada ou quando for o caso se ressarcir do valor pago a maior, até o dia 10 de janeiro do ano seguinte ao pagamento.

m-DESCONTO DA CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA

O desconto da contribuição à previdência social se aplica na soma das parcelas, utilizando a tabela de dezembro e respeitando o teto máximo, ou seja, salário a receber no mês, mais 1ª parcela, mais segunda parcela do 13º salário.

n- INCIDÊNCIA DO F.G.T.S

A incidência sobre o valor pago tanto na primeira parcela como na segunda parcela do 13º salário deve ser de 8% (oito por cento), para depósitos do F.G.T.S, cujos terão que ser recolhidos até o dia 7 dos meses subsequentes ao pagamento.

NOTA: pagamento da 1ª parcela do 13º salário efetuado em julho, o depósito terá de ser efetuado no mês subsequente, ou seja, agosto.

o- INCIDÊNCIA DO IRRF

O valor da gratificação de natal, ou 13º salário, será totalmente tributado por ocasião da quitação, à mesma alíquota que estiver sujeito o rendimento mensal antes de sua inclusão.

Na gratificação a regra do regime de caixa não é aplicável ao adiantamento, independente do mês de pagamento. Contudo o regime de caixa é aplicável por ocasião do pagamento da segunda parcela do 13º salário na sua totalidade, utilizando a tabela vigente do dia do efetivo pagamento.

p- PENALIDADES

Serão punidas com multas de 160 BTNs por trabalhador prejudicado, dobrada no caso de reincidência, as infrações às disposições contidas na Lei nº 7.885/89.

q- RECIBO DE PAGAMENTO DO 13º SALÁRIO

A legislação não determina modelo oficial para recibo de 13º salário. Portanto, podem ser utilizados recibos próprios, folhas de pagamento com espaço para quitação, adquiridos em papelarias especializadas ou modelos criados pela própria empresa para esse fim.

ICMS - TRANSPORTES

Na prestação de serviço de transporte de carga por transportador autônomo ou por empresa transportadora de outra Unidade da Federação, não inscrita no cadastro de contribuintes do Estado, a responsabilidade pelo pagamento do imposto devido fica atribuída:

- a) ao remetente da mercadoria, quando contribuinte do ICMS e contratante do serviço, exceto se produtor rural ou microempresa;
- b) ao depositário da mercadoria a qualquer título, quando contratante do serviço, na saída da mercadoria ou bem depositado por pessoa física ou jurídica;
- c) ao destinatário da mercadoria quando contribuinte do ICMS e contratante do serviço na prestação interna, exceto de produtor rural ou microempresa.

O transportador autônomo e a empresa transportadora de outra Unidade da Federação não inscrita no cadastro de contribuintes do Estado, ficam dispensados da emissão de conhecimento de transportes, desde que na emissão da nota fiscal que acobertar o transpor-

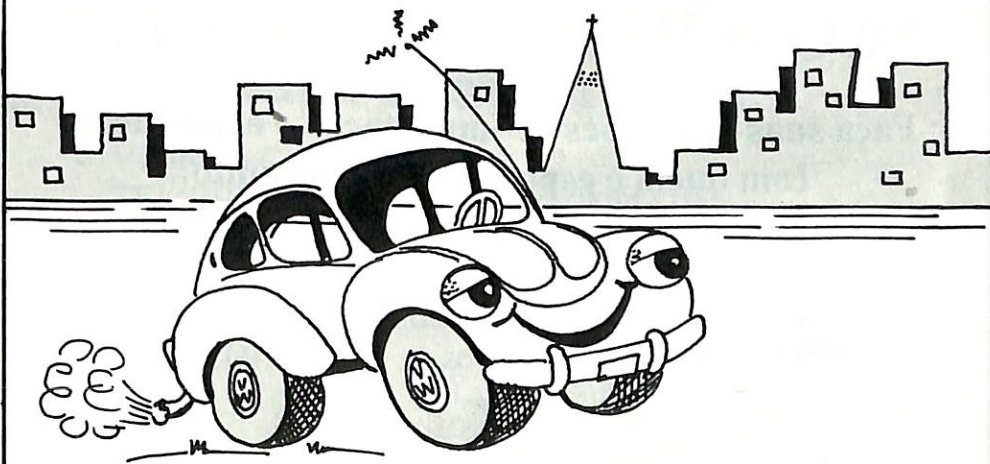
te da mercadoria sejam indicados, além dos requisitos exigidos, os seguintes dados relativos à prestação do serviço:

- a) o valor do frete;
- b) a base de cálculo do imposto;
- c) a alíquota aplicável;
- d) o valor do imposto;
- e) a indicação do responsável pelo pagamento do imposto, citando o dispositivo legal respectivo.

O contribuinte obrigado a pagar o ICMS sobre o frete na qualidade de responsável, quanto à escrituração pessoal dessa parcela deverá:

- a) lançar o valor do imposto devido sobre o serviço na coluna "observações" do livro "Registro de Saídas", na mesma linha em que for registrada a nota fiscal, transportando o total ao final do período para o campo "outros débitos" do livro RAICMS;
- b) havendo direito ao crédito, elaborar demonstrativo mensal, onde constará o número da nota fiscal, o valor do serviço, da base de cálculo e do imposto, e lançar, num único registro ao final do período no livro RE.

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

Atualização de valores

Limites Período-base 1991

Discriminação	Valor	Lei 8.218
Despesa Ativo Permanente: O custo de aquisição de bens do ativo permanente não poderá ser deduzido como despesa operacional, salvo se o bem adquirido tiver valor unitário não superior a Cr\$-50.000,00 ou prazo de vida útil que não ultrapasse a um ano.	50.000,00	Art.20
Gratificações a empregados: A despesa operacional relativa à gratificação paga aos empregados, seja qual for a designação que tiver, excluído o 13º salário, não poderá exceder à importância anual de Cr\$-100.000,00 para cada um dos beneficiários.	100.000,00	Art.22
Crédito de liquidação duvidosa: O prejuízo no recebimento de créditos, quando de valor inferior a Cr\$-53.000,00 por devedor, poderá ser deduzido como despesa operacional, após decorrido um ano de seu vencimento, independentemente de terem esgotados os recursos para sua cobrança.	53.000,00	Art. 23

PIS

Pagamento pela rede bancária:

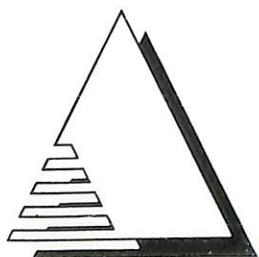
Nascidos de:	Receberam a partir de:	Até
1º a 15 de Julho	18.11.91	18.12.91
16 a 31 de Julho	25.11.91	
1º a 15 de Agosto	02.12.91	02.01.92
16 a 31 de Agosto	09.12.91	
1º a 15 de Setembro	16.12.91	16.01.92
16 a 30 de Setembro	23.12.91	
1º a 15 de Outubro	30.12.91	30.01.92
16 a 31 de Outubro	06.01.92	
1º a 15 de Novembro	13.01.92	13.02.92
16 a 30 de Novembro	20.01.92	
1º a 15 de Dezembro	27.01.92	27.02.92
16 a 31 de Dezembro	03.02.92	
1º a 15 de Janeiro	10.02.92	10.03.92
16 a 31 de Janeiro	17.02.92	
1º a 15 de Fevereiro	24.02.92	24.03.92
16 a 29 de Fevereiro	27.02.92	
1º a 15 de Março	09.03.92	09.04.92
16 a 31 de Março	16.03.92	
1º a 15 de Abril	19.03.92	20.04.92
16 a 30 de Abril	23.03.92	
1º a 15 de Maio	26.03.92	24.04.92
16 a 31 de Maio	30.03.92	
1º a 15 de Junho	02.04.92	30.04.92
16 a 30 de Junho	06.04.92	

Através das empresas: outubro/91

COMÉRCIO EXTERIOR COM A ANTARES: AGILIDADE COM RENTABILIDADE.

Faça suas operações de importação e exportação
com quem é especialista no assunto.
Fale com a Antares.

- Assessoria técnica em comércio exterior
- Despachos aduaneiros



ANTARES ASSESSORIA EM
COMÉRCIO EXTERIOR

ANTARES

Av. Brasil, 3772 - sala 102-1
Centro Empresarial Shimabukuro
Fone: (0442) 22-1135 - Fax (0442) 23-5007 - Maringá - PR

Associada a DAMAR - Serviços Marítimos Ltda.
Paranaguá - São Francisco do Sul e Itajaí

PASEP

PASEP - exercício 91/92
Cronograma de pagamento:
Pagamentos pela agência do
Banco do Brasil S/A

Final/ Inscrição	Período de Pagamento
0	18.11.91 a 29.11.91
1	18.11.91 a 29.11.91
2	17.12.91 a 27.12.91
3	17.12.91 a 27.12.91
4	15.01.92 a 31.01.92
5	15.01.92 a 31.01.92
6	18.02.92 a 28.02.92
7	18.02.92 a 28.02.92
8	17.03.92 a 31.03.92
9	17.03.92 a 31.03.92

Nota: No caso de não-recebimento
o participante poderá receber seus ren-
dimentos através de solicitação espe-
cial, até 30/04/92

As empresas conveniadas farão
seus pagamentos através da folha de
pagamento em outubro/91.

Rescisão de contrato

Conforme o artigo 147 é assegurado a todo empregado, não existindo prazo estipulado para a terminação do respectivo contrato, e quando não haja ele dado motivo para cessação das relações de trabalho, o direito de haver do empregador uma indenização paga na base da maior remuneração que tenha percebido na mesma empresa.

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

ICMS CRÉDITO

De acordo com o Decreto nº 6543, de 31.01.90, referente apropriação do crédito de ICMS sobre serviço de comunicação e energia elétrica, a pessoa jurídica pode apropriar o referido crédito, obedecendo o seguinte:

a) Para apropriação do crédito do ICMS pago na aquisição de energia elétrica e de serviço de comunicação efetivamente utilizado na comercialização, industrialização, produção, extração, geração de energia e na prestação de serviço de transporte, o contribuinte deverá demonstrar no Livro de Registro de Entradas, o critério de cálculo e o valor obtido.

b) Na impossibilidade ou dificuldade de determinar o valor do crédito, o contribuinte poderá optar pela aplicação dos seguintes percentuais:

I) De serviço de comunicação 50%

II) De energia elétrica

II.1 - na comercialização 50%

II.2 - na industrialização, produção, extração e geração de energia 85%

II.3 - no serviço de transporte ... 40%

II.4 - no serviço de comunicação 85%

c) Para efeito de cálculo, deverão ser deduzidos, proporcionalmente, os valores relativos às operações e prestações que não conferem direito a crédito, tais como: isenção, imunidade, redução da base de cálculo e outros previstos na legislação.

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

Quando não existir na localidade nenhum dos órgãos acima citados, a assistência será prestada pelo representante do Ministério Público ou, onde houver, pelo defensor público e na falta ou impedimento deste, pelo Juiz de Paz.

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

Qualquer compensação no pagamento como trata o item acima não poderá exceder o equivalente a um mês

de remuneração do empregado.

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

1) até o primeiro dia útil imediato;

2) até o décimo dia, contando da data da notificação da demissão, quando da ausência do aviso prévio, indenização do mesmo ou dispensa de seu cumprimento.

A assistência para a homologação da rescisão contratual será sem ônus tanto para o empregado como para o empregador.

Na falta do cumprimento dos itens mencionados, o infrator pagará multa de 160 BTN, por trabalhador, bem como estará sujeito ao pagamento da multa em favor do empregado, em valor equivalente ao seu salário, devidamente corrigido pelo índice de variação do BTN, salvo quando comprovadamente o trabalhador der causa à mora.

Base legal - art. 477, da CLT e Lei nº 7.855/89

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

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. %
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	16,47	235,6736	16,78
OUTUBRO/91	42.000,00		20,3688	2.266,17	3.616,50	3.908,47	18,1512	2.107,02		275,2196	19,77

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

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

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

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

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

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

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

ÍNDICES DE PREÇOS

TABLITA -

MESES	IPC/FIPE			INPC/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	
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	5.584.199,05	15,62	376,49	4.072,38	15,49	350,59	
SET/91	5.271.870,61	16,21	360,13	6.456.450,95	15,62	382,17	4.731,87	16,19	368,65	

**AS DÍVIDAS
VENCIDAS
A PARTIR DO
DIA 04/07
SERÃO
DEFLACIONADAS
PELO FATOR
DO DIA 03/07**

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

INSS (Competência outubro) TRABALHADOR ASSALARIADO		ALÍQUOTA (%)	SALÁRIO FAMÍLIA (Cr\$)	VÍDEO-CHEQUE FONE: (0442) 26-2299
BASE DE CÁLCULO (Cr\$)				
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			

TAXA REFERENCIAL DIÁRIA - OUTUBRO/91

DIAS	TAXA DIÁRIA	ÍNDICE ACUMULADO NO MÊS	ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	DIAS	TAXA DIÁRIA	ÍNDICE ACUMULADO NO MÊS	ÍNDICE ACUMULADO NO ANO
1	,740742%	1,0000000	2,1694393	17	,800422%	1,0971403	2,3801793
2	,740742%	1,0074074	2,1855092	18	,800422%	1,1059221	2,3992308
3	,740742%	1,0148697	2,2016982	19	,000000%	1,1147741	2,4184348
4	,740742%	1,0223873	2,2180071	20	,000000%	1,1147741	2,4184348
5	,000000%	1,0299605	2,2344368	21	,800422%	1,1147741	2,4184348
6	,000000%	1,0299605	2,2344368	22	,800422%	1,1236970	2,4377925
7	,740742%	1,0299605	2,2344368	23	,800422%	1,1326913	2,4573051
8	,800422%	1,0375899	2,2509883	24	,800422%	1,1417576	2,4769739
9	,800422%	1,0458950	2,2690057	25	,800422%	1,1508965	2,4968002
10	,800422%	1,0542665	2,2871673	26	,000000%	1,1601086	2,5167851
11	,800422%	1,0627051	2,3054743	27	,000000%	1,1601086	2,5167851
12	,000000%	1,0712113	2,3239278	28	,800422%	1,1601086	2,5167851
13	,000000%	1,0712113	2,3239278	29	,800422%	1,1693943	2,5369300
14	,800422%	1,0712113	2,3239278	30	,800422%	1,1787544	2,5572361
15	,800422%	1,0797855	2,3425290	31	,800422%	1,1881894	2,5777048
16	,800422%	1,0884283	2,3612791				

TR NO MÊS

19,770000%

1,1977000



Prêmio ACIM

A hora e a vez do jornalismo

De regulamento novo, o V Prêmio ACIM de Jornalismo teve as suas inscrições encerradas no dia 30 de setembro. Foram inscritas reportagens veiculadas no período de julho de 1990 a junho de 1991. Os artigos, entrevistas e crônicas, que até a edição passada concorriam a prêmios, este ano foram excluídos para facilitar o critério de julgamento das matérias concorrentes.

As reportagens de rádio também não foram incluídas no V Prêmio ACIM. A Comissão Organizadora tomou esta decisão com base nos anos anteriores, quando o número de participantes nesta categoria ficou muito baixo do esperado. Dessa forma, em 1991, serão premiadas três categorias: jornalismo impresso, telejornalismo e fotojornalismo. Nas duas primeiras, receberão prêmios os três primeiros colocados.

No fotojornalismo, a Comissão Organizadora foi obrigada a alterar o regulamento na última hora, por causa do baixo número de inscrições. Nesta categoria apenas o primeiro colocado será premiado. Os prêmios foram estipulados em Cr\$ 200 mil, para o 1º colocado; Cr\$ 100 mil, para o 2º; e Cr\$ 50 mil para o 3º.

PREMIAÇÃO E CONCORRENTES: A premiação do V Prêmio ACIM

de jornalismo será no dia 29 de novembro, durante jantar na Associação Atlética Banco do Brasil - AABB. Será uma confraternização entre a diretoria da Associação Comercial e Industrial, responsável pela promoção do Prêmio, jornalistas premiados, profissionais da imprensa local e representantes dos órgãos de comunicação onde as matérias premiadas foram veiculadas.

Ao todo foram inscritos 27 trabalhos: 15 na categoria de jornalismo impresso; 8 em telejornalismo e 4 em fotojornalismo. A Comissão Julgadora é formada por 2 empresários e 4 jornalistas. No dia 16 de outubro, durante reunião entre as Comissões Julgadora e Organizadora foram definidas as datas de entrega das planilhas com as notas e distribuídas as pastas com os trabalhos inscritos.

Na reunião foram discutidos também os critérios de julgamento em cada categoria. Os trabalhos serão julgados de acordo com 3 quesitos e receberão notas de 0 a 5. Ficou estabelecido ainda o dia 14 de novembro para a Comissão Julgadora concluir a análise dos trabalhos e entregar as planilhas preenchidas, em envelope lacrado. Os resultados só serão divulgados no dia da premiação.

REVELAÇÃO A CORES ANTES DO TEMPO

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

ÓRGÃOS MINAMI.
PIANOS E INSTRUMENTOS
DE SOPRO

17 LOJAS AO SEU DISPOR

Londrina - Paranavaí -
Umuarama - Campo Mourão -
Assis Chateaubriand - Goio-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

O estresse e o aparelho digestivo

A instabilidade sócio-econômico-política tem deixado muitos empresários de cabelos brancos. Este fator, aliado ao constante clima de ansiedade e de emoções à "flor da pele", é um dos responsáveis pelo surpreendente número de pessoas que se queixam de problemas no aparelho digestivo, que funciona como um verdadeiro mecanismo de defesa do corpo humano.

São poucas as pessoas que não tiveram um "desarranjozinho" quando se depararam com dificuldades, ou situações de grande emoção. Estes distúrbios são explicados, em sua maioria, pela medicina psicossomática, que estabelece uma relação entre as emoções e a causa-efeito de determinadas doenças, como as úlceras e a colite, por exemplo.

É o caso do estresse. Um fator difícil de entender e ainda mais difícil de se estudar. Sabe-se porém, que qualquer influência sobre o estado de equilíbrio estável da pessoa, que exija ajuste ou adaptações, pode ser considerada como um estresse. O estresse pode aparecer de forma consciente ou inconsciente, com conseqüências que variam de indivíduo para indivíduo.

Segundo o gastroenterologista, Renato Luiz Niero, da Gastroclínica, o estresse depende da sensibilidade de cada pessoa. "A reação do organismo para as causas do estresse depende da experiência anterior, da personalidade, da cultura e da suscetibilidade a doenças de cada um", explica. Outro ponto destacado pelo especialista é quanto à denominação dos fatores do estresse.

Para Renato Niero, é mais correto falar em "determinantes da doença", do que em "causas da doença". É que com a descoberta da influência dos fatores psicológicos sobre as funções do organismo, ocorreu uma verdadeira revolução na forma de tratamento das doenças do aparelho digestivo. Com isso muitos métodos de eliminação ficaram ultrapassados.

"DESCOBERTA DA RODA": Hoje em dia são raros os casos de cirurgia para a cura de úlceras. Aliás, apenas em quatro casos ela ainda é recomendada: quando há sangramento excessivo, quando o medicamento não consegue cicatrizá-la, quando há perfuração, ou quando a úlcera abre e fecha cons-



Niero: "Houve uma revolução no tratamento das doenças do aparelho digestivo"

tantemente, ocasionando a obstrução da passagem do estômago para o intestino. "A diminuição do número de cirurgias se deu também pelo avanço da medicina, que fez surgir medicamentos que cicatrizam a úlcera em até 15 dias", afirma o especialista.

Outro fator revolucionário no tratamento da doença é a eliminação total do uso do leite. Até há alguns anos todo paciente se "encharcava", literalmente, de litros e litros de leite como tratamento auxiliar da úlcera. Atualmente, sabe-se que o leite estimula a produção de ácidos, que são o principal agente de irritação das paredes estomacais.

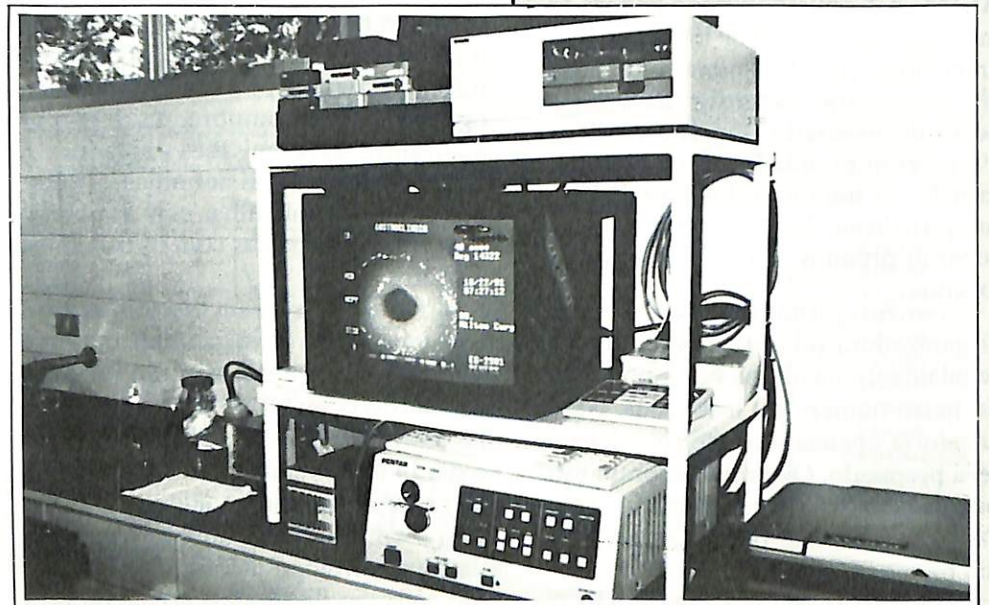
A dieta alimentar hoje em dia também é menos rigorosa. Para pacientes com vida sedentária, recomenda-se a prática de esportes. O cigarro e bebidas alcoólicas devem ser abolidos. As fritu-

ras e os alimentos muito condimentados são excluídos do cardápio do paciente. Mas apesar de todos os cuidados, Renato Niero adverte: "Ainda está para surgir um tratamento definitivo da úlcera". E, mais: "Quem teve ou tem uma, com certeza terá outra úlcera". Assim, ao primeiro sintoma – azias constantes, por exemplo – a pessoa deve procurar um especialista para tratar o problema, antes que o mal cresça.

Diagnóstico digital

A endoscopia é um dos principais instrumentos dos médicos para o diagnóstico de doenças do aparelho digestivo. Considerada nova pelos especialistas, em sete anos ela já conheceu três gerações de equipamentos totalmente diferentes entre si. Os tradicionais são os produzidos com fibras óticas e um visor parecido com o dos microscópios. Mas hoje existem aparelhos de última geração, como é o caso do vídeo-endoscópio computadorizado, produzido no Japão.

E a Gastroclínica, de Maringá, é a única que possui o equipamento no norte do Paraná. Além da exatidão e nitidez, o aparelho possibilita o registro de cenas do exame em fotos e em fitas VHS. Ou seja, após o exame o paciente pode assistir ao filme do seu interior. As imagens são parecidas com as cenas do filme "A Viagem Insólita", de Steven Spielberg. Mas a parte cinematográfica é apenas mais um componente de precisão do aparelho. Através do vídeo-endoscópio, o médico pode ainda estancar sangramentos, com aplicação de medicamentos, e retirar amostras para biópsias.



Vídeo-endoscópio: precisão nos diagnósticos

FEHAPAR promoveu treinamentos de Técnicos Sociais

A Federação das Cooperativas Habitacionais do Estado do Paraná – FEHAPAR –, que tem na sua presidência, o maringense Maurílio Correia Pinho, que é também o diretor Presidente da COHESMA – Cooperativa Nacional de Produção de Moradias –, escolheu a Cidade Canção, para ser a sede do Primeiro Treinamento de Técnicos da Área Social do Prodec, reunindo em Maringá, integrantes de todas as Cooperativas Habitacionais, filiadas à Federação das Cooperativas Habitacionais do Estado do Paraná.

O Primeiro Treinamento de Técnicos da Área Social do Prodec, teve como local o Hotel Deville, e objetivou integrar os Técnicos Sociais às funções específicas do Programa de Desenvolvimento Comunitário, o Prodec, que é destinado à população que habita os imóveis construídos pelas Cooperativas Habitacionais do Paraná.

No caso específico da FEHAPAR, o Prodec será implantado junto a 9.945 unidades habitacionais construídas no Paraná pelo Sistema Convencional (casas e apartamentos) e mais 10.692 casas construídas através do PAIH – Plano de Ação Imediata para Habitação, do Ministério da Ação Social e Caixa Econômica Federal, o que totaliza o envolvimento superior a 103 mil pessoas.

PARTICIPANTES

A metodologia de trabalho a ser desenvolvida, consta de uma programação global, já aprovada pela Caixa Econômica Federal, que será aplicada nos empreendimentos das seguintes Cooperativas, que integram a FEHAPAR: Cooperativa Habitacional do Litoral, com sede em Paranaguá; Cooperativa Habitacional do Oeste, da cidade de Cascavel; Cooperativa Habitacional da Fronteira, sediada em Foz do Iguaçu; Cooperativa Habitacional da cidade de Palotina; Cooperativa Habitacional da cidade de Toledo; Cooperativa Nacional de Produção de Moradias, com sede em Maringá; Cooperativa Habitacional Bandeirantes, com sede na cidade de Londrina e Cooperativa Nacional do Norte Pioneiro, com sede em Pirafó do Sul.

PROGRAMAÇÃO

O Primeiro Treinamento de Técnicos Sociais, promovido pela FEHAPAR,



Maurílio Correia Pinho, presidente da FEHAPAR.

PAR, teve como expositores: Rosaura Moritz, instrutora da área de habitação e hipoteca da Caixa Econômica Federal, Superintendência Regional do Paraná; Lúcia Maria Cardoso Vieira, Chefe do NUATS da Caixa Econômica, em Brasília; Tiemi Oikawa, Socióloga da Assessoria para Participação Popular da Prefeitura de Campinas; Antonio Carlos da Veiga, advogado e membro da OAB em Curitiba, e ainda, Ana Maria S. Miro, Coordenadora do Prodec, da Caixa Econômica Federal, em Curitiba.

No primeiro dia, foram abordados "Sistema Cooperativo", "Prodec – Programa de Desenvolvimento Comunitário", e no segundo dia do Primeiro Treinamento de Técnicos Sociais, as exposições foram: "Comunidade-Instrumento de Organização"; "Fundo de Garantia de Tempo de Serviço e Seguro", e ainda "Condomínio".

No terceiro dia da programação, os temas foram: "Trabalho Técnico do Prodec – Programa de Desenvolvimento Comunitário"; e no encerramento: "Relatórios e Prestação de Contas do Prodec".

LADO SOCIAL

Maurílio Correia Pinho, presidente da FEHAPAR – Federação das Cooperativas Habitacionais do Estado do Paraná, destacou a importância do Primeiro Treinamento de Técnicos Sociais, afirmando que outros treinamentos, cursos, palestras, encontros e congressos serão realizados, visando o aprimoramento daqueles que militam no setor cooperativista de habitação. Maurílio, que preside a COHESMA – Cooperativa Nacional de Produção de Moradias –, e a Federação das Cooperativas Habitacionais do Estado do Paraná, disse que as cooperativas, e agora também a FEHAPAR, continuarão o trabalho visando aprimorar cada vez mais o aspecto social e o Programa de Desenvolvimento Comunitário, pois os trabalhos até agora realizados nesse campo, apresentaram excelentes resultados não só para os dirigentes e os envolvidos no sistema cooperativo, mas principalmente em favor dos mutuários. E, segundo Maurílio Correia Pinho: "nosso trabalho principal visa atender aquele que é o mais importante no sistema cooperativo, no caso, o mutuário, que representa toda a razão do nosso trabalho no sistema cooperativista habitacional".



Reunião da diretoria da FEHAPAR, presidida por Maurílio Correia Pinho.

N

OVOS SÓCIOS

- MADEBERTI

Av. Guaiapó, 2910 - fone: 28-5216
Com. de mat. p/construção

- MODIT CONFECÇÕES

Rua Guarani, 75 - zona 04 -
fone: 24-8177
Ind. e Com. de confecções

- FARROUPILHA CALÇADOS

Av. Pedro Taques, 2407 - fone: 28-2991
Com. varejista de calçados

- CARROCERIAS TABA

Rod. Osvaldo P. de Lacerda, s/nº -
km. 2 - fone: 24-4662
Ind. e Com. de carrocarias e carretas.

- CEREALISTA RONISSELY

Rua Antonio Otávio Scramin, 923 -
fone: 24-3565
Com. de café e cereais.

- ROJES COMERCIAL DE FERRAGENS

Av. Brasil, 4855 - fone: 24-5075

Com. de ferragens.

- VISA IMÓVEIS

Av. dos Palmares, 238-A -
fone: 28-5747
Imobiliária.

- REKESHI

Av. Mauá, loja E-7 -
Shopping Av. Center - fone: 23-4963
Com. de Confecções e Acessórios.

- VIGOMAQ

Rua Joubert de Carvalho, 969 -
fone: 22-9269
Com. de linhas e tecidos p/bordados,
Máq. de Costura.

- COHIDRAL

Av. Colombo, 2558 - fone: 23-3129
Com. varejista de artigos sanitários,
mat. de constr.

- TRANS CARACOL

Av. Colombo, 2931 - fone: 26-2931
Transporte rod. de cargas secas.

- TRANSPORTADORA LUPPI

Av. Colombo, 2931 - fone: 26-4743
Transporte rod. de cargas secas

- DOBRAFER

Av. Mauá, 1305 - fone: 26-4653
Ind. e Com. de ferro e aço.

- FORÇA ESTRANHA

Av. Cidade de Leiria, 543 -
fone: 24-6960
Confecções, acessórios, calçados.

- ROCA

Praça dos Sertões, 349
Consultoria empresarial

- PNEUS GUARACIABA

Av. Brasil, 6611 - fone: 24-2592
Recaptação e
vulcanização de pneus.

- ZICA FERREIRA

Av. São Paulo, 603
Com. de artigos de armarinhos,
presentes e confecções.

- SERIMAR

Rua Santa Joaquina de Vedruna, 2242
fone: 24-5243
Confecção e com. de artesanato
em tecido.

- DIARTE

Av. Brasil, 7179 - fone: 24-2305
Serviços para construção civil.

- JPQ PRODUÇÕES E PROPAGANDA

Rua Joubert de Carvalho, 373 -
sala 103
Propaganda, publicidade,
produção de áudio e vídeo.

- DOMINIAÇO

Av. Brasil, 1819 - fone: 24-4343
Ind. da Construção Civil.

- BANCO REAL S/A

Av. Brasil, 3838 - fone: 22-7115
Instituição financeira.

- SACARIA FIM DA PICADA

Av. Brasil, 6102 - fone: 24-1181
Comércio de sacarias.

- NOROESTE ATACADO

Av. Guaíra, 334 - fone: 24-9948
Com. atacadista de mercadorias
em geral

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

- **SANTINONI INFORMÁTICA**
Rua Otávio Periotto, 183 -
fone: 26-3442
Com. Varejista de equipamentos
de informática.
- **IMOBILIÁRIA VINHOLI**
Av. Pedro Taques, 1101-B -
fone: 26-1783
Serviços de adm., locação,
incorporação de imóveis
- **ADITIVA**
Rua Joubert de Carvalho, 623 -
salas 802 e 803
Trabalho Temporário.
- **CANASSA COMÉRCIO
DE CALÇADOS LTDA.**
Av. Tiradentes, 84
Comércio atacadista de calçados,
confeccões e armarinhos.
- **CREDICENTER**
Av. Brasil, 3620 - fone: 22-6158
Com. Varejista de calçados e
confeccões.
- **CREDIFÁCIL**
Rua Arthur Thomaz, 770 -
fone: 22-1440
Factoring
- **EDITORA ORGANSIL**
Av. Colombo, 4339 - S/202 -
fone: 24-9365
Editora de revistas, livros, jornais, proj.
gráficos e editoriais.
- **INGASUL**
Av. Brasil, 7108 - fone: 24-1555
Com. de sementes e adubos.
- **MARMORARIA GRAN-NORTE**
Rua Carlos Rossi, 1813 - fone: 24-0880
Ind. e Com. de mármore e granitos.
- **ELEVADORES KONE**
Rua Santos Dumont, 3071 - 1º andar -
sala 01 - fone: 23-5775
Posto de assist. técnica de conservação
e manutenção.
- **TELE SANCHES**
Av. Brasil, 3746 - 3º andar - sala 316 -
fone: 22-4445
Compra, venda e locação de
linhas telefônicas
- **RAVINE**
Rua Santos Dumont, 2330 -
fone: 26-1798
Com. de confeccões e acessórios.

- **PANIFICADORA MASSA PURA**
Av. Pedro Taques, 2445 -
fone: 28-1918
Padaria, confeitaria e lanchonete
- **TÉLLE - USA**
Rua Joubert de Carvalho, 373 -
2º andar - sala 205 - fone: 26-2556
Serviços de intermediação de
linhas telefônicas.
- **IMOBILIÁRIA FIORATI**
Rua Washington Luís, 1276 -
fone: 32-1771 - Marialva - PR
Administração, venda e
compra de imóveis
- **ELYROB**
Av. Kakogawa, 985 - fone: 21-9419
Com. varejista de cosméticos e
perfumes em geral.
- **RONDON S/A**
Av. Guaiaipó, 148 - fone: 28-8557
Pavimentação e terraplenagem.
- **LIGHT SHORE**
Av. Tiradentes, 149 - fone: 23-5798
Ind. e com. de confeccões
- **LOJAS COLOMBO**
Av. Brasil, 3252 - fone: 23-4632

Com. varejista de eletrodomésticos
e móveis em geral

- **TELE SISTEMAS**
Av. Brasil, 3746 - S/316 - 3º andar
fone: 22-4445
Compra, venda e locação de
linhas telefônicas

- **PRIMAVERA CALÇADOS -
LOJA 2**
Av. São Domingos, 1132
Com. varejista de calçados

- **BIM BAM**
Av. Brasil, 3255 - fone: 22-6981
Com. de artigos p/presentes,
bijouterias e armarinhos

- **TAPEROÁ**
Av. Carneiro Leão, 151
fone: 62-3037
Compra, venda, locação, incorporação
e adm. de imóveis

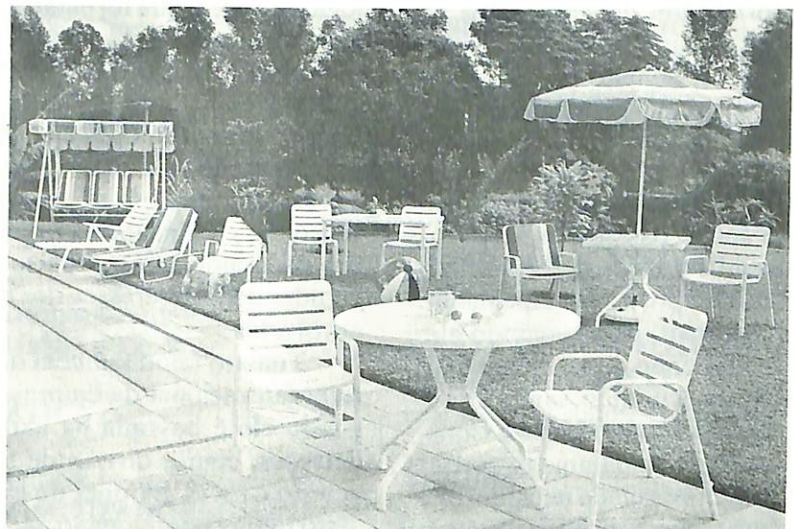
- **ZURICK TRADE**
Prç. Raposo Tavares, 36 - 12ºA. S/1203
fone: 26-1311
Com. de produtos minerais em bruto,
metais nobres

Ciclos I

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

MARFINITE

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



Linha Ekológica®

Racionalidade na administração

O engenheiro Temístocles Toniato, diretor da Construtora Lotus, fez a última palestra do projeto História Empresarial Viva este ano. Ele falou sobre sua experiência empresarial e das dificuldades que enfrentou quando começou suas atividades

No dia 15 de outubro o empresário Temístocles Toniato, diretor da Construtora Lotus, de Maringá, falou sobre sua vida empresarial para os acadêmicos do curso de Administração da universidade. A palestra aconteceu no auditório Ney Marques e foi a última do ano do projeto História Empresarial Viva, que é coordenado pelos professores Vicente Chiaramonte Pires e Francisco Giovanni Vieira, do departamento de Administração da UEM, e pelo diretor da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Vieira Raimundo.

O empresário abriu a palestra falando sobre o início de suas atividades em Maringá. Recém-formado em Engenharia Civil pela Escola de Engenharia da Universidade Mackenzie, de São Paulo, Toniato conheceu a "Cidade Canção" e acabou se instalando por aqui. Sua primeira atividade foi na universidade, em 1973, no curso de Engenharia Civil, primeiro como professor e depois como vice-diretor do Centro de Tecnologia.

Toniato lecionou para as primeiras turmas de Engenharia Civil da universidade de Maringá, onde conheceu Milton Cesar Rui, que mais tarde, em 1974, se tornou um de seus sócios na Construtora Lotus. Depois da fundação da empresa, Toniato deixou as atividades da UEM, por causa das exigências cada vez maiores do empreendimento.

RECURSOS PRÓPRIOS: Toniato contou durante a palestra que enfrentou muitas dificuldades desde que começou com a empresa, principalmente a falta de recursos. Mas, segundo ele, com muito empenho e principalmente criatividade, procurando sempre inovar em relação à concorrência, a Construtora Lotus se tornou uma organização sólida, sempre guiada pela filosofia de atuar com recursos próprios, evitando ao máximo a utilização de capitais de terceiros.



Toniato: "É preciso paciência e determinação na condução dos negócios"

Esta filosofia representou a consolidação da empresa no setor da construção civil, conquistando posição de destaque por seus projetos apresentarem sugestões técnicas inovadoras, sempre visando a redução dos custos da construção. As novidades apresentadas e colocadas em prática se transformaram em retorno para a empresa, uma vez que existia um vazio mercadológico na área, que foi então muito bem aproveitado.

Seguindo a filosofia de inovar, a Construtora Lotus, segundo Toniato, sempre procurou oferecer um padrão de qualidade aos seus clientes, edificando uma imagem de empresa bem-sucedida, com negócios firmados dentro da maior transparência possível, atendendo os interesses dos dois lados envolvidos.

Toniato falou também da estrutura organizacional da empresa, que segundo ele é baseada na harmonia de decisões, com a divisão de tarefas de acordo com as aptidões de cada sócio. "Isso tem proporcionado um gerenciamento mais eficaz à empresa. As decisões mais importantes são sempre to-

mas em conjunto, e sempre buscamos ter como linha de atuação a reaplicação do retorno financeiro na própria estrutura da empresa", explicou o empresário.

Outro ponto que Toniato colocou como fundamental na administração da empresa é o reconhecimento do valor do bom funcionário. A filosofia da Lotus é procurar oferecer a estes funcionários condições de trabalho adequadas. Além disso, sempre houve uma preocupação muito grande com a constante seleção do quadro de pessoal, com especial atenção para aqueles que apresentam melhor desempenho em sua função.

O empresário colocou que hoje, como vem acontecendo com todas as empresas, a Construtora Lotus passa por um período de indefinição, em virtude da instabilidade político-econômica por que passa o país. Mas ele ressaltou que mais do que nunca é necessário "ter paciência e determinação na condução dos negócios, para não se tomar decisões precipitadas, que venham comprometer a vida da empresa".



CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA

CHEFIA E LIDERANÇA

Período: 21.11 a 29.11
Horário: 19h30min às 22h30min

MATEMÁTICA FINANCEIRA

Período: 25.11 a 06.12
Horário: 19h30min às 22h30min

CRIATIVIDADE GERENCIAL

Período: 02.12 a 10.12
Horário: 19h30min às 22h30min

COMUNICAÇÃO

TÉCNICA VOCAL

Período: 04.11 a 12.11
Horário: 19 às 22 horas

ETIQUETA SOCIAL E PROFISSIONAL

Período: 12.11 a 22.11
02.12 a 06.12

TÉCNICA DE ATENDIMENTO AO PÚBLICO

Período: 27.11 a 05.12
Horário: 19 às 22 horas

ESCRITÓRIO

MATEMÁTICA BÁSICA

Período: 18.11 a 29.11
Horário: 19 às 22 horas

AUXILIAR DE ESCRITÓRIO COM DATILOGRAFIA

Período: 25.11 a 10.04.92
Horário: 08 às 12 horas
13h30min às 17h30min
18h30min às 22h30min

DATILOGRAFIA

Período: 25.11 a 28.02.92
Horário: 20h30min às 22h30min

MATEMÁTICA BÁSICA

Período: 09.12 a 20.12
Horário: 19 às 22 horas

APERFEIÇOAMENTO EM DATILOGRAFIA

. Máquina Mecânica
. Máquina Elétrica
. Máquina Eletrônica
Período: Turmas Contínuas
Horário: Manhã, Tarde e Noite

OPERADOR CHAVE DE EQUIPAMENTO XEROX

Período: Turmas Contínuas
Horário: Manhã, Tarde e Noite

HOTELARIA

MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Período: 04.11 a 08.11

02.12 a 06.12

Horário: 15 às 17h30min

GARÇOM

Período: 11.11 a 22.05.92

Horário: 09 às 17 horas

COZINHEIRO

Período: 11.11 a 15.04.92

Horário: 09 às 17 horas

LANCHEIRO

Período: 11.11 a 06.03.92

Horário: 09 às 16 horas

A ARTE DE PREPARAR

TORTAS COM SORVETE

Período: 11.11 a 14.11

Horário: 19 às 22 horas

MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Período: 18.11 a 22.11

Horário: 19 às 21h30min

TÉNICAS DE PREPARO DE

ALIMENTOS EM CONSERVAS

Período: 25.11 a 29.11

Horário: 19 às 22 horas

TÉCNICA DE CONFECÇÃO

DE DOCES NATALINOS

Período: 02.12 a 06.12

Horário: 19 às 22 horas

SOBREMESAS GELADAS

Período: 09.12 a 13.12

Horário: 19 às 22 horas

APERFEIÇOAMENTO PARA:

. Confeiteiro

. Cozinheiro

. Garçom

. Lancheiro

Período: Turmas Contínuas

Horário: Manhã e Tarde

INFORMÁTICA

OPERADOR DE

MICROCOMPUTADOR IBM/PC

Período: 04.11 a 05.12

09.12 a 16.01.92

Horário: 10 às 12 horas

DBASE III - PLUS - MODO DIRETO E PROGRAMADO

Período: 06.11 a 18.12

Horário: 20h30min às 22h30min

SUPERCALC 4

Período: 18.11 a 18.12

Horário: 13h30min às 15h30min

OPERADOR DE

MICROCOMPUTADOR IBM/PC

Período: 18.11 a 18.12

Horário: 18h30min às 20h30min

OPERADOR DE

MICROCOMPUTADOR IBM/PC

Período: 02.12 a 09.01.92

Horário: 15h30min às 17h30min

OPERADOR DE

MICROCOMPUTADOR IBM/PC

Período: 11.12 a 17.01.92

Horário: 08 às 10 horas

DBASE III - PLUS - MODO DIRETO E PROGRAMADO

Período: 23.12 a 10.02.92

Horário: 13h30min às 15h30min

OPERADOR DE

MICROCOMPUTADOR IBM/PC

Período: 23.12 a 30.01.92

Horário: 18h30min às 20h30min

PROGRAMADOR EM

LINGUAGEM CLIPPER

Período: 23.12 a 30.01.92

Horário: 20h30min às 22h30min

PROPAGANDA

DESENHO ARTÍSTICO

COM TÉCNICAS MISTAS

Período: 11.11 a 02.12

Horário: 19h30min às 22h30min

ARRANJOS E

DECORAÇÕES NATALINAS

Período: 18.11 a 22.11

Horário: 19 às 22 horas

A ARTE DE BEM FOTOGRAFAR

Período: 27.11 a 05.12

Horário: 19h30min às 22h30min

VENDAS

INTENSIVO DE VENDAS

Período: 18.11 a 22.11

Horário: 19h30min às 22h30min

A um passo do século 21

Daqui a dois anos, os paranaenses conviverão com a maior novidade em relação à telecomunicação mundial – a telefonia móvel. Uma novidade que beneficiará principalmente os empresários, que precisam estar sempre em contato com suas empresas

A partir de 1993, o Paraná vai estar com um pé no século 21. É que neste ano entra em funcionamento o sistema de telefonia móvel no estado. Curitiba, Maringá, Londrina, Foz do Iguaçu e Cascavel serão as primeiras cidades a contar com os telefones portáteis. No eixo Maringá-Londrina está previsto, em uma primeira etapa, a implantação de cinco mil terminais, enquanto o eixo Foz-Cascavel deve receber uma cota de três mil. Ambas com condições para ampliação.

De acordo com o superintendente da Telepar para a região Noroeste, engenheiro Carlos Alberto de Faria, a telefonia móvel vai atender uma necessidade das pessoas que precisam ficar

“no ar” 24 horas por dia. “Os principais usuários do sistema devem ser os empresários, porque eles precisam ter contato direto com suas empresas durante praticamente o dia inteiro”, afirma.

O engenheiro explica que ainda é cedo para se falar em custos, uma vez que o preço da assinatura vai depender de quem vencer a concorrência aberta para a implantação do sistema. Sabe-se, porém, que as ligações feitas pelo telefone celular são mais caras. Além disso, ao contrário do sistema tradicional, quem recebe as chamadas também paga. Mas quem já teve contato com a inovação diz que vale a pena.

HÁ OITO ANOS: Nos Estados Unidos



Faria: “A novidade vai interessar principalmente aos empresários”

os aparelhos portáteis apareceram em 1983 e hoje são mais de 5,3 milhões distribuídos pelo país. Estimativas dão conta de que nos próximos dez anos mais 33 milhões de telefones celulares deverão circular entre os americanos. A expansão nos Estados Unidos é tão grande, que em qualquer loja de eletrônicos é possível escolher um modelo do aparelho.

Pode ser um Motorola, mais pesado e mais barato, a US\$ 400 (cerca de Cr\$ 400 mil, no paralelo), ou um “Pocket Comander”, da Brad Kendal, mais sofisticado e caro, a US\$1,2 mil (Cr\$ 1,2 milhões). A Motorola já lançou um minitelefone que pesa menos de 250 g e outras empresas seguiram a trilha com aparelhos “de bolso” do tamanho de um “walkman”. Um aparelho bastante procurado é o NEC P 300, a US\$ 825 (Cr\$ 825 mil), que tem memória automática para números e endereços.

No Paraná, a telefonia móvel vai funcionar nos mesmos moldes dos sistemas americano e europeu. “Serão centrais de rádio, como se fossem rádios-amadores, com um determinado raio de abrangência”, explica o superintendente da Telepar. Ele ressalta ainda, que o sistema é um luxo, mas não deixa de ser uma necessidade, que uma vez em funcionamento deverá seguir determinadas regras, ou seja, onde vale e onde não vale falar ao telefone.

“DESCONFIÔMETRO”: Estas normas deverão ser fiscalizadas pela própria população como acontece nos Estados Unidos. No caso da rede de cinemas americana “Wometco”, da Flórida, é proibido o uso dos celulares em todas as suas 17 salas. Uma medida adotada depois de várias reclamações. Já o Lincoln Center, em Nova York, deixa livre a opção para as pessoas que frequentam seus teatros porque acredita que o público é criterioso o suficiente.

Mas a autora do “Guia Completo de Boas-Maneiras para os Anos 90”, a americana Letitia Baldrige, considera



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

“exibicionismo” o uso dos aparelhos em lugares impróprios. “Eles fazem isto apenas para aparecer. Outro dia eu ouvi alguém falando na igreja. Isso não é demais?”, reclama.

Em outro livro de etiqueta, o “Guia de Boas-Maneiras para a Virada do Milênio”, a autora Judith Martin aconselha os usuários de telefones portáteis a falarem baixo para não “chamar a atenção”, sem contar que todos olham curiosos quando o telefone toca em lugar público.

O superintendente da Telepar acredita que casos como os já mencionados poderão acontecer. “Como na América e Europa, aqui também haverá uma fase de adaptação dos assinantes”, afirma Faria. Na avaliação dele, mesmo na fase de implantação os cinco mil terminais serão insuficientes para atender a demanda do eixo Maringá-Londrina.

DESPESA PARA USUÁRIO: Outra inovação no sistema de telefonia do Paraná se refere à instalação e ligação dos aparelhos fixos, tanto residenciais como comerciais. Desde julho a Telepar deixou de prestar o serviço. Agora, a responsabilidade da empresa termina do lado de fora da porta da casa do assinante, que desde então tem que fa-

zer o serviço ou contratar uma empresa especializada para instalar seu aparelho.

Esta modificação, segundo o responsável pela área de serviços da Telepar, em Maringá, engenheiro José Carlos Paulin, aumentou os custos de instalação das linhas telefônicas na cidade. Um serviço que custava cerca de Cr\$ 10 mil, teve um acréscimo de mais de 200 por cento, e não fica hoje por menos de Cr\$ 30 mil. Isto se o próprio usuário comprar o aparelho e instalá-lo. Agora, se o assinante contratar alguém ou uma empresa para realizar o serviço, os custos podem subir ainda mais, chegando a algo em torno de Cr\$ 60 mil, no mínimo.

“O valor pago pelo usuário era baixo porque a Telepar subsidiava a instalação e o aparelho”, afirma Paulin. O engenheiro lembra também que a prestação do serviço pela estatal acarretava custos indiretos, incidentes na tarifa telefônica. Apesar da elevação dos custos, o superintendente da Telepar é favorável à decisão porque ela traz a quebra do monopólio. “Quem vai regular os custos é o próprio mercado. A Telepar agora vai poder se preocupar apenas com a qualidade da transmissão. O resto fica a cargo da iniciativa privada”.

Atração mundial

A telefonia móvel anda tão em moda no mundo inteiro que foi o grande destaque da Telecom 91, realizada na primeira quinzena de outubro em Genebra, na Suíça. A Telecom é a mais importante exposição mundial em matéria de telecomunicações. Em 1991 participaram 860 expositores de 164 países. Realizada a cada quatro anos, a Telecom mostra o que há de mais moderno em matéria de pesquisa e aplicação prática do gênero.

Entre as estrelas deste ano, a grande atração foi o sistema digital de comunicação móvel chamado DSM, a ser instalado em 18 países da Europa. Trata-se do circuito pan-europeu de radiotelefonia numérica. O aparelho a ser usado não será maior que um maço de cigarro, mas o grande problema é quanto à padronização das normas, uma vez que os sistemas convencionais de telefonia móvel já existem e um serviço não pode ser extinto. A principal questão é que quanto mais usuários menor o preço. Sem contar que os digitais ocupam menor espaço de frequência, sem prejuízos para a qualidade.

English conversation classes. Native speaker.

- **MAXIMUM TALKING TIME**
Modern method of teaching to allow the student the maximum talking time.
- **TOTAL LEARNING SYSTEM**
To help the student feel confident in speaking, reading, writing and listening.
- **CONTROLLED CLASS SIZE**
Maximum of four students.
- **BRITISH ENGLISH**
The emphasis of the classes is conversation in British English. Native speaker will give classes.

For more information please contact
STUART GILES - (0442) 22-2036

INGLÊS. Aulas de conversação com professor britânico.

- **TEMPO MÁXIMO DE CONVERSAÇÃO**
Um método de ensino permite que o aluno utilize o tempo para o máximo de conversação.
- **SISTEMA "TOTAL LEARNING"**
Ajuda o aluno a sentir-se seguro para conversar, ouvir, ler e escrever em Inglês.
- **NÚMERO LIMITADO DE ALUNOS**
No máximo, quatro alunos por turma.
- **INGLÊS BRITÂNICO**
A ênfase das aulas é conversação em Inglês britânico – terra de origem do professor.

Para maiores informações contate
STUART GILES - (0442) 22-2036



DEVILLE

MARINGÁ

- ALMOÇO EXECUTIVO DE 2ª FEIRA A SÁBADO
- JANTAR ROMÂNTICO COM PIANO, DE 2ª A SÁBADO
- DIXIE BAR
DAS 18:00 ÀS 02:00 HORAS
BARMAN INTERNACIONAL
- HAPPY HOUR BAR
DAS 18:00 ÀS 20:00 HORAS
(DESCONTOS ESPECIAIS)
- SAUNA
DAS 17:00 ÀS 22:00 HORAS
- SEGUNDA LUA DE MEL
PACOTE: SEXTAS-FEIRAS
- WELCOME DRINK
NO DIXIE BAR
- JANTAR À LUZ DE VELAS
COM PIANO, NO
RESTAURANTE, ("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

Todas estas facilidades à disposição
de pessoas de bom gosto de
Maringá e Região.

HOTÉIS

Deville

Hospedagem em grande estilo

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

Artigo

Otimismo acima de tudo

por Armando Bettinardi

"É lamentável constatar que a sociedade brasileira, composta em sua maioria por cidadãos respeitáveis, de uma classe empresarial corajosa e inteligente, e de uma massa trabalhadora que arregaça as mangas, seja aviltada por uma minoria de marginais, confiantes que restarão impunes"

Otimismo acima de tudo e apesar de tudo. Impedir o desânimo e conservar a fé seja a premissa constante em nossa vida, apesar de tudo. Ao despertar, demos graças ao Senhor, olhemos de frente para o dia que surge, desejando ardentemente encontrar perspectivas agradáveis e relações amáveis para viver.

Nossa confiança, somada a uma grande coragem e, ainda, fortalecida por nosso imenso desejo de justiça, poderá operar o milagre de tornar realidade o sonho acalentado ansiosamente por nossa gente: ao despertar, encontrar o país vivendo a idealização da justiça social, o crime sendo considerado verdadeiramente crime e o autor, julgado e punido, de fato. Bom seria se o direito maior em prioridade pertencesse à sociedade. O direito humano exercido em primeiro lugar a favor da sociedade, que é o todo, e, posteriormente, a favor do indivíduo que é parte ínfima deste todo.

Nossa sociedade, perpetuamente mansa e piedosa, é agredida, afrontada, ofendida nos seus foros mais íntimos. Um desrespeito inadmissível, que aumenta todos os dias e decreta um estado geral de insegurança para o cidadão. Não podemos ficar à mercê dos canhas, dos bandidos e dos criminosos. Que o transgressor da lei seja preso e assim mantido até que prove sua inocência.

Em hipótese alguma a sociedade pode ficar exposta à sanha do indivíduo que cometeu crime, tendo atentado contra o direito estabelecido. O ladrão, o estelionatário, o estuprador, o traficante, enfim, o assassino e tantos outros transgressores da lei, devem ser recolhidos à prisão e ali mantidos até o julgamento.

É lamentável constatar que a sociedade brasileira, composta em sua

grande maioria por cidadãos respeitáveis, de uma classe empresarial decididamente corajosa e inteligente, e de uma massa trabalhadora que arregaça as mangas, seja aviltada por uma minoria de marginais, confiantes que restarão impunes.

Gente assim não tem noção de honra, não tem respeito humano, caminha completamente indiferente à causa dos semelhantes. Para estas pessoas vale unicamente o próprio bem, a realização pessoal, a satisfação de suas mais sórdidas ambições. Um espetáculo deprimente é apresentado, aberto ao público, todos os dias e a toda hora, quando, do alto de um pódio, bem no centro, vemos a imoralidade reverenciada e aplaudida, cercada pela impunidade, pela corrupção e pela ganância. Relegada ao esquecimento, a honra já não tem lugar de honra para estas pessoas. O trabalhador honrado está em descrédito e é olhado até com um descaso humilhante.

Todavia, resta o nosso otimismo, teimoso, crônico, indestrutível. Ele nos levará à restauração do progresso e da ordem. Tenho inabalável crença na recuperação de nossos valores morais. Sei que caminhamos no rumo certo e iremos reencontrar nosso destino, e com ele a realização de nossas mais caras esperanças.

Vamos abolir, vamos mesmo proibir a manutenção e até a citação do conceito infamante de que nosso país não tem mais jeito. Tem jeito, sim. Com trabalho, altruísmo e, principalmente, colocando uma forte dose de otimismo, chegaremos ao objetivo. Apesar de tudo.

Armando Bettinardi é escritor em Maringá.

Almoço Empresarial

Em outubro a Associação Comercial e Industrial de Maringá promoveu mais dois Almoços Empresariais. O primeiro foi no dia 8, no restaurante Taberna Portuguesa, com palestra do superintendente regional da Copel, Angelo Malta.

Malta falou sobre vários assuntos, entre eles uma questão polêmica na cidade: a poda das árvores. O superintendente explicou que as podas são uma necessidade. Segundo ele, uma alternativa para evitá-las seria a instalação de rede elétrica subterrânea, que, por outro lado, tem custo muito elevado, "normalmente 20 vezes mais que o preço da convencional".

Por isso, a Copel vem testando uma outra alternativa, que segundo Malta tem custo menor que a rede subterrânea: a substituição dos cabos comuns por outros, protegidos por isolante. "Esta alternativa reduz a necessidade e a periodicidade das podas", explicou Malta.

No dia 22 aconteceu outro Almoço, desta vez no restaurante O Casarão, com palestra do diretor de Planejamento e Urbanismo de Maringá, Osvaldo Rodrigues de Freitas Filho. Ele falou sobre as mudanças que serão feitas no centro de Maringá. Segundo Rodrigues, o primeiro passo para estas mudanças foi dado com a abertura da avenida Herval.

Agora o que está em estudos na prefeitura, segundo informou aos presentes, é um novo projeto para resolver os problemas de carga e descarga no



centro, para descongestionar locais críticos. O próximo passo será a abertura da avenida Duque de Caxias até a Prudente de Moraes.

Osvaldo explicou que estas mu-

danças, inclusive as que serão feitas na avenida Brasil, estão sendo "estudadas com calma, de forma que não venham a atrapalhar as vendas do comércio nas vésperas do final do ano".

Agenda da diretoria

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

No dia 21 de setembro, o presidente Fernando Henriques, acompanhado pelo gerente-administrativo Carlos Roberto Previdelli, participou do 1º Congresso das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná, em Foz do Iguaçu. Também no dia 29, Valdecir de Britto representou a ACIM na solenidade de inauguração do prolonga-

mento da avenida Herval.

No dia 26, Luis Carlos Masson participou do 1º Encontro Paranaense de Professores de Contabilidade, na UEM. No dia 2 de outubro Paulo Moraes Badan participou de reunião sobre a campanha de aumento do eleitorado maringaense, no Fórum de Maringá. No dia 8, o diretor-adjunto Massao Tsukada participou da abertura do 1º Congresso Nacional "A criança e o adolescente no município", no Centro de Convenções.

Ainda no dia 8, Shiniti Ueta participou de reunião da Comissão Sencitária Municipal – IBGE. No dia 11, Luis Carlos Masson participou da comemoração do 79º aniversário do Corpo de Bombeiros do Paraná em Maringá. Ainda no dia 11, Shiniti Ueta participou de reunião sobre a participação de empresa de Maringá em licitação nacional para exploração de uma estação aduaneira de interior – porto seco – em Maringá.

A evasão da mão-de-obra brasileira

por Rogério Recco

Um sombrio edifício popular situado na Calle Amaniél, centro de Madri, acolhe um grupo de jovens alegres e simpáticos, diferentes da sisudez característica dos europeus. Eles passam a semana toda trabalhando e reúnem-se apenas nos finais de semana para comer ou conversar. São diferentes dos espanhóis também porque costumam sair às ruas vestidos descontraidamente, com bermudas, camisetas e tênis. Tratam-se de brasileiros que decidiram trocar seu país pela vida na Europa. Um ato extremado. Não sabem se voltarão. A maior parte desse grupo, específico, é de Maringá.

Mas, o que estaria levando milhares de jovens a tentar a sorte no exterior? O agravamento da situação econômica e as incertezas acabam engrossando ainda mais a já imensa legião de desterrados. A razão principal, sem dúvida, são os baixos salários aqui oferecidos, e o que é pior: a descrença em relação a melhoras no futuro. Poucos acreditam que a triste realidade brasileira, de hoje em dia, será revertida; ou que algum governo consiga construir a pátria que os brasileiros parecem ter perdido.

Não se pretende aqui discutir o mérito da questão, crucificar o governo, empresariado ou culpar quem quer que seja pela grave crise que enfrentamos. O mundo inteiro, afinal, vive um período de grandes dificuldades e há, em diferentes nações, povos preocupados com as ameaças que pairam sobre o amanhã.

O problema é que o Brasil, assim como outros países, está perdendo uma mão-de-obra valiosa, transferindo esforços e inteligência para tornar ainda mais ricos, sem dúvida, os que podem atrair e bem remunerar estes trabalhadores, enquanto nosso país vai ficando cada dia mais pobre.

E isso ocorre, invariavelmente, de forma humilhante para a maioria dos que se aventuram lá fora. Descendentes dos japoneses que para cá vieram no início do século, descobrindo um paraíso inexplorado, retornam agora ao Japão, atrás do subemprego em indús-



trias que lhes asseguram, de maneira penosa, ganhos atraentes para a realidade brasileira. Gerações seguintes dos europeus que ajudaram a desbravar o Brasil, percorrem o caminho inverso e chegam ao Primeiro Mundo pela porta dos fundos, como miseráveis. Os maringáenses que estão na Espanha, por exemplo, assim como a maior parte de seus compatriotas na Europa e Estados Unidos, vivem clandestinamente, com vistos de turista vencidos, trabalhando de forma ilegal e, portanto, sob risco de deportação. Não é fácil ser um estrangeiro num mundo assim. Além da segregação natural, há uma série de empecilhos que dificulta a integração desta gente.

É triste encontrar portugueses, em Lisboa, queixando-se do grande número de brasileiros desocupados em zonas centrais da cidade, como o Rossio. Para viver lá fora, afinal, não basta apenas coragem. É preciso ter disposição para enfrentar qualquer tipo de trabalho — de limpar pára-brisas e vender flores nas ruas a carregar mudanças. Sortudos que conseguem colocação em bares e restaurantes e têm, por essa circunstância, acesso à comida.

Países vizinhos vivem um drama parecido. Há paraguaios, argentinos, uruguaios, bolivianos, peruanos e até venezuelanos aos montes em busca de um lugar na terra da prosperidade. Com relação aos que saem do Brasil, parece até um beco sem saída: deixam aqui a aflição da vida difícil e vão de encontro aos dólares e acabam encontrando a angústia, nem sempre superá-

vel, de viver em uma nação estranha, ainda que no Primeiro Mundo. Há muitas moças de diferentes idades que preferiram trocar seus empregos para trabalhar como empregadas domésticas na Europa, faturando em torno de 700 dólares mensais. No grupo de jovens em Madri, por exemplo, há ex-bancárias, balconistas e até professoras de Maringá.

Boa parte dos que vão acalenta o sonho de voltar. Mas com o passar do tempo e, sentindo-se adaptados à nova realidade, acabam desistindo.

Entendo que esta evasão é um mau negócio para o Brasil e para os empresários em especial. O Brasil de nossos dias tem na mão-de-obra desqualificada um dos problemas que afetam a qualidade e a competitividade dos produtos. Ao mesmo tempo em que a crise vai apertando, maior é o esforço em aperfeiçoar as indústrias para vencer a concorrência e mais clara é a necessidade de se contar com gente preparada, que tenha garra e iniciativas próprias.

Temos, diante de nós, um paradoxo absurdo: recursos de sobra que poderiam fazer do país um ativo centro de desenvolvimento e, ao mesmo tempo, desânimo, lamentações e um injustificado sentimento de autodesprezo que não nos permite ter forças para vencer os desafios.

Penso que os empresários, em particular, devem refletir sobre o assunto, a despeito de todos os sacrifícios e problemas que também vêm enfrentando. Não se trata simplesmente de pagar melhores salários, mas buscar uma integração de esforços e pensamentos que promovam o envolvimento de toda a comunidade.

Nenhuma solução cairá do céu e tampouco devemos ficar esperando milagres dos governantes. Isto os brasileiros já sabem. Nós, que nos decidimos a ficar para ajudar e reconstruir a pátria, portanto, precisamos ser sempre receptivos à proposta de colaboração, para chegar ao bem-estar coletivo.

Rogério Recco é jornalista e editor do Jornal de Serviços da Cocamar

A SANDRI trabalha prá você descansar.

Pense no sossego que vai ser sua vida.



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



EMPREENDEIMENTOS
IMOBILIÁRIOS

SANDRI

Av. Paraná, 465 - Esq. Av. XV de Novembro
(SEDE PRÓPRIA)
Fone: (PABX) 24-5632
MARINGÁ - PR
CRECI 1604



A IMOBILIÁRIA DE SUA CONFIANÇA



Somaco

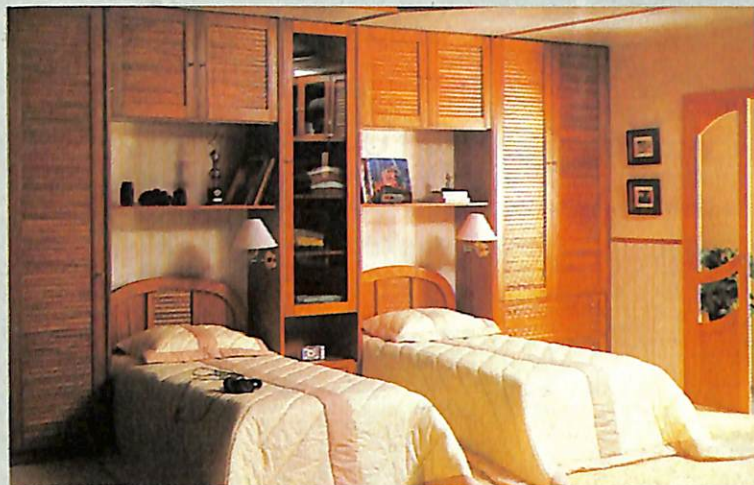
Praça José Bonifácio, 121 - Fone: (0442) 24-4433 - TELEX: 442-260 - MARINGÁ - PR

OS DETALHES QUE FALTAVAM PARA VOCÊ REALIZAR SEUS PROJETOS DE VIDA



Móveis em até 5 vezes ou de 12 a 25 meses pelo Consórcio Nacional Florense

Se você procura por qualidade, acabamento, garantia e ótimas condições de pagamento para realizar seus projetos de vida, agora não falta mais nada. Móveis projetados Florense para escritórios, cozinhas, dormitórios e banheiros. O detalhe que faltava em sua casa.



Detalhe importante:
ligue e nós vamos até você fazer um orçamento sem compromisso.



Praça dos Expedicionários, 164
Fone: (0442) 25-1511
MARINGÁ - PR

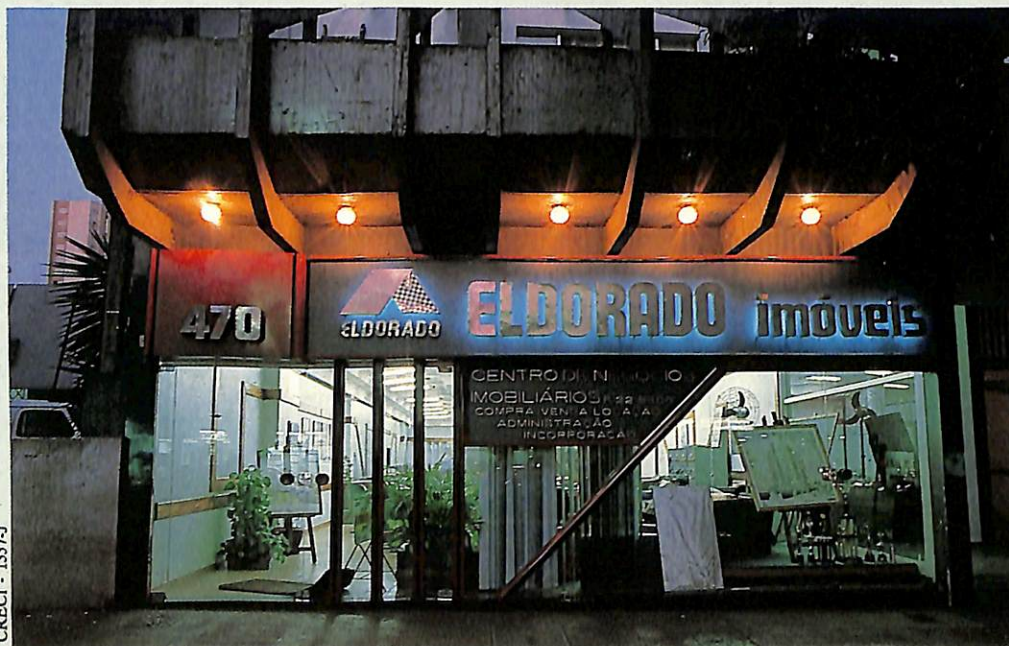
Autorização nº 03/00/310/88-Administração
Sopoupe Adm. de Consórcios S/C Ltda.

UMA QUESTÃO DE CONFIANÇA

QUANDO VOCÊ PRECISAR COMPRAR, VENDER, ALUGAR,
INCORPORAR, LANÇAR PRÉDIOS COMERCIAIS OU RESIDENCIAIS

PROCURE QUEM TEM:

- Solidez Econômico-Financeira para responder pelos negócios;
- Experiência no Ramo;
- Estrutura Moderna e Informatizada;
- Sede Própria;
- Corpo de Corretores com especialização nos vários segmentos do ramo imobiliário;
- Departamento Jurídico atualizado com a atual Lei do Inquilinato.



CRECI - 13573



ELDORADO IMÓVEIS

CENTRO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS
Av. Paraná, 470 - Fone: (0442) 22-8866 - 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