

ECONOMIA
PERSPECTIVAS PARA 92

ACIM

MARÇO/92
Nº 319
ANO 29

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

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

050
R454
N-319-ano-29-1992

HORÁRIO COMERCIAL

LIBERAÇÃO DEVE TRAZER MUDANÇAS



ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0257

Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$

Data



DEPÓSITO BR-369

A CASA DA SUA CONSTRUÇÃO

MATRIZ

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

FILIAL

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

VOLTA ÀS AULAS

O atendimento,
o preço e a qualidade
que você conhece

Bom Livro

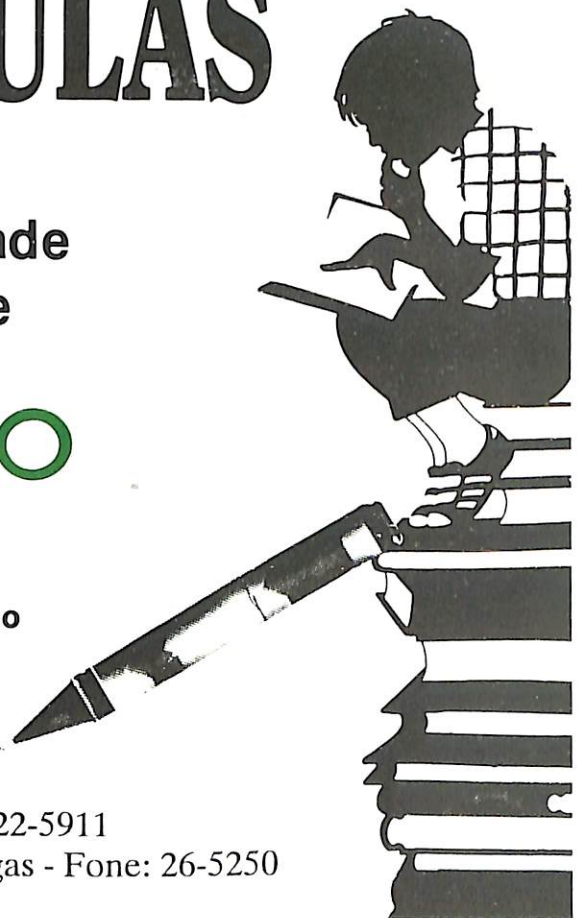
livraria e papelaria

Livros Didáticos e Literatura
Artigos Escolares e para Escritório

Confira

Loja 1 - Av. Herval, 362 - Fone: 22-5911

Loja 2 - Rua Santos Dumont c/Getúlio Vargas - Fone: 26-5250



UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Horário comercial liberado

Em dezembro do ano passado uma reivindicação antiga da comunidade maringense se concretizou: a prefeitura criou uma lei liberando o horário de funcionamento das empresas de Maringá. A partir de agora, esta será uma questão a ser discutida entre as partes diretamente envolvidas, sem a interferência do Poder Público.

Apesar de ser uma reivindicação antiga, a lei ainda não provocou alteração na rotina do horário do comércio. O momento é de debates entre os setores, para a decisão do melhor horário para o funcionamento das empresas na cidade. A ACIM estimula as discussões, lançando uma pesquisa entre seus associados sobre a mudança do horário. A matéria de capa desta edição fala das mudanças



entre capital e trabalho estão passando por mudanças no Brasil”.

1992 começou com novidades e promete ser um ano decisivo na vida dos brasileiros. Muitos arriscam dizer que chegou a hora do tudo ou nada para a economia brasileira. Herdando as dificuldades do ano passado, 92 promete apertos ainda maiores para todos, mas deixa vislumbrar

que a nova lei municipal possibilita e da opinião de empresários e lideranças sobre as vantagens e desvantagens da alteração do horário do comércio.

Leia também nesta edição uma entrevista exclusiva com o presidente da Fiesp - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, Mario Amato. Ele fala de suas expectativas para este ano e afirma que “as relações

também a possibilidade da entrada da economia no caminho da estabilização. Para isso, na opinião dos analistas econômicos, basta que as metas traçadas sejam cumpridas. Leia matéria sobre o assunto nesta edição, que mostra também como uma empresa maringense está driblando as dificuldades e garantindo o emprego de seus funcionários.



Delegado da Receita Federal faz palestra na ACIM
pág. 14



Eleições na ACIM
pág. 31

LUKAS

04

ENTREVISTA

05

CAPA

07

TRANSPORTE DE CARGAS

13

CADERNO TÉCNICO

15

SINDICALISMO

23

ECONOMIA

24

ARTIGO

32

MEU NEGÓCIO

33

PENSO ASSIM

34



Rua Néo Alves Martins, 2.321
 Telefone (0442) 26-1331 - Fax(0442) 23-5007
 S.P.C. (0442) 26-2299

Telex (442) 168 - Caixa Postal 1033
 Maringá - PR.

DIRETORIA

Presidente: Fernando Henriques
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 Vieira Raimundo
2° Tesoureiro: Valdecir de Britto

Diretor Adjunto: Massao Tsukada
Diretor Adjunto: Pedro Granado Martins

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Carlos Mamoru Ajita
Secretário: Moacir Somaggio

Membros:

Agenor Maia - Américo Fernandes -
 Amorim Pedrosa Moleirinho - Antonio J.R.
 Silvestre Ferreira - Eduardo Hideshiro Hase -
 Euclides Sordi - Fernando José de Faria
 Ferraz - Francisco Favoto - Futoshi Matsuda -
 Hélio Shimabukuro - Heitor Boleta 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

Claudio Mirom Venâncio

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil

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

IMPRESSÃO

Gráfica Boaventura

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...



Confiança no diálogo

Raffaele Sgueglia

O presidente da FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, Mario Amato, é hoje figura de destaque no cenário nacional. Concordando, discordando ou criando polêmica, Amato é presença quase que obrigatória em qualquer discussão que envolva a situação da economia brasileira. Ele já foi notícia até em situações curiosas, como quando pregou a desobediência civil durante as inúmeras reviravoltas da economia no governo de José Sarney. Na época, o ex-presidente o chamou de “discípulo de Bakunin”, referindo-se a um dos maiores teóricos do Anarquismo. Hoje Amato caminha para o final de uma gestão de 6 anos à frente de uma das mais importantes entidades de classe do país, vendo “sinais de luz no fim do túnel”. Nessa entrevista exclusiva à Revista ACIM, o presidente da FIESP fala de suas expectativas para esse ano e afirma que o momento é de diálogo entre os diversos setores da sociedade.



“O momento é de diálogo em todos os setores”

ACIM: A previsão é de que 92 será um ano de muitas dificuldades para os empresários. O senhor acredita que o recente acordo firmado entre o Brasil e o FMI poderá aprofundar ainda mais a recessão no país?

MARIO AMATO: O acordo com o Fundo Monetário Internacional e a possibilidade de bons resultados na área agrícola reforçam minha confiança de que 1992 possa mudar para melhor o quadro econômico do país. De qualquer maneira, acredito que o primeiro trimestre ainda será recessivo. Outros fatores positivos, como a queda das taxas de juros no exterior e o prenúncio de injeção de novos investimentos estrangeiros, indicam essa mudança. A promessa do governo de evitar a expansão monetária, a linha estabelecida com o FMI e a política cambial compatível com os custos de produção interna podem ser a luz no fim do túnel. Eu considero o acordo obtido com o FMI fundamental para que a estratégia econômica do governo possa alcançar seus objetivos. Isso abre perspectivas altamente positivas para o ingresso de recursos externos, inclusive com a retomada dos investimentos. Ao mesmo tempo, este acordo cria condi-

ções para um acerto com o Clube de Paris, além de reativar os financiamentos concedidos pelo Banco Mundial e pelo BID. No plano interno, as bolsas de valores poderão receber um grande estímulo e o acordo deverá injetar mais confiança nos agentes econômicos e no próprio cidadão brasileiro.

ACIM: De que forma o senhor vê a declaração do Ministro da Economia, Marcílio Marques Moreira, de que 92 será um ano recessivo até que se consiga a estabilização, atendendo o compromisso firmado com o Fundo?

MARIO AMATO: Qualquer programa de estabilização envolve sacrifícios para a sociedade como um todo, uma realidade que se observa em qualquer lugar do mundo. As dificuldades deste ano não decorrem do compromisso firmado com o FMI. Já enfrentávamos essa situação adversa. Mas, é óbvio que o ajuste traz como consequência um período recessivo. Nesse sentido o ano de 92 será difícil, mas espera-se que o segundo semestre possa apresentar perspectivas mais favoráveis que o primeiro. O ajuste mais pesado já foi feito.

ACIM: Em sua opinião, não há outra

saída para as empresas brasileiras atravessarem 92 sem demissões e cortes na produção?

MARIO AMATO: O desemprego é o lado perverso do ajuste das empresas. Temos procurado minimizar as demissões. Afinal, a mão-de-obra faz parte do acervo da empresa, algo que não pode ser simplesmente descartado, sob pena de comprometer o desempenho da empresa no futuro. A questão exige diálogo, e é o que temos exercitado à exaustão, em todos os níveis. De acordo com as medidas econômicas e políticas que dependem do governo federal, acredito que a saída para essa crise esteja no diálogo entre capital-trabalho, com o envolvimento do Executivo e do Legislativo. Nesse sentido as tentativas de diálogo que o governo do estado de São Paulo, do próprio município de São Paulo, trabalhadores e empresários estão realizando é um esforço histórico, que espero que traga resultados.

ACIM: Muitos analistas consideram fundamental num momento como este, quando a inflação ainda não atingiu níveis considerados aceitáveis, a indexação dos salários, como forma de preservar o poder de compra do assalariado. Como o senhor vê esta linha de pensamento?

MARIO AMATO: A indexação, tanto de salários como de preços, já provou que não é o caminho. Pode-se até conviver com ela, em caráter emergencial, mas decididamente não deve fazer parte do bom receituário da economia de mercado. Até porque somos a favor da adoção de uma política liberalizante e da redução do tamanho do Estado, com a consequente desregulamentação da economia como um todo.

ACIM: Daqui para frente, como o senhor acredita que será o comportamento do mercado interno?

MARIO AMATO: Enquanto o governo concentrar a política antiinflacionária no controle monetário, o mercado interno continuará retraído em função da queda de vendas, empregos e salários. O que se espera, notadamente, num prazo mais curto, é que o equilíbrio definitivo das contas públicas abra espaço para uma política monetária menos rígida, ense-

jando, assim, algum crescimento do mercado interno.

ACIM: O senhor acredita que os financiamentos oficiais e privados voltarão a ser negociados?

MARIO AMATO: A existência de financiamentos é fundamental para a retomada dos investimentos na economia brasileira. O que se espera é que, com maior estabilização da economia, seja possível a concessão de financiamentos a prazo mais longo e custos mais favoráveis.

ACIM: Quais deverão ser os prováveis rumos da política cambial?

MARIO AMATO: Não se espera mudança na política cambial para os próximos meses. O rumo previsível é o de hoje, na base do câmbio flutuante.

ACIM: Como o senhor analisa a política de juros do governo e quais os efeitos que ela tem trazido para as empresas?

MARIO AMATO: Eu entendo, claramente, que os juros na economia brasileira hoje não podem ser negativos (juros reais). Mas juros substancialmente acima da taxa de inflação impõem dificuldades crescentes às empresas, podendo levar muitas delas à insolvência. Uma das conseqüências dessa política é a queda no nível de atividade econômica que vem se observando no estado de São Paulo. Basta ver a forte redução do nível de emprego na indústria.

ACIM: Como o senhor vê a discussão em torno de preços entre indústria e comércio? As queixas mais comuns entre empresários do comércio são com relação à dificuldade de repor estoques, em função dos altos preços da indústria...

MARIO AMATO: Eu acredito que não pode haver esta postura de "queda de braço" entre indústria e comércio. A praxe é a negociação, em todos os níveis. Afinal, as indústrias também venderam seus estoques pelo preço mais baixo que puderam, para poder saldar seus com-



"Considero o acordo com o FMI fundamental para que a estratégia econômica do governo possa alcançar seus objetivos"

promissos. Os custos impedem milagres. Nossos parceiros do comércio sabem disso. Os juros altos, em vez de forçarem a venda de estoques, que não existem, tornam-se um fator meramente punitivo.

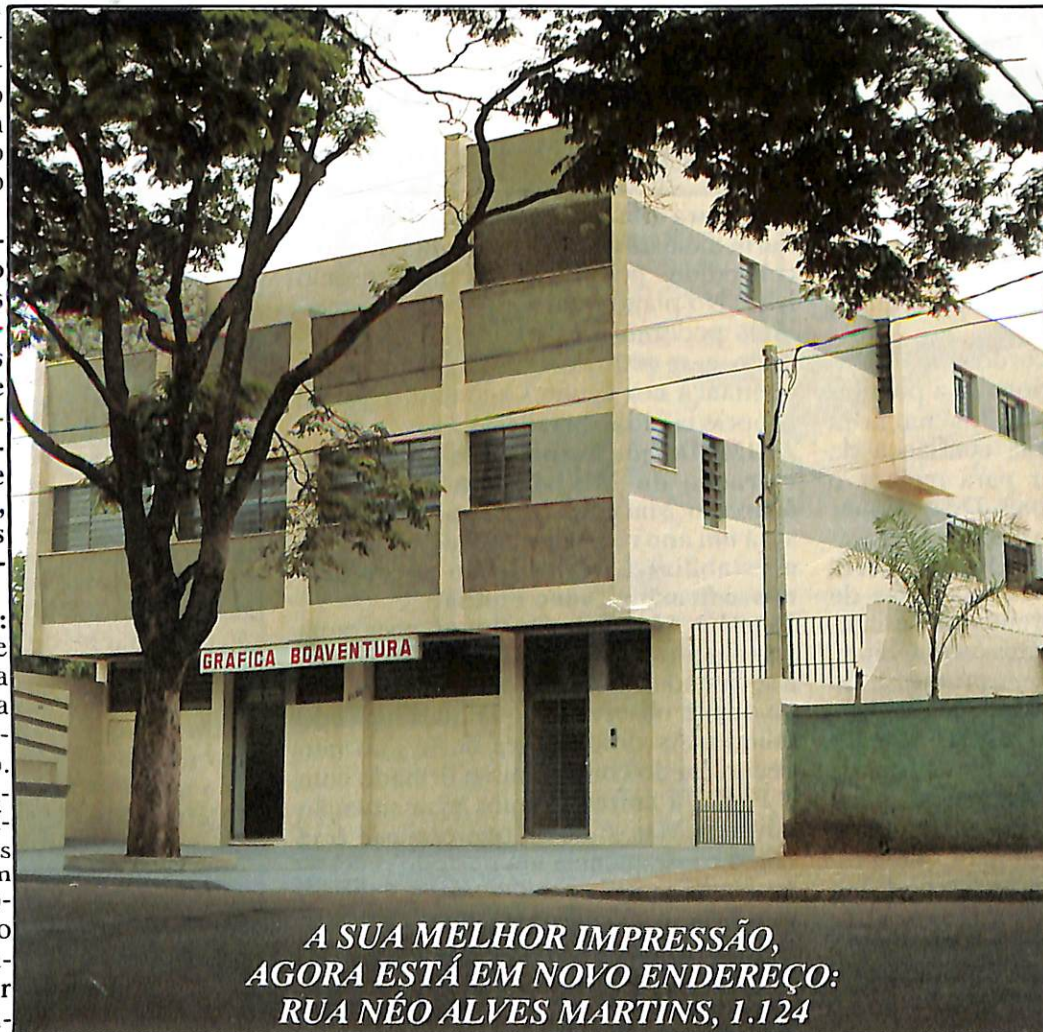
ACIM: Quais medidas o senhor considera essenciais no momento para salvar

ele propõe, em linhas gerais, é semelhante à que propomos no livro "Livre para Crescer", um trabalho da FIESP que consubstancia propostas para a modernização do país. Falta agilizar o programa de governo. Nesse sentido, o processo de privatização é um

bom começo. O presidente é jovem, impetuoso, mostra uma vontade férrea de fazer as coisas, o que o levou até mesmo a subestimar as dificuldades, como no caso do combate à inflação. Hoje ele está procurando o diálogo.

ACIM: E como o senhor avalia o desempenho do ministro da Economia?

MARIO AMATO: O ministro Marcílio Marques Moreira é um homem de reconhecida capacidade. Um diplomata. O diálogo com ele é honesto, franco, sem promessas. Pela diretoria traçada, embora tocada com suavidade por sua equipe, a indústria está tendo de se ajustar à redução do mercado. Talvez esse seja o preço a pagar para a pretendida estabilidade econômica.



**A SUA MELHOR IMPRESSÃO,
AGORA ESTÁ EM NOVO ENDEREÇO:
RUA NÉO ALVES MARTINS, 1.124**



CAPA

A caminho da livre concorrência

Uma lei do Executivo, aprovada pelos vereadores, liberou o horário de funcionamento das empresas de Maringá. Apesar de ser uma reivindicação antiga, o comércio ainda não alterou sua rotina.

É hora de os empresários debaterem o assunto para reverter a liberação em benefício para as empresas

A liberação do horário de funcionamento das empresas em Maringá, especialmente do comércio, é assunto antigo. Há muito tempo já eram discutidas as vantagens e desvantagens de uma lei que desse total liberdade para o funciona-

mento do comércio, da indústria e das prestadoras de serviço. A questão sempre foi discutida com maior ênfase entre os empresários do comércio, mais especificamente os lojistas. Outros setores da economia já tinham essa liberdade, am-

parados por leis federais. É o caso da indústria e de algumas empresas prestadoras de serviço, que há anos podem trabalhar em horário diferenciado.

Em dezembro do ano passado, a prefeitura de Maringá enviou um projeto-de-lei à câmara municipal, que propunha total liberação do horário de funcionamento do comércio em Maringá. A matéria foi apreciada e aprovada pelos vereadores por 12 votos contra 4. A nova lei, apesar de curta e suscinta, revogou 7 artigos do Código Tributário do Município e outras 23 leis municipais. A nova lei entrou em vigor em 20 de dezembro, data em que foi publicada no Diário Oficial do Município.

Assim, Maringá entrou para o rol das cidades que adotaram a medida como forma de estimular a economia. É o caso de Curitiba, que há muitos anos mantém horários diferenciados entre os setores: o comércio funciona das 9 às 19 horas. Ou de Londrina, que recentemente adotou o mesmo horário da capital. Maringá sai na frente, na opinião de muitos, porque a lei aprovada em dezembro possibilita que os empresários estudem o melhor horário, sem interferência do Poder Público.

Elogiada por muitos e recebida com ressalvas por outros, a nova lei, até o

momento, não alterou a rotina das empresas. Agora o empresariado precisa se mobilizar, através de suas entidades representativas, na busca de um horário de consenso, provavelmente de acordo com cada setor de atividade. A própria Associação Comercial e Industrial está realizando uma pesquisa sobre o assunto entre seus associados (leia box). Talvez por causa daquele receio tão natural nos momentos de mudanças, o assunto parece ainda não ter assumido a importância que deveria ter neste momento para os empresários, já que a lei existe e pode trazer benefícios para as empresas.

Na opinião das lideranças empresariais e do próprio Poder Executivo, o momento é de discussão para se chegar a um consenso, de forma que esta medida possa ser posta a serviço do fortalecimento da economia de Maringá.

CRIATIVIDADE X RECESSÃO: “A liberação do horário é uma grande oportunidade para o empresário enfrentar, com criatividade, os efeitos da recessão”. A opinião é do diretor de Desenvolvimento Econômico Regional de Maringá, Remo Longo, que completa dizendo que “a prefeitura atendeu uma reivindicação antiga da classe em-



Remo Longo: “A prefeitura atendeu uma reivindicação antiga”

presarial e da própria comunidade de Maringá”. Remo se baseia em vários argumentos para defender a liberação. Para ele, a nova lei é um passo decisivo na consolidação de Maringá como pólo-regional. “A localização privilegiada e as próprias atrações turísticas da cidade já a colocam na condição de pólo. Por isso, Maringá precisa se aprimorar, para consolidar esta posição”, afirma Remo Longo.

Segundo o diretor de Desenvolvimento, a liberação é uma forma de aproveitar um potencial que a cidade tem, em virtude do grande fluxo de pes-

soas de cidades vizinhas que Maringá recebe quase que diariamente. “Com a liberdade, o comércio poderá esticar seu horário de atendimento. Isso possibilitará que as pessoas de outras cidades façam suas compras com tranquilidade”, explica. Ele acredita que a medida surtirá ainda mais efeito se o comércio conseguir, através do escalonamento de seus funcionários, estender o horário até as 22 ou 23 horas, diariamente.

Para Remo Longo, esta é uma questão que tem que ser discutida entre a classe empresarial, mas que um novo horário deve ser estabelecido de forma a aproveitar esse

fluxo de pessoas de fora. Ele defende uma discussão ampla, envolvendo as entidades ligadas ao comércio, também com a participação de lideranças de outras cidades onde a experiência tenha obtido êxito. “Com a experiência de outros lugares, poderemos discutir a questão de forma mais consistente em nossa cidade”.

Remo aponta outro benefício da nova lei: a abertura de novas frentes de trabalho. “É só uma questão de tempo. Será uma consequência. Mas é preciso que todos se empenhem em chegar a um consenso, para que a liberação tra-

Para estimular a discussão sobre a mudança de horário de funcionamento das empresas, a Associação Comercial e Industrial está realizando uma pesquisa entre seus associados. Estão sendo enviados questionários para cada empresa filiada à ACIM, contendo perguntas relacionadas ao tipo de atividade, identificação, horário de funcionamento atual e solicitando, também, uma sugestão sobre o melhor horário a partir da nova lei.

“Esta pesquisa é um primeiro passo para que o empresariado comece a discutir amplamente a questão. Esta discussão é muito importante, uma vez que ainda existe alguma resistência por parte de alguns comerciantes”. A explicação é do diretor da ACIM, Shiniti Ueta, que é um dos coordenadores da

ACIM faz pesquisa

pesquisa. “O comércio de Maringá tem grandes chances de aumentar suas vendas. Nós precisamos mantê-lo forte para que os consumidores daqui não acabem sendo atraídos para outros centros vizinhos. Especialmente onde existem shopping centers, com funcionamento até mais tarde”, afirma Ueta.

Por estas razões ele ressalta que é imprescindível a participação do empresário, respondendo à pesquisa, para que a discussão possa ser iniciada. A partir do resultado da pesquisa, a ACIM pretende reunir o empresariado para, então, chegar a um horário de consenso para cada setor de atividade. Depois, a prefeitura fará a divulgação nos meios de comunicação dos novos horários estabelecidos pelos empresários.



Rocha Loures: “Esta liberdade é fundamental para as empresas”

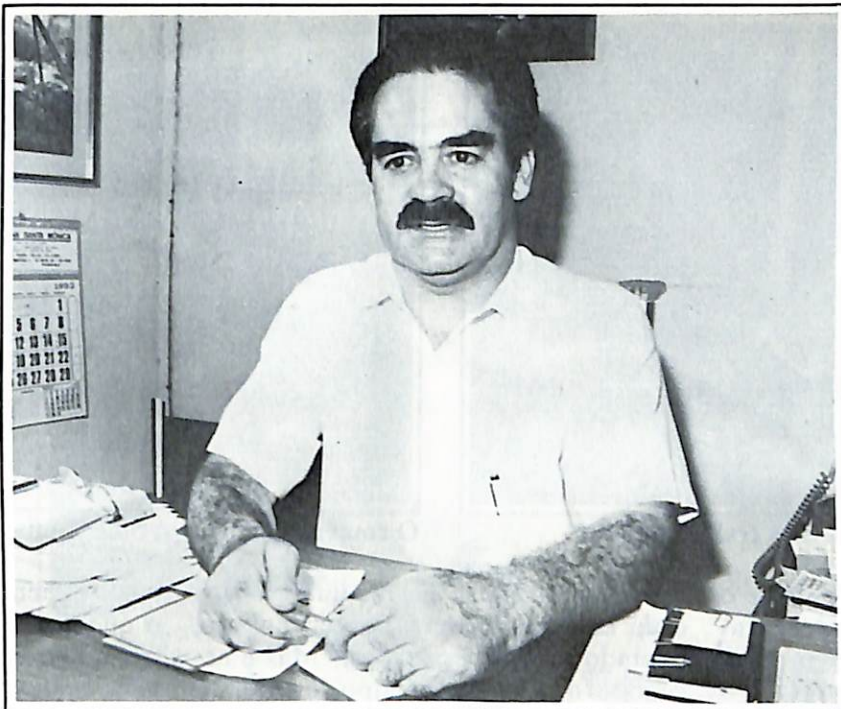
ga os resultados esperados”.

“Hoje é fundamental este tipo de liberdade de ação para as empresas. O Poder Público tem que interferir cada vez menos no andamento da economia”. Esta é a opinião do presidente da câmara municipal, Marco Rocha Loures, que completa: “Quando aprovou a lei do Executivo, a câmara de vereadores atendeu uma reivindicação antiga dos empresários maringães”.

Rocha Loures defende a liberação com base na tese de que quanto mais a cidade cresce, mais necessidade passa a ter do comércio, especialmente aos domingos. “Além disso, acredito que a liberação do horário vai consolidar a posição de Maringá como pólo comercial”.

BOM SENSO: Para o presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Henriques, a liberação do horário é um avanço que possibilitará aos empresários mais condições de melhorarem suas vendas. Ele afirma que, com a lei municipal, fica definitivamente para trás um período em que aconteciam grandes discussões sempre que havia necessidade do comércio funcionar em horário especial. “Agora, tudo ficará mais fácil. Em épocas de Natal ou em dias que antecedem datas festivas, como o Dia das Mães, por exemplo, o comércio poderá abrir suas portas tranqüilamente”.

Mas Fernando Henriques faz questão de ressaltar que o empresário terá



Fernando Henriques: necessidade de diálogo entre empresários e trabalhadores

que usar o bom senso. “Não se pode confundir horário de funcionamento da empresa, com jornada de trabalho dos funcionários. Todos os empresários terão que se adequar, de forma que a legislação trabalhista seja respeitada”, explica.

Henriques lembra que deverá existir um diálogo entre empresários e trabalhadores para conciliar os interesses de ambas as partes, numa mudança do horário. “As empresas terão que se preocupar também com o funcionário que estuda à noite”.

Confiante no entendimento entre as partes envolvidas, Fernando Henriques aponta outras vantagens que a liberdade de horário pode proporcionar. A primeira delas é o alívio no fluxo de usuários do transporte

coletivo. “Com a criação de horários escalonados, por setor, haverá um alívio sensível no número de pessoas que utilizam o transporte coletivo nos horários de rush”, explica. Henriques defende a adoção de um horário mais elástico para o comércio, que permita que as pessoas de outras cidades façam suas compras em Maringá depois das 18 horas. “Isso movimentará também toda a estrutura de restaurantes, bares e lanchonetes da cidade”.

Contrariando a tese de alguns, que não acreditam que a economia de Maringá seja suficientemente forte para justificar a abertura do comércio depois das 18 horas, Henriques argumenta que a média da renda

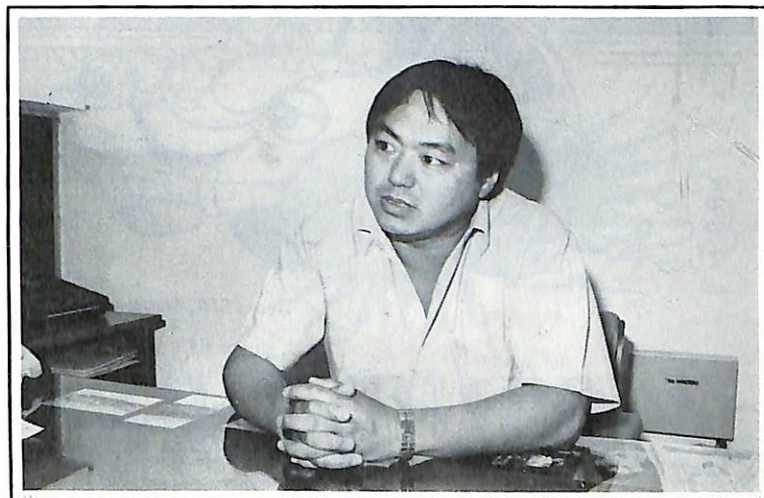
per capita do maringãense é alta. “A economia da cidade tem potencial. É só uma questão de se criar o hábito”.

MAIS PROMOÇÕES: O empresário Massao Tsukada – eleito presidente da ACIM para o próximo biênio – vê na liberação do horário mais uma oportunidade de se realizar, com êxito, promoções para motivar o consumidor, especialmente nos dias que antecedem as datas festivas. Ele considera a liberação o caminho que vai levar ao amadurecimento do próprio empresariado. “O empresário é quem decidirá, livremente, se valerá a pena ou não estender o horário de funcionamento, sem a interferência do Poder Público”.

Massao coloca que, com a aprovação da lei, tanto a Diretoria de Desen-



Massao Tsukada: “A liberação é o caminho para o amadurecimento do empresariado”



Ajita: “É preciso que haja uma normatização para orientar os consumidores”



Cícero: "Não vejo vantagem para os trabalhadores"



O comércio poderá receber mais consumidores de fora

volvimento Regional, como a ACIM e o Sindicato do Comércio pretendem trabalhar juntos, para estimular o setor diante desta mudança. Ele afirma que a Associação Comercial e Industrial pretende desenvolver um trabalho dinâmico na promoção de eventos e campanhas especiais para atrair mais consumidores, aproveitando a liberação do horário.

"A liberação é uma idéia avançada, nos moldes de Primeiro Mundo". A afirmação é do empresário Carlos Ajita. Ele diz que somente com esta liberdade de horário é que se poderá estabelecer a

livre concorrência, na medida em que cada empresa poderá ter seu horário, segundo suas necessidades. "Mas é necessário que haja algum tipo de normatização no horário, disciplinada por entidades associativas como a ACIM, e representativas como Sindicato do Comércio, para que os grandes não acabem 'engolindo' os pequenos". Esta regulamentação serviria também, segundo o empresário, para orientar o próprio consumidor.

Ajita aponta outra grande vantagem que a liberação proporciona: o es-

tabelecimento de horários escalonados, o que acaba por racionalizar o uso do transporte coletivo. Assim o usuário terá mais conforto e mais segurança. "Até a empresa encarregada dos transportes coletivos fará uma grande economia, porque não precisará ter tantos ônibus circulando nos horários de rush".

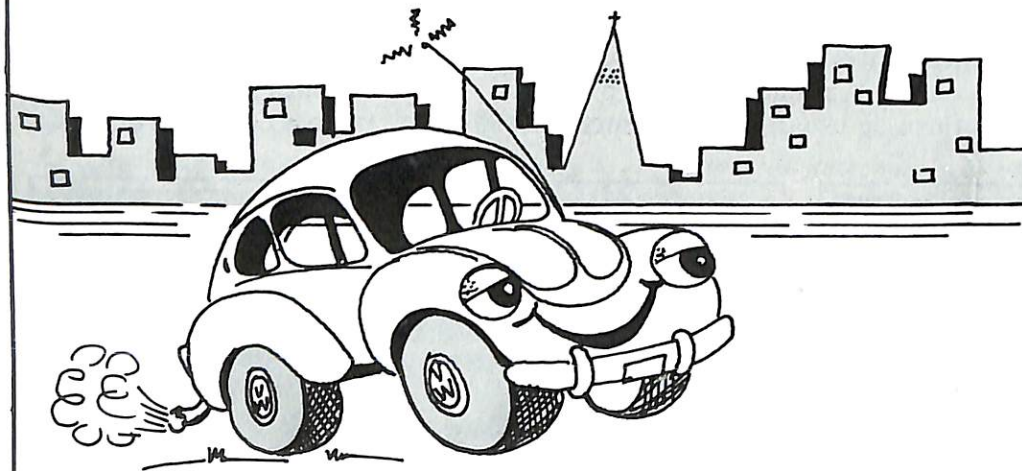
Mas Carlos Ajita coloca que um outro lado da questão precisa ser analisado com muita ponderação: a atração, em massa, de consumidores de cidades vizinhas. "Isso poderia enfraquecer o comércio destas cidades, o que acarretaria um grande problema social para a população". Ele completa dizendo que, a longo prazo, isso poderia se reverter em prejuízo para Maringá, na medida em que cairia a oferta de empregos e os moradores destas cidades viriam para Maringá. "Isso pode tumultuar a economia da cidade".

"FALTOU DISCUSSÃO": "Maringá ainda tem uma economia muito oscilante. E com a crise que aí está, ninguém está vendendo nada". A afirmação é do presidente do Sindicato dos Empregados no Comércio de Maringá, Cícero Moreira dos Santos, que se declara totalmente contrário à liberação do horário. "Uma das razões por que eu discordo é o fato de o assunto não ter sido amplamente discutido, com todos os setores envolvidos, inclusive os trabalhadores".

Para mostrar que a liberação do funcionamento do comércio não dá certo, Cícero lembra a época em que os supermercados abriam aos domingos. "Isso durou pouco tempo, porque os próprios empresários acabaram desistindo da idéia, em vista do pequeno retorno. E os funcionários acabaram saindo prejudicados, porque muitos foram demitidos".

Contrário ao que pensa grande

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

parte dos empresários, Cícero não acredita que a mudança traga aumento significativo das vendas. "Eu só consigo vislumbrar esse aquecimento com a estabilização da economia, como um todo. Como está, dificilmente as vendas vão aumentar". Outro empecilho apontado por Cícero é o caso do trabalhador que estuda à noite. Ele diz não acreditar que o empresário tenha bom senso para compatibilizar os horários dos estudantes. "Eu até gostaria de ter razões para encarar esta mudança com mais otimismo. Mas, do ponto de vista dos trabalhadores, eu não vejo nenhuma".

Apesar das críticas, Cícero afirma que o sindicato não tem nada contras as empresas. "Pelo contrário, torcemos para que tudo caminhe bem para elas, porque isso significa benefícios para o trabalhador". Mas ele diz que o sindicato atuará com firmeza para proteger os direitos dos trabalhadores. "Estamos estudando a possibilidade de impetrar um mandado de segurança contra essa lei da prefeitura", afirma.

DISCRIMINAÇÃO: "Esta lei do Executivo representa o êxito de um trabalho de 15 anos do Sindicato do Comércio de Maringá", afirma o empresário Julio Bertin, presidente do Sincomm. Segundo ele, durante esses anos o sindicato enviou muitos documentos à prefeitura e à câmara, dando fundamento legal para a necessidade da liberação do horário do comércio. "Na verdade, o comércio era o único segmento da economia que ainda tinha seu horário tutelado. Isso representava uma discriminação", coloca Bertin.

Ele explica que uma lei federal, de 1949, já liberava o horário de funcionamento para indústrias, alguns tipos de empresas comerciais, de prestação de serviço e de turismo, desde que observadas as determinações da legislação trabalhista. Bertin se baseia na Constituição, que garante a igualdade para todos, para argumentar que o comércio era discriminado em relação ao horário. Para ele, a nova lei corrigiu a distorção.

"O comércio, respaldado pela agricultura, é uma atividade essencial para a economia de Maringá", coloca o presi-



Bertin: "O comércio era discriminado"

dente do Sincomm. Por este motivo ele argumenta que as empresas precisam avançar para conquistar novos consumidores, especialmente da região. E a liberação do horário representa um grande avanço nesse sentido. Bertin coloca que com o acomoda-

mento entre os diversos setores, o comércio poderia vir a funcionar até mesmo à noite. "Isso traria até uma melhora nas condições de segurança das ruas centrais da cidade, que hoje, depois das 18 horas, ficam desertas", afirma.

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

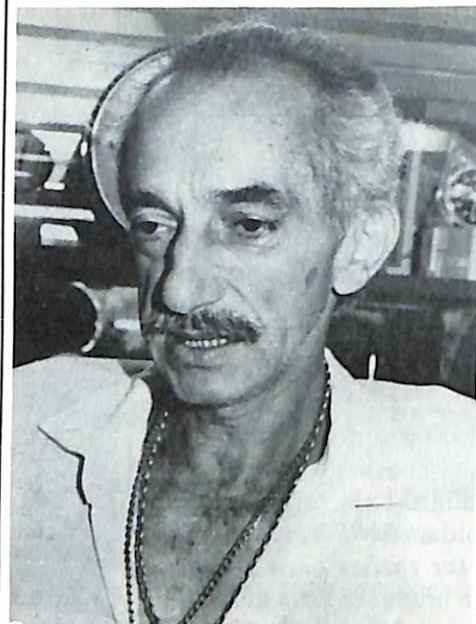
Sim ou não?

Para sentir como foi recebida a liberação do horário de funcionamento do comércio, a Revista ACIM ouviu alguns empresários do setor em Maringá. A maioria dos entrevistados aprovou a iniciativa, mas alguns ainda conservam uma certa expectativa em relação às mudanças que um novo horário trará à estrutura de funcionamento das empresas



"No caso da minha loja, mudar o horário de funcionamento não é compensador, por enquanto. O volume de vendas está muito baixo e se resolvêssemos estender o horário, teríamos que manter 2 turnos. Sem contar que muitos funcionários estudam à noite. Talvez, a longo prazo, até compense. Mas eu não confio muito na mudança de hábito do consumidor, que além do mais está sem dinheiro".

MARIA FATIMA DIZIO
Kalu Calçados



"A liberação foi uma boa medida. O empresário poderá optar pelo horário que lhe convier e o consumidor terá mais tempo para comprar. Esperamos uma melhora nas vendas para breve, com a entrada da safra. A liberação vai ajudar muito. Para as pequenas empresas, se não for compensador, elas poderão continuar com o horário atual".

PAULO ENOCH DA SILVA
Relojoaria Maringá



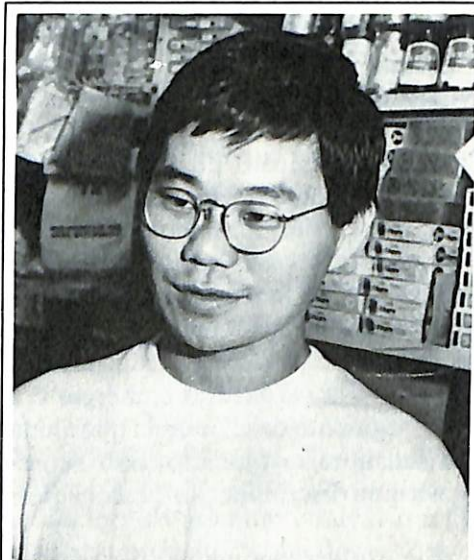
"Concordo com a liberação porque o Brasil precisa de trabalho para sair da crise. Não teremos mais empecilhos para funcionar livremente em dias que se vende bem, como véspera de datas festivas. Além disso, com a possibilidade de as empresas esticarem seu horário de funcionamento, poderão surgir novos empregos no comércio".

KASSEM MOHAMED ASSAF
Casa Kacim



"A liberação é um benefício para a economia de Maringá. Só que deve haver uma discussão entre os setores de atividade, para se estabelecer o horário conveniente para cada um. Com horário diferenciado, as pessoas terão mais tempo para fazer suas compras, sem contar o alívio que isso vai representar para o transporte coletivo. Grandes campanhas poderão ser feitas para atrair o consumidor".

MILTON MORITA
Maringá Equipamentos



"Eu aprovo a liberação. Só acho que haverá problemas com relação aos funcionários que estudam à noite. Muitas empresas não terão como criar novos turnos de trabalho. Nós temos lojas em Londrina, e lá, com a mudança de horário, não houve acréscimo considerável nas vendas. Outro fator é que o movimento do comércio depende muito também do funcionamento dos bancos".

HÉLIO TEIDI SARUHASHI
A Tricolândia

Cuidado com as multas!

Todos os meses muitos veículos são multados pela polícia rodoviária por irregularidades no transporte de cargas. As multas são pesadas e o melhor caminho é evitá-las

As multas por infrações ao Código Nacional de Trânsito estão cada vez mais pesadas, qualquer motorista sabe disso. Hoje, por menor que seja a infração, os valores das multas se fazem sentir no bolso. Diante desse fato, também as empresas, especialmente as que atuam no setor de transportes, devem estar muito atentas, tanto em relação às condições de seus veículos e o peso das cargas, como com a capacitação de seus motoristas.

Segundo o comandante da 4ª Companhia de Polícia Rodoviária de Maringá, capitão Abelardo José da Cruz, o excesso de peso foi a infração que gerou o maior índice de multas nas estradas da região no ano passado. "A polícia rodoviária tem realizado blitz constantes. As infrações estão sendo punidas com rigor", afirma. Para a fiscalização do peso dos caminhões, a 4ª Companhia tem uma balança fixa instalada em Peabiru, que opera 24 horas por dia. Além disso, a polícia rodoviária está intensificando a fiscalização de notas fiscais e tíquets de balança. Sem contar as blitz realizadas em postos da polícia rodoviária, que contam com local apropriado para o uso de balanças móveis.

Para se ter uma idéia de como está a situação, só na balança instalada em Peabiru são autuados em média, 2.500 caminhões por mês por excesso de peso. As multas são pesadas, variando de acordo com a capacidade de carga do veículo. Por exemplo, para uma carreta com peso máximo permitido de 47 mil quilos, o excesso de 15 mil quilos de carga acarretará ao proprietário uma multa de Cr\$ 645.350,40, valores de fevereiro.

Números como esses são um argumento mais do que convincente para que



Periodicamente, a polícia rodoviária fiscaliza o transporte de cargas na região

as empresas dispensem atenção especial ao assunto. "A polícia rodoviária está agindo com rigor porque o excesso de peso causa muitos estragos às estradas", coloca Abelardo. Além disso, completa, "o excesso de carga é sinônimo de prejuízo para a empresa também, porque desgasta o veículo".

CARGAS PERIGOSAS: Outro ponto que a polícia rodoviária tem dedicado atenção especial durante as blitz é o transporte de cargas perigosas, ou seja, de produtos que ponham em risco a vida humana, animal ou vegetal. Para alertar as empresas que trabalham com esse tipo de carga, a 4ª Companhia de Polícia Rodoviária lançou a primeira campanha de conscientização em 1990.

Uma das etapas dessa campanha foi o credenciamento do SENAI – Serviço Nacional da Indústria – para a realização do curso de treinamento para motoristas que transportam estes produtos. O curso de capacitação é uma exigência do Código Nacional de Trânsito. "Nesse curso, além de receber treinamento específico sobre o transporte de cargas perigosas, o motorista recebe também aulas de direção defensiva", explica capitão Abelardo, para mostrar que o curso, além de ser exigência legal, é também uma oportuni-

dade de aperfeiçoamento para o motorista.

O comandante da 4ª Companhia adverte às empresas para que não deixem de encaminhar seus motoristas para o curso de especialização. Ele afirma que, em caso de fiscalização, se o motorista não apresentar o certificado do curso, a empresa será multada. No caso das carteiras de habilitação expedidas depois de 31 de dezembro de 89, a anotação da capacitação para o transporte desse tipo de carga já é feita no verso. Assim, não

é necessária a apresentação do certificado.

Além do certificado do curso, o motorista deverá portar também o certificado de capacitação do veículo, o envelope contendo os documentos da carga, a ficha de emergência, que será utilizada em caso de acidentes, e o documento fiscal, com a identificação do produto que está sendo transportado. Os veículos que transportam carga perigosa têm que estar equipados com tacógrafo e extintor de incêndio, além dos equipamentos de proteção individual – como luvas e capacete – e equipamentos de emergência, como calço e sinalização.

As multas por infrações desse grupo não são leves. Os valores variam, dependendo de cada caso. Por exemplo, o transporte de produto perigoso a granel, que não conste do certificado de capacitação pode acarretar multa de Cr\$ 87.788,57. A falta de um dos equipamentos, como o tacógrafo, é punida com multa de Cr\$ 43.894,28. Vale lembrar que esses valores são reajustados todos os meses. "Por isso, a polícia rodoviária orienta as empresas para que prestem muita atenção no transporte de cargas. As multas são altas e para as empresas o melhor é evitá-las", enfatiza o comandante.

Delegado explica novas regras

Mais de 110 pessoas lotaram o auditório da ACIM, no dia 26 de fevereiro, para a palestra do delegado da Receita Federal em Maringá, Luís Antônio Vargas, que falou sobre as novas regras do Imposto de Renda - IR - para pessoas físicas e jurídicas. O delegado esteve acompanhado dos auditores Dorival Cavalcante e Miguel Yvamoto, que esclareceram muitas dúvidas dos presentes.

Para Vargas, as alterações da lei 8.383/91 são uma reforma tributária de urgência, enquanto o governo federal aguarda a aprovação da nova legislação tributária pelo Congresso Nacional. O



delegado informou que os formulários do IR vão estar à disposição dos contribuintes, na rede bancária autorizada, a partir do dia 30 de março. O prazo de entrega das declarações das pessoas físicas será 27 de abril. Já para as pessoas jurídicas, o prazo é o último dia útil de março, para quem optar pelo lucro presumido; o último dia útil de abril para as opções pelo lucro real; e o último dia útil de junho para as demais empresas.



NOVOS SÓCIOS

FRIGONAL

Rodov. Pr. 13 - KM 13, 236-A e 236-A1

Distr. Floriano

fone: 24-4412

Importação e exportação de produtos bovinos.

MOLDEK DISTRIBUIDORA LTDA

R. Vereador Primo Monteschio, 494

Zona 02

fone: 22-6308

Distribuidora de mat. p/ escrit. e

suprim. p/ informática.

INGÁ TUBOS

R. Néo Alves Martins, 2.955

fone: 22-0722

Com. de equipamentos hidráulicos e industriais.

INDÚSTRIA METAL-MECÂNICO

R. Manoel Prudêncio de Brito, 304,

Pq. Indl. Bandeirantes

fone: 24-3133

Comercialização e ind. de silos, secadores,

fornalhas, fitas, transportadora mãos,

limpeza, pré-limpeza, peças e equipamentos.

CELU CONFECÇÕES

R. Santos Dumont, 3471

fone: 24-8620

Comércio varejista de confecções.

ELÉTRO BEMAR

Av. Brasil, 3080 - 3º andar s/ 31

fone: 22-2591

Comércio e instalação elétrica e telefônica.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

Av. Pedro Taques, 898

fone: 26-2901

Instituição financeira.

TECELAGEM NINA

Av. Tiradentes, 1416

fone: 24-3731

Comércio de tecidos e confecções

SILVEIRA & GIL LTDA

R. Miguel V. Ferreira, 134

fone: 26-1866

Rep. Comercial de alumínios.

MAGRAVEL MÁQUINAS E VEÍCULOS

Av. Colombo, 1860

fone: 28-6160

Revenda de veículos, motocicletas e tratores.

BANCO FRANCÊS E

BRASILEIRO S/A

R. Santos Dumont, 2699

Instituição financeira

THE WORLD VÍDEO

Av. Carlos Gomes, 287

fone: 25-3090

Comércio e locação de fitas de vídeo.

GELMAR VEÍCULOS

Av. Colombo, 2807

fone: 26-3721

Concessionária de veículos.

FRIOS & FATIAS

Pç. Pedro Álvares Cabral, 287

fone: 26-2345

Comércio de frios, laticínios e gên. alimentícios.

B.J. SANTOS

R. Joubert de Carvalho, 955

fone: 22-7522

Comércio de móveis e eletrodomésticos.

VEST SUL

Av. Colombo, s/nº - Pq. exp. Emílio G. Médici

fone: 26-4401

TV CULTURA/REDE GLOBO

R. Santa Joaquina de Vedruna, 625

fone: 24-4411

COMTINTAS

Av. Brasil, 2415

fone: 22-6322

Comércio de tintas.

DOLARIZAÇÃO

Uma saída para a economia?

por José Adirson Gianotto Nascimento

Cada vez mais aumenta o número de adeptos, entre os que atuam direta ou indiretamente no gerenciamento da política econômica, à dolarização da economia. Tanto economistas de renome, quanto autoridades do meio empresarial, estão se familiarizando com este mecanismo macroeconômico de ajustamento e controle do processo inflacionário, que assola nosso país há tanto tempo.

Infelizmente a inflação brasileira parece ter-se transformado em um vírus resistente à medicina conhecida, sejam os instrumentos teóricos de cunho ortodoxo ou heterodoxo. Tal fato comprova-se empiricamente pelo caracol de planos econômicos mal-sucedidos.

Muitos países ditos do Terceiro Mundo que registraram em suas histórias econômicas processos inflacionários crônicos (hiperinflação) possuem um traço comum: transcorrido certo período a moeda nacional é substituída por alguma moeda estrangeira nas funções de reserva de valor, unidade de conta e, em casos mais graves, como meio de troca (a atualidade traz como exemplo a Argentina). O processo que caracteriza a dolarização da economia é simples.

De um lado, queda do poder de compra, tendências à hiperinflação e à depressão, crise fiscal, expansão desmesurada das atividades financeiras, perda de credibilidade da moeda nacional em favor do dólar. De outro, excedentes comerciais quase sempre consideráveis, transferências líquidas de capital para países desenvolvidos. Estes são alguns dos fatores que caracterizam a crise sócio-econômica e política por que passam países que basearam o rápido crescimento de suas economias no endividamento externo.

Nestes países, fortemente endivi-

dados, a moeda nacional é cada vez menos reserva de valor em favor do dólar ou de outras divisas fortes. Esse é o primeiro passo para a dolarização.

Numa conjuntura econômica em que se constata processos inflacionários crônicos, esta substituição não se limita apenas ao abandono de uma função da moeda nacional, a de reserva de valor, em favor de outras divisas. Neste contexto, a moeda nacional perde gradativamente sua segunda função, não valendo mais como unidade de conta para compra de uma série de bens.

O abandono desta função por parte da moeda nacional, atinge, em geral e primeiramente, os bens de equipamentos, certos bens duráveis de valor unitário elevado, e, quando a inflação atinge níveis considerados elevados, um número mais significativo de bens.

Normalmente o dólar passa a servir como unidade de conta, podendo esta função ser exercida também por títulos indexados à taxa de câmbio do dólar. Ao invés de modificar diariamente o preço de certas mercadorias, torna-se mais cômodo determinar seus preços diretamente em dólar ou em títulos da dívida pública indexados ao câmbio do dólar. O preço efetivo destas mercadorias é obtido pela conversão, na taxa do dia, do preço expresso em moeda nacional. Quando a hiperinflação ganha amplitude os comportamentos dos agentes econômicos tornam-se essencialmente especulativos, a moeda nacional tende ainda mais a ser deixada de lado.

Permanecendo este quadro crítico, mais um passo será dado. Após a substituição das funções de reserva de valor e de unidade de conta da moeda nacional por divisas fortes ou títulos do tesouro indexados à taxa do câmbio do dólar, a função de intermediária de trocas tam-

bém será atingida.

Neste processo a moeda nacional passa a ser utilizada como intermediária de troca em um espaço de mercadorias cada vez mais reduzido. O dólar passa a assumir esta função, em um primeiro momento, nas transações de bens mais caros e depois, quando esta prática generaliza-se por toda a economia, na compra de bens correntes.

Cada vez mais transações realizam-se diretamente com o dólar e a sua demanda deixa de financiar uma fuga de capitais para o exterior ou para o interior nas "contas-dólar", passando assim a regular as transações no interior do país.

A institucionalização deste processo de dolarização da economia dá-se quando as fases anteriormente descritas se consolidam, disseminando-se por toda a economia. Neste estágio a fórmula de estabilização a ser adotada pelos gestores da política econômica segue o seguinte roteiro:

- * Fixa-se a taxa de câmbio;
- * Controlam-se as contas do setor público, assegurando o equilíbrio do balanço de pagamento em transações correntes;
- * Controla-se o crédito interno líquido definido pelo volume de papel-moeda subtraído das reservas internacionais, de modo a manter em nível adequado a liquidez externa do país.

Estes são os expedientes a serem seguidos ao adotar-se o dólar como indexador geral da economia. Quanto ao sucesso de sua implementação, até o momento os indicadores macroeconômicos argentinos o comprovam.

José Adirson Gianotto Nascimento é
Assessor Econômico da ACIM
Fonte: Pierre Salama. Dolarização,
São Paulo, Nobel, 1989

Abono pecuniário

O abono pecuniário de férias corresponde a 1/3 do período de férias (10 dias) em dinheiro, a que o empregado fizer jus.

Esta quantia será devida quando o empregado solicitar ao empregador a conversão deste período de férias em valor, pois esta conversão é facultada apenas ao empregado, devendo ser concedida obrigatoriamente pelo empregador, desde que solicitada.

O empregado que optar pelo abono pecuniário, ou seja, converter 1/3 de suas férias em valor monetário, deve requerer ao empregador até 15 dias antes do término do período aquisitivo.

Este requerimento pode ser feito através de carta endereçada à empresa,

sendo vedada a recusa da solicitação (é aconselhável que o empregado faça o requerimento em 2 vias).

Nota: Quando o empregado não fizer jus ao período completo devido a faltas injustificadas no período aquisitivo, também poderá requerer o abono pecuniário correspondente aos dias de férias que fiz jus.

Exemplo: Um empregado que teve 10 dias de faltas injustificadas descontadas de seus vencimentos. Este terá somente 24 dias de férias, conforme o artigo 130, parágrafo II, da CLT: $24 \times 1/3 = 8$ dias

Neste caso o empregado terá 16 dias de férias e 8 dias a título de abono pecuniário.

Em caso de férias coletivas, a concessão do abono pecuniário deve ser objeto de acordo coletivo com o sindicato representativo, independente do requerimento individual.

O pagamento do abono pecuniário corresponde ao valor das férias acrescido de 1/3 garantido pela Constituição Federal.

Exemplo:

Um empregado com direito a 30 dias de férias relativas ao período de 01/02/91 a 31/01/92, gozará férias com a concessão do abono pecuniário no período de 01/03/92 a 20/03/92, com uma remuneração mensal de Cr\$ 300.000,00:

$$1) - \text{Salário diário} \\ \frac{300.000,00}{30} = 10.000,00$$

Remuneração de férias

$$20 \times 10.000,00 = 200.000,00$$

1/3 Constitucional

$$1/3 \text{ de } 200.000,00 = 66.667,00$$

(arredondado)

Abono pecuniário

(referente a 10 dias)

$$10 \times 10.000,00 = 100.000,00$$

1/3 Constitucional correspondente

ao abono pecuniário

$$1/3 \text{ de } 100.000,00 = 33.333,00$$

(arredondado)

Recibo de férias

Férias 20 dias.....Cr\$ 200.000,00

Abono Pecuniário.....Cr\$ 100.000,00

1/3 Constitucional.....Cr\$ 100.000,00

Total das férias.....Cr\$ 400.000,00

O pagamento que o empregado faz jus, referente ao período de 10 dias trabalhados, ele receberá em folha de pagamento juntamente com os demais empregados.

O abono pecuniário, já acrescido

de 1/3, não tem encargos previdenciários e nem servirá de base para o depósito do FGTS. No entanto, será base para a retenção do Imposto de Renda na Fonte, com base na tabela única do mês do efetivo pagamento.

DEPENDENTES

Para fins previdenciários

Para fins previdenciários, são considerados como dependentes:

I - o cônjuge, a companheira, o companheiro e o filho de qualquer condição menor de 21 (vinte e um) anos ou inválido;

II - os pais;

III - o irmão de qualquer condição menor de 21 (vinte e um) anos ou inválido;

IV - a pessoa designada menor de 21 (vinte e um) anos ou maior de 60 (sessenta) anos, ou inválida.

A dependência econômica das pessoas de que trata o item I acima é presumida e a das demais deve ser comprovada.

Considera-se companheira ou companheiro a pessoa que mantenha união estável com o segurado ou segurada, desde que inscrita pelo mesmo nessa condição. Para fins previdenciários, união estável é aquela verificada entre o homem e a mulher como entidade familiar.

A pessoa casada com o segurado segundo rito religioso, mediante apresentação de certidão emitida por entidade religiosa civilmente reconhecida, é equiparada à companheira ou ao companheiro.

Permite o Regulamento dos Benefícios da Previdência Social que sejam equiparados aos filhos, mediante declaração escrita do segurado:

a) o enteado;

b) o menor que, por determinação judicial, esteja sob sua guarda;

c) o menor que esteja sob sua tutela e não possua bens suficientes para o próprio sustento e educação; e

d) o filho de criação, sendo indispensável nesse caso, a apresentação de termo de guarda ou tutela.

A perda da qualidade de dependente ocorre:

I - para o cônjuge, pela separação judicial ou divórcio, enquanto não for assegurada a prestação de alimentos, pela anulação do casamento ou sentença judicial transitada em julgado;

II - para a companheira ou companheiro, pela cessação da união estável com o segurado ou segurada, enquanto não lhe for assegurada a prestação de alimentos;

III - para a pessoa designada, se cancelada a designação pelo segurado;

IV - para o filho e equiparado, o irmão e a pessoa designada menor, ao completarem 21 (vinte e um) anos de idade, salvo se inválidos;

V - para os dependentes em geral: pela cessação da invalidez; ou pelo falecimento.

CADERNO TÉCNICO

SUPLEMENTO DA REVISTA

ACIM

ANO 29 - Nº 319 - MARÇO/92

Publicação mensal da



Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM

Rua Néo Alves Martins, 2321

Fone (0442) 26-1331 - Fax (0442) 23-5007

S.P.C. (0442) 26-2299

Telex (442) 168 - Caixa Postal, 1033

MARINGÁ - PARANÁ

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Regina Daefiol - MT-2538-PR

CONSULTORES RESPONSÁVEIS

Área Contábil

Antônio Barison Martins

Área Trabalhista

Hélio Aparecido Domingues

Área Jurídica

Isabela M^a P. P. Renzetti

Área Econômica

José Adirson Gianotto Nascimento

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil

Fones (0442) 24-9365 e 24-5005

Declaração de pessoa física

Instrução Normativa RF Nº 017, de fevereiro de 1992. Estabelece condições para apresentação da declaração de rendimentos de pessoa física no exercício de 1992, ano-base 1991

O diretor do Departamento da Receita Federal, em exercício, no uso de suas atribuições e tendo em vista as disposições do art. 590 do Regulamento do Imposto sobre a Renda, aprovado pelo Decreto nº 85.450, de 04 de dezembro de 1980, da Lei nº 8134, de 27 de dezembro de 1990, do art. 9º da Lei nº 8177, de 1º de março de 1991, do inciso I do art. 21 da Lei nº 8178, de 1º de março de 1991 e da Lei nº 8218, de 29 de agosto de 1991, Resolve:

Obrigatoriedade de apresentar Declaração

Art. 1º - Estão obrigadas a apresentar a Declaração de Rendimentos, relativa ao exercício de 1992, as pessoas físicas residentes ou domiciliadas no Brasil, que no ano de 1991:

I - receberam rendimentos tributáveis, de uma ou mais fontes pagadoras (pessoas físicas e jurídicas), cuja soma foi superior a Cr\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil cruzeiros);

II - receberam rendimentos isentos, não tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte, cuja soma foi superior a Cr\$ 8.000.000,00 (oito milhões de cruzeiros);

III - apuraram ganho de capital na alienação de bens ou direitos, em qualquer mês do ano-base, sujeito a incidência do imposto;

IV - realizaram operações em bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e assemelhadas (mercados de renda variável);

V - tiveram a posse ou propriedade em 31 de dezembro de 1991, de bens ou direitos da mesma natureza avaliados, na mesma data, a preço de mercado, cujo valor foi superior a Cr\$ 17.413,631,00 (dezessete milhões, quatrocentos e treze mil, seiscentos e trinta e um cruzeiros);

VI - tiveram a posse ou propriedade de imóveis rurais cujas áreas ultrapassaram, no conjunto, 1.000 ha.

VII - no caso de atividade rural:

a) - tiveram participação nas receitas brutas dos imóveis explorados individualmente, em parceria ou condomínio, em montante superior a Cr\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de cruzeiros);

b) - tiveram saldo de redução por investimento constante da declaração do ano-base de 1990 e desejarem compensá-lo com o resultado da atividade rural deste exercício;

c) - desejarem compensar saldo de prejuízo acumulado.

Prazo e local de entrega

Art. 2º - As declarações serão apresentadas nos seguintes prazos:

I - até 27 de abril de 1992, pela pessoa física:

a) - com saldo de imposto a pagar ou com direito a restituição;

b) - que não tenha imposto a pagar ou a restituir;

c) - ausente no exterior, que não atenda às condições do inciso II, e apresente declaração no Brasil;

II - até 25 de maio de 1992, no caso de pessoa física ausente no exterior:

a) - a serviço do Brasil;

b) - por motivo de estudo; ou

c) - prestando serviço, como assalariado, a:

1. filiais, sucursais, agências ou representações, no exterior, de pessoa jurídica domiciliada no Brasil;

2. sociedades domiciliadas fora do Brasil de cujo capital participem, com pelo menos cinco por cento, pessoas jurídicas domiciliadas no Brasil;

3. organismos internacionais de que o Brasil faça parte.

Parágrafo único: Quando a pessoa física ausente no exterior tiver procurador constituído no Brasil, a declaração deve ser apresentada no prazo do inciso I.

Art. 3º - A rede bancária fica autorizada a receber as declarações das pessoas físicas no período de 30 de março a 27 de abril de 1992.

§ 1º - Fora do mencionado período, as declarações devem ser entregues nas unidades da Receita Federal.

§ 2º - A declaração do contribuinte ausente no exterior deve ser entregue no posto da Secretaria das Relações Exteriores - SERE - do país em que ele se encon-

trar.

§ 3º - A declaração em disquete será obrigatoriamente entregue nas unidades da Receita Federal, observado o prazo fixado no inciso I, do art. 2º.

Multa por atraso na entrega da Declaração

Art. 4º - Se o contribuinte entregar a declaração fora do prazo fixado, estará sujeito a multa de um por cento ao mês-calendário ou fração de atraso, calculada sobre o total do imposto devido, convertido em quantidade de UFIR pelo valor desta, no mês fixado para a entrega.

§ 1º - A multa será aplicada a partir do dia subsequente ao último do período fixado para a entrega e convertida em cruzeiros pelo valor da UFIR do mês em que a declaração vier a ser entregue.

§ 2º - No caso de declaração apresentada fora do prazo, com imposto a pagar, a multa deverá ser paga por ocasião da entrega da declaração.

§ 3º - No caso de declaração de rendimentos com restituição, entregue fora do prazo, o valor da multa será deduzido da importância a ser restituída. Quando o valor do imposto a ser restituído for inferior ao da multa, a diferença será objeto de notificação.

Declaração de bens

Art. 5º - A pessoa física fica desobrigada de incluir na declaração de bens os saldos de contas-correntes bancária e cadernetas de poupança, cujo valor unitário não exceda a Cr\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil cruzeiros), em 31 de dezembro de 1991.

Cálculo do imposto

Art. 6º - No exercício financeiro de 1992, o imposto das pessoas físicas será calculado de acordo com a seguinte tabela:

BASE DE Cálculo Cr\$		Alíquota %	Parcela a deduzir Cr\$
Até	1.294.020,00	-	-
De 1.294.020,01 a	4.216.742,00	10	129.402,00
Acima de	4.216.742,00	25	761.913,00

§ 1º - O valor da dedução por dependente corresponde a Cr\$ 101.000,00 (cento e um mil cruzeiros), limitado a cinco dependentes.

§ 2º - A parte isenta dos proventos de inatividade por aposentadoria e pensão, transferência para a reserva remunerada ou reforma, pagos pela Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, ou por qualquer pessoa jurídica de direito público interno, a contribuintes com idade igual ou superior a 65 anos, em 31 de dezembro de 1991, correspondente a Cr\$ 1.216.020,00 (hum milhão, duzentos e dezesseis mil e vinte cruzeiros).

Valor a pagar

Art. 7º - O saldo do imposto a pagar ou a restituir, correspondente aos rendimentos tributáveis na declaração, será convertido pela UFIR do mês de janeiro de 1992 (Cr\$ 597,06).

§ 1º - O saldo do imposto a pagar poderá ser pago em até seis quotas iguais, mensais e sucessivas, observado o seguinte:

a) - nenhuma quota será inferior a 35 UFIR e o imposto de valor inferior a 70 UFIR será pago de uma vez;

b) - a primeira quota, ou quota única, deverá ser paga até 27 de abril de 1992;

c) - as demais quotas vencerão no dia 25 dos meses subsequentes..

§ 2º - O valor da quota em quantidade de UFIR será convertido em cruzeiros pelo valor desta no mês do pagamento.

Art. 8º - Esta Instrução Normativa entra em vigor na data de sua publicação.

João Bosco Martinato

ICMS

Vasilhames, recipientes e embalagens

De acordo com o Decreto 1038, de 30.12.91 - DOE de 30.12.91, fica isenta do ICMS, a partir de 1º de janeiro de 1992, a saída de vasilhames, recipientes e embalagens, inclusive sacaria, quando não cobrados do destinatário ou não computados no valor das mercadorias que acondicione, e desde que devam retornar ao estabelecimento remetente ou a outro do mesmo titular.

Cálculo e pagamento

A instrução 6 SEFA-IPVA, de 30.12.91 (DOE de 31.12.91), refere-se ao cálculo e forma de pagamento do IPVA, da qual apresentamos abaixo os principais tópicos:

5. As alíquotas do IPVA para o exercício de 1992, serão:

I - 1% (um por cento) para ônibus, caminhões e quaisquer outros veículos registrados no DETRAN, na categoria "CARGA OU ALUGUEL";

II - 3% (três por cento) para os demais veículos.

6. O pagamento do imposto será efetuado através da Guia de Recolhimento Especial do IPVA (GRE), impressa em conjunto com o Certificado de Registro e Licenciamento do Veículo (CRLV), e colocada à disposição do contribuinte, a partir do mês de vencimento do licenciamento, em agência bancária indicada na Tabela II, de acordo com o município de licenciamento do veículo.

6.1 Na falta de GRE, o pagamento poderá ser efetuado mediante Guia de Recolhimento, modelo 5 (GR-5), adquirida no mercado e preenchida pelo contribuinte.

7. Os veículos com mais de vinte anos, bem como aqueles cujo imposto apurado resulta em montante inferior a 1 (uma) Unidade Padrão Fiscal (UPF/PR), terão como carga tributária este valor, tomando-se por referência a Unidade do vencimento do imposto atualizado monetariamente até a data do pagamento.

8.

8.1 O IPVA poderá ser pago, em cota única, atualizado monetariamente, sem multa e juros, até a data estabelecida na Tabela III, com bonificação de 30% (trinta por cento) do valor do imposto devido.

8.2 O pagamento poderá ser realizado em até 3 (três) parcelas, atualizado monetariamente, com vencimento da primeira parcela na data estabelecida na Tabela III, e a segunda e a terceira parcelas, nos mesmos dias dos meses subsequentes.

8.3 A falta de pagamento de qualquer parcela, no prazo estabelecido, implica na perda da faculdade do parcelamento, considerando-se vencidas as demais.

12. Após o vencimento do licenciamento previsto na Tabela III, incidirá sobre

o imposto, atualizado monetariamente, os seguintes acréscimos:

12.1 - Multa

a) 1% (um por cento) no dia seguinte ao que tenha expirado o prazo de pagamento;

b) 10% (dez por cento) do segundo ao trigésimo dia, contados da data em que tenha expirado o prazo de pagamento;

c) 20% (vinte por cento) do trigésimo primeiro ao sexagésimo dia, contados da data em que tenha expirado o prazo de pagamento;

d) 50% (cincoenta por cento) após o sexagésimo dia, contados da data em que tenha expirado o prazo de pagamento.

12.2 - Juros: 1% (um por cento) ao mês ou fração, sobre o crédito tributário atualizado monetariamente, contados a partir do mês em que tenha expirado o prazo de pagamento.

14. Para o reconhecimento das imunidades e das isenções, os interessados deverão apresentar requerimento, antes do licenciamento, na Agência de Rendas que centraliza as atividades do Município em que estiver licenciado o veículo, sendo competência da mesma o julgamento do pedido.

14.1 Ficam dispensados do requerimento, os veículos regularmente cadastrados no DETRAN, cujas GRE emitidas registrarem automaticamente o benefício.

I - da administração pública direta da União, dos Estados e dos Municípios, registradas na categoria "OFICIAL", em 01 de janeiro de 1992;

II - sobre os quais, em razão do tipo, a legislação específica proíba o tráfego em vias públicas;

III - de propriedade do corpo diplomático creditado junto ao governo brasileiro;

IV - utilizados no transporte público de passageiros, cadastrados na categoria aluguel (táxi), em 01 de janeiro de 1992.

16. Os pedidos de restituição de pagamento indevido, retificação de guias de recolhimento, bem como os pedidos de dispensa de pagamento do imposto relativo aos exercícios seguintes em virtude de roubo ou furto, deverão ser apresentados na Agência de Rendas a que estiver jurisdicionado o contribuinte, instruídos com cópia do CRV, as

provas de pagamento do IPVA do exercício e cópia do boletim de ocorrência expedido pela autoridade policial, se for o caso.

16.1 A Agência de Rendas, após as informações preliminares, encaminhará o requerimento à Delegacia Regional da Receita para fins de análise, parecer conclusivo, decisão e prática dos demais atos necessários pertinentes ao assunto.

16.2 O requerimento solicitando devolução de imposto pago a maior deverá ser apresentado pelo contribuinte ou do responsável solidário pelo pagamento, sendo que o valor a ser restituído será atualizado monetariamente a partir da data da protocolização do pedido até a data do deferimento.

19. Os contribuintes que efetuarem o pagamento do IPVA através da GR-5, deverão discriminar no campo 12, obrigatoriamente, o código do RENAVAM do veículo, e no campo 14, o exercício de referência do imposto.

Agenda da diretoria

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda em fevereiro: No dia 13 o presidente Fernando Henriques esteve presente ao lançamento do programa Balcão de Ferramentas, a convite da Secretaria de Ação Social, no Hotel Deville. Também no dia 13, o diretor Pedro Granada Martines esteve presente à inauguração do pavilhão administrativo do 4º Batalhão de Polícia Militar.

No dia 14, o presidente Fernando Henriques esteve presente à instalação da Estação Aduaneira do Interior – Porto Seco, no salão de reuniões da prefeitura. No dia 15, o presidente Fernando Henriques, acompanhado dos diretores Massao Tsukada, Paulo Moraes Badan, da presidente do Conselho da Mulher Empresária, Cida Bekner, de Maria Alice Pinatti, Solange Aparecida de Paula e Roseli P. de Lima, participou da reunião da Facip – Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná, em Paranaíba. Durante a reunião, aconteceu a posse da diretoria da nova coordenadoria criada, a Cacinar, representante da região de Paranaíba. Também no dia 15, o presidente Fernando Henriques participou da solenidade de colação de grau da UEM, no ginásio Chico Neto.

INSTRUÇÃO SEF Nº IPVA 06/91 – TABELA III

IPVA/1992 – TABELA DE PRAZOS PARA O PAGAMENTO DA COTA ÚNICA OU DA PRIMEIRA PARCELA, ATUALIZADOS MONETARIAMENTE

DIA DO LICENCIAMENTO	DEZENA FINAL DO NÚMERO DA PLACA DO VEÍCULO									
	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
11	01	-	03	04	-	06	07	-	09	10
12	11	-	13	14	-	16	-	-	19	-
13	21	02	23	-	05	26	-	08	29	-
14	-	12	33	-	15	36	17	18	-	20
15	-	22-32	43	24	25	-	27	28	-	30-40
16	31	-	-	34	35	-	37	38	39	50-60
17	41	-	-	44	45	46	47	-	49	70-80
18	51	-	53	-	-	56	57	-	59	90-00
19	61	-	63	54	-	66	-	48	69	-
20	71	42	73	-	55	76	-	58	79	-
21	-	-	83	-	65	86	67	68	-	-
22	-	52	93	64	75	-	77	78	-	-
23	81	62-72	-	74	85	-	87	88-98	89	-
24	91	82-92	-	84-94	95	96	97	-	99	-

OBS.: Nos casos de parcelamento a segunda e a terceira parcelas, vencem nos mesmos dias dos meses subsequentes.



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

Recolhimento em atraso

Portaria do Ministério de Estado do Trabalho e Previdência Social, dispõe sobre atualização de contribuições previdenciárias e acréscimos sobre elas incidentes

O Ministério de Estado do Trabalho e da Previdência Social, no uso das atribuições que lhe confere o art. 87, parágrafo único, inciso II, da Constituição Federal,

Considerando as Leis nºs 8.212, de 24 de julho de 1991; 8.383, de 30 de dezembro de 1991; e o regulamento aprovado pelo Decreto nº 356, de 7 de dezembro de 1991;

Resolve:

1 - As contribuições arrecadadas pelo INSS que tenham fatos geradores ocorridos a partir de 1º de janeiro de 1992 deverão ser recolhidas até o 5º (quinto) dia útil do mês subsequente ao de ocorrência.

2 - A partir de 1º de janeiro de 1992 as contribuições arrecadadas pelo INSS serão convertidas em quantidades de UFIR no primeiro dia do mês subsequente ao da competência.

2.1 - O valor em cruzeiro das contribuições a pagar será determinado mediante a multiplicação da quantidade de UFIR pelo valor desta, na data do pagamento.

3 - Os débitos para com o INSS, constituídos ou não, vencidos até 31 de dezembro de 1991 e não pagos até 2 de janeiro de 1992, assim como os juros de mora calculados até a mesma data, serão atualizados monetariamente com base na legislação aplicável e convertidos, nessa data, em quantidades de UFIR diária.

3.1 - Sobre a parcela correspondente às contribuições convertidas em UFIR, de que trata o caput, incidirá juro moratório equivalente a 1% (um por cento) ao mês ou fração, a partir de fevereiro de 1992, inclusive, além da multa pertinente.

3.2 - O valor a ser recolhido será obtido multiplicando-se a correspondente quantidade de UFIR pelo valor diário desta na data do pagamento.

4 - Os débitos para com o INSS, que forem objetos de parcelamento, serão consolidados na data da concessão e expressos em quantidade de UFIR diária.

4.1 - O valor do débito consolidado, expresso em quantidade de UFIR, será dividido pelo número de parcelas mensais concedidas.

4.2 - O valor de cada parcela mensal, por ocasião do pagamento, será acrescido de juros na forma da legislação pertinente.

4.3 - Para efeito de pagamento, o valor em cruzeiros de cada parcela mensal será determinado mediante a multiplicação de seu valor, expresso em quantidades de UFIR, pelo valor desta no dia do pagamento.

5 - No caso de parcelamento concedido administrativamente até 31 de dezembro de 1991, o saldo devedor, a partir de 1º de janeiro de 1992, será expresso em quantidades de UFIR diária, mediante a divisão do débito, atualizado monetariamente, pelo valor da UFIR diária no dia 1º de janeiro de 1992.

5.1 - O valor em cruzeiros do débito ou da parcela será determinado mediante a multiplicação da respectiva quantidade de UFIR pelo valor desta na data do pagamento, acrescido de juros na forma da legislação vigente.

6 - A partir de 1º de janeiro de 1992, as contribuições e demais importâncias arrecadadas pelo INSS, devidas e não recolhidas até o seu vencimento, ficam sujeitas a juros de mora de 1% (um por cento) ao mês ou fração e multa variável, de caráter não relevável, nos seguintes percentuais, incidentes sobre os valores atualizados monetariamente até a data do pagamento:

I - 10% (dez por cento) sobre os valores das contribuições em atraso que, até a data do pagamento, não tenham sido incluídas em notificação de débito;

II - 20% (vinte por cento) sobre os valores pagos dentro de 15 (quinze) dias, contados da data do recebimento da correspondente notificação de débito;

III - 30% (trinta por cento) sobre os valores pagos mediante parcelamento, desde que requerido no prazo de 15 (quinze) dias contados da data do recebimento da correspondente notificação de débito;

IV - 60% (sessenta por cento) sobre os valores pagos em quaisquer outros casos, inclusive por falta de cumprimento de acordo para parcelamento.

6.1 - A multa prevista no inciso III aplica-se sobre os valores pagos mediante parcelamento espontâneo.

6.2 - É facultada a realização de depósito, à disposição do INSS, sujeito aos mesmos percentuais previsto no inciso II, conforme o caso, para apresentação de defesa.

7 - A partir de 1º de janeiro de 1992, no caso de lançamento de ofício, os valo-

res das contribuições incluídas em notificação de débito e os acréscimo legais, observada a legislação de regência, serão expressos em UFIR diária.

7.1 - Os juros e a multa de lançamento de ofício serão calculados com base na contribuição expressa em quantidade de UFIR.

8 - As contribuições arrecadadas pelo INSS poderão, sem prejuízo da respectiva liquidez e certeza, ser inscritas em Dívida Ativa, pelo seu valor expresso em quantidades de UFIR.

9 - Os valores pagos ou recolhidos a título de encargos relativo à Taxa Referencial Diária - TRD - acumulada do 1º dia do mês até a data do vencimento da contribuição, no período de 04 de fevereiro a 30 de julho de 1991, poderão ser compensados, atualizados com base na variação diária da UFIR.

10 - Nos casos de pagamento indevido ou a maior de contribuições previdenciárias, mesmo quando resultante de reforma, anulação, revogação ou rescisão de decisão condenatória, o contribuinte poderá efetuar a compensação desse valor no recolhimento de importância correspondente a períodos subsequentes..

10.1 - A compensação de que trata o caput somente poderá ser efetuada com parcelas de contribuições da mesma espécie.

10.2 - É facultado ao contribuinte optar pelo pedido de restituição.

10.3 - No caso de valores recolhidos até 30 de dezembro de 1991, o contribuinte deverá, obrigatoriamente, comparecer ao INSS para a autorização de compensação ou recebimento da restituição.

10.4 - A compensação ou a restituição será efetuada pelo valor da contribuição, corrigido monetariamente com base na variação da UFIR.

10.4.1 - Os valores recolhidos indevidamente, ou a maior, relativos a competências anteriores a dezembro de 1991, serão atualizados a contar dessa competência, pelo índice 1.2415 e a partir de janeiro de 1992, pela variação diária da UFIR.

11 - O INSS expedirá os atos complementares a esta Portaria.

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

13 - Revogam-se as disposições em contrário.

POLÍTICA SALARIAL

Lei nº 8.222

A Lei 8.222/91 assegura reajustes quadrimestrais com base no INPC e antecipações bimestrais, fixadas através da Portaria do MEFP, para a faixa salarial até 3 salários mínimos, bem como livre negociação para a parcela excedente.

Para aplicar esta política salarial, a Lei manteve as datas-bases, que foram divididas em quatro grupos de três categorias:

GRUPO I

setembro, janeiro, maio

GRUPO II

outubro, fevereiro, junho

GRUPO III

novembro, março, junho

GRUPO IV

dezembro, abril, agosto

Reajustes Quadrimestrais

A parcela do salário até 3 salários mínimos terá a partir de janeiro/92, reajustes quadrimestrais com base na variação do INPC acumulado no quadrimestre anterior, deduzidas as antecipações bimestrais e as antecipações espontâneas, nos meses estabelecidos para cada grupo.

Antecipações Bimestrais

Todos os trabalhadores terão assegurados reajuste bimestral na parcela do salário até 3 salários mínimos, a título de antecipação, em percentual a ser fixado pelo Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, no primeiro dia útil de cada bimestre, não podendo o percentual ser inferior a 50% da variação do INPC do bimestre.

Resumo dos reajustes de setembro/91 a fevereiro/92

GRUPO I

datas-bases:

setembro, janeiro, maio

Mês de setembro/91

Antecipação bimestral: 16% na

parcela salarial até 3

salários mínimos

Mês de novembro/91

Antecipação bimestral de 23%

Mês de janeiro/92

Reajuste quadrimestral de 54,07%

GRUPO II

Datas-bases:

outubro, fevereiro, junho

Mês de outubro/91

Reajuste excepcional de 15,62%

Mês de dezembro/91

Antecipação bimestral de 26,50%

Mês de fevereiro/92

Reajuste quadrimestral de 89,25%

GRUPO III

Datas-bases:

novembro, março, julho

Mês de setembro/91

Antecipação bimestral de 16%

Mês de novembro/91

Reajuste excepcional de 20,68%

Mês de janeiro/92

Antecipação bimestral de 28,50%

GRUPO IV

Datas bases:

dezembro, abril, agosto

Mês de outubro/91

Antecipação bimestral de 18%

Mês de dezembro/91

Reajuste excepcional de 48,97%

Antecipação bimestral 28,50%

Exemplo prático I

Um funcionário pertencente ao grupo II (datas-bases: outubro, fevereiro, junho), em 01 de outubro de 1991, com salário de Cr\$ 400.000,00, seu reajuste quadrimestral será calculado da seguinte forma:

Reajuste excepcional de 15,62% até 3 salários mínimos, em outubro

$$\frac{126.000,00 \times 15,62}{100} = 19.681,20$$

$$400.000,00 + 19.681,20 = 419.681,20$$

Antecipação bimestral de 26,50% até 3 salários mínimos em dezembro

$$\frac{126.000,00 \times 26,50}{100} = 33.390,00$$

$$419.681,20 + 33.390,00 = 453.071,20$$

Reajuste quadrimestral de 89,25% até 3 salários mínimos em fevereiro

$$\frac{288.111,99 \times 89,25}{100} = 257.139,95$$

$$453.071,20 + 257.139,95 = 710.211,15$$

Seu salário de fevereiro é de Cr\$ 710.211,15

Exemplo II

O funcionário pertencente ao mesmo grupo, cujo salário é de Cr\$ 50.000,00 em 1º de outubro de 1991

Reajuste excepcional de 15,62% em outubro

$$\frac{50.000,00 \times 15,62}{100} = 7.810,00$$

$$50.000,00 + 7.810,00 = 57.810,00$$

Antecipação bimestral de 26,50% em dezembro

$$\frac{57.810,00 \times 26,50}{100} = 15.319,65$$

$$57.810,00 + 15.319,65 = 73.129,65$$

Reajuste quadrimestral em fevereiro de 89,25%

$$\frac{73.129,65 \times 89,25}{100} = 65.268,21$$

$$73.129,65 + 65.268,21 = 138.397,86$$

Obs.: O salário do referido funcionário em janeiro foi o salário mínimo, pois este foi superior ao salário do mês de dezembro.

TABELA PRÁTICA

INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

INDICADORES MESES	SALÁRIO	SALÁRIO	POUPANÇA	M.V.R.	V.R.F./	U.P.C.	F.G.T.S.	V.R.R.	OVER/	B.T.N.	T.R.	LS.N.
	MÍNIMO	FAMÍLIA			U.P.F			1º SUB-REGIÃO	FUNDÃO	+ T.R.		
	VAL (Cr\$)	VAL (Cr\$)	REND. %	VAL. (Cr\$)	VAL. (Cr\$)	VAL. (Cr\$)	REND. %	VAL. (Cr\$)	REND. %	VAL. (Cr\$)	VAR. %	VAR. %
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	6,76
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	13,16
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	14,63
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	10,94
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	12,65
AGOSTO/91	17.000,00		12,5097	2.266,17	2.766,28	2.716,59	10,9904	2.107,02	12,74	210,5169	11,95	12,40
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	24,21
OUTUBRO/91	42.000,00		20,3688	2.266,17	3.616,50	3.908,47	18,1512	2.107,02	21,05	275,2196	19,77	20,47
NOVEMBRO/91	42.000,00		31,1726	2.266,17	4.331,48	3.908,47	23,2112	2.107,02	28,02	329,6305	30,52	23,00
DEZEMBRO/91	42.000,00		29,0621	2.266,17	5.653,45	3.908,47	30,2390	2.107,02	27,93	430,2335	28,42	30,12
JANEIRO/92	96.037,33		26,1074	2.266,17	7.260,16	7.846,29	27,5161	2.107,02	25,36	552,5059	25,48	
FEVEREIRO/92	96.037,33		26,2380	2.266,17	9.110,05	7.849,29	24,8147	2.107,02		693,2844	25,61	

MESES	IPC/PIPE			IGP-DI/FGV			INPC/IBGE			TABELA DE INSS (FEVEREIRO)	
	INDICE	VAR. % NO MÊS	VAR. % 12 MESES	INDICE	VAR. % NO MÊS	VAR. % 12 MESES	INDICE	VAR. % NO MÊS	VAR. % 12 MESES	SALÁRIO DE CONTRIBUIÇÃO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)
JAN/91	2.104,63	21,02	1.105,88	1.890,83	19,93	999,96	120,95	20,95	1.111,86	ATÉ 276.978,83	8
FEV/91	2.536,92	20,54	754,24	2.289,94	21,11	675,96	145,38	20,20	737,21	DE 276.978,83 ATÉ 461.631,38	9
MAR/91	2.726,68	7,48	412,61	2.455,88	7,25	358,97	162,52	11,79	413,73	DE 461.631,38 ATÉ 923.262,76	10
ABR/91	2.922,73	7,19	357,17	2.670,52	8,74	348,28	170,66	5,01	370,45		
MAI/91	3.091,08	5,76	345,50	2.844,75	6,53	337,80	182,07	6,68	367,69		
JUN/91	3.393,39	9,78	377,84	3.125,28	9,86	341,19	201,78	10,83	364,30		
JUL/91	3.776,84	11,30	377,80	3.526,20	12,83	340,60	226,28	12,14	362,32		
AGO/91	4.321,46	14,42	347,94	4.072,38	15,49	350,59	261,62	15,62	376,49		
SET/91	5.021,97	16,21	360,13	4.731,87	16,19	368,65	302,49	15,62	382,17		
OUT/91	6.286,00	25,17	397,24	5.957,42	25,90	416,85	366,25	21,08	410,19		
NOV/91	7.882,02	25,39	425,88	7.489,05	25,76	453,19	455,99	26,48	443,26		
DEZ/91	9.714,58	23,25	458,64	9.146,88	22,14	480,18	575,10	24,15	475,10		
JAN/92	12.229,68	25,89	481,09	11.602,00	26,84	513,59	724,17	25,92	498,74		

TABELA DO IRRF MARÇO/92		
BASE DE CÁLCULO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	DEDUÇÃO (Cr\$)
ATÉ 945.640,00	ISENTO	
DE 945.640,00 A 1.843.998,00	15	141.846,00
ACIMA DE 1.843.998,00	25	326.246,00

DEDUÇÃO POR DEPENDENTE: Cr\$ 37.826,00

BTNF + TRD/POUPANÇA - FEVEREIRO/92					
DIA	BTNF	POUPANÇA	DIA	BTNF	POUPANÇA
01	693,2847	26,1074	16	776,7780	27,1335
02	693,2847	26,1074	17	776,7780	25,8542
03	693,2847	24,7447	18	785,7073	26,0199
04	701,2031	24,8062	19	794,7393	27,4686
05	709,2119	26,2316	20	803,8751	28,9339
06	717,3122	27,6734	21	813,1160	29,1036
07	725,5050	27,7363	22	822,4630	29,2736
08	733,7913	27,8257	23	822,4630	27,9728
09	733,7913	26,4707	24	822,4630	26,6850
10	733,7913	25,1301	25	831,9175	26,8518
11	742,1723	25,2487	26	841,4807	28,3100
12	750,6490	26,6793	27	851,1539	29,7850
13	759,2226	28,1261	28	860,9382	29,9559
14	767,9501	28,2570	29	870,8350	
15	776,7780	28,4259			

TAXA REFERENCIAL DE JUROS (TR)/UNIDADE FISCAL DE REFERÊNCIA (Ufir)					
FEV/92	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)	DIA	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)
1	5,4648688	749,91	16	6,1230107	834,77
2	5,4648688	749,91	17	6,1230107	834,77
3	5,4648688	749,91	18	6,1933969	843,82
4	5,5272859	757,87	19	6,2645922	852,98
5	5,5904158	765,91	20	6,3366060	862,23
6	5,6542668	774,03	21	6,4094475	871,59
7	5,7188471	782,43	22	6,4831264	881,04
8	5,7841650	790,92	23	6,4831264	881,04
9	5,7841650	790,92	24	6,4831264	881,04
10	5,7841650	790,92	25	6,5576523	890,60
11	5,8502289	799,50	26	6,6330349	902,08
12	5,9170473	808,18	27	6,7092840	913,70
13	5,9846289	816,94	28	6,7864096	929,53
14	6,0534244	825,81	29	6,8644219	945,64
15	6,1230107	834,77			

REAJUSTE DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO						
MÊS/ PERIODICIDADE	FEVEREIRO/92					
	MENSAL	BIM.	TRIM.	QUAD.	SEM.	ANUAL
IPC/PIPE	25,89	55,16	94,55	143,52	223,81	481,09
IGP-DI/FGV	26,84	54,92	94,83	145,19	229,02	513,59
IGP-M/FGV	23,56	52,75	91,90	135,33	211,70	486,16
IPC/FGV	25,70	55,61	95,08	141,86	226,44	522,45
INPC/IBGE	25,92	56,33	97,73	139,40	220,03	498,74
TR	25,48	61,14	110,32	151,90	229,33	446,48

SALÁRIO FAMÍLIA					
AGOSTO/91		SET/OUT/NOV/DEZ/91		JAN/FEV/92	
ATÉ 51.000,00	1.360,00	ATÉ 126.000,60	3.360,02	ATÉ 276.978,83	7.386,11
ACIMA DE 51.000,00	170,00	ACIMA DE 126.000,60	420,00	ACIMA DE 276.978,83	923,26

Em busca de novos caminhos

A criação do Simatec foi uma forma encontrada pelos empresários do setor de venda de materiais para construção de ampliar a participação da classe nas discussões dos assuntos de seu interesse. O ponto de partida foi a Acomar, fundada há 4 anos

Criar uma entidade para ser porta-voz dos interesses dos empresários dos setores de revenda de tintas, madeiras, ferragens, materiais de construção, elétricos e hidráulicos. Foi por isso que a Acomar – Associação dos Comerciantes de Materiais de Construção de Maringá e Região – foi transformada em sindicato. O Simatec surgiu em novembro de 1991 e hoje conta com 150 empresas filiadas.

Segundo Paulo Roberto Silva Basi, primeiro presidente do sindicato, a Acomar cumpriu seus objetivos e sua possibilidade de atuação já havia chegado ao limite. O surgimento do Simatec foi uma consequência natural dos fatos. “Enquanto associação, não tínhamos voz ativa nas negociações. Agora, como sindicato, temos respaldo legal para defender os interesses da categoria”, diz. Paulo cita o caso das negociações para as convenções coletivas de trabalho, em que o sindicato pode atuar de forma direta.

A assessoria jurídica aos associados é outra meta que a diretoria do sindicato estabeleceu. Para isso o Simatec vai criar toda a estrutura necessária para atender os empresários. “A sede própria herdamos da Acomar. Só falta comprar alguns equipamentos e contratar consultores nas diversas áreas”, explica Paulo Roberto. No momento o sindicato conta com uma secretária e com um secretário executivo para dar atendimento aos filiados.

EXPERIÊNCIA: O presidente do Simatec afirma que a principal herança deixada pela Acomar foi, de fato, o “acervo de experiências”, conquistado durante 4 anos de existência da Associação. “Desde setembro de 1987, quando foi fundada, a Acomar sempre lutou pela união da categoria. E isso nos deu condições de enfrentarmos a nova vida de luta como sindicato”, co-

loca. Paulo Roberto lembra que foi justamente a união dos empresários que possibilitou a compra da sede própria da Acomar.

O presidente do Simatec afirma que a experiência deixada pela Acomar foi também de fundamental importância no momento da elaboração do estatuto da nova entidade. Ficou estabelecido que os cargos de direção não são remunerados, e a reeleição do presidente não é permitida. “O objetivo é renovar sempre. Somos contra os presidentes vitalícios, que se tornam sindicalistas profissionais”, declara Paulo Roberto. Ele afirma, ainda, que a renovação vai servir para uma maior participação dos associados no dia-a-dia da entidade.

Na relação com o sindicato dos trabalhadores, o Simatec espera conseguir avanços, dentro de uma convivência harmônica. “Os sindicatos dos trabalhadores estão 10 anos à nossa frente. A estrutura deles é excelente, com uma assessoria muito boa”, reconhece Paulo Roberto. Para reduzir esta distância que separa os sindicatos de empresários e de trabalhadores, ele afirma que o sindicato vai desenvolver campanhas informativas, para deixar os associados sempre a par das atividades do Simatec.

O primeiro passo neste sentido foi dado no dia da fundação do sindicato, quando os sócios-fundadores se comprometeram em pagar mensalidades para a manutenção da entidade. Após a concretização do sindicato, a segunda etapa será a busca de novas filiações nos 40 municípios de abrangência do Simatec. “Queremos ter um representante de cada cidade nas nossas reuniões, para que o sindicato seja realmente o porta-voz dos nossos interesses”, explica Paulo Roberto.



A melhor solução em móveis planejados

Para:

- apartamentos
- residências e
- escritórios



PROJETOS E ORÇAMENTOS SEM COMPROMISSO



PARANÁ MÓVEIS

R. Santos Dumont, 1933
Fone: (0442) 26-5665
MARINGÁ - PR

MÓVEIS PERSONALIZADOS SOB ENCOMENDA



No interior, o comércio foi o setor mais afetado pela crise

ECONOMIA

1992 será um ano decisivo

Queda da produção, índices de desemprego maiores do que o esperado e fechamento de unidades industriais por todo o país marcaram o início de 1992. Um ano que está sendo considerado por muitos a hora do tudo ou nada

Os 2 primeiros meses de 1992 serviram para dar uma noção de como será a vida dos brasileiros no decorrer do ano. Um ano para marcar época, ou então soterrar todos os sonhos do brasileiro. Entre dados, estatísticas e previsões sobram argumentos. Tanto para os otimistas – que acreditam na queda e estabilização da inflação – como para os pessimistas – que “apenas vêem a luz porque já roubaram o túnel”.

Cientistas, políticos, economistas, empresários e trabalhadores repensam suas atitudes. Das reflexões tende a surgir uma nova relação capital-trabalho. E muito mais. Para sair da estagflação – recessão + inflação – e atingir as metas da 12ª carta de intenções aprovada pelo Fundo Monetário Internacional – FMI – mais sacrifícios serão exigidos. Agora com uma dose maior para os governos federal, estadual e municipal.

Isto porque a classe empresarial e os trabalhadores já chegaram ao limite de qualquer sacrifício. As empresas trabalham com margem de lucro reduzida, e os empregados negociam acordos de redução de jornada de trabalho e de salários, na tentativa de evitar demissões (leia box). Neste sentido também a in-

dústria e o comércio discutem preços, na expectativa de reaquecer as vendas.

PREJUÍZO: Apesar de todas as tentativas e da busca de uma saída para a crise vivida pelo Brasil, o ano começou com o fantasma dos resultados negativos de 1991. Os balanços das 500 maiores empresas privadas do país registraram um prejuízo total de US\$ 1 bilhão, para um faturamento de US\$ 140 bilhões. O pior resultado dos últimos 20 anos, segundo a empresa de consultoria e auditoria Price Waterhouse, responsável pelo levantamento.

Outro reflexo da queda de produção de 1991 é o desemprego: em janeiro a indústria paulista demitiu 27.141 trabalhadores, contra uma expectativa da Fiesp – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – de 20 mil dispensas por mês, no primeiro trimestre de 1992. De acordo com o índice Seade/Diecse, desde 1985 o número de demissões em janeiro não havia sido tão grande como neste ano.

Fevereiro não começou diferente. As demissões continuaram, e as expectativas foram abaladas com a divulgação do índice inflacionário do primeiro mês do ano: 25,89 por cento. A maior variação

mensal registrada no governo Collor, o que levou os empresários a novas dispensas e ao fechamento de unidades de produção. Em São Bernardo do Campo, São Paulo, a fábrica de motores da Ford foi desativada e os seus 740 funcionários demitidos.

ZONA FRANCA: Mas o pior resultado foi obtido em Manaus, no Amazonas. Em 1991, 80 indústrias tiveram suas atividades paralisadas e 6 fecharam suas portas. Além disso, 70 indústrias deixaram de ser implantadas, apesar de ter vencido o prazo máximo para a instalação. Outra prova de que todos estão sujeitos aos reveses da crise: em Feira de Santana, na Bahia, a Phebo do Nordeste S/A, empresa do grupo Procter & Gamble, fechou sua unidade industrial, demitindo cerca de 220 funcionários. Isto depois de 18 anos instalada no Centro Industrial de Subaé.

No Paraná, como em todo o país, a história não foi diferente. Em 1991 foram oferecidos cerca de 27 mil novos empregos a menos que no ano anterior. O que representa uma redução de 9,18 por cento no nível da oferta de trabalho no Estado. Este é apenas um dos índices negativos registrados no Paraná. Em Curitiba, no mês de janeiro, as 4 varas de Fazenda Pública, Falências e Concordatas receberam 47 pedidos de falência. Um movimento 161 por cento superior ao verificado no mesmo período de 1991, quando houve apenas 18 pedidos.

MARINGÁ: No interior do estado, onde a atividade industrial é reduzida, quem mais sofre com a crise é o comércio. As promoções são frequentes e ainda assim não animam os consumidores. As lojas estão “às moscas”. Para tentar reverter o quadro até uma mudança no horário do funcionamento está em fase de implantação (leia reportagem de Capa).

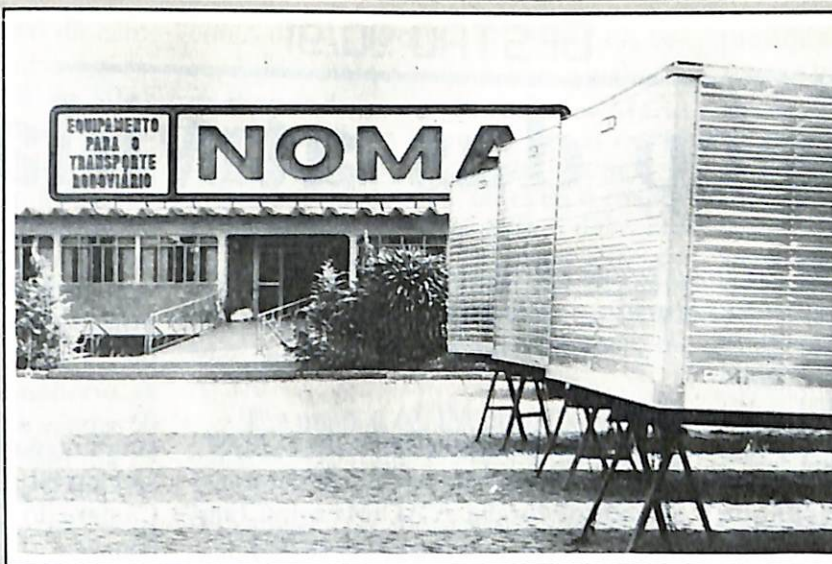
Enquanto isso as empresas reduzem ao máximo o número de funcionários e trabalham no limite. Este enxugamento na folha de pagamento se verificou na cidade principalmente no decorrer de 1991. Para se ter uma idéia, em 1990 a Junta de Conciliação de Maringá recebeu 4.714 processos, e em 1991 este número subiu para 6.570. Ou seja, as reclamações trabalhistas tiveram um acréscimo de 43,19 por cento em 12 meses. Este crescimento criou um acúmulo de ações, que obrigou os juizes a marcar audiências de instrução para até maio de 1993.

Também na agência do SINE – Sistema Nacional de Empregos – na cidade, o movimento tem sido grande. Tanto por quem procura emprego, como para quem quer ingressar com pedido de seguro-desemprego. Em janeiro foram 612 novos pedidos do seguro. Somente na

Saída pelo acordo

Enquanto a Fiesp – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – e os sindicatos dos metalúrgicos de São Paulo, Guarulhos e Osasco renovam acordos de estabilidade no emprego, algumas empresas do Paraná tomam a mesma medida, mas de forma isolada. A primeira paranaense a adotar a redução da jornada de trabalho e de salários, em troca da garantia de emprego, foi a indústria de cosméticos O Boticário, com sede em Curitiba.

Depois seguiram o mesmo caminho a filial da Volvo do Brasil e a La Botanic do Brasil, ambas com sede em Curitiba. Na Volvo a jornada foi reduzida de 5 para 3 dias de trabalho semanais, por causa da queda nas vendas. Em



O Grupo Noma foi o primeiro de Maringá a adotar redução de salários e jornada

1991, a empresa faturou US\$ 50 milhões a menos que em 1990.

Já a La Botanic – fabricante de vitaminas, complementos e suplementos alimentares – teve uma retração de 25 por cento no faturamento e reduziu também em 25 por cento a jornada de trabalho e os salários de seus 150 empregados. A medida começou a vigorar em janeiro e os

ram a reduzir a jornada de trabalho e os salários”, explica. Este ano o acordo tem duração de 90 dias, e prevê a redução de 25 por cento nos salários e na jornada. “Não trabalhamos mais às sextas-feiras”. Segundo Glauco, caso a economia continue como está pode haver a prorrogação do prazo do acordo. “Tudo vai depender das vendas”.

funcionários não trabalham mais às sextas-feiras. O acordo vale por 3 meses. **PIONEIRA:** Em Maringá, o Grupo Noma foi o primeiro a adotar o sistema para evitar novas demissões. “Hoje o Grupo conta com 170 funcionários. Isso significa que trabalhamos com o mínimo possível para atender a linha de produção”, afirma Glauco Barbosa, chefe de Recursos Humanos da empresa.

Ele lembra que em 1990 a mesma medida teve que ser adotada durante 1 mês. “Como em 1990, a queda das vendas e o esto-

primeira quinzena de fevereiro 795 pessoas solicitaram o benefício. Uma prova de que o desemprego na cidade cresceu, sem, no entanto, estar num ritmo desenfreado.

OTIMISTAS: Apesar do quadro tão pessimista, existem aqueles que ainda acreditam numa reação para o segundo semestre. Tanto que as empresas nacionais pretendem fechar 1992 utilizando 80 por cento da capacidade instalada (hoje o aproveitamento está em torno de 71 por cento) e gerando 100 mil empregos (um crescimento de 3 por cento). Há previsões de vendas 7,6 por cento maiores do que em 1991. Os empresários brasileiros apostam também na queda de 2 pontos percentuais ao mês na inflação.

Embora a discordância entre otimistas e pessimistas deva continuar, pelo menos até o fim do primeiro semestre as perspectivas para o Brasil parecem boas. Neste período devem continuar chegando os dólares do acordo com o FMI, e há a esperança de novos investimentos externos pelo Clube de Paris. O Japão é outro país que parece ter voltado a sorrir para o Brasil. Mas a grande salvação esperada por todos é a supersafra agrícola anunciada pelo governo, que vai puxar os preços dos produtos básicos para baixo, com reflexos diretos na inflação. Será a salvação de 1992 e dos sonhos dos brasileiros?

Ciclos

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

MARFINITE

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



Linha Ekológica®

Balanco das atividades

A diretoria da ACIM faz uma breve retrospectiva das atividades desenvolvidas na gestão de Fernando Henriques. Veja também as principais aquisições feitas nesse período

A diretoria para a gestão 90/91 é eleita em 23 de fevereiro, tendo como presidente o empresário Fernando Henriques. O compromisso assumido pelo presidente é a luta em defesa da livre iniciativa e a união da classe empresarial. Em março de 90, logo após a posse, o presidente Fernando Henriques faz uma avaliação do plano Collor e afirma que não acredita na falta de mercadorias em virtude das medidas adotadas. Em nota à imprensa, a ACIM se dispõe a ser mediadora de qualquer problema que possa surgir entre as empresas do comércio e da indústria da cidade com clientes, fornecedores ou com a Sunab.

No mês de abril acontece mudança importante no SPC: o horário de atendimento do setor, incluído também o vídeo-cheque, passa a ser das 8 às 22 horas, e aos sábados até as 18 horas. A mudança foi feita para estimular os comerciantes e especialmente para atender o Shopping Avenida Center. Ainda no mês de abril, o presidente do Conselho Deliberativo, Carlos Ajita, e o vice-presidente, Shiniti Ueta, viajam para o Japão, para dar continuidade às relações comerciais entre Maringá e Kakogawa.

Em maio a ACIM promove o Fórum Empresarial "Plano Collor - Sobrevivência e Futuro das Empresas", com a participação do jornalista Paulo Henrique Amorim; do então presidente do Banco Bamerindus, José Eduardo de Andrade Vieira; do presidente da Ordem dos Economistas de São Paulo e diretor da FEA/USP, Roberto Macedo; do diretor do Instituto Brasileiro de Direito

Constitucional e professor da PUC/SP, Celso Bastos; e do consultor de empresas Salvatore Morana. A ACIM enviou, também em maio, telex ao ministro da Infra-Estrutura, Ozires Silva, e ao presidente da República, sugerindo a instalação da sede da Telesul em Curitiba. Outro telex foi enviado ao governo Alvaro Dias e ao Secretário de Fazenda, Adelino Ramos, solicitando maiores prazos para o recolhimento do ICMS.

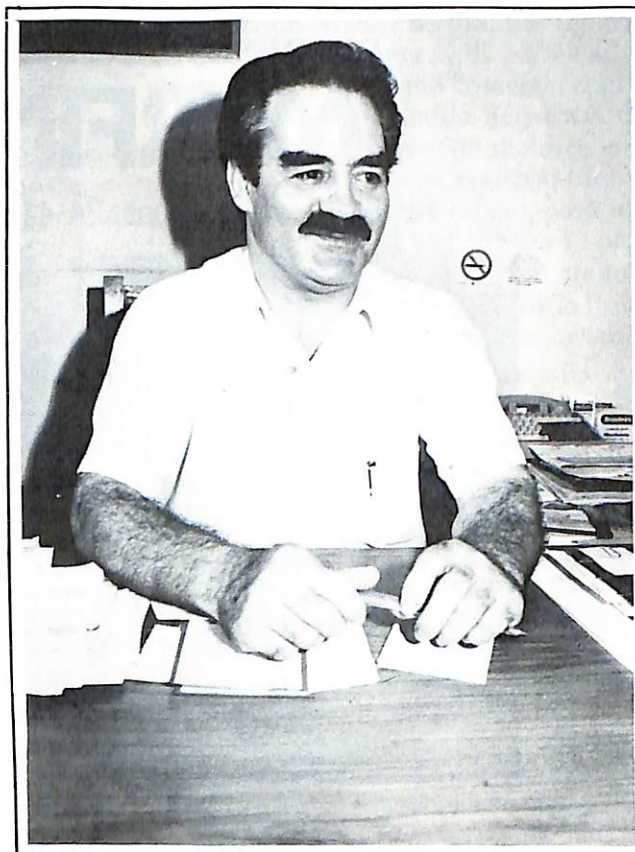
O presidente Fernando Henriques embarca para o Japão, em junho de 90, junto com comitiva de empresários que visitam Kakogawa. Durante a viagem o presidente da ACIM assina convênio de

cooperação técnica entre a Associação Comercial e Industrial de Maringá e a Câmara do Comércio e Indústria de Kakogawa.

Em agosto de 90 a ACIM promove o 2º Seminário Empresarial "Vencendo a Crise", com o professor Osvaldo Farias Barbosa. Neste mês a ACIM envia telex ao governador do Estado, solicitando a suspensão dos trabalhos dos auditores da Receita Estadual em Maringá, em razão dos procedimentos intimidadores que estavam sendo usados contra comerciantes locais.

A Associação lança a II Promoacim, em setembro, com show da dupla Chi-

Mensagem do presidente



"Dentro do ideal de servir, ao assumirmos o cargo de presidente da ACIM, sabíamos do encargo que estávamos aceitando. Nosso trabalho sempre foi voltado à união da classe empresarial, na defesa dos interesses da livre iniciativa. Podemos, ao fim de 2 anos, ver a concretização dessa árdua empreitada, frente às constantes mudanças que se operaram na conjuntura nacional. Como representante desta entidade, jamais podíamos ficar alheios aos problemas que afligiram e afligem o Brasil. Com a ajuda dos nossos companheiros de diretoria e do nosso quadro de funcionários, pudemos, sem dúvida, prestar um trabalho ao país, ao estado e ao município, num momento em que o povo brasileiro passa por tantas dificuldades. Nesta gestão, com o auxílio de todos os companheiros e com a aprovação dos associados, pudemos também dotar a entidade de um estatuto totalmente reformado, moderno e adaptado à realidade. Graças a ele, a entidade poderá agir de forma mais abrangente na comunidade em que está inserida. Desta forma, entregamos a gestão da ACIM à nova diretoria com a certeza do dever cumprido".

Fernando Henriques

tãozinho e Xororó. O objetivo da campanha é incrementar as vendas no comércio. Ainda em setembro de 90, a ACIM realiza movimento, com envio de telex e ofícios, para a inclusão da BR 376, trecho Castelo Branco-Paranavaí, no Programa Especial de Recuperação de Rodovias Brasileiras. No dia 14 de setembro é realizado o coquetel de lançamento da IV FEIMAR, no Country Clube. A Feira é aberta no dia 15, no Centro de Convivência Comunitário. A IV FEIMAR é encerrada com vendas 60 por cento superiores a 1989. No dia 29 acontece o almoço de premiação do IV Prêmio ACIM de Jornalismo, na Associação Central. Foram 57 trabalhos inscritos.

Em dezembro de 90 a ACIM articula movimento para que a Câmara Municipal apresente emendas concedendo descontos e facilidades para o pagamento do IPTU e taxas. A Associação envia telex ao governador do estado pedindo prorrogação do prazo de pagamento do ICMS e parcelamento.

O ano de 91 inicia com uma grande polêmica em torno do IPTU. A Associação critica os altos valores lançados pela prefeitura. Fernando Henriques acusa o prefeito Ricardo Barros de não-cumprimento do acordo entre a entidade e técnicos da prefeitura e protesta contra o valor venal dos imóveis lançados nos carnês, que segundo ele, "não correspondiam à realidade do mercado". Prefeito contesta as acusações.

Em março, ACIM reivindica ao governo do estado o fim da cobrança de ICMS sobre os custos financeiros das vendas a prazo. Sugere também a revisão das alíquotas de ICMS para reduzir o ônus das empresas, bem como a dilatação dos prazos de recolhimento dos tributos estaduais, especialmente do ICMS das vendas de final de ano.

Em 3 de abril de 91 Fernando Henriques entrega ao presidente da Câmara Municipal anteprojeto de emenda popular, com 9 mil assinaturas, pedindo des-

conto de 70 por cento no IPTU. Os vereadores votam o projeto, com a inclusão de 2 emendas: uma do vereador Mário Hossokawa, que concede prazo de 15 dias após a publicação da lei, para o pagamento sem multa; outra da vereadora Edith Dias, que assegura o desconto de 70 por cento no IPTU, taxas e ISS de 91. O projeto é aprovado em segunda discussão. Começa, também em abril, a I Maringá Export Meeting, com apoio da ACIM.

Em maio, a ACIM promove o seminário de Orientação Prática para o empresariado sobre o Código de Defesa do Consumidor. A apresentação foi do economista Clovis Betoni, assessor de Planejamento e Marketing do Sebrae, e do advogado Cleverson Marinho Teixeira, consultor jurídico do Banestado.

Em junho é realizada a Campanha do Amor, uma promoção do Conselho da Mulher Empresária para incrementar as vendas do comércio no Dia dos Namorados.

Em agosto o presidente Fernando Henriques e demais diretores da ACIM participam, em Brasília, da solenidade de entrega da comenda da Ordem do Trabalho ao vice-presidente da entidade, Shiniti Ueta. A ACIM promove seminário sobre Segurança Empresarial, ministrado pelo advogado Plácido Soares, especialista no assunto.

Em setembro a TAM suspende vôos em Maringá. Fernando Henriques envia ofício à empresa, solicitando informações a respeito. Também neste mês, o

presidente envia ofício ao presidente da Junta Comercial do Paraná, solicitando abertura de concurso público para nomeação de tradutor juramentado português-japonês e japonês-português para Maringá. ACIM envia telex ao governador Roberto Requião, pedindo que a lei aprovada pela Assembléia, retirando o ICMS sobre os acréscimos financeiros das vendas a prazo, seja sancionada. Conselho da Mulher Empresária faz treinamento sobre Desenvolvimento em Vendas, ministrado pelo administrador de empresas Lourenço Fadel Filho, consultor do Sebrae. ACIM promove curso sobre ICMS e IPI, com Luiz Antonio Cunha, especialista em Direito Tributário.

Em outubro, ACIM participa da comissão de estudos sobre o lançamento do IPTU para 92. Em novembro, ACIM promove palestra sobre Exportação: Um Intercâmbio Comercial Moderno e Lucrativo. Também em novembro, a entidade promove jantar de premiação do V Prêmio ACIM de Jornalismo, na A.A.B.B., com presença de representantes de todos os meios de comunicação de Maringá. Na oportunidade é apresentada à imprensa as peças publicitárias da Campanha Natal em Maringá - A Chave da Sorte.

Em dezembro acontece o lançamento oficial da Campanha de Natal, que tem como promotores a ACIM, a prefeitura e o Sindicato do Comércio. A campanha é encerrada em 22 de dezembro, dia em que o comércio permaneceu aberto até as 17 horas. Foram distribuídos 9 milhões de cruzeiros em prêmios.

Em fevereiro de 92 acontecem as eleições na ACIM. A chapa "Impulso Econômico", liderada pelo empresário Massao Tsukada é eleita. No dia 26, o delegado da Receita Federal em Maringá, Luís Antônio Vargas, faz palestra na ACIM sobre as mudanças do Imposto de Renda.

Durante a gestão 90/91 foram realizadas 88 reuniões ordinárias da diretoria, outras 2 extraordinárias e 31 edições do Almoço Empresarial.

Principais aquisições

- *Telex Escriba 2021*
 - *Compact 4x1 (geladeira, fogão, pia e armário)*
 - *Terminal SID 1035*
 - *Microcomputador Itautec, com vídeo, teclado e winchester*
 - *Impressora Rima 180 BTS*
 - *Linha telefônica 26-1354*
 - *No Break Spectro de 5 Kva*
 - *Dezessete baterias para instalação do No Break*
 - *Máquina fotocopadora Triunfo TM 111*
 - *Fax-símile marca Itautec*
 - *Linha telefônica adquirida da Telepar*
 - *Três aparelhos telefônicos marca GTE*
 - *Ar condicionado central para o auditório e sala de diretoria e presidência*
 - *Instalação de piso Paviflex no auditório, sala da diretoria e presidência*
 - *Reforma de 128 cadeiras, aquisição de três mesas e colocação de vistas de madeira no auditório*
 - *Impermeabilização da laje de cobertura*
 - *Programa SPC pessoa jurídica da empresa PDI Informática*
 - *Programa "Folha de Pagamento"*
 - *Programa Controle de Estoque, Faturamento, Contas a Receber e Banco de Dados*
 - *Livros jurídicos, periódicos, revista e material didático.*
- Total das aquisições:**
(valores sem correção)
Cr\$ 25.767.812,00.

Um estímulo à criatividade

Desde 1990, a agência centro do Banco do Brasil reserva um espaço para os clientes mostrarem seus produtos. Durante esse período, muita coisa interessante apareceu.

Até um sofá sonorizado, que em breve poderá ser vendido em todo o país

Criar um espaço na agência para que os clientes do banco pudessem expor seus produtos. Foi desta forma que a agência centro do Banco do Brasil trouxe algo inédito para Maringá, em dezembro de 1990. A idéia surgiu da sugestão de um funcionário – que viu algo parecido em outra cidade – e foi aprovada numa reunião entre a administração e funcionários.

Quando a idéia foi colocada em prática, cada cliente dispunha de uma semana para expor seus produtos. Com o sucesso da iniciativa, o prazo foi ampliado para 2 semanas. Assim, um número maior de pessoas teria oportunidade de ver os produtos, uma vez que nem todos os clientes vão ao banco todas as semanas.

Os organizadores desse espaço lembram que o sucesso foi grande já na primeira exposição. Segundo eles, desde então muitos negócios foram fechados entre clientes do banco. O espaço é aberto tanto para pessoas físicas, como para empresas. Hoje esse local para exposições, que fica no térreo da agência, é tão concorrido quanto um lugar na fila dos caixas em dia de pagamento. **ORIGINAL:** Entre os produtos expostos durante esse tempo de existência do espaço, um dos que mais chamou a atenção do público foi um sofá idealizado e confeccionado por Braulio de Moraes Barbosa. “Um dia tive a idéia de construir um sofá original. Um sofá que eu gostaria de ter e que nunca foi bolado por ninguém”, recorda Braulio, um tapeceiro aposentado, que há muito tempo é cliente do Banco do Brasil. “Já são mais de 20 anos trabalhando com o banco e outros 39 mexendo com espuma, tecidos e madeira”, afirma.

Braulio Barbosa explica que a idéia



Braulio e seu sofá: “Diferente e relaxante”

de construir o sofá surgiu há pouco tempo, curiosamente durante um congresso das Testemunhas de Jeová, que aconteceu em Maringá. “O primeiro esboço eu fiz num saco de supermercado, que era o papel disponível no momento”. Depois foram meses de trabalho e de muitas dificuldades. A começar pelo fato de que não dispunha de uma oficina onde pudesse cortar, costurar e montar o sofá. Tudo foi feito no chão da sala de seu apartamento.

SOFÁ SONORIZADO: Vencendo as dificuldades etapa por etapa, o ex-tapeceiro viu seu projeto concretizado depois de 6 meses de trabalho: um sofá com toca-fitas, amplificador, equalizador, alto-falantes e até com depósito para bebidas.

Uma das etapas da construção que mais trouxeram dificuldades para o tapeceiro foi a instalação do som. “Como eu nunca havia mexido com instalação de toca-fitas, amplificadores e fontes de energia, tive a colaboração de um amigo, que é técnico de som há muitos anos”. No fim de tudo Braulio se mostra realizado com sua criação, como ele diz “um produto diferente e relaxante”.

As novidades desse inusitado sofá não ficam por aí. Outra coisa que chama

a atenção é o acabamento. A fachada é em granito, o que dá um toque de requinte todo especial. Braulio explica que a espuma foi escolhida “a dedo”, para garantir muita maciez para o descanso de quem for usá-lo. A inclinação entre o assento e o encosto também foi projetada para dar maior conforto. “Quando alguém senta num sofá, quer ser abraçado por ele”, compara.

Outra novidade do sofá são as almofadas do encosto, confecciona-

das em capitonê – aquele tipo de estofamento preso de espaço em espaço, com botões – de dupla face, uma técnica desenvolvida por ele. As almofadas são soltas e podem ser usadas dos dois lados. Esta exclusividade tornou-se “um segredo guardado a sete chaves”.

Depois de expor seu produto no Banco do Brasil, Braulio diz que houve muita especulação. “Todos queriam saber como eu construí e qual era o preço do sofá”. Apesar da procura, ele não conseguiu vender o móvel. Agora Braulio espera que uma indústria de móveis encampe seu projeto. “Sozinho não vou conseguir produzir para atender a demanda, caso apareçam muitas encomendas. O ideal seria uma indústria comprar meu projeto”.

Para isso, o tapeceiro vem mantendo contatos com indústrias que tenham interesse em produzir o sofá. Das pesquisas feitas na última viagem ao litoral paulista, Braulio trouxe duas pretendentes, uma da região do ABC, de São Paulo, e outra do Rio Grande do Sul. Confiante, ele espera em breve ver seu sofá em várias casas do país. Caso não consiga comercializá-lo, ele já pensa em outra invenção. “Vai ser tão diferente quanto o sofá, só que eu só vou contar quando estiver pronta”.

“Impulso Econômico” traça suas metas

Uma participação cada vez maior do empresariado maringense no trabalho da ACIM. Esta é uma das metas expostas pela chapa “Impulso Econômico” durante Almoço, no dia 11 de fevereiro

No dia 11 de fevereiro, a Associação Comercial e Industrial de Maringá realizou a 36ª edição do Almoço Empresarial, um evento que tem contado com a participação de um grande número de empresários e lideranças da cidade. Durante o almoço, que aconteceu no Maringá Clube, foi feita a apresentação da chapa “Impulso Econômico”, concorrente às eleições da diretoria da ACIM para gestão do biênio 92/93.

O empresário Massao Tsukada, candidato à presidência, falou dos planos de trabalho que os empresários da chapa “Impulso Econômico” pretendem desenvolver à frente da entidade. Uma das questões salientadas por Tsukada foi a mudança do estatuto, que a partir dessa gestão permitirá “uma divisão equitativa, por setor de atividade, das tarefas de cada um dos diretores executivos, impulsionando, dessa forma, o crescimento econômico da cidade”.

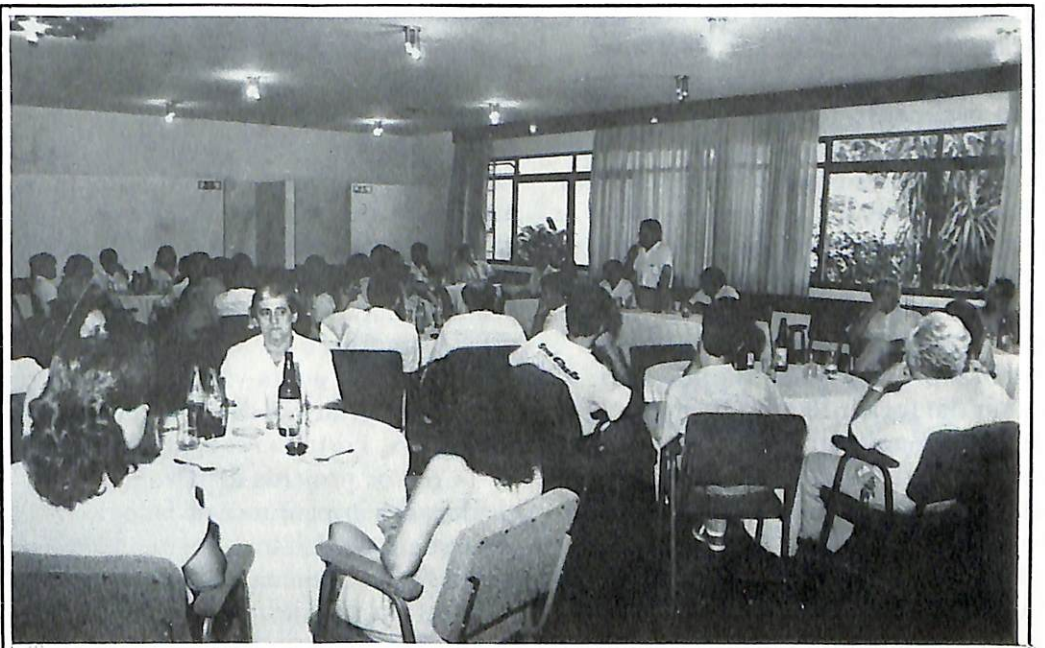
Massao afirmou também que outra meta é o incremento da área de eventos e promoções da ACIM, proporcionando ao empresário mais oportunidades de aperfeiçoamento e conhecimento técnico, além de promover maior união e in-

tegração do setor empresarial. “Para haver essa integração, nós esperamos contar com a participação cada vez maior do empresariado maringense, na apresentação de críticas e sugestões, que ajudarão a entidade na luta para a construção de uma realidade melhor para todos”.

O empresário Massao Tsukada colocou também como meta a valorização da participação da mulher empresária na ACIM. “Através do Conselho da Mulher Empresária, as maringenses também terão oportunidade de participar ativamente do trabalho da entidade”, colocou. Massao Tsukada encerrou agradecendo a atenção que a imprensa sempre dedicou à ACIM, e pediu que todos “continuem caminhando juntos, para que Maringá possa ter suas potencialidades reconhecidas nacionalmente”.



Massao Tsukada falou das metas de trabalho da nova diretoria



Muitos empresários e lideranças estiveram presentes ao Almoço Empresarial

Arte a partir do cimento

Curioso e autodidata, Éder Porttalha foi buscar no cimento a matéria-prima para sua arte. Depois de trabalhar com entalhe em madeira, agora ele quer ver seus painéis de cimento expostos em todo o Paraná

A curiosidade tem sido desde os primeiros tempos um importante instrumento para a evolução dos homens. Da descoberta do fogo à invenção da roda, aquela vontade de desvendar o desconhecido sempre se fez presente. Sem falar na mais famosa das curiosidades da raça humana: saber qual era o gosto do fruto proibido! Mas isto foi há muito tempo. Hoje em dia, ter interesse em descobrir o que está “atrás do espelho” pode significar o início de uma carreira promissora.

É o caso de Éder Porttalha, de Mandaguari. Um jovem artista que começou com desenhos desprezíveis, e que agora dá os primeiros passos na seleta galeria dos artistas plásticos que têm no cimento sua matéria-prima. Deste selecionadíssimo grupo fazem parte Poty, de Curitiba, e Zanzal, de Maringá. “Só que cada um utiliza técnicas diferentes”, adianta Porttalha.

Ele explica que antes de trabalhar com o cimento teve outras experiências. Primeiro foram os desenhos no papel, e depois o entalhe em madeira. “Eu desenhava e repassava para as pessoas, até que um dia fui à casa de uma delas e vi meus desenhos entalhados. Foi aí que tive a idéia de eu mesmo fazer este tipo de trabalho”, lembra o artista de Mandaguari. A partir daí foram 10 anos de muita produção e pouco retorno. “Eu tinha uma família para cuidar, e precisa de dinheiro. Por isso não podia cobrar muito pelos quadros”.

AUTODIDATA: Nestes anos outra dificuldade encontrada pelo artista foi a falta de madeira apropriada para o seu trabalho. “Eu só encontrava ma-



Os painéis chamam a atenção pela riqueza dos detalhes

deira em Maringá e levar o material para Mandaguari era um transtorno”, diz. Com o passar do tempo, Porttalha chegou à conclusão de que sua arte não era devidamente reconhecida. E foi desmotivado, também, pelas perspectivas de mercado, que há um ano ele decidiu pesquisar e experimentar um outro tipo de material, num trabalho diferente, com um, efeito visual muito bonito: a confecção de painéis, que são como esculturas no cimento.

Foram horas de conversa com pedreiros na busca da consistência ideal para a massa, e outras tantas de tentativas para encontrar o ritmo certo para moldar o cimento, antes que ele endureça. Depois das experiências veio a prova final. O local escolhido para receber a primeira obra foi o muro da casa do artista. Comprovada a viabilidade do cimento, restava agora vender o primeiro trabalho. A principal dificuldade: por ser autodidata, Porttalha se sentia inseguro.

Com os projetos debaixo do braço, ele deixou a insegurança de lado e partiu para a cartada decisiva. Foi quando uma amiga soube que uma moderna churrascaria estava em construção em Maringá, e que o prédio teria locais ideais para a instalação dos painéis. A idéia foi apre-

sentada ao proprietário da churrascaria, Genir Pavan, que resolveu bancar o projeto.

APROVADA: Dado o primeiro passo para uma nova etapa na sua vida, o artista novamente se viu inseguro. “Por serem diferentes, os painéis chamaram a atenção de muita gente, e isso atrapalhou o desenvolvimento do trabalho”. Tanto que o artista foi obrigado a cercar os espaços para poder trabalhar tranquilo. Assim, após um

mês de muitas noites em claro – “era melhor trabalhar neste horário” – estavam prontas as quatro primeiras obras da nova fase de Porttalha.

Para o dono da churrascaria – que deverá ser inaugurada na segunda quinzena de março – o investimento valeu a pena. “Os trabalhos ficaram ótimos. Os detalhes são surpreendentes, e os painéis serão uma atração a mais do nosso estabelecimento”, declara Genir Pavan, com a convicção de quem veio para Maringá bancar “uma briga” com concorrentes de peso, como o Galetto Sulino, e principalmente, o Restaurante Georgeto.

Alheio a esta busca pela preferência da clientela, Porttalha está na expectativa de saber qual será a reação dos frequentadores da churrascaria. Na opinião dele, só a partir da aceitação do público é que novos trabalhos surgirão. Mas enquanto as encomendas não chegam, esse artista irrequieto tem outros planos. “Quero entrar em contato com empresas e transformar a história delas em painéis. Minha intenção é ver meus trabalhos expostos, porque essa será a publicidade da minha arte”, conclui Porttalha, com a firmeza de quem deixou a insegurança para trás, e com o espírito de quem busca inovar sempre.

ACIM tem nova diretoria

Numa eleição tranqüila, a chapa "Impulso Econômico" foi eleita para a gestão 92/93

No dia 25 do mês passado os associados da Associação Comercial e Industrial de Maringá elegeram a nova diretoria da entidade. A chapa única "Impulso Econômico" foi eleita para o biênio 92/93. Dos 1.120 filiados aptos a votar, compareceram 169. Destes, 166 votaram na chapa única e apenas 3 votaram em branco.

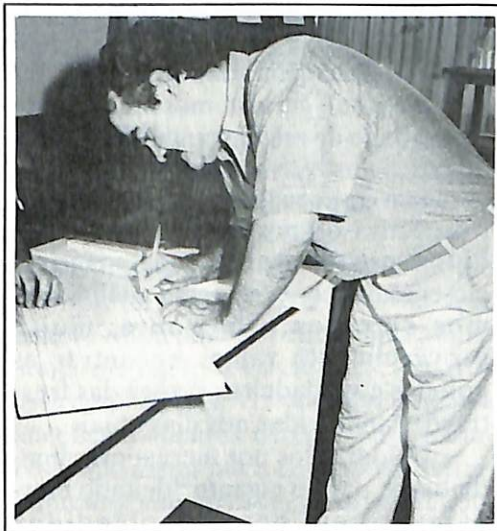
A eleição aconteceu num clima de muita tranqüilidade e teve cobertura de praticamente toda a imprensa da cidade. A urna foi aberta ao meio-dia pelo presidente Fernando Henriques, que foi o primeiro a votar. Por volta das 3 horas da

tarde votaram os membros da chapa "Impulso Econômico". A votação se estendeu até as 8 horas da noite, para que os empresários pudessem votar depois de encerrado o expediente.

A apuração foi realizada logo após o fechamento da urna. A contagem dos votos foi feita pelo presidente da mesa, Carlos Previdelli, e pela mesária Elcia Valentini do Nascimento. Vários diretores acompanharam a apuração. A nova diretoria, que tem como presidente o empresário Massao Tsukada, tomará posse no dia 11 de março, em solenidade na sede da ACEMA.



Massao Tsukada foi eleito presidente da ACIM



O atual presidente da ACIM, Fernando Henriques, abriu a votação



A apuração aconteceu após o encerramento da votação



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 DELFINO
- 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

Crescendo interiormente com a crise

por Raymundo do Prado Vermelho

A situação nacional está mal! O governo é o mais corrupto da história deste país! Os políticos são os mais venais, ladrões e desonestos de que se tem notícia em todos os tempos! O estado de fraqueza das empresas chegou a um ponto que é o mais aidético em toda a evolução da nossa economia... O governo confisca, não tributa. As empresas fecham porque não têm condições de pedir concordata. A parte séria e trabalhadora do funcionalismo público está morrendo de fome. O tecido social, como um todo, está esgarçando e caindo aos pedaços...

E você? O que está fazendo diante desse caos dantesco?! Qual a maioria, deita falação a se lamentar? Mete a boca nesse "governo corrupto"? Encosta o corpo, até que a "tormenta" passe? Ou, enfia a cabeça na areia, como o avestruz?...

Já se disse mais de uma vez que o mal do brasileiro é jamais ter tido inimigos. Não temos neve que se acumula. Não enfrentamos guerras e muito menos revoluções de verdade. Jamais registramos uma grande epidemia. E, o que é pior: um formidável contingente populacional brasileiro descobriu que, "se trabalhar vive, se não trabalhar, vive também". (veja o Programa Legal, da Globo, sobre a Bahia, recentemente levado ao ar).

O que você tem feito para reverter o quadro caótico que aí está? Façamos uma reflexão sincera, a começar pela administração da nossa própria casa. O que você cortou fundo, além daquele evidente e absolutamente supérfluo que você esbanjava? Continuando: o que você tem feito dentro do seu trabalho para racionalizar, reorganizar os fatores de produção, na busca do aumento dessa produção e da produtivi-

dade?

Se você é patrão ou empregado, não importa – sim, porque estamos dentro do mesmo barco. Será que existe alguém que ainda não descobriu que patrões e empregados estão dentro do mesmo barco? – como tem organizado o seu tempo no sentido de "reduzir os intervalos"? Sim, porque no Brasil os "intervalos" são muito maiores do que os espaços dedicados ao trabalho. E nesses "espaços de trabalho", como tem sido a sua performance?

De modo geral, temos uma grande capacidade de encontrar culpados fora de nós. Se estivermos com disposição e coragem de proceder a uma análise retrospectiva do nosso desenvolvimento histórico-político, e principalmente sócio-econômico, e, se nessa análise formos sinceros o bastante, muito provavelmente vamos encontrar as grandes e verdadeiras razões das frustrações amargadas nos dias atuais.

Colonizados por mercadores imediatistas; para o gigante "deitado eternamente em berço esplêndido" mandaram o que havia de pior na Europa e África. Apenados, degredados, prostitutas (naquela época era condição infamante) e os escravos mais baratos que se pudesse comprar na África negra, para o Brasil eram mandados. Nada que pudesse propiciar desenvolvimento, aqui era instalado, posto que isso não interessava à metrópole.

Nossa "Libertas" foi por demais "tamem" (nossa liberdade foi por demais tardia). Nossos irmãos do Norte se livraram dos colonizadores com um século de antecedência. E não me consta que por isso tenham perdido sua fraterna amizade! Veja que um século não se vive impunemente.

Fruto de peculiar caldo cultural

aqui forjado, provavelmente em nenhum outro grande país do mundo se cultuou tanto a máxima do esperto, que sabe passar todo mundo pra trás e levar vantagem em tudo... Individualista, e ilusoriamente espertalhão, todos assim se julgam e todos assim agimos. Resultado: um neutraliza a ação do outro e, no final, todos saímos prejudicados. É o fim!

Politicamente, ainda vivemos um regime colonial. Nesse país ainda não se descobriu que é o povo que cria e escolhe o governo para minimamente organizar e administrar aquilo que ao particular, individualmente, se tornaria tarefa impossível. Parece que não é o governo que é do povo, mas o povo – este eterno e dócil cordeiro – é que é do governo! Dá pra entender essa lógica?

Se quisermos mudar o estado de coisas que aí está, tudo tem que começar dentro de cada um de nós. Temos que parar para pensar profundamente. Analisar cada milímetro das nossas ações ou omissões. Na história da raça humana os tempos têm ensinado que em evoluções sócio-econômicas, milagres não existem. O que existe é uma ação consciente, individual e coletiva, que, invadindo todo o espaço do pensamento nacional, transforma a sociedade para um mundo digno e cada vez melhor.

Assim, se quisermos realmente construir um Brasil melhor, o caminho é o trabalho consciente, responsável e criativo. Não se exige ações de gênio. Não espere soluções de "salvadores da pátria". Aliás, saia disso, que o caminho não é por aí.

Nas próximas eleições, exija de si próprio uma melhor seleção de candidatos aos cargos públicos. Escolha seu candidato – desde o vereador até o presidente da República – analisando sinceramente o melhor candidato para a coletividade e não para atender o seu interesse pessoal. Em política o brasileiro tem demonstrado ser fisiológico, cartorial e militarista. E este não tem sido o melhor caminho.

O que precisamos implantar em toda a sociedade é a consciência individual de que a tarefa é coletiva. O sonho de todos nós é chegarmos ao cobiçado convívio do Primeiro Mundo. Por aí chegaremos lá!

Raymundo do Prado Vermelho é advogado.
Medalha de Ouro de sua Turma. Empresário.
Presidente da Ingá Stevia Industrial S/A,
ex-presidente da ACIM.

Investindo em qualidade

Uma das mais tradicionais concessionárias de veículos de Maringá, a Dama é hoje uma empresa sólida e estruturada. Tudo graças a muito trabalho e a uma filosofia de investir sempre na melhoria e na modernização dos serviços prestados

Uma empresa sólida e que hoje ocupa um dos primeiros lugares em vendas entre as concessionárias da cidade. Esta posição foi conquistada pela Dama S/A – Distribuidora de Automóveis de Maringá – à custa de muito trabalho.

A história da Dama como empresa moderna e estruturada começou em 1972, quando os irmãos Nelson, Albert, Odair, Emidio e Valdecir de Britto, juntamente com 3 cunhados – que hoje já não estão na sociedade – Angelo Tribulatto, Leonardo Bueno da Silva Neto e João Beffa, decidiram comprar a empresa, que era de propriedade de um grupo de descendentes de japoneses.

A idéia – e o capital também, como lembram hoje – foi do pai, Emidio de Britto, um agricultor e que não queria ver os filhos seguindo na mesma atividade. “Nosso pai, já naquela época, achava que a agricultura não era um bom negócio”, afirma Valdecir. A partir daí os 5 irmãos e os cunhados compraram a Dama. Acabaram assumindo uma empresa que passava por sérias dificuldades, “falida mesmo”, como lembra Valdecir, e que estava com falta de crédito até mesmo com a fábrica da Volkswagen.

Depois de darem início a várias mudanças internas, os empresários partiram para um trabalho firme para recuperar o bom nome da empresa, tanto diante do público, como perante a fábrica. Daí para frente o crescimento aconteceu como conseqüência. Quando a Dama foi adquirida dos antigos donos, a cota de carros fornecidos pela fábrica era de apenas 5 por mês. “Para conse-



guirmos atender todos os que nos procuravam, e era muita gente, tínhamos que comprar carros em São Paulo e até no Rio”, lembra Emídio Filho.

MODERNIZAÇÃO: Em 1974 o prédio da empresa recebeu uma reforma, que proporcionou uma estrutura mais ampla e moderna em todos os setores. A partir dessa ampliação, a Volkswagen passou a conceder aumentos de cota para a empresa, que assim pôde consolidar definitivamente sua presença no mercado. Naqueles anos, o dinheiro ainda circulava com maior facilidade na economia e a demanda por carro zero era grande. “Houve um mês, ainda na década de 70, que chegamos a vender 124 carros”, recorda Valdecir de Britto.

Os tempos eram outros para o setor automobilístico. Hoje a situação mudou, e muito. A média de vendas atingida pela Dama no ano passado foi de 30 carros por mês, mesmo estando entre as concessionárias que mais vendem na cidade. “Para 92 estamos esperando dificuldades ainda maiores. Nós acreditamos que as vendas deverão cair ainda mais, porque o poder aquisitivo da maioria da população já não permite a compra de um carro zero”, explica Odair de Britto.

Na opinião dos sócios, a única forma de vencer as limitações do mercado é buscar investir sempre, e principalmente acreditar no que se faz. O investimento tem sido a filosofia da empresa ao longo dos anos. Graças a essa filosofia, a Dama conquistou tradição e confiabilidade também nos serviços de assistência técnica prestados em sua oficina.

A compra de equipamentos sofisticados e o investi-

mento constante em treinamento de pessoal, têm sido um dos fatores que levaram a Dama a ocupar essa posição de destaque. Hoje a empresa é a única concessionária autorizada pela Volks nas regiões Norte, Noroeste e Oeste do Paraná a prestar assistência técnica em câmbio automático. A Dama é a única que dispõe dos equipamentos e dos técnicos especializados para esse tipo de serviço.

Acreditando na filosofia de que oferecer o melhor serviço, com seriedade e garantia, é o caminho para as empresas enfrentarem qualquer crise, os sócios da Dama dizem que é dessa forma que o empresariado brasileiro pode se garantir diante das dificuldades que seguramente surgirão neste ano. No setor de veículos, com as previsões de redução ainda maior nas vendas, a tônica do ano será eliminar despesas desnecessárias, sempre direcionando investimentos para a modernização e a melhoria dos serviços.

Hoje a Dama mantém 110 funcionários, quase o dobro dos 60 que haviam quando a empresa foi adquirida. Instalada numa área construída de mais de 5 mil metros quadrados, a Dama é hoje uma prova de que o trabalho e a seriedade são o segredo do êxito de muitos empresários.

O Brasil está no caminho

por Ismael Mologni

“Está havendo no Brasil mudança substancial do ponto de vista filosófico sobre o crescimento e o desenvolvimento econômico. Isto porque os agentes dominantes da política nacional começam a diminuir os antagonismos de objetivos individuais de grupos classistas, e a aderir aos ideais coletivos nas relações entre o capital e o trabalho”

O ano de 1991 encerrou-se com inflação acumulada de 475,10 por cento, via IPC-IBGE. A média mensal foi de 15,69 por cento. Não obstante ser um índice alto, foi menor que a inflação acumulada do ano de 1990, que chegou ao pico histórico de 1.794,84 por cento, ou 27,78 por cento ao mês, também medida pelo IBGE. A queda verificada foi obtida via política monetária rígida, isto é, juros reais bem acima da inflação e redução de crédito.



A estratégia adotada difere dos choques anteriores, como o Plano Cruzado, cujo fracasso se deu, em parte, por juros reais baixos, levando os agentes econômicos à expansão demasiada da demanda agregada. Isso provocou a escalada inflacionária e os graves desequilíbrios e o processo de estagflação, após a fase expansionista. Acontece que o “estado” semi-recessivo não é suportável por muito tempo, uma vez que rompe o sistema, com surgimento de concordatas, desemprego, falência, e, o pior, sucateamento de maquinário do parque industrial urbano e rural.

Ocorre, porém, que está havendo no Brasil mudança substancial do ponto de vista filosófico sobre o crescimento e o desenvolvimento econômico. Isto porque os agentes dominantes da política nacional – líderes dos partidos políticos, presidentes de sindicatos, empresários e a própria sociedade – começam a diminuir o antagonismo de objetivos individuais de grupos classistas e a aderir aos ideais coletivos nas relações entre o capital e o trabalho.

O radicalismo sindical grevista começa a dar lugar ao espaço de redução de jornada de trabalho, seguida de re-

dução proporcional de salários. Os empresários começam a reduzir ou a reajustar preços menores, via promoções e liquidações. Os governos estão falando em racionalidade do setor público e dando condições às privatizações, abrindo mão do poder tradicional das estatais deficitárias por incompetência administrativa. A própria sociedade, como consumidora, está exigindo os direitos de atendimento social pelas obrigações de contribuintes.

No campo pragmático, observam-se resultados surpreendentes: o deságio do dólar no paralelo em relação ao comercial demonstra que está havendo confiança da política partidária na política econômica do governo. Vale lembrar que isto só ocorreu no Brasil em 1966, quando se iniciou um dos períodos mais expansionistas do crescimento econômico brasileiro, com queda sistemática da inflação.

Apesar das dificuldades do momento, a economia brasileira deve entrar num período favorável de crescimento sustentado nos próximos anos. Isto porque seu potencial agrícola e industrial assegura as bases teóricas da afirmação dentro das aná-

lises dos ciclos econômicos. Além do mais, o desinvestimento nunca foi solução dos problemas sociais. Portanto, por exclusão de alternativas, a retomada dos investimentos torna-se um imperativo para evitar o rompimento do sistema.

O problema da inflação será resolvido, mesmo porque, em última hipótese, pela teoria do caos, serão tomadas decisões mais sérias até então, como por exemplo elevar ainda mais os juros e a poupança do setor público, para a volta do equilíbrio geral entre os setores da economia.

O período de ajustamento, sabidamente, será de muita austeridade. Principalmente no âmbito da política fiscal do setor público. Doravante, os governantes devem ser mais técnicos no uso do dinheiro público do que os tradicionais políticos de “benesses”, como parte integrante da diminuição do déficit público e, conseqüentemente, do processo inflacionário e semi-recessivo vigente.

Desta forma, as perspectivas para 1992 são altamente favoráveis. Principalmente pela safra agrícola que se aproxima, trazendo novas riquezas, além dos próprios mecanismos de defesa, que são inerentes ao estado capitalista. O exemplo é o entendimento nacional. Estes mecanismos estarão agindo para que a correção de rumo pelo trabalho sério e produtivo propicie estabilidade política e, conseqüentemente, o crescimento econômico para a melhoria do padrão de vida do povo brasileiro.

Ismael Mologni é secretário de Fazenda de Londrina

Como atrair a atenção dos principais empresários de Maringá.

Como você, outros milhares de empresários de Maringá
estão lendo esta mensagem.

O que mostra que uma propaganda bem feita,
veiculada numa revista de circulação selecionada
e dirigida, dá resultados.

Venda mais. Fale direto para quem decide.
Anuncie na Revista ACIM.

GOL
propaganda

23-1321

REVISTA
ACIM

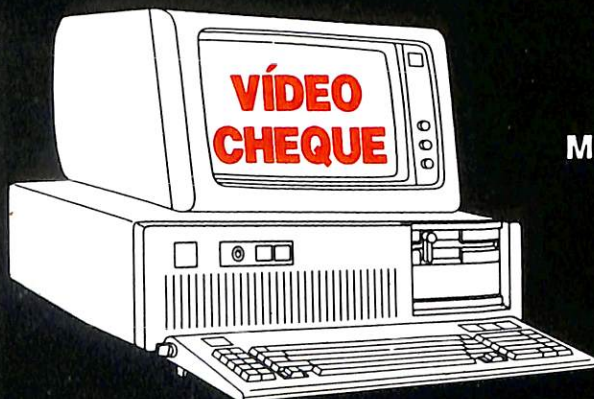
26-1331

TALÃO DE CHEQUES EXTRAVIADO? Crédito ameaçado!

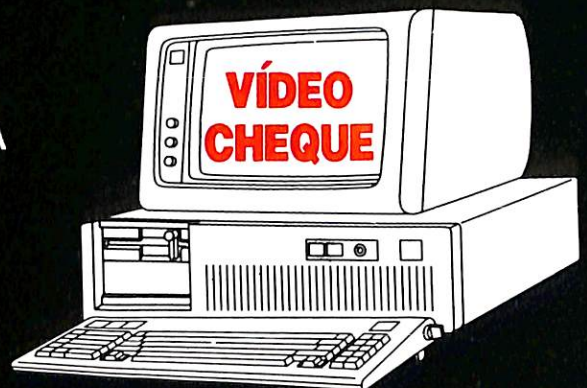
Se você perdeu seu talão de cheques, avise imediatamente seu banco e a Associação Comercial e Industrial de Maringá. Em mãos inescrupulosas, tais cheques poderão ter uso criminoso, comprometendo seu bom nome e pondo em risco seu crédito comercial.

Telefone para:

26-2299



MAIS UM SERVIÇO DA





Não importa se sua carga é pesada quando o motor é da **Drugovich Auto Peças!**

A Drugovich Auto Peças traz até você a mais completa linha de motores Scania usados, com qualidade de novos.

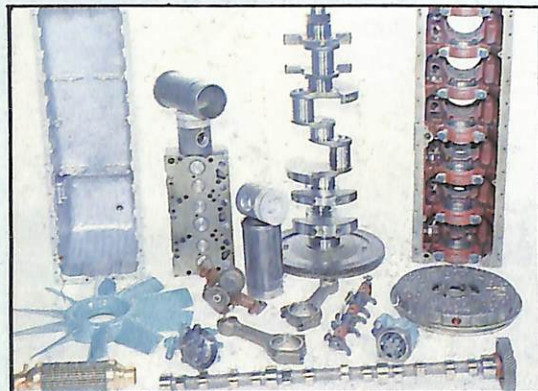
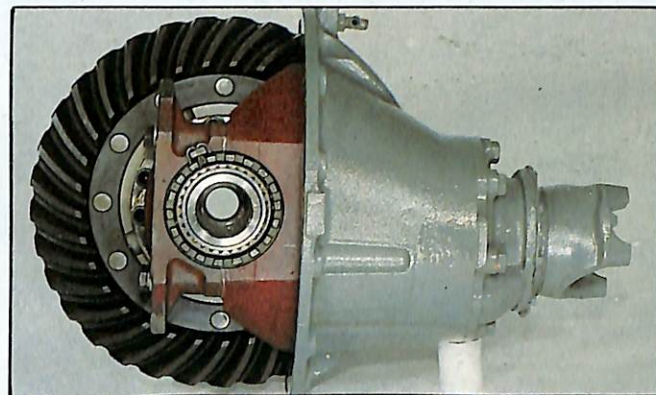
A revisão é feita com o cuidado e o profissionalismo que você espera.

As peças e componentes são insistentemente verificados para sua total segurança.

A montagem é feita com

precisão, utilizando peças em perfeito estado ou novas. O resultado é um motor com qualidade garantida e alta durabilidade.

Não perca tempo, na hora de adquirir motores usados para o seu caminhão ou toda a sua frota, pense qualidade, pense Drugovich Auto Peças. Fale com a gente!



**“NOSSA PEÇA USADA
NÃO É RECUPERADA”.**



DRUGOVICH Auto Peças

PEÇAS USADAS SCANIA

- **MATRIZ:**
ROD. BR-376 - KM. 120 - FONE: (0442) 28-8484
FAX: (0442) 28-8314 - TELEX: (442) 269
MARINGÁ - PR
- **FILIAIS:**
AV. GETULIO VARGAS, 7102
FONE: (051) 476-4800 - CANOAS - RS
ROD. BR-381 - KM. 0,6, Nº 3240
FONE: (031) 333-9098 - CONTAGEM - MG

Sinônimo de qualidade em peças usadas Scania.