

MIPEM-OURO
PRESENTE DE GREGO?

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

MAIO/92

Nº 321

ANO 29

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

050
R454
N-321-ano-29-1992

MARINGÁ

**O RETRATO DE UMA
GRANDE CIDADE**

ACIM

Clas. 050
R454
Reg. 0259
Data 22-04-05
Proced. _____
NF
R\$ _____ Data _____



DEPÓSITO BR-369

A CASA DA SUA CONSTRUÇÃO

BR-369

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

BR-369

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



UMA QUESTÃO DE CONFIANÇA

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

PROCURE QUEM TEM:

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



ELDORADO IMÓVEIS

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

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Um gosto de cidade grande

Júlio Kusakawa

Maringá completa 45 anos com ares de cidade grande. O crescimento registrado nos últimos anos é uma das provas de que a cidade está entre as mais importantes do interior do país. Pólo de uma região muito forte economicamente, Maringá tem atraído muitos investimentos de fora. E um dos setores que mostram de forma bem clara esta realidade é a construção civil.

Durante muitos anos Maringá esteve entre as cidades brasileiras de médio porte que mais construíram. Nos últimos dez anos a cidade passou por um processo de crescimento vertical tão rápido, que transformou sua paisagem. E todo este crescimento conseguiu se firmar em harmonia com o verde, garantindo o padrão de vida da popula-



ção. Nesta edição o assunto da reportagem de capa é esta transformação por que passou o perfil de Maringá nos últimos anos. Veja os números que transformaram a paisagem da Cidade Canção.

Leia também nesta edição uma entrevista com o empresário Roberto De-

meterco, do Grupo Demeterco, que está construindo em Maringá a primeira loja do hipermercado Mercadorama fora de Curitiba. Nesta entrevista exclusiva à revista ACIM Demeterco fala de suas perspectivas em relação ao Brasil e se declara otimista com o futuro.

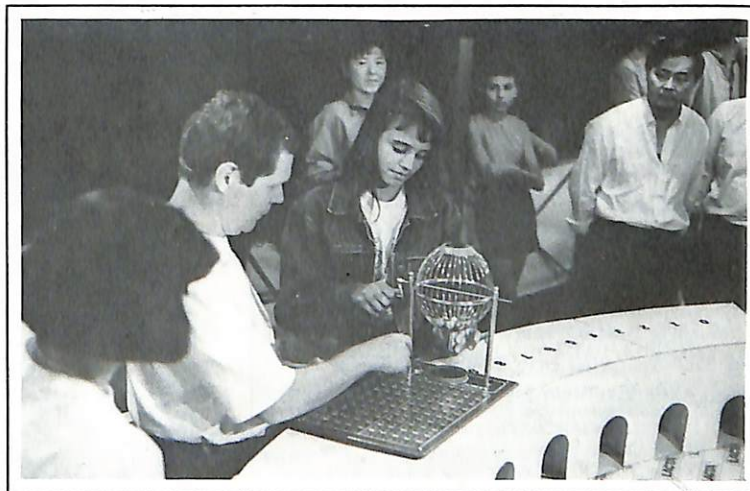
A prefeitura liberou o horário do comércio, através de uma lei aprovada pela Câmara Municipal no final do ano passado. Para dar início à

discussão deste assunto, a Associação Comercial e Industrial realizou uma pesquisa entre seus associados. Confira, também nesta edição, o resultado da pesquisa, que revelou que a possibilidade de mudança do horário despertou mais interesse nos empresários do setor de calçados e confecções.

Vera Regina



Almoço Empresarial com Roberto Demeterco
pág. 24



Realizado sorteio da campanha de Páscoa
pág. 25

LUKAS	04
ENTREVISTA	05
CAPA	07
CADERNO TÉCNICO	17
ALMOÇO EMPRESARIAL	27

PÁSCOA & PRESENTE	28
CRÔNICA	35
ARTIGO	36
MEU NEGÓCIO	37
PENSO ASSIM	38

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
Publicação Mensal da Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson
EDITOR RESPONSÁVEL
Regina Daefiol - MT-2538-PR

REPORTAGEM E FOTOS
Cláudio Galleti

PUBLICIDADE
Claudomiro Vençano

CIRCULAÇÃO
Vera Regina de Paula e Silva

PRODUÇÃO GRÁFICA E EDITORAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil - Fone: (0442) 24-9365

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.

A Revista ACIM não se responsabiliza por conceitos emitidos em matérias assinadas. Cartas para a Assessoria de Comunicação Social da ACIM:

Rua Néo Alves Martins, 2321

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

S.P.C. (0442) 26-2299 - Telex (442) 168 - C.P. 1033

Maringá - Paraná



DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Massao Tsukada

1º Vice-Presidente: Valdecir de Britto

2º Vice-Presidente: Jefferson Nogaroli

Vice-Presidente p/ Ass. do Comércio: Shiniti Ueta

Vice-Presidente para Assuntos da Indústria:

Fernando José de Faria Ferraz

Vice-Presidente para Assuntos de Serviços:

Gilson Odair Barbiero

Diretor de Finanças: Sabas Martins Fernandes

Diretor de Patrimônio: Hélio Costa Curta

Diretor de Eventos e Promoções:

Fernando Vieira Raimundo

Diretor de Assuntos Comunitários:

Pedro Granado Martines

Diretor do Descon: Moacir Somaggio

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Euriko Ikuta

Diretor da Revista ACIM: Luiz Carlos Masson

Diretora de Relações Públicas:

Noemi de Oliveira Seravalli

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Fernando Henriques

Secretário: Paulo Moraes Badan

MEMBROS:

Agênor Maia, Antonio J. R. Silvestre Ferreira, Euclides Sordi, Francisco Favoto, Francisco Feio Ribeiro, Futoshi Matsuda, Heitor Bolela Júnior, João Noma, José Gomes Ferreira, Miguel Fuentes Sala, Milton Massar Morita, Reginaldo Nunes Ferreira, Simão Hirata, Tutomo Sato.

MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes, Alvaro Miranda Fernandes, Carlos Mamoru Ajita, Emilio Germani, Ermelindo Bolfer, Joaquim Dutra, Manoel Mário de Araújo Pismel, Raymundo do Prado Vermelho, Sidnei Meneguetti, Ubirajara de Araújo Pismel.

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA

Presidente: Maria Alice Pinatti

Vice-Presidente: Maria José M. Duarte

2º Vice-Presidente: Solange Aparecida de Paula

Secretária: Roseli P. de Lima Bastos

2º Secretária: Fátima Aparecida O. Ferreira

Tesoureira: Maria Aparecida Bekner Silva

2ª Tesoureira: Sônia Maria Uliana.

DIRETORAS ADJUNTAS

Maria Inês Ajita Picironi e Maria C. Lima Dias

CONSELHO DO JOVEM EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: Olga Elizabeth Moleirinho

Vice-Presidente: Marco Xavier G. de Mendonça

1º Diretor Adjunto: Cláudio Adilson Rossi

2º Diretor Adjunto: Galileu Limonta Maia

2º Secretário: Edson Aparecido Vido

1º Tesoureiro: José Fernando Alves Henriques

2º Tesoureiro: José Rubens Abrão

ASSESSOR DE DIRETORIA

Carlos Roberto Previdelli

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

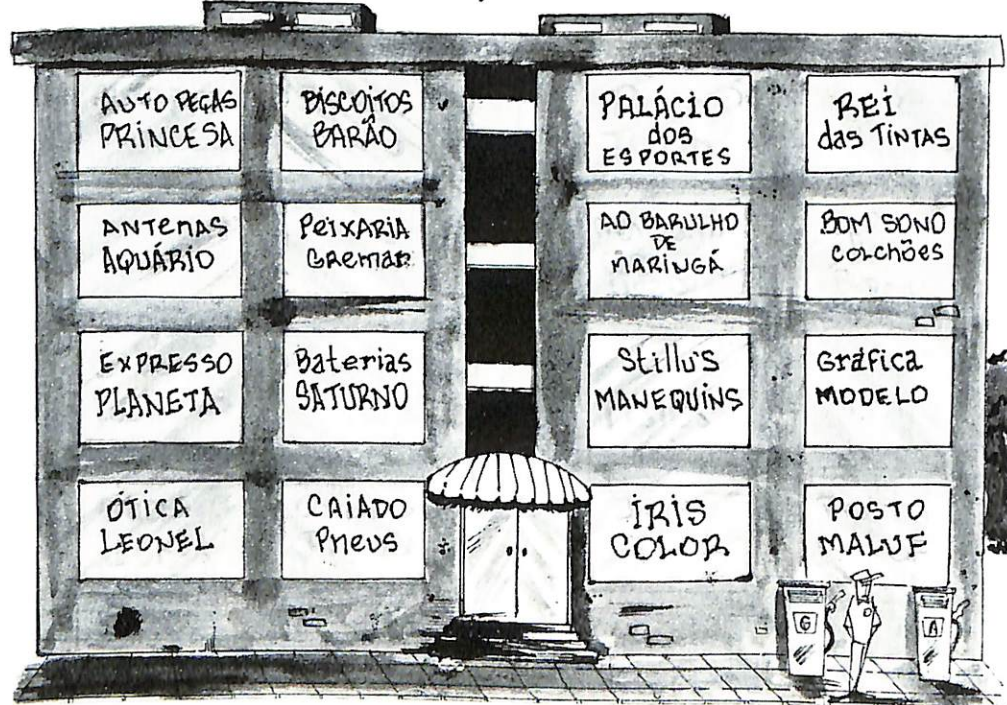
SECRETÁRIA-EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

LUKAS...



vizinhanças curiosas



O fim de uma era

O país está passando por uma mudança de mentalidade em todos os setores. A opinião é do empresário Roberto Demeterco, um dos dirigentes do grupo Demeterco, que está construindo em Maringá a primeira loja do hipermercado Mercadorama fora de Curitiba. Demeterco se mostra otimista com o momento político e econômico, e acredita que é apenas uma questão de tempo para que o país retome o crescimento. No bojo das mudanças que estão acontecendo no Brasil, na visão de Demeterco, o empresariado terá que se adaptar se quiser preservar a saúde de seus negócios. Ele afirma que as mudanças, quando desencadeadas, costumam ser rápidas, e o Brasil não deverá fugir a esta regra. Por isso, segundo o empresário, mais do que nunca o caminho é buscar a modernização, é discutir produtividade e melhoria dos processos de produção. As empresas precisam se adaptar às novas regras do mercado. Nesta entrevista exclusiva à Revista ACIM, Roberto Demeterco fala sobre estes assuntos e se declara confiante no futuro do Brasil

ACIM: Como o senhor vê, no momento, o rumo político e econômico que o Brasil está tomando? Estamos no caminho?

ROBERTO DEMETERCO: Bem, primeiro é preciso fazer um histórico da situação econômica do Brasil. Se formos verificar o que aconteceu nos últimos 40 anos em termos de inflação, constatamos que neste período sempre convivemos com ela. Nos últimos 3 meses vem acontecendo algo atípico: a inflação está baixando. Isso significa uma recuperação em termos econômicos, que vai se refletir no panorama social e político do Brasil. Acredito que, se nestes 3 meses, estamos registrando queda na inflação sem choque econômico é porque alguma coisa mudou. A cabeça dos nossos administradores públicos está mudando. Estamos chegando ao fim de uma era onde a sociedade era explorada pelo governo. Toda esta mudança está acontecendo porque o país chegou



Demeterco: "Esta década é muito importante para o Brasil"

a um beco sem saída. A situação de caos fez com que a sociedade se levantasse. A sociedade está dando um basta e querendo mudança. Ninguém mais suporta tanta corrupção, inflação, violência nos grandes centros. Quando se chega a este ponto, a mudança é inevitável.

ACIM: Então, a partir de todo este processo, o Brasil atingirá a estabilidade econômica?

ROBERTO DEMETERCO: Não tenha dúvida. A gravidade da situação está exigindo mudança num prazo bastante curto. O processo de deterioração é longo, mas a mudança, quando desencadeada, é rápida. O Brasil vem se deteriorando desde que foi descoberto. Desde o descobrimento nós temos situações de privilégio, mordomias e exploração da sociedade. Os que estiveram no poder sempre se beneficiaram dele. Veja o que aconteceu no Chile, no México. Estes países se recuperaram em pouco tempo depois de passarem por um processo de deterioração. Outro exemplo é a União Soviética. Sem que ninguém esperasse, veio a ruptura e teve início um processo rápido de democratização, de liberalização da economia. Quando se podia imaginar, há 3 ou 4 anos, que a União Soviética estaria pensando em capitalismo? Quem afirmasse isso seria chamado de louco. Então, quando a mudança começa, é rápida. As pessoas querem recuperar o tempo perdido. O Brasil está nesse mesmo caminho. Esta década é muito impor-

tante para o país.

ACIM: Dentro deste quadro, o que o senhor aconselha ao empresário para que ele possa entrar no ritmo das mudanças e buscar a modernização?

ROBERTO DEMETERCO: O empresariado se conduz conforme a regra do jogo. Se existe monopólio, cartel, ele se utiliza deles. Se existe a livre concorrência, ele é obrigado a se adequar a ela. Então o empresário se ajusta. O importante é que as regras do jogo sejam boas. E são os nossos governantes e os nossos políticos que ditam as regras. Se a regra for a

abertura de mercado, nós vamos nos ajustar a ela. Os que forem incompetentes vão fechar. Os mais competentes encontrarão saídas, como partir para associações com empresas estrangeiras. Veja o caso de Portugal. Quando foram ingressar no Mercado Comum Europeu, os portugueses rapidamente tiveram consciência de que seriam sufocados pela França, pela Espanha. Então Portugal partiu para os joint-ventures. Os portugueses se associaram a empresas estrangeiras.

ACIM: O senhor acha que este é o caminho para as empresas brasileiras também?

ROBERTO DEMETERCO: Claro. O brasileiro precisa entender que não adianta querer reinventar a roda. Para que perder tempo em criar o que já foi criado? Para que ficar tentando criar tecnologias que serão obsoletas perto do que já existe no mundo? Vamos fazer aquilo que está dentro do nosso perfil. Somos bons na agricultura, temos grandes áreas. Vamos explorar isso. Vamos vender alimentos para o mundo. E vamos comprar tecnologia. Mas para estabelecermos essa troca com a economia do resto do mundo temos um empecilho, que é o excesso de regulamentação. Para tudo existe uma licença, um alvará, uma exigência. Na medida em que o país for entrando para a globalização da economia, isso terá que cair, sob o risco de não suportar o processo.

ACIM: Neste contexto de desregulamen-

tação, a carga tributária é outra questão que tem entravado o crescimento econômico do país. De que forma o senhor acha que poderia ser viabilizada uma reforma tributária?

ROBERTO DEMETERCO: A reforma tributária é uma consequência natural de toda a situação que estamos vivendo hoje. Só que no momento temos duas posições radicais. De um lado a situação atual, onde existem mais de 40 impostos. De outro, a proposta de criação de um imposto único. Eu não acho que seria o caso de se criar apenas um imposto, mas no máximo meia dúzia deles. A proposta apresentada pelo deputado Flávio Rocha, do imposto único, é válida, na medida em que está chamando a atenção de todos para a discussão do problema tributário.

ACIM: Então a proposta de reforma tributária do governo, que está Congresso, é melhor?

ROBERTO DEMETERCO: Eu a considero boa. Ela tem muito a ver com a proposta do Ives Gandra Martins, que é um dos grandes conhecedores do assunto e um homem de bom-senso. O próprio deputado Flávio Rocha concorda que seriam



“Todas estas mudanças estão acontecendo porque o país chegou a um beco sem saída. A situação de caos fez com que a sociedade se levantasse”

necessários mais do que um único imposto. Por exemplo, o IPTU, o imposto sobre importação e exportação, deveriam ser mantidos. Acredito que meia dúzia de impostos já traria uma grande redução nos preços para o consumidor final. Recentemente fizemos um levantamento em nossa empresa e constatamos que 40% dos preços de nossos produtos são impostos. Isso significa que um produto que hoje custa Cr\$ 100 poderia ser vendido a Cr\$ 60.

ACIM: Hoje os tempos são de dificulda-

des para todos. O que o empresário deve fazer para conseguir chegar a um equilíbrio, isto é, investir em modernização, mas dentro de suas possibilidades?

ROBERTO DEMETERCO: A necessidade de sobrevivência é o primeiro fator que acaba impulsionando o empresário em direção à modernização. Existe uma pequena parcela que investe em tecnologia porque tem visão. Mas a maioria só se volta para a modernização quando o que está em jogo é a sobrevivência no mercado. Por isso eu acredito que esta situação difícil que estamos passando hoje no Brasil está sendo benéfica para as empresas. Nunca se

pensou em produtividade como hoje. Nunca se pensou tanto em investir em equipamentos melhores, em treinamento de pessoal como hoje. Quando o empresário sente que está perdendo para a concorrência, ele busca se modernizar. Estamos numa fase em que todos precisamos caminhar para o profissionalismo. Hoje grande parte das empresas brasileiras é formada por estruturas familiares. Estas empresas passam por um ciclo: crescem durante duas ou três gerações e depois acabam passando por cisões. Então é preciso que as empresas, mesmo com estrutura familiar, se profissionalizem. A empresa familiar fechada cresce somente até um certo limite. Numa empresa profissional há toda uma diferença de mentalidade. O próprio dono quer que seus funcionários sejam melhores do que ele, para que sua empresa possa crescer. Esta mudança de mentalidade é importante e já começa a acontecer em algumas empresas brasileiras.

ACIM: Como o senhor avalia a trajetória do grupo Demeterco, uma empresa sólida e bem administrada, numa conjuntura atribulada como a do Brasil?

ROBERTO DEMETERCO: Eu diria que o segredo é fazer tudo bem-feito. Nós temos isso como filosofia. Nossa meta é participar, é somar com a sociedade em que vivemos. Para que um negócio seja bom, todos precisam ganhar, desde fornecedores, funcionários, até os consumidores. Eu acredito que esta filosofia tem possibilitado um crescimento firme ao Grupo Demeterco. Com nosso trabalho acredito que temos colaborado com a sociedade, trazendo novas tecnologias. Tudo o que detemos hoje está aberto a outras empresas que tenham interesse em investir na área. Quando todas as empresas estiverem investindo em tecnologia, a sociedade é que sairá ganhando.

Col

Tudo em vidros para construção e engenharia.

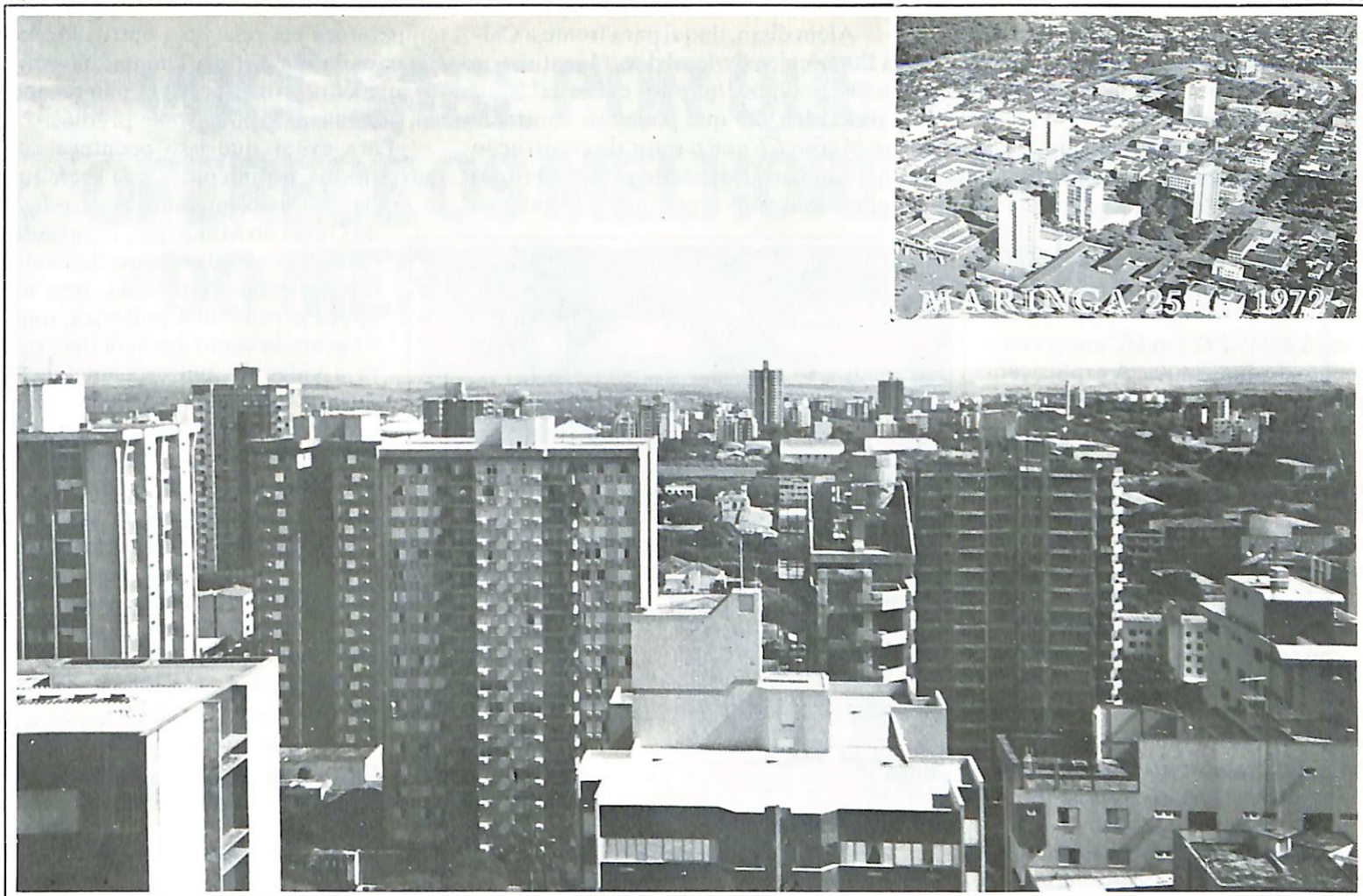
O melhor em box para residências.

- 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



CAPA

Um gosto de cidade grande

Durante muitos anos Maringá esteve entre as cidades do interior do Brasil que mais construíram. Hoje, mesmo com a crise, o setor da construção civil continua firme, transformando a paisagem da cidade

Maringá completa 45 anos com um crescimento sustentado em bases sólidas. É claro que nos últimos anos, como qualquer outra cidade brasileira, Maringá viu avolumar-se uma gama de problemas urbanos, na maioria conseqüências de uma crise que arruinou o quadro social brasileiro. Mesmo assim pode ser considerada uma cidade em situação de privilégio: a média da renda per capita da população está entre as maiores e a cidade polariza uma das principais regiões produtoras agrícolas do país. E,

acima de tudo, conseguiu, ao longo dos anos, manter um crescimento ordenado, em harmonia com o verde.

É justamente todo este crescimento que tem provocado uma mudança espantosa na paisagem de Maringá. Mesmo atravessando períodos de altos e baixos, a cidade apresentou nos últimos dez anos um dos maiores índices de crescimento urbano do interior do Brasil. Durante vários anos consecutivos, Maringá esteve entre as cidades brasileiras que mais construíram.

Falar apenas pode parecer exagero. Mas os números não mentem. Eles apontam um crescimento acelerado no volume de obras, o que provocou uma mudança no perfil da cidade, principalmente com o rápido processo de verticalização das construções. Se os números também não parecerem suficientes para mostrar esta realidade, ela pode ser constatada com um simples passeio pelas ruas.

EXPLOSÃO: Segundo levantamento da Diretoria de Planejamento Urbano da Prefeitura de Maringá, 1982 foi o ano que marcou a explosão da construção civil na cidade. Os números mostram que, enquanto em 1981 foram aprovados pela prefeitura 1.867 projetos, num total de 267.608 metros quadrados, em 1982 foram 2.583, totalizando 420.928 metros quadrados. Ou seja, um crescimento de mais de 57%. Os números permitem uma outra análise: foi em 82 também que teve início o crescimento vertical, com a construção de vários edifícios. Isso pode ser constatado pela verificação dos tipos de projetos aprovados. Do total aprovado em 81, 256.005 metros quadrados eram em alvenaria, e 8.400 em construções de madeira. Já em 1982, enquanto o volume de construções em madeira permaneceu

praticamente inalterado – foram 10.961 metros quadrados aprovados – os projetos em alvenaria saltaram para 403.835 metros quadrados.

Acompanhando a evolução dos números do levantamento, é possível perceber que o setor manteve um ritmo de ligeiro crescimento até 1985. Em 86 o número de metros quadrados aprovados pela prefeitura deu um verdadeiro salto: foram 677.928 em 85 e 945.292 em 86, um crescimento de quase 40%. A explicação para esta explosão foi a situação atípica vivida pela economia em 86, ano em que foi editado o primeiro Plano Cruzado pelo governo Sarney, e que por isso registrou um aquecimento sem precedentes em todos os setores.

Já em 87 houve uma queda no desempenho da construção civil, como aconteceu nos outros setores de atividade. Mesmo assim, o total de metros quadrados aprovados na Diretoria de Planejamento Urbano da Prefeitura se manteve em boa média. Mas foi justamente a partir deste período que o ritmo das construções, tanto de condomínios residenciais como comerciais, ficou mais lento, acompanhando a realidade desenhada na economia após o fracasso dos planos econômicos. De lá para cá, apesar de toda a recessão, ainda assim a construção civil conseguiu manter números equilibrados. No ano passado, houve um novo crescimento em relação a 1990: foram 879.859 metros quadrados aprovados em 91, contra 656.609 em 90.

QUALIDADE DE VIDA: Segundo o diretor de Planejamento Urbano da Prefeitura, Walter José Progiante, o número de metros quadrados aprovados nos 3 primeiros meses deste ano manteve-se dentro da média registrada nos últimos anos. Mas, segundo o diretor, tudo indica que a partir de junho o ritmo da construção civil registrará um novo aquecimento. Dois fatores sinalizam para esta expectativa: primeiro porque o início de ano é geralmente fraco para o setor; segundo, porque é esperada uma reação da economia ainda a partir de junho.

Além disso, daqui para frente a Caixa Econômica Federal deverá reativar os financiamentos, que até então estavam paralisados. “O que podemos constatar em Maringá é que o setor da construção civil não parou, apesar da crise. O ritmo pode estar mais lento, mas continua se

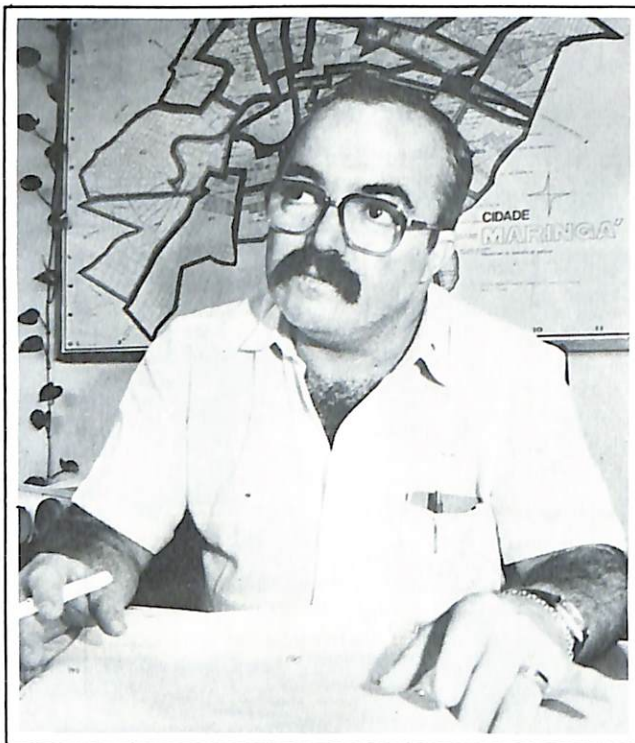
temperatura em relação a outros locais. É o caso da rua Arthur Thomas, no centro, que em certos trechos já não recebe sol, por causa do número de prédios.

Para evitar que isso aconteça em outros locais, no ano passado a Prefeitura implantou uma mudança no Código de Obras do Município, reduzindo o coeficiente de aproveitamento dos terrenos. A medida, que na época gerou muita polêmica, hoje é encarada como um benefício para a cidade. Com esta mudança, quanto mais alto o prédio a ser construído, maior deve ser o terreno. Outra exigência da Prefeitura é que pelo menos 10% do terreno sejam preservados sem construção, para a absorção da água das chuvas. “Todas estas medidas visam preservar a qualidade de vida, especialmente na área central, onde o adensamento de prédios é sempre maior. O Código de Obras do Município, apesar de rígido em muitos aspectos, é considerado um modelo para muitas cidades e é respeitado”, afirma Walter Progiante.

DESCENTRALIZAR: Se há algum tempo a tendência foi a concentração de edifícios no centro das cidades, hoje está acontecendo justamente o contrário. É cada vez maior o crescimento periférico na maioria das cidades brasileiras. Em Maringá esta tendência também começa a se manifestar.

Um bom exemplo está no Jardim Novo Horizonte. Até 6 ou 7 anos atrás, o lugar tinha apenas algumas casas e muitos terrenos vazios. Hoje uma pequena cidade funciona ali. São inúmeros prédios residenciais construídos, dezenas de novas obras em andamento, e uma boa estrutura comercial para atender os moradores. “Se formos considerar edifícios construídos através do sistema financeiro de habitação, o Jardim Novo Horizonte é o que mais cresceu na cidade”, afirma Pedro Granado Martines, diretor para Assuntos Comunitários da ACIM e um dos diretores do grupo Eldorado Imóveis.

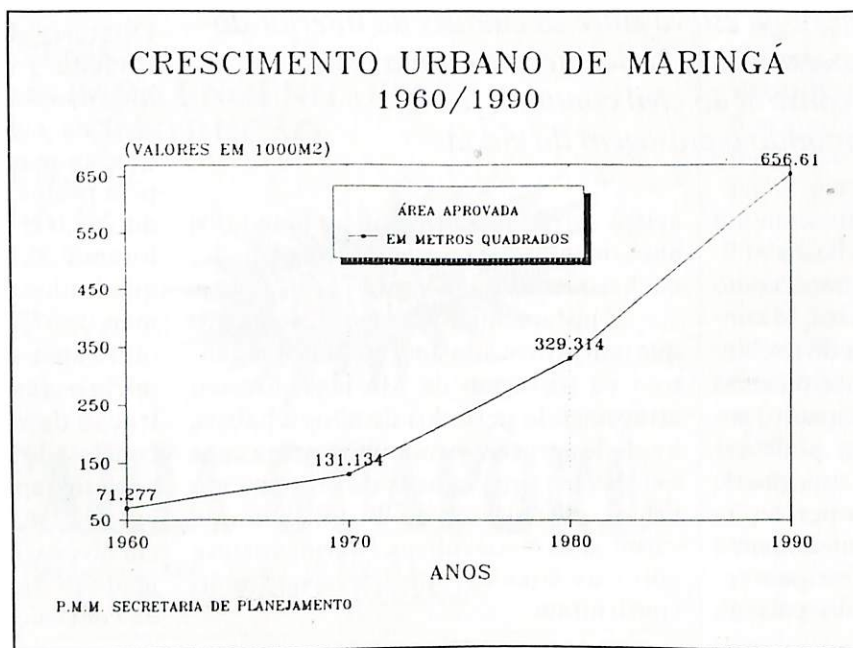
O grupo – do qual fazem parte as construto-



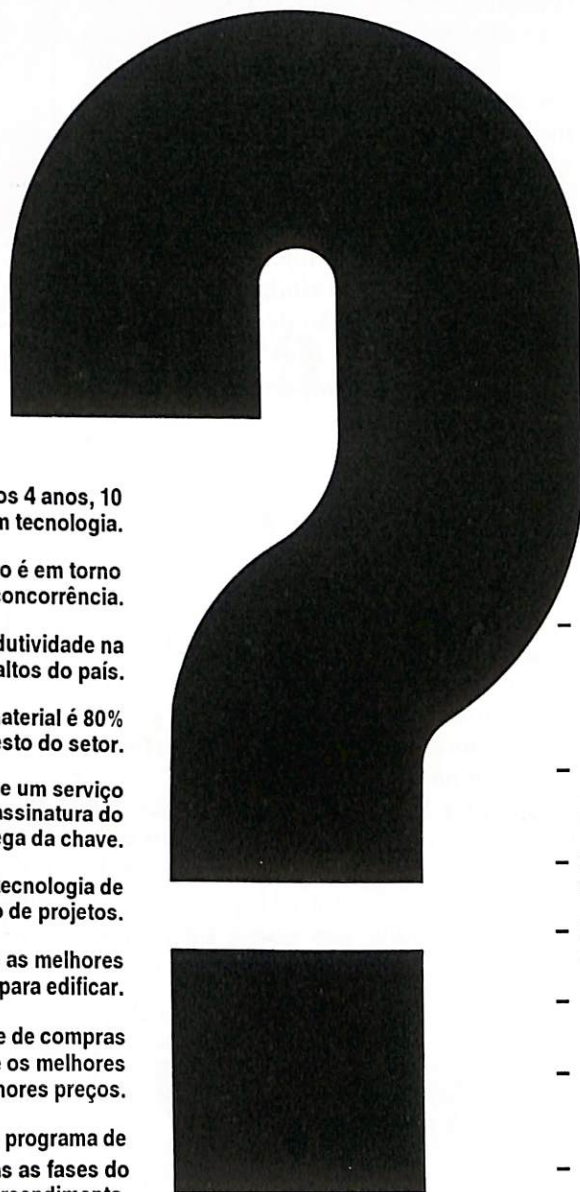
Progiante: “O Código de Obras, apesar de rígido, é respeitado”

construindo muito”, coloca Progiante.

Porém, a maioria das cidades que passam por este processo têm que solucionar uma complicada equação: promover o crescimento, sem afetar a qualidade de vida da população. Maringá já se defrontou com o problema em algumas regiões, onde o adensamento de prédios causou até uma diferença da



VOCÊ SABE POR QUE A ENCOL OFERECE OS MELHORES PREÇOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO?



- Porque a Encol investiu nos últimos 4 anos, 10 milhões de dólares em tecnologia.
- Porque o seu custo de construção é em torno de 30% abaixo da concorrência.
 - Porque seu índice de produtividade na construção é um dos mais altos do país.
- Porque o seu desperdício de material é 80% menor do que no resto do setor.
 - Porque a empresa oferece um serviço personalizado ao cliente; da assinatura do contrato à entrega da chave.
- Porque a Encol desenvolveu tecnologia de ponta para criação de projetos.
 - Porque a Encol só escolhe as melhores localizações para edificar.
- Porque a Encol gera grande volume de compras e por isso adquire os melhores materiais pelos menores preços.
 - Porque a Encol tem um programa de controle de qualidade em todas as fases do empreendimento.
- Porque a Encol é a recordista mundial em volume de construção civil convencional simultânea, com 3 milhões e duzentos mil metros quadrados, o que equivaleria à 350 edifícios.
- Porque a Encol já construiu mais de 10 milhões de metros quadrados, o que daria uma cidade com mais de 350.000 habitantes.
- Porque a Encol é a maior construtora do país, atuando em 22 cidades.
- Porque a Encol pode construir em um dos menores prazos.
- Porque na Encol, nós somos em mais de 16.000 funcionários trabalhando para você.
- Porque a Encol é a 29ª maior empresa no ranking das 500 maiores do país. (Faturamento de 804 milhões de dólares - 1990/1991).
- Porque na Encol, quem faz o preço e as condições de pagamento é você.

Porque a Encol tem tradição de 31 anos no mercado nacional.

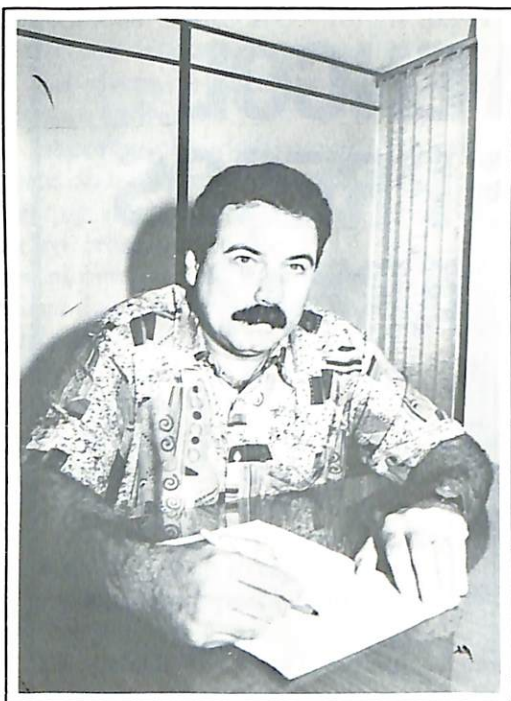
Vendas
comissária
mi maringá
de imóveis
Rua 15 de Novembro, 332
Lojas 1 e 2 - Tel. (0442) 22-3366
Maringá - PR

18 ANOS NO MERCADO MARINGAENSE.

CONSTRUÇÃO,
INCORPORAÇÃO E VENDAS:


encol
fone (0442) 23-2244

*Parabéns Maringá
pelo seu
45º aniversário!*

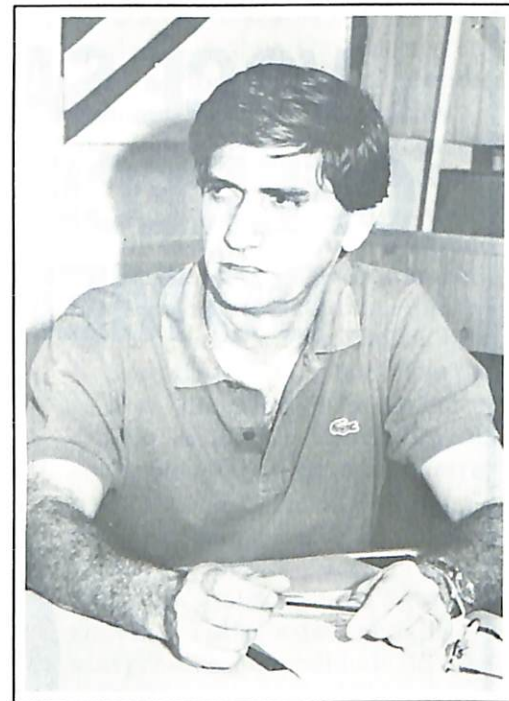


Tardivo: "A tendência é a descentralização"

City Shopping Barão de Cerro Azul, com mais de 5 mil metros quadrados de construção, 54 lojas, em 2 pavimentos, e estacionamento com 73 vagas. O City Shopping está sendo construído na avenida Cerro Azul, em frente ao Maringá Clube. "O local foi escolhido porque é bastante populoso e a média do poder aquisitivo dos moradores é alta", coloca Granado, que diz que a tendência em Maringá daqui para frente é a descentralização do comércio, como está acontecendo em outras cidades.

"Este processo de descentralização vai se acentuar em Maringá nos próximos anos. Cada vez mais bairros começam a ter vida própria". A afirmação é do presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil da Região Noroeste - Sinduscon-Nor, Vildes Tardivo. Ele coloca que Maringá ainda constrói muito, apesar da retração de todos os setores da economia. Mas segundo ele, alguns fatores têm impedido uma maior expansão da construção civil, entre eles as confusões do sistema financeiro de habitação. "Por falta de uma política de habitação definida, hoje pouca gente está disposta ou tem renda suficiente para encarar os financiamentos. Isso faz com que o ritmo das construções também sofra uma redução", afirma. "Mas Maringá tem um potencial de crescimento ainda muito grande". A prova disso, segundo ele, está na entrada de empresas do porte da Encol na cidade. (Leia box).

ALTOS CUSTOS: Outra tendência que vem sendo verificada na cidade nos últimos 2 anos é a redução do volume de projetos de alto padrão. Hoje o que mais existe na cidade são obras de padrão médio. As construtoras que já deram iní-



Granado: "Ainda se constrói muito na cidade"

ras Errebê e Granacon - é especializado na construção de condomínios a preço de custo. E, segundo Granado, os bairros que mais têm recebido construções deste tipo em Maringá são a Zona 7 e a Zona 1. "Hoje ainda se constrói muito na cidade. As vendas é que estão em ritmo lento, por causa da queda do poder aquisitivo".

Mas Pedro Granado também acredita num aquecimento para o setor ainda este ano. Tanto que o grupo continua investindo firme, com obras que totalizam mais de 70 mil metros quadrados, 32 mil deles iniciados do ano passado para cá.

Um dos maiores empreendimentos do grupo no momento é a construção do

cio a projetos de alto luxo, mantêm as obras em ritmo bastante lento por causa dos altos custos. É o caso do edifício Royal Garden, um condomínio fechado que está sendo construído pela Construtora Garsa. O prédio - que terá 37 andares e apartamentos de 803 metros quadrados - está na fase de acabamento, mas o término está previsto somente para o final de 93.

Outros empreendimentos, apesar de se encaixarem num padrão voltado para a classe mais alta, são construídos num ritmo mais rápido. É o caso do primeiro apart-hotel da cidade, o Golden Park, que também está sendo executado pela Garsa. O prédio terá 170 aparta-

Encol aposta em Maringá

Uma prova de que a cidade é um campo fértil para a construção civil está na entrada da Encol no mercado local. Atuando em 15 capitais brasileiras, a Encol alcançou no ano passado a marca de 3,1 milhões de metros quadrados construídos, sendo a 6ª maior empresa brasileira em liquidez e em capital de giro. A empresa foi apontada, por 5 vezes consecutivas, como a maior incorporadora do país pela revista Exame - Melhores e Maiores.

A Encol é uma das empresas do setor da construção civil que saíram na



O Hyde Park Boulevard é o primeiro lançamento da Encol em Maringá

frente no desenvolvimento tecnológico. Uma das principais metas das pesquisas é a redução dos desperdícios de materiais nas obras. Para isso, a Encol já investiu US\$ 10 milhões nos últimos 6 anos, conseguindo reduzir para 5% o índice de desperdício, contra a média brasileira de 30%.

Com toda esta tecnologia, a Encol viu em Maringá um grande e promissor mercado para expandir suas atividades. O primeiro projeto da empresa é o residencial Hyde Park Boulevard, destinado a uma faixa de compradores de alto poder aquisitivo. O prédio será construído na avenida Tiradentes e terá 31 apartamentos de 210 metros quadrados. E a diretoria da Encol pretende, ainda no final deste ano, ingressar no mercado dos residenciais de médio padrão.



Uma Cooperativa que ajuda a construir Maringá

Enquanto pedreiros e serventes trabalhavam na construção das 65 casas que comporiam o Conjunto Residencial Planalto, em 1972, poucas pessoas de Maringá imaginavam que, com aquela obra, estava nascendo na cidade os alicerces de uma cooperativa cuja atuação seria fundamental para atenuar o déficit habitacional local e regional. Juntamente com aquelas casas, surgia uma eficiente e séria estrutura voltada para a construção de habitações populares, que nos 20 anos seguintes seria a responsável pela implantação de mais de 13 mil casas e apartamentos em Maringá e região. Este era o começo da Cooperativa Habitacional dos Empregados Sindicalizados

PAC

Um programa alternativo

Aliviar o déficit habitacional e manter o compromisso social de atender a população numa área básica não é a única preocupação da Cohesma. Agora, ela parte para um trabalho tão importante quanto este, criando o PAC - Programa de Autofinanciamento Cooperativo. O Programa abre uma nova alternativa para os que desejam adquirir um imóvel, num período em que praticamente inexistem futuros financiamentos para esse tipo de empreendimento. Novamente, ganha a população, que vê surgir uma resposta concreta, viável, barata e desburocratizada de um problema grave e antigo.

Criado para melhorar as condições de aquisição de um imóvel do padrão classe média, o PAC oferece prazo de pagamento de 7 anos - ao contrário dos já existentes, que têm prazos de 15

a 20 anos. O adquirente pode ter um ou mais imóveis em seu nome, beneficiando inclusive mutuários do SFH, o que não inviabiliza o novo financiamento. Além disso, não se precisa comprovar a renda. O PAC é viável porque não tem uma estrutura rígida, e o valor da entrada e das prestações do financiamento podem ser discutidos com os técnicos, caso a caso.

No primeiro empreendimento, o Programa será organizado e administrado pela Cohesma, em parceria com a Orbis Construções e Empreendimentos Ltda., uma tradicional construtora de Maringá. Essa associação só vai trazer benefícios, eliminando taxas adicionais e a correção do dinheiro nos financiamentos. Outra novidade trazida pelo novo sistema é o preço fechado do imóvel. O comprador mais uma vez, sai ganhando.

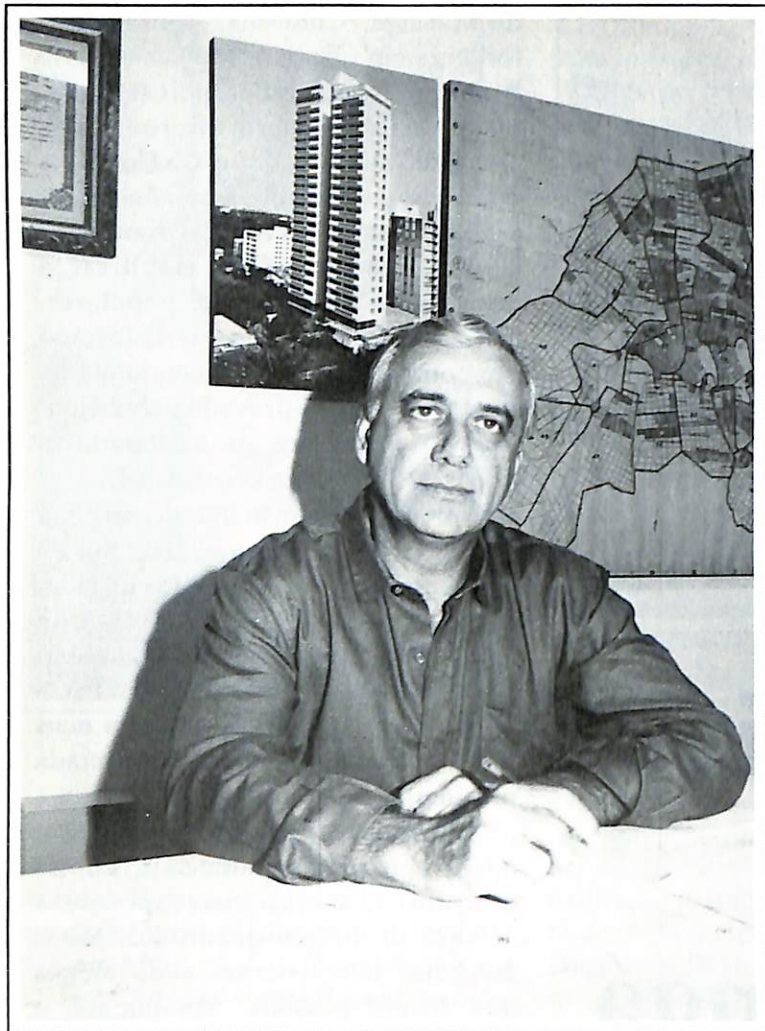
de Maringá (Cohesma) - agora transformada em Cooperativa Nacional de Produção de Moradias, pois seu campo de atuação se dá em nível nacional.

Duas décadas depois, a Cohesma continua cumprindo a exigência social da qual foi concebida: diminuir o déficit habitacional e viabilizar a construção de moradias populares. Uma exigência que se transformou em compromisso com a comunidade, que pode ser comprovado pelos significativos resultados que a cooperativa exhibe. Desde a sua criação, a Cohesma projetou, construiu e entregou 13.870 casas e apartamentos, em 80 diferentes empreendimentos na cidade e região. Nada menos que 631.545,28 metros quadrados de unidades habitacionais populares. Estas milhares de moradias abrigam mais de 55 mil pessoas, a maioria formada por famílias de baixa renda.

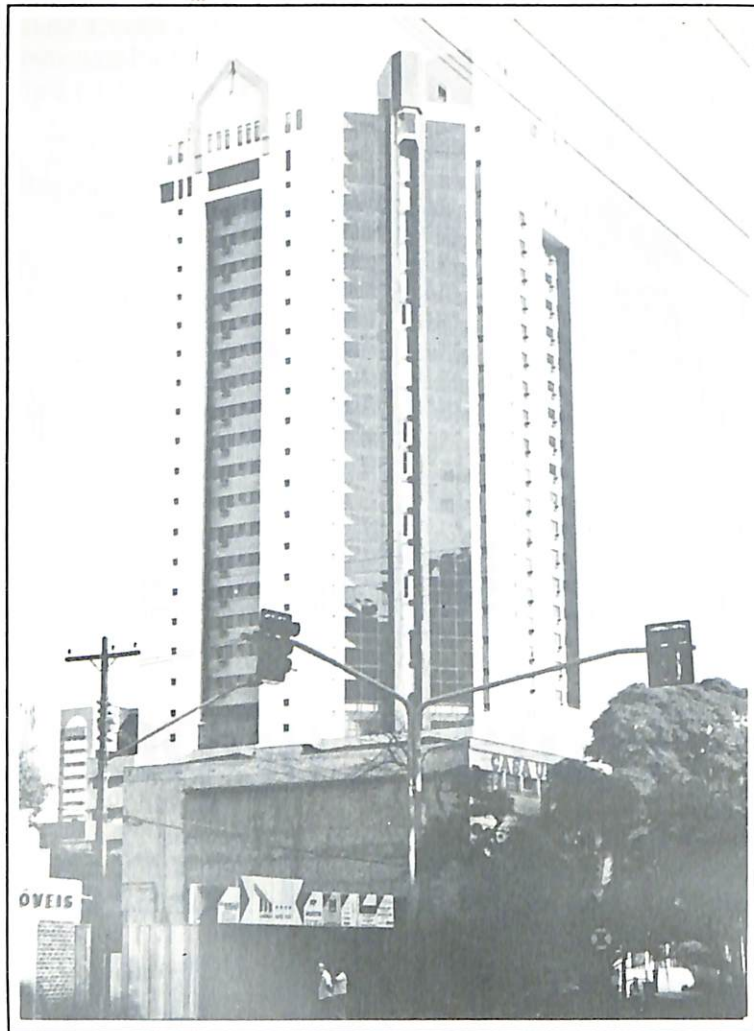
Somente em Maringá foram 6.692 unidades residenciais, em 34 conjuntos, o que corresponde a 360.828,10 metros quadrados. Estas moradias beneficiaram nada menos que 26 mil pessoas. Atualmente, a cooperativa está executando 15 novos empreendimentos que vão gerar

2.866 novas unidades habitacionais na cidade e região. E existem mais 50 conjuntos já aprovados pela Caixa Econômica Federal, à espera de verbas do Ministério da Ação Social. São obras de profundo valor social que respaldam a Cohesma.

Para auxiliar os associados, a Cooperativa desenvolve o PRODEC - Programa Comunitário, mantendo um departamento que dispõe de técnicos para assistir aos mutuários desde o ato da inscrição até um ano após a inauguração do conjunto. A Cohesma é isso: uma estrutura que atua de forma cooperativa, moderna e ágil, cujos resultados finais se traduzem, sempre na melhoria da qualidade de vida da população.



Divanir: "O imóvel ainda é uma moeda forte"



Golden Park: infra-estrutura de hotel cinco estrelas

mentos de 110 metros quadrados, que serão servidos por toda uma infra-estru-

tura de um hotel cinco estrelas. Apesar de ser um tipo de imóvel caro, restam

poucas unidades à venda. Segundo Miguel Fujinami, sócio-gerente da Garsa,

Atraindo investimentos

Orápido crescimento da cidade tem atraído investimentos de grandes empresas. É o caso do hipermercado Mercadorama, que está com o término das obras previsto para o final deste ano. E também da rede de lanchonetes Mac Donald's, que mantém 85 lojas espalhadas pelo Brasil.

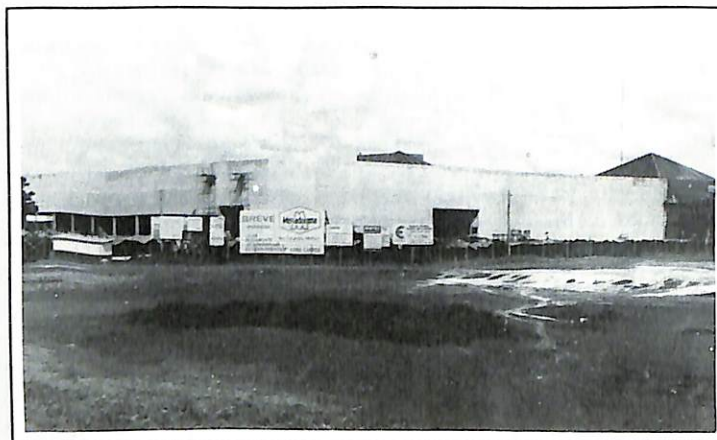
Como prova de confiança no potencial do mercado maringense, o grupo Demeterco está construindo na cidade a primeira loja dos hipermercados Mercadorama fora de Curitiba. Para isso, estão sendo investidos US\$ 12 milhões. Quando concluído, o empreendimento – com seus 45 mil metros quadrados – deverá atrair compradores de toda a região. Ali funcionarão o hipermerca-

do – que deverá abranger 70% de toda a obra – restaurante, lanchonetes, posto de combustível e serviços de auto-center. Sem contar uma ala, que será reservada para a instalação de lojas especializadas em calçados, confecções, roupas de cama e mesa. "Escolhemos Maringá porque a cidade polariza uma das regiões mais ricas do Paraná. Acreditamos neste po-

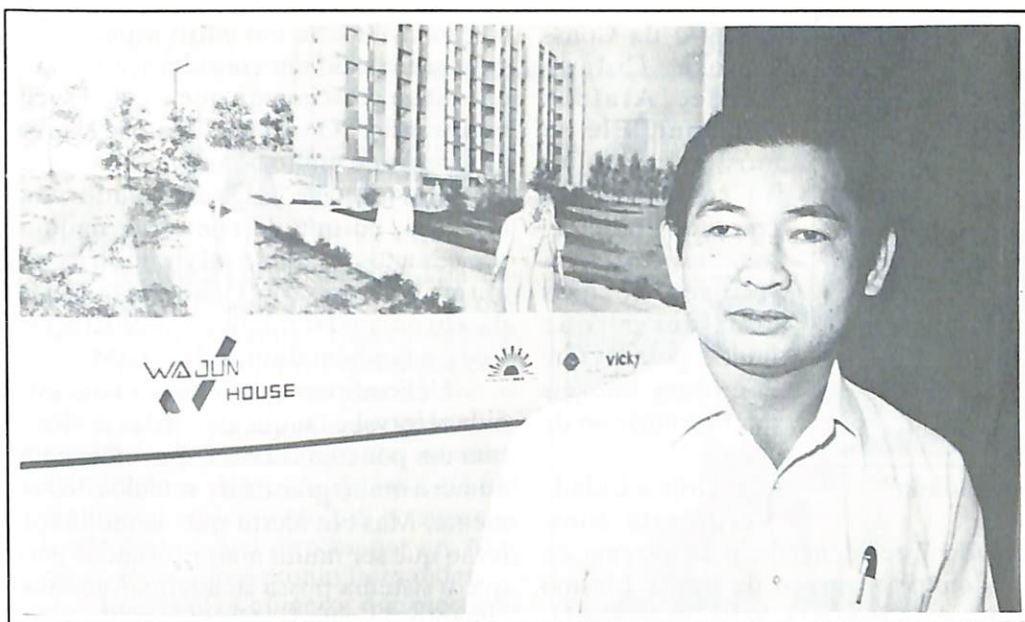
tencial", explica Roberto Demeterco, um dos diretores do grupo.

Os planos da rede Mac Donald's para Maringá não são menos ambiciosos. A começar pela escolha do local onde a loja será instalada. Representantes do departamento de imóveis da Mac Donald's estiveram na cidade recentemente e compraram 4 terrenos num ponto privilegiado na avenida Tiradentes. A área totaliza 2.359 metros quadrados.

A previsão é de que pelo menos 80 pessoas deverão trabalhar na loja, que terá uma grande estrutura de atendimento, contando, inclusive, com um sistema rápido, em que o cliente será atendido no próprio carro, em cerca de 60 segundos. "Agora Maringá entrou no rol das grandes cidades", coloca Pedro Granado Martines, da Eldorado Imóveis, empresa que assessorou a Mac Donald's na compra dos terrenos.



A loja do Mercadorama de Maringá será a primeira fora de Curitiba



Yabiku, da Vicky: preparando lançamento de 3 projetos

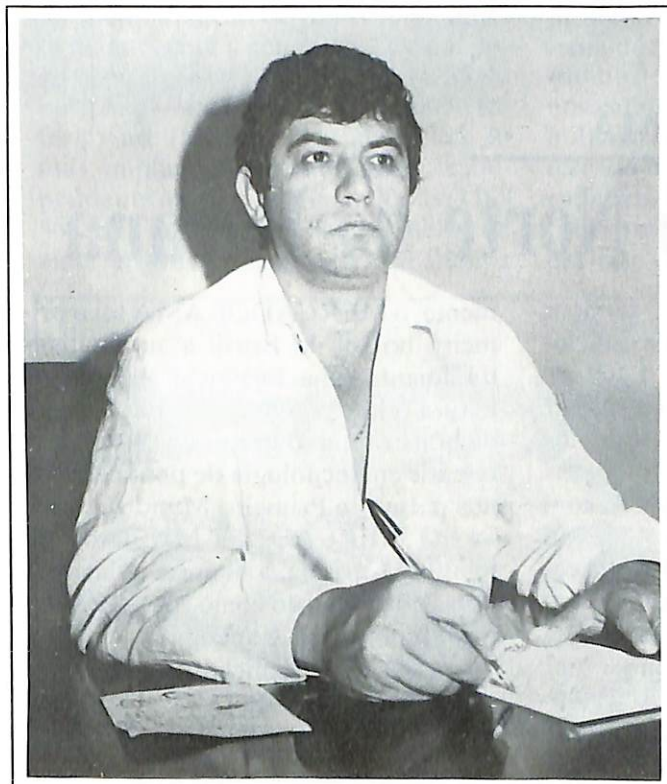
95% dos apartamentos foram adquiridos por maringaenses. "A maioria vê no apart-hotel um bom investimento", coloca Miguel. A entrega do empreendimento está prevista para setembro deste ano.

Outra empresa que também resolveu investir neste tipo de empreendimento – só que com mais cautela – é a Monolux Construções Civas. A empresa está construindo o Maringá Suíte Flat, um apart-hotel com 180 apartamentos. Mas a obra está sendo levada em ritmo mais lento, porque a diretoria acredita que ainda é cedo para um lançamento como este na cidade. A previsão é que o

apart-hotel deverá estar concluído em 5 anos. "Nós acreditamos que a cidade tem potencial para este tipo de imóvel. É só uma questão de tempo", afirma Divanir Braz Palma, sócio-proprietário da Monolux, que também se declara muito confiante nas perspectivas para os próximos meses. "A região que Maringá polariza é muito forte. A própria universidade atrai muita gente. Sem contar que o imóvel ainda é uma moeda forte".

AQUECIMENTO: O otimismo dos empresários da construção civil tem razões justificáveis. Uma delas é incontestável: este setor é um dos primeiros a esboçar reação a partir de uma recuperação da economia. E muita gente já aposta que esta reação começa a aparecer. "Nós vendemos no último mês quase 6 mil metros cúbicos de pedra, contra uma média de 3 mil dos meses de outubro, novembro e dezembro do ano passado". A afirmação é do empresário Vicente Yabiku, um dos proprietários da pedreira Rei Midas e da Construtora Vicky. Para ele, este é um sinal mais do que evidente de que a construção civil tende a retomar um aquecimento de vendas.

Acreditando nesta perspectiva, o grupo está com 3 projetos que deverão ser lançados assim que o mercado apresentar uma melhora. "Por enquanto o preço dos imó-



Tambani: "Ainda há muito espaço para investimentos"



DEVILLE

MARINGÁ

- ALMOÇO EXECUTIVO
- JANTAR ROMÂNTICO COM PIANO
- DIXIE BAR
DAS 18:00 ÀS 02:00 HORAS
HAPPY HOUR
DAS 18:00 ÀS 20:00 HORAS
- SAUNA
DAS 17:00 ÀS 22:00 HORAS
- SEGUNDA LUA DE MEL PACOTE:
WELLCOME DRINK
NO DIXIE BAR
JANTAR À LUZ DE VELAS COM PIANO, NO RESTAURANTE, ("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



Hélio: "O sistema viário precisa ser reestudado"

veis está muito defasado. O poder aquisitivo da população está baixo", coloca Yabiku. Os projetos da empresa prevêem a construção de 3 residenciais, que totalizarão 326 apartamentos.

"Agora não é o melhor momento para o lançamento de novos empreendimentos. Mas até o final do ano, a situação vai mudar". A afirmação é do sócio-pro-

truindo 7 residenciais, pelo sistema de condomínio a preço de custo. Mesmo com a grande oferta de imóveis na cidade, Tambani acredita que é uma questão de tempo para que o mercado se normalize. "A cidade tem potencial. Acredito que ainda há muito espaço para se investir no setor", afirma.

Para alguns empresários da cons-

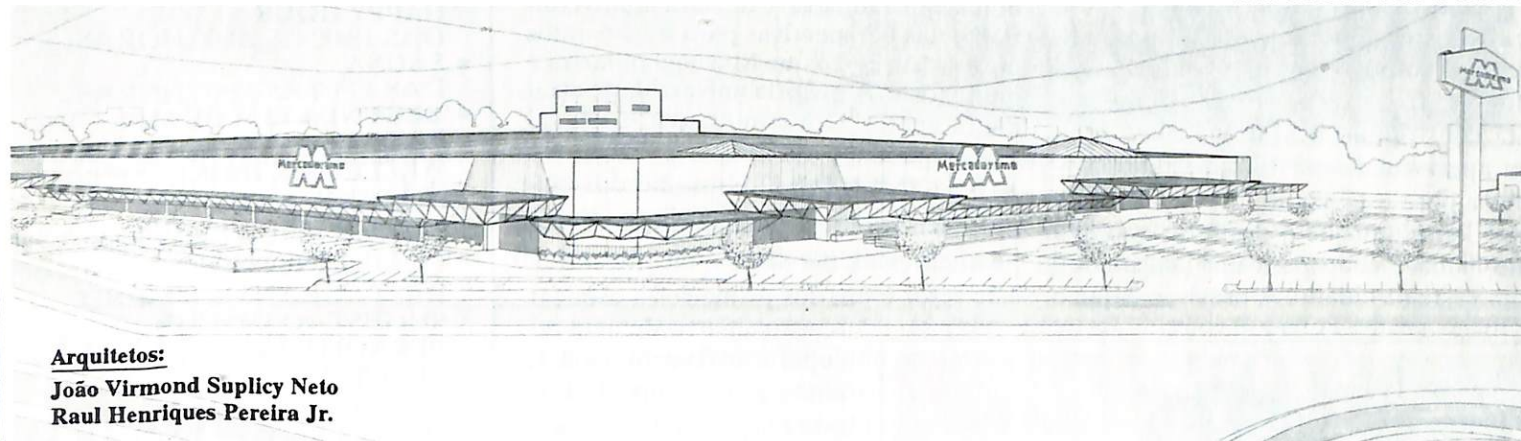
prietário da Construtora Cidade Verde, Ataídes Tambani. Ele se mostra confiante na retomada do crescimento do setor, "especialmente se formos considerar que muitas pessoas que compram imóveis em Maringá são de fora".

Hoje a Cidade Verde está cons-

trução civil existe um outro aspecto que deve ser levado em consideração, tendo em vista o crescimento que a cidade vem registrando. "O sistema viário de Maringá, apesar de muito bonito, não é funcional. Ele precisa ser reestudado com urgência, porque do contrário, daqui a poucos anos, a cidade vai virar um caos", afirma o empresário Hélio Costa Curta, da Hiconci - Hidráulica e Construções Civis, e também diretor da ACIM.

Hélio afirma que a abertura das avenidas Herval e Duque de Caxias já aliviaram um pouco o sistema, que recebe um número muito grande de veículos diariamente. Mas ele alerta que as mudanças terão que ser muito mais profundas para que o sistema possa se adequar ao crescimento da cidade. Outra medida que o empresário considera necessária é a proibição de prédios muito altos, especialmente no centro. "Com as mudanças no Código de Obras, que restringiram o coeficiente de aproveitamento dos terrenos, a Prefeitura deu um passo importante".

INFORME ESPECIAL



Arquitetos:

João Virmond Suplicy Neto
Raul Henriques Pereira Jr.

MERCADORAMA

Um hiper para servir ao Norte do Paraná

Em fase adiantada de construção, com previsão de ser inaugurado ainda este ano, o mais moderno hipermercado da rede MERCADORAMA está sendo aguardado com grande interesse pela população norte-paranaense.

O novo hiper está sendo construído na confluência das avenidas Colombo e Tuiuti, fundos do Quartel do 4º Batalhão da Polícia Militar, em Maringá.

O setor de varejo contará com 8.000 metros quadrados de área de venda destinada ao hipermercado e terá, ainda, duas dezenas de lojas complementares. Nessas lojas serão instalados banco, restaurante, foto-ótica, farmá-

cia, casa de calçados e outros serviços de interesse da população. O estacionamento está projetado para 1.100 vagas e toda loja estará equipada com ar condicionado, para maior conforto dos clientes.

A rede MERCADORAMA, com quase 70 anos de serviços prestados ao povo paranaense é, atualmente, um canal de distribuição de gêneros alimentícios no varejo da maior importância para o nosso Estado. Suas modernas técnicas de comercialização e seu volume de vendas a credenciam como uma das mais importantes empresas do ramo no Brasil.

Modernizando-se permanente-

mente, o MERCADORAMA foi o primeiro no sul do Brasil a automatizar totalmente uma loja pelo sistema de leitura ótica, via código de barras. Isso demonstra que o grupo não hesita em investir em tecnologia de ponta em uso nos países do Primeiro Mundo.

O MERCADORAMA possui 10 lojas em Curitiba, a maioria delas com áreas de produção como rotisseria, padaria, confeitaria e açougue.

O sucesso alcançado até aqui pela rede MERCADORAMA alimenta a expectativa da população norte-paranaense que aguarda, com vivo interesse, a inauguração do MERCADORAMA MARINGÁ.

SANEPAR

Investindo em Maringá

Chegam a US\$ 10 milhões os investimentos feitos pela Sanepar em Maringá nos últimos 3 anos. "Não é o volume ideal, mas os projetos executados com este dinheiro nos permitem manter os sistemas de tratamento de água e de esgotos em funcionamento normal, atendendo a demanda de uma cidade em franco crescimento", diz o superintendente regional da Sanepar em Maringá, Reinaldo Antonio Fernandes.

Estes são os números que mostram o volume de investimentos em saneamento básico em Maringá: melhoria na captação de água do rio Pirapó (US\$ 65 mil); reforma de três conjuntos moto-bomba para aumentar a confiabilidade do sistema (US\$ 150 mil); melhoria do sistema de distribuição do Jardim América, inclusive com a construção de uma nova adutora de água limpa e um reservatório com capacidade para um milhão de litros de água (US\$ 520 mil); ampliação do sistema de distribuição do Maringá Velho, com a construção de um reservatório para 4 milhões de litros (US\$ 850 mil); ampliação e reforma do sistema de tratamento, elevando a capacidade da estação de tratamento da avenida Pedro Taques de 550 para 1.450 litros por segundo (as obras ainda estão sendo executadas - US\$ 1.520 mil); implantação de um sistema independente, com a construção de um poço artesiano no Jardim Itália (US\$ 40 mil); implantação de um sistema de reforço no Jardim Alvorada (US\$ 30 mil); implantação de um sistema independente no Jardim Higienópolis (US\$ 460 mil); implantação do tratamento de água através da aplicação de flúor e



Reinaldo: "A Sanepar investe para atender a demanda de uma cidade em franco crescimento"

reforma do reservatório elevado no Parque Itaipu (US\$ 65 mil); ampliação e reforma da unidade do conjunto Ney Braga (US\$ 114 mil); elaboração do projeto completo de ampliação do sistema de água, bem como desapropriação de terrenos para a implantação de novas unidades em Maringá (US\$ 450 mil); construção de um reservatório enterrado na estação de tratamento, com capacidade para 12 milhões de litros (US\$ 3 milhões) - este reservatório está em fase de conclusão; construção de

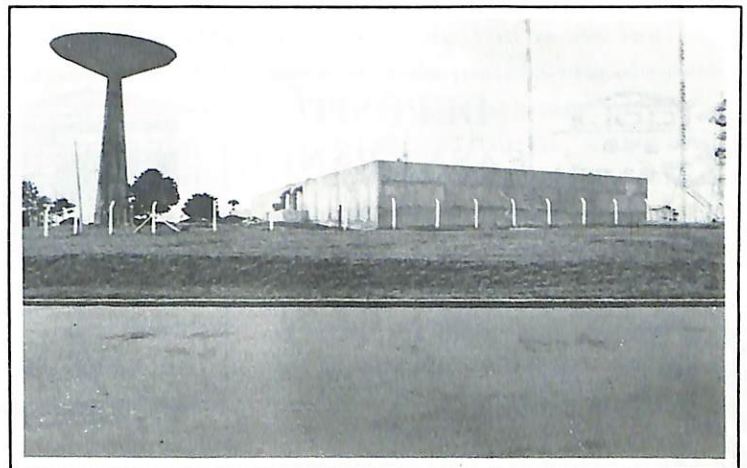
um laboratório central na Superintendência Regional, que já funciona para análises permanentes da qualidade da água que é servida à população (US\$ 630 mil); execução de diversas melhorias operacionais na rede de distribuição da cidade, inclusive com a implantação de novos setores de manobras e zona de pressão (US\$ 237 mil); implantação (em fase inicial) de um sistema independente no Jardim Itaparica (US\$ 15 mil); perfuração de poços artesanais para reforçar o sistema de abastecimento no bairro Aeroporto (US\$ 60 mil); expansão do sistema geral de abastecimento de água da cidade, que possibilitou, inclusive, a execução de 6.430 novas ligações domiciliares (US\$ 550 mil); estruturação da área de apoio (US\$ 248 mil); melhoria da área comercial, com a implantação de microcomputadores para emissão de faturas no ato da leitura do hidrômetro.

REDE DE ESGOTO: Encontram-se em fase de execução os serviços de melhoria do tratamento de esgoto no bairro do Mandacaru, bem como execução de diversas melhorias nas lagoas Cleópatra/Moscados, serviços que incluem maior aplicação de produtos para inibir o mau cheiro (US\$ 85 mil); substituição de parte da rede coletora de esgotos da avenida Morangueira, além de reforma de diversos poços de visita do sistema coletor da regional sul (US\$ 40 mil).

A Sanepar não tem se descuidado também de seus dois distritos. Introduziu melhorias nos sistemas de abastecimento de água de Iguatemi e Floriano. De 88 para cá foram investidos US\$ 150 mil nestas duas localidades.



Novo reservatório, em fase de conclusão, com capacidade para doze milhões de litros



Reservatório do Maringá Velho: investimentos de US\$ 850 mil

Nos 45 anos de Maringá, o Sima anônimos que todos os dias c



JOSÉ CARLOS



RUI



CLAUDINEY



ADEVILSON

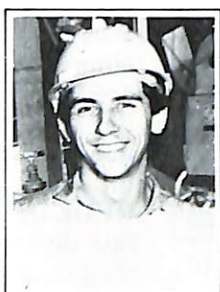
noossa



LUIZ



NELSON



DANIEL



LUIZ



JOSÉ CARLOS



ANTONIO



AGENOR



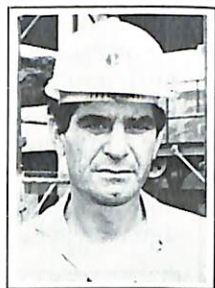
JOSÉ



MOISÉS



MARCÍLIO



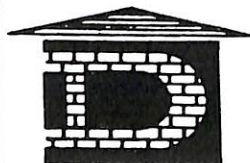
JOÃO



**DEPÓSITO
CASA GRANDE**

Construir também é poupar

Av. Colombo, 2.362 – Fone: (0442) 22-2028
Maringá – PR



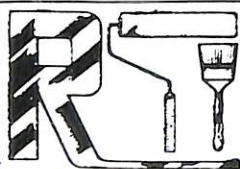
**DEPÓSITO
DEMAPOL**

AV. PEDRO TAQUES, 1.971 – FONE: 28-3232
MARINGÁ – PARANÁ



**MARINGÁ
MATERIAIS
ELÉTRICOS**

Av. Brasil, 4.978 – Fones: 24-2084 e 24-3015
MARINGÁ – PARANÁ



**REGINATO
TINTAS**

Vendendo Barato
Sem Fazer Promoção

NOVO ENDEREÇO: AV. BRASIL, 4.878
TEL: (0442) 24-6605 – MARINGÁ – PR



**MERCANTIL
SÃO JOSÉ**

AVENIDA BRASIL, 4.841
FONE: (0442) 24-4641 – FAX: (0442) 24-4644
MARINGÁ – PARANÁ



**DEPÓSITO
ASA BRANCA**

AV. BRASIL, 6.726 – TEL: (0442) 24-2494
MARINGÁ – PARANÁ

Uma década de inflação

por José Adirson Gianotto Nascimento

Ao longo de uma década o país acumulou uma inflação de 616.985.200 % (IPC/FIPE acumulado nos anos de 1982 a 1991), que produziu alterações intensas dos preços relativos na economia. Neste período, alguns setores apresentaram reajustes bem abaixo da inflação, enquanto outros obtiveram ganhos acima da média.

Esta busca incessante por um posicionamento melhor frente à variação de todos os preços que compõem a economia nacional, é antiga e possui um nome singular: conflito distributivo.

Nesta batalha constante contra o poder corrosivo da inflação sobre a moeda nacional, a defesa mais conhecida e utilizada é a indexação de preços. Ao utilizarem este mecanismo, os agentes econômicos previnem-se da perda do poder aquisitivo da moeda. No entanto, ao abrirem mão deste expediente, causam um efeito perverso sobre a economia, que é a inflação inercial.

Os reajustes preventivos dos preços, baseados em variações de preços passadas, projetam-nas para o futuro. O resultado é a manutenção dos níveis inflacionários.

Neste contexto, as regras do jogo econômico sofrem alterações profundas em relação às receitas expostas nos livros de macroeconomia. A longa exposição do Brasil a uma inflação explosiva deteriorou

os próprios instrumentos de política econômica, bem como a crença dos agentes em sua continuidade, seja ela qual for.

Se há uma coisa que os agentes econômicos aprenderam a fazer neste país, foi organizar um eficiente sistema de pressões em defesa de seus interesses, capaz de alterar os rumos das decisões mais definitivas. Isto significa o seguinte: as razões que levam os preços a se agitarem são mais diversas e, mesmo, contraditórias.

Tal fator contribui para a não existência de uma análise adequada e definitiva ao entendimento da aceleração inflacionária. Em geral prevalece o diagnóstico ortodoxo de que o principal elemento causador da aceleração é o excesso de demanda.

A falta de um diagnóstico adequado sobre a dinâmica da aceleração inflacionária favorece a prática de políticas antiinflacionárias, que tendem a incorporar elementos importantes do receituário monetarista convencional, controles monetário e fiscal austeros, somados à prática de elevadas taxas de juros. Tais políticas podem levar a economia a uma perspectiva de estagflação, quer por seus efeitos, quer por sua potencial recorrência, dado que não atacam a essência do processo de aceleração inflacionária.

Um fator que pode ser apontado como causa da dificuldade de se precisar, com exatidão, a dinâmica desta aceleração é a cultura inflacionária. Fruto de um processo de anos e anos de convivência e, até certo ponto, de convívência, da sociedade a inflação passou a ser incorporada ao dia-a-dia do brasileiro.

A formação de todos os preços da economia, incluído o próprio salário, não segue apenas critérios como custo, margem de lucro e produtividade. A inflação passa a compor este processo como elemento determinante, como fator psicológico que pressiona a tomada de decisões de todos os segmentos econômicos.

Neste estágio, a inflação, efeito de uma crise estrutural e financeira do Estado, passa a personificar esta crise, assumindo na economia nacional os mais variados papéis, desde causa de todos os males, à promessa de plataformas de governo em campanhas políticas.

Nós brasileiros, entretanto, continuamos condicionados a um velho ditado "quem pode mais chora menos". Em palavras mais amenas, sobressai-se nesta luta constante aqueles que detêm os melhores mecanismos de defesa contra o dragão inflacionário.

José Adirson Gianotto Nascimento
é Assessor Econômico da ACIM

Grau de risco

Dando continuidade ao trabalho apresentado na edição anterior, apresentamos abaixo a Relação de Atividades Preponderantes e Correspondentes Grau de Risco 2, (Riscos Médios - Taxa 2%).

105 - INDÚSTRIA DO FUMO

01(1) Fabricação manual de charutos ou cigarros.

(2) Manipulação de fumo.

(3) Fabricação mecânica de charutos e cigarros.

106 - INDÚSTRIA TÊXTIL, FIAÇÃO E TECELAGEM

01(0) Conserto de sacaria.

02(0) Fabricação de produtos de

malha; fabricação de meias.

03(0) Fiação e tecelagem em geral.

04(0) Especialidades têxteis, passamanarias; rendas, tapetes, toalhas e bordados.

(1) Fabricação de bordados e passamanarias; fabricação de rendas.

(2) Fabricação de fitas e cadarços.

(3) Fabricação de filó; fabricação de tapetes.

05(0) Estamparia, alveamento e tingimento de fios e tecidos.

99(1) Fabricação de linha para coser.

(2) Fabricação de veludo e pelúcia.

(3) Fabricação de tecidos impermeáveis.

107 - INDÚSTRIA DE CALÇADOS E VESTUÁRIO

01(0) Indústria de calçados (fabricação e reparação; solado palmilhado).

(1) Oficina manual de calçados e sapateiros.

(2) Fabricação de calçados.

02(0) Alfaiataria e confecção de roupas para homem.

03(0) Fabricação de camisas para homem, roupas brancas, gravatas etc.

(1) Fabricação de gravatas.

(2) Fabricação de roupas brancas.

04(1) Fabricação de guarda-chuvas, sem fabricação de cabos e armações.

(2) Fabricação de bengalas, cabos e armações de guarda-chuvas.

05(0) Luvas, bolsas e peles de resguardo.

06(0) Fabricação de pentes, botões e similares.

07(1) Oficina de conserto de chapéus de palha, exclusivamente.

(2) Fabricação de bonés; oficina de conserto de chapéus.

(3) Fabricação de chapéus de feltro, de lã ou de palha.

08(0) Confeções de roupas e chapéus de senhoras e criança.

Oficina (atelier) de costura.

09(0) Confeções de cama e mesa.

109 - INDÚSTRIA DO MOBILIÁRIO

02(1) fabricação de móveis de vime e bambu.

110 - INDÚSTRIA DO PAPEL E PAPELÃO

02(0) Artefatos de papel e papelão.

03(0) Fitas adesivas.

111 - INDÚSTRIA GRÁFICA E EDITORIAL

01(0) Tipografia e litografias.

02(0) Gravura (fotogravura, rotogravura e estereotipia).

03(0) Encadernação e cartonagem.

04(0) Editoras com oficinas gráficas.

99(0) Indústrias gráficas não classificadas.

112 - INDÚSTRIAS DE COUROS E PELES

02(0) Artigos de couro, exceto calçados e artigos do vestuário.

(1) Oficina de correaria.

113 - INDÚSTRIA DE ARTEFATOS DE BORRACHA

03(0) Fabricação de pneus e câmaras de ar.

114 - INDÚSTRIAS QUÍMICAS E FARMACÊUTICAS

02(0) Produtos farmacêuticos.

(1) Fabricação e acondicionamento de comprimidos.

(2) Fabricação de produtos farmacêuticos, sem fabricação de matéria-prima.

04(0) Resinas sintéticas.

05(0) Perfumarias e artigos de toucador.

(1) Fabricação de perfumaria, sem fabricação de sabonetes; fabricação de pó-de-arroz, carmim, talco e pasta de dentes.

05(2) Fabricação de perfumarias, com fabricação de sabonetes.

117 - INDÚSTRIAS DE PRODUTOS MINERAIS NÃO METÁLICOS, VIDRO, CAL, CIMENTO, GESSO, OLARIA E CERÂMICA

10(0) Produtos de amianto.

119 - INDÚSTRIA MECÂNICA E DE MATERIAL ELÉTRICO E ELETRÔNICO

03(1) Oficina de conserto de máquinas de costura, de escrever, de calcular e registradora.

07(1) Oficina de cutelaria.

(2) Oficina de armeiro.

12(0) Aparelhos eletrodomésticos (fabricação e reparação).

13(1) Fabricação de cartazes luminosos e serviços de colocação; fabricação de aparelhos elétricos (não abrangendo motores, geradores, transformadores, elevadores e painéis).

(3) Fabricação de aparelhos de eletricidade grandes, incluindo motores, geradores, transformadores e painéis.

14(0) Rádio e televisão (fabricação, montagem e reparação).

(1) Oficina de conserto de rádios, sem instalação de antenas.

(2) Oficina de consertos de rádios, com instalação de antenas.

15(0) Fabricação de peças para automóveis e similares.

120 - INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO DE VEÍCULOS

CADERNO TÉCNICO

SUPLEMENTO DA REVISTA

ACIM

ANO 29 - Nº 321 - MAIO/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 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

01(0) Indústria automobilística, fabricação e montagem.

02(2) Posto de regulagem ou mudança de freio de automóvel.

03(0) Indústria de construção e reparação naval.

123 - INDÚSTRIAS DIVERSAS

01(0) Indústria de joalheria, ourivesaria, relojoaria e similares.

03(0) Instrumentos musicais em geral (fabricação e reparação).

04(0) Fabricação de discos virgens; empresas de gravação.

05(0) Indústria de filmes virgens em geral.

06(0) Fabricação de aparelhos óticos e fotográficos.

07(0) Fabricação de brinquedos.

08(2) Fabricação de algodão hidrófilo.

10(0) Aparelhos ortopédicos.

11(0) Aparelhos de precisão.

12(0) Indústria cinematográfica (inclusive laboratório cinematográfico).

13(0) Fabricação de artigos médicos e dentários, inclusive prótese.

(1) Fabricação de dentes artificiais.

(2) Oficina de prótese dentária.

13(3) Fabricação de instrumentos de cirurgia.

15(0) Artesanatos.

(1) Fabricação manual de flores artificiais.

16(0) Produção de fotocópias.

17(0) Artes fotográficas.

26(0) Perucas e cabeleiras.

99(1) Oficinas de velas para embarcações.

(2) Fabricação de artigos de âmbar e de cera; fabricação de esteiras.

(3) Fabricação de couro artificial; de oleados; de tapetes de linóleo e cortiça; fabricação de estojos, sem trabalhos de madeira ou de metal; fabricação de lixa.

201 - COMÉRCIO ATACADISTA

03(1) Depósitos de vinhos e espirituosos por atacado.

04(0) Fumos, cigarros e charutos.

05(0) Drogas e medicamentos.

06(0) Tecidos, roupas, calçados e armários.

07(0) Máquinas; aparelhos, veículos e acessórios.

10(0) Papel e papelão.

12(0) Material fotográfico, ótico, jóias e relógios.

16(0) Perfumaria e artigo de toucador.

19(0) Material elétrico.

20(0) Livros (editoras que não possuem oficinas gráficas).

24(0) Artigos para fumantes.

25(0) Material para escritório.

202 - COMÉRCIO VAREJISTA

02(1) Comércio de aves, sem matança.

03(0) Gêneros alimentícios em geral, inclusive frutas e verduras.

04(0) Cafés, bares e restaurantes.

(1) Bares.

(3) Restaurantes.

(4) Carros-restaurantes.

07(0) Móveis e aparelhos eletrodomésticos.

(1) Lojas de material elétrico; lojas de aparelhos eletrodomésticos e fogões.

(2) Depósito de móveis, sem fabricação, com montagem e lustração.

08(0) Máquinas, veículos e acessórios.

(3) Lojas de acessórios, salas de demonstração, exposição e venda de automóveis.

09(0) Ferragens, louças e material para construção, vidros planos, cristais e espelhos.

12(3) Ourives com oficina, gravadores. Relojoaria com oficina.

16(0) Instrumentos cirúrgicos (hospitais e científicos).

19(0) Artigos plásticos.

21(0) Artigos de limpeza.

22(0) Artigos esportivos, cutelaria, armas e munições.

27(0) Artigos de borracha.

99(1) Lojas em geral, não especificadas em outras classes.

(2) Colocação interna de cortinas.

(3) Lojas de "faz-tudo" com oficina de consertos; carvoaria e varejo de lenha, sem serra; colocação de cartazes e reclames.

(4) Empresas de ajardinamento; empapelamento de paredes, sem pintura e sem serviço de decoração.

(5) Feiras livres.

302 - ESTABELECIMENTOS

BANCÁRIOS

02(0) Cooperativas de crédito.

401 - EMPRESAS DE NAVEGAÇÃO

02(4) Serviços de reboque para remoção de matérias ou obras flutuantes.

402 - EMPRESAS AEROVIÁRIAS

01(1) Empresas aeroaviárias, inclusive táxi aéreo.

601 - EMPRESAS DE

COMUNICAÇÃO

01(0) Empresas telegráficas terrestres.

02(0) Telegráficas submarinas.

03(0) Radiotelegráficas e radiotelefônicas.

04(0) Empresas messageiras.

602 - EMPRESAS DE PUBLICIDADE

01(0) Publicidade em geral.

603 - EMPRESAS DE RADIODIFUSÃO

01(0) Estações de rádio.

604 - EMPRESAS JORNALÍSTICAS

01(0) Empresas proprietárias de jornais e revistas (sem oficina gráfica).

605 - EMPRESAS DE INFORMÁTICA

01(0) Serviços de Processamento de Dados.

02(0) Fabricação, comercialização, manutenção e/ou armazenagem de equipamentos destinados aos setores de informática.

704 - ESTABELECIMENTOS

HOSPITALARES E POSTOS

DE SAÚDE

01(0) Hospitais.

02(0) Casas de saúde e repouso, inclusive clínicas.

03(0) Maternidades.

04(0) Postos de saúde e vacinação; bancos de sangue.

05(0) Estabelecimentos veterinários.

99(0) Outros não classificados.

705 - ESTABELECIMENTOS

CIENTÍFICOS E CENTROS

DE PESQUISAS

01(0) Estabelecimentos científicos e centros de pesquisa (tecnológicas).

02(0) Laboratoristas (laboratório de análises).

03(0) Laboratórios de Raios X.

802 - TURISMO, HOSPITALIDADE

E DIVERSÕES

01(0) Empresas de turismo.

02(0) Hotéis e similares.

(1) Hotéis e similares, sem lavanderia mecânica ou fabricação de gelo.

(2) Hotéis e similares, com lavanderia mecânica ou fabricação de gelo.

03(0) Cinemas, teatros, casas e parques de diversões.

(1) Salões de bilhares.

04(0) Clubes e associações recreativas.

(1) Clubes náuticos, sem construção de barcos; clubes esportivos, sem jogadores de futebol.

803 - SERVIÇOS PESSOAIS

02(0) Casas de banho, saunas, banhos turcos, massagens e similares.

03(0) Lavanderias e tinturarias.

804 - CONSULTÓRIOS E

ESCRITÓRIOS DE

PROFISSIONAIS LIBERAIS

03(0) Consultórios veterinários.

05(0) Escritórios de engenharia.

805 - ESCRITÓRIOS COMERCIAIS

(exceto de profissionais liberais)

02(0) Corretores de imóveis e de loteamentos.

06(2) Empresas de vendas e cobranças (com empregados viajando).

806 - SERVIÇOS DE

ADMINISTRAÇÃO E

CONSERVAÇÃO DE

EDIFÍCIOS

03(0) Condomínios.

807 - SERVIÇOS DIVERSOS

03(0) Garagens.

Rescisão de contrato

A Instrução Normativa nº 2, de 12.03.92, aprova normas para rescisão de contrato de trabalho. Apresentamos abaixo os principais tópicos

Da competência

Art. 2º - São competentes para assistir o empregado na rescisão do contrato de trabalho, cuja vigência tenha ultrapassado o período de um ano:

I - o sindicato profissional respectivo;
II - a autoridade local do Ministério do trabalho e da Previdência Social.

Parágrafo único - Na falta da entidade ou órgão referidos neste artigo, são competentes:

a) o representante do Ministério Público ou defensor, onde houver; e
b) o Juiz de Paz, na falta ou impedimento das autoridades referidas na alínea anterior.

Das partes

Art. 3º - o ato da rescisão assistida exigirá a presença do empregado e do empregador.

§ 1º - O empregador poderá ser representado por preposto formalmente credenciado e o empregado, excepcionalmente, por procurador legalmente constituído, com poderes expressos para receber e dar quitação.

§ 2º - Tratando-se de empregado menor, será obrigatória, também, a presença e assinatura do pai ou da mãe, ou de seu representante legal, que comprovará esta qualidade.

Dos documentos

Art. 4º - os documentos necessários à rescisão assistida são:

I - o termo de Rescisão do Contrato de Trabalho, em 4 (quatro) vias;

II - a Carteira de Trabalho e Previdência Social, com as anotações devidamente atualizadas;

III - o Registro de Empregado, em livro, ficha, ou cópia dos dados obrigatórios do registro de empregados, quando informatizados, nos termos da Portaria MTPS nº 3626/91;

IV - o comprovante do aviso prévio, se tiver sido dado, ou do pedido de demissão, quando for o caso;

V - a cópia do acordo ou convenção coletiva de trabalho ou sentença normativa, se houver;

VI - as duas últimas Guias de Recolhimento - GR, do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço-FGTS, ou extrato

bimestral atualizado da conta vinculada;

VII - o Requerimento do Seguro-Desemprego, na hipótese já mencionada no item anterior.

Parágrafo único - As vias do termo a que se refere o inciso I deste artigo, depois de assinadas, serão assim distribuídas:

a) as três primeiras vias para o empregado, sendo uma para sua documentação pessoal e as outras duas para movimentação do FGTS junto ao Banco depositário;

b) a quarta via para o empregador.

Dos prazos

Art. 5º - Ressalvada a disposição mais favorável prevista em acordo, convenção coletiva de trabalho ou sentença normativa, a formalização da rescisão assistida, a que se refere esta Instrução Normativa, não poderá exceder:

I - ao primeiro dia útil imediato ao término do contrato, quando o aviso prévio tiver sido cumprido em serviço;

II - ao décimo dia, subsequente à data da comunicação da demissão, no caso de ausência do aviso prévio, indenização deste ou dispensa do seu cumprimento.

Das formas de pagamento

Art. 6º - O pagamento das verbas salariais e indenizatórias constantes do termo de Rescisão de Contrato será efetuado no ato da rescisão assistida, preferencialmente em moeda corrente ou cheque visado, ou mediante comprovação de depósito bancário em conta corrente do empregado, ordem bancária de pagamento ou ordem bancária de crédito, desde que o estabelecimento bancário esteja situado na mesma cidade do local de trabalho.

Parágrafo único - Tratando-se de empregado menor ou analfabeto, o pagamento somente poderá ser feito em dinheiro.

Da prescrição

Art. 18 - Os créditos resultantes das relações de trabalho urbano prescrevem em 5 (cinco) anos, enquanto vigente o contrato, ou em até (dois)

anos após sua extinção.

Parágrafo único - Tratando-se de empregado rural, a prescrição ocorrerá em 2 anos após a extinção do contrato, ou, enquanto vigente, até o quinquênio seguinte à constatação judicial do cumprimento das obrigações trabalhistas a que alude o art. 233 da Constituição federal.

Disposições gerais

Art. 21 - No momento de ser formalizada a rescisão, o assistente verificará se não existe impedimento legal para a rescisão constantes do Termo ou omissão quanto a parcelas vencidas e valores constantes do Termo de Rescisão de Contrato de Trabalho. Se constatar impedimento, incorreção ou omissão de parcela devida, o assistente tentará solucionar a controvérsia, orientando e esclarecendo as partes, e buscará persuadir a que estiver em erro.

§ 1º - O assistente não poderá impedir ou obstar que a rescisão seja formalizada, quando o empregado com ela concordar, na medida em que essa concordância só vale como quitação relativamente ao exato valor de cada, especificada no Termo de Rescisão, conforme consta do Enunciado 41 do TST e Art. 477, § 2º da CLT.

§ 2º - Caracterizado o descumprimento de direito do empregado, por ocasião da rescisão assistida, e não aceita a orientação prestada no sentido de persuadir o empregador quanto à correção devida, o assistente procederá como segue:

a) comunicará o fato ao órgão regional de fiscalização do trabalho para que este providencie a fiscalização da empresa, quanto aos atributos de rotina;

b) se for fiscal do trabalho, sem prejuízo da providência indicada na alínea anterior, lavrará desde logo o respectivo auto, correspondente à infração encontrada nos documentos de rescisão, fazendo constar nesse auto que a sua lavratura ocorreu por infração conhecida no momento da assistência.

Códigos para saque

A partir de 26.12.90, as hipóteses de movimentação de conta vinculada passam a ser representados pelos seguintes códigos.

Código: 01

Sacador: Trabalhador ou diretor não empregado

Motivo: a) Despedida, pelo empregador, sem justa causa, inclusive a indireta;

b) Rescisão antecipada, sem justa causa, pelo empregador, do Contrato de Trabalho, por prazo determinado ou por obra certa;

c) Exoneração do diretor não empregado, sem justa causa, por deliberação do órgão ou da autoridade competente.

Condição: a) Apresentação do Termo de Rescisão do Contrato de Trabalho, homologado, quando for o caso, onde conste o pagamento dos depósitos devidos na rescisão contratual e do valor correspondente a 40% do total dos depósitos relativos à vigência do contrato, acrescido de atualização monetária e juros;

b) Sentença irrecorrível da Justiça do Trabalho, quando a rescisão resultar de reclamação trabalhista;

c) Ata da Assembléia que deliberou pelo afastamento do diretor ou ato próprio da autoridade competente.

Quantum: Valor da parcela da conta vinculada correspondente ao período trabalhado na empresa.

Código: 02

Sacador: Trabalhador

Motivo: Rescisão do Contrato de Trabalho, inclusive do Contrato a Termo, por motivo de culpa recíproca ou de força maior.

Condição: - Apresentação de Certidão ou cópia de sentença irrecorrível na Justiça do Trabalho.

Quantum: Valor da parcela da conta vinculada correspondente ao período trabalhado na empresa.

Código: 03

Sacador: Trabalhador ou diretor não empregado

Motivo: - Rescisão do Contrato de trabalho por extinção total da empresa, fechamento de quaisquer de seus estabelecimentos, filiais ou agências, supressão de parte de suas atividades ou, ainda, falecimento do empregador individual.

Condição: Apresentação do termo de rescisão contratual, comprovação através de declaração escrita da empresa, suprida, quando for o caso por decisão judicial transitada em julgado ou Ata da Assembléia que deliberou pela extinção da empresa ou, ainda, distrato social.

Quantum: Valor da parcela da conta vinculada, correspondente ao período trabalhado na empresa.

Código: 04

Sacador: Trabalhador ou diretor não empregado.

Motivo: Extinção normal do Contrato a Termo, inclusive do trabalhador temporários (Lei nº 6019/79) ou término do mandato do diretor não empregado que não tenha sido reconduzido ao cargo.

Condição: Apresentação de cópia do instrumento contratual no caso de Contrato a Termo, ou de cópia do mandato, em se tratando de diretor não empregado.

Quantum: Valor da parcela da conta vinculada correspondente ao período trabalhado na empresa.

Código: 05

Sacador: Trabalhador ou diretor não empregado

Motivo: a) Aposentadoria, inclusive por invalidez;

b) Rescisão contratual a pedido do trabalhador em razão de novo vínculo empregatício firmado após a aposentadoria.

Condição: a) Apresentação de documento fornecido pela Previdência Social ou Orgão equivalente;

b) Além do documento citado na alínea "a", conforme o caso, deverá ser apresentado o termo de Rescisão contratual ou cópia da Ata da Assembléia que comprove o término do mandato ou o pedido de exoneração do diretor não

empregado.

Obs.: Na hipótese de se tratar de trabalhador avulso, acrescentar ao código de saque a letra "A".

Quantum: Total.

Código: 06

Sacador: Trabalhador avulso

Motivo: Suspensão do trabalho avulso por período igual ou superior a noventa dias.

Condição: Apresentação de declaração assinada pelo sindicato representativo da categoria profissional.

Quantum: Valor da parcela da conta vinculada correspondente ao período de trabalho na condição de avulso.

Código: 10

Sacador: Empregador

Motivo: Rescisão do Contrato de trabalho de empregado, com tempo de serviço anterior a 05.10.88, na condição de não optante, tendo havido pagamento de indenização.

Condição: Apresentação do Termo de rescisão do Contrato de Trabalho, homologado na forma prevista nos parágrafos do art. 477 da CLT, do qual conste, em destaque, a parcela correspondente à indenização paga.

Quantum: Total da conta em nome do trabalhador, referente ao período trabalhado na condição não optante.

Código: 23

Sacador: Dependentes do trabalhador ou do diretor não empregado

Motivo: Falecimento do trabalhador ou do diretor não empregado.

Condição: Apresentação da declaração de dependentes habilitados, com identificação e data de nascimento de cada dependente, fornecida pela Previdência Social.

Obs.: Há hipótese de se tratar de trabalhador avulso, acrescentar ao código de saque a letra "A".

Quantum: Valor resultante do rateio, em partes iguais, do total da conta vinculada, entre os dependentes habilitados.

Código: 26

Sacador: Empregador

Motivo: Rescisão ou extinção do Contrato de Trabalho de empregado com tempo de serviço anterior a 05.10.88, na condição de não optante, não tendo havido pagamento de indenização.

Condição: Apresentação de termo de

rescisão contratual homologado nos termos do art. 477 da CLT ou, na sua falta, certidão de inexistência de reclamação trabalhista em curso, fornecida pela Justiça do trabalho, bem como documento que comprove a perda do vínculo empregatício há mais de dois anos.

Quantum: Total da conta em nome do Trabalhador, referente ao período trabalhado na condição de não optante.

Código: 27

Sacador: Empregador

Motivo: Efetivação do depósito de que trata o artigo 73 ou o pagamento de que trata o artigo 6º, ambos do Regulamento do FGTS.

Condição: Apresentação do Termo de Transação homologado ou da guia de recolhimento, da relação de empregados, e da declaração de opção pelo FGTS, se esta foi realizada antes de 05.10.88.

Quantum: Total da conta em nome do empregado, referente ao período trabalhado na condição de não optante.

Código: 87

Sacador: Trabalhador

Motivo: Permanência da conta vinculada por três anos ininterruptos, a partir de 14.05.90 sem crédito de depósito.

Condição: Requerimento dirigido ao banco arrecadador e pagador.

Quantum: Total.

Código: 88

Sacador: Pessoa indicada pelo Juiz

Motivo: Determinação judicial

Condição: Apresentação de alvará judicial

Quantum: Valor indicado no alvará.

Na hipótese do código 26, o Instituto Nacional de Seguro Social - INSS, através da gerência de Atendimento de Relações do Trabalho, dará a necessária autorização para o saque.

Para tanto, o sacador deverá preencher o Termo de Rescisão do Contrato de Trabalho, instituído pela Portaria nº 3750, de 23.11.90, em 04 vias, nos seus campos 01 a 24 e 52, cabendo ao INSS promover a autorização, excepcionalmente, no campo 57 do referido documento.

Nas hipóteses previstas nos códigos 23 e 88, caberá ao banco depositário, à vista do documento apresentado pelo sacador, emitir o termo de rescisão de Contrato de Trabalho, para fins de pagamento do saque, bem como reter os citados documentos que deverão ser apresentados quando da solicitação de ressarcimento junto à CEF.

Fundamento legal: Circular 5, de 21.12.90

Aviso prévio indenizado

A contar da promulgação da constituição Federal de 1988, os trabalhadores urbanos e rurais, inclusive domésticos (Art. 7º, XXI e parágrafo único), passaram a ter assegurado direito a aviso prévio proporcional ao tempo de serviço, sendo, no mínimo, de 30 dias.

A falta de aviso prévio pelo empregador dará ao empregado o direito aos salários correspondentes ao respectivo prazo. Trata-se, aqui, de aviso prévio indenizado, cujo período integra o tempo de serviço do empregado, para todos os efeitos legais (13º salário, férias, etc.).

O empregado percebendo remuneração fixa (mensal, quinzenal, semanal, diária, horária), o aviso prévio indenizado deverá corresponder a 220 horas, salvo se possuir o emprego jornada reduzida (contratual ou legal).

A remuneração relativa ao aviso prévio indenizado, quando o salário for pago em comissão, corresponderá a:

- empregado com mais de um ano de serviço: média dos últimos doze meses (salvo se possuir Convenção Coletiva do sindicato estipulando prazo diferente);
- empregado com menos de um ano de serviço: média dos meses trabalhados (salvo se possuir Convenção Coletiva do sindicato estipulando prazo diferente).

Exemplo: Empregado admitido em

02.01.91 foi dispensado sem justa causa, em 03.04.92, tendo recebido, a título de comissão, os seguintes valores:

Abril/91 - Cr\$ 70.000,00

Maio/91 - Cr\$ 80.000,00

Junho/91 - Cr\$ 90.000,00

Julho/91 - Cr\$ 100.000,00

Agosto/91 - Cr\$ 110.000,00

Setembro/91 - Cr\$ 120.000,00

Outubro/91 - Cr\$ 130.000,00

Novembro/91 - Cr\$ 140.000,00

Dezembro/91 - Cr\$ 150.000,00

Janeiro/92 - Cr\$ 160.000,00

Fevereiro/92 - Cr\$ 170.000,00

Março/92 - Cr\$ 180.000,00

Total Cr\$ 1.500.000,00/12 = 125.000,00 (valor do aviso prévio).

Caso a convenção coletiva do sindicato estabeleça outra forma de cálculo (exemplo: os valores acima especificados sejam corrigidos pelo INPC para posterior divisão) deve-se utilizar os cálculos estabelecidos em convenção coletiva.

Na hipótese do empregado receber as comissões e também parte fixa, esta última será somada à média daquela conforme seu valor na época de concessão do aviso prévio.

Quando o salário for pago na base de tarefa, dever-se-á apurar a média mensal do número de tarefas feitas nos períodos retro citados aplicando-se, ao resultado obtido, o valor da tarefa vigente à época da rescisão.

Contribuição Social sobre o faturamento

Através da Lei Complementar nº 70, de 30.12.91 (DOU 31.12.91), foi instituída a Contribuição Social sobre o faturamento, que vem a substituir o FINSOCIAL. Apresentamos abaixo a íntegra da referida Lei Complementar.

Art. 1º - Sem prejuízo da cobrança das contribuições para o Programa de Integração Social - PIS e para o Progra-

ma de Formação do Patrimônio do Servidor Público - PASEP, fica instituída contribuição social para financiamento da Seguridade Social, nos termos do inciso I do ART. 195 da Constituição Federal, devida pelas pessoas jurídicas, inclusive as a elas equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, destinadas exclusivamente às despesas com atividades-fins das áreas de saúde, previdência e assistência social.

Art. 2º - A contribuição de que trata o artigo anterior será de dois por cento e incidirá sobre o faturamento mensal, assim considerado a receita bruta das vendas de mercadorias, de mercadorias e serviços, e de serviço de qualquer natureza.

Parágrafo único - Não integra a receita de que trata este artigo, para efeito de determinação da base de cálculo da contribuição, o valor:

a) do imposto sobre produtos industrializados, quando destacado em separado no documento fiscal;

b) das vendas canceladas, das devolvidas e dos descontos a qualquer título concedidos incondicionalmente.

Art. 3º - A base de cálculo da contribuição mensal devida pelos fabricantes de cigarros, na condição de contribuintes e de substitutos dos comerciantes varejistas, será obtida multiplicando-se o preço de venda do produto no varejo por cento e dezoito por cento.

Art. 4º - A contribuição mensal devida pelos distribuidores de derivados de petróleo e álcool etílico hidratado para fins carburantes, nas condições de substitutos dos comerciais varejistas, será calculada sobre o menor valor, no País, constante da tabela de preços máximos fixados para venda a varejo, sem prejuízo da contribuição incidente sobre suas próprias vendas.

Art. 5º - A contribuição será convertida, no primeiro dia do mês subsequente ao de ocorrência do fato gerador, pela medida de valor e parâmetro de atualização monetária diária utilizada para os tributos federais, e paga até o dia vinte do mesmo mês.

Art. 6º - São isentas da contribuição:

I - as sociedades cooperativas que observarem ao disposto na legislação específica, quanto aos atos cooperativos próprios de suas finalidades;

II - as sociedades civis de que trata o art. 1º do Decreto-lei nº 2.397, de 21 de dezembro de 1987;

III - as entidades beneficentes de assistência social que atendam às exigências estabelecidas em lei.

Art. 7º - É ainda isenta da contribuição a venda de mercadorias ou serviços, destinados ao exterior, nas condições estabelecidas pelo Poder Executivo.

Art. 8º (VETADO)

Art. 9º - A contribuição social sobre o faturamento de que trata esta Lei Complementar não extingue as atuais fontes de custeio da Seguridade Social, salvo a prevista no art. 23, inciso I, da Lei nº 8212, de 24 de julho de 1991, a qual deixará de ser cobrada a partir da data em que for exigível a contribuição ora instituída.

Art. 10 - O produto da arrecadação da contribuição social sobre o faturamento, instituída por esta Lei complementar, observado o disposto na segunda parte do art. 33 da Lei nº 8218, de 24 de julho de 1991, integrará o Orçamento da Seguridade Social.

Parágrafo único - À contribuição referida neste artigo aplicam-se as normas relativas ao processo administrativo-fiscal de determinação e exigência de créditos tributários federais, bem como, subsidiariamente e no que couber, as disposições referentes ao imposto de renda, especialmente quanto ao atraso de pagamento e quanto às penalidades.

Art. 11 - Fica elevada em oito pontos percentuais a alíquota referida no § 1º do art. 23 da Lei nº 8212, de 24 de julho de 1991, relativa à contribuição social sobre o lucro das instituições a que se refere o § 1º do art. 22 da mesma Lei, mantidas as demais normas da Lei nº 7689, de 15 de dezembro de 1988, com as alterações posteriormente introdu-

zidas.

Parágrafo único - As pessoas jurídicas sujeitas ao disposto neste artigo ficam excluídas do pagamento da contribuição social sobre o faturamento, instituída pelo art. 1º desta Lei Complementar.

Art. 12 - Sem prejuízo do disposto na legislação em vigor, as instituições financeiras, as sociedades corretoras e distribuidoras de títulos e valores mobiliários, as sociedades de investimento e as de arrendamento mercantil, os agentes do Sistema Financeiro da Habitação, as bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e instituições assemelhadas e seus associados, e as empresas administradoras de cartões de crédito fornecerão à Receita Federal, nos termos estabelecidos pelo Ministro da Economia, Fazenda e Planejamento, informações cadastrais sobre os usuários dos respectivos serviços, relativas ao nome, à filiação, ao endereço e ao número de inscrição do cliente no Cadastro de Pessoas Físicas - CPF ou no Cadastro Geral de Contribuintes - CGC.

§ 1º - Às informações recebidas nos termos deste artigo aplica-se o disposto no § do art. 38 da Lei nº 4595, de 31 de dezembro de 1964.

§ 2º - as informações de que trata o caput deste artigo serão prestadas a partir das relações de usuários constantes dos registros relativos ao ano-calendário de 1992.

§ 3º - A não-observância do disposto neste artigo sujeitará o infrator, independentemente de outras penalidades administrativas, à multa equivalente a trinta e cinco unidades de valor referidas no art 5º desta Lei Complementar, por usuário omitido.

Art. 13 - Esta Lei Complementar entra em vigor na data de sua publicação, produzindo efeitos a partir do primeiro dia do mês seguinte aos noventa dias posteriores àquela publicação, mantidos, até essa data, o Decreto-lei nº 1940, de 25 de maio de 1982 e alterações posteriores, a alíquota fixada no art. 11 da Lei nº 8114, de 12 de dezembro de 1990.

Art. 14 - revoga-se o art. 2º do Decreto-lei nº 326, de 08 de maio de 1967, e demais disposições em contrário.

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.	I.S.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. %
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	11,950	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	19,77
FEVEREIRO/92	96.037,33		26,2380	2.266,17	9.110,01	7.849,29	24,8147	2.107,02	25,29	693,2844	25,61	19,69
MARÇO/92	96.037,33		24,8913	2.266,17	11.443,13	7.849,29	24,3984	2.107,02	23,57	870,8345	24,27	
ABRIL/92	96.037,33		21,6854	2.266,17	14.220,38	15.368,43	28,1340	2.107,02		1.082,1860	21,08	

MESES	IPC/FIPE			IGP-DI/FGV			INPC/IBGE			TABELA DE INSS (ABRIL)	
	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 (%)
MAR/91	2.726,68	7,48	412,61	2.455,88	7,25	358,97	162,52	11,79	413,73	ATÉ 276.978,83	8
ABR/91	2.922,73	7,19	357,17	2.670,52	8,74	348,28	170,66	5,01	370,45	DE 276.978,83 ATÉ 461.631,38	9
MAI/91	3.091,08	5,76	345,50	2.844,75	6,53	337,80	182,07	6,68	367,69	DE 461.631,38 ATÉ 923.262,76	10
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		
FEV/92	14.867,63	21,57	486,05	14.478,60	24,79	532,27	901,45	24,48	520,06		
MAR/92	18.099,86	21,74	563,81	17.475,82	20,70	611,59	1.096,34	21,62	574,39		

TABELA DO IRRF ABRIL/92		
BASE DE CÁLCULO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	DEDUÇÃO (Cr\$)
ATÉ 1.153.960,00	ISENTO	
DE 1.153.960,01 A 2.250.222,00	15	173.094,00
ACIMA DE 2.250.222,00	25	398.116,00

BTNF + TRD/POUPANÇA - ABRIL/92					
DIA	BTNF	POUPANÇA	DIA	BTNF	POUPANÇA
01	1.082,1867	24,8914	16	1.211,0380	26,5936
02	1.093,7135	26,2216	17	1.211,0380	25,2391
03	1.105,3631	27,5661	18	1.211,0380	23,8991
04	1.116,9485	28,9031	19	1.211,0380	22,5734
05	1.116,9485	26,0586	20	1.211,0380	22,4621
06	1.116,9485	25,9665	21	1.223,0237	22,4621
07	1.128,6553	27,2693	22	1.223,0237	23,6741
08	1.140,3288	28,5857	23	1.235,1281	23,5617
09	1.152,1230	28,4579	24	1.247,3522	23,4495
10	1.163,8920	28,3431	25	1.259,6973	22,1286
11	1.175,7811	26,9522	26	1.259,6973	20,8219
12	1.175,7811	25,5836	27	1.259,6973	20,7121
13	1.175,7811	25,4670	28	1.272,1645	
14	1.187,4179	26,7087	29	1.284,7552	
15	1.199,1698	27,9628	30	1.297,4705	

TAXA REFERENCIAL DE JUROS (TR) UNIDADE FISCAL DE REFERÊNCIA (Ufir)					
ABRIL/92	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)	DIA	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)
			1	8,5304175	1.153,96
			2	8,6212786	1.165,60
			3	8,7131076	1.177,35
			4	8,8044302	1.189,22
			5	8,8044302	1.189,22
			6	8,8044302	1.189,22
			7	8,8967099	1.201,21
			8	8,9887271	1.213,32
			9	9,0816960	1.225,56
			10	9,1744656	1.237,91
			11	9,2681828	1.250,40
			12	9,2681828	1.250,40
			13	9,2681828	1.250,40
			14	9,3599104	1.263,00
			15	9,4525458	1.275,74

REAJUSTE DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO						
PERIODICIDADE	ABRIL/92					
ÍNDICES DE REAJUSTE	MENSAL	BIM.	TRIM.	QUAD.	SEM.	ANUAL
IPC/FIPE	21,74	48,00	86,32	129,64	260,41	563,81
IGP-DI/FGV	20,70	50,62	91,06	133,35	269,32	611,59
IGP-M/FGV	21,39	55,21	91,77	137,10	265,26	588,52
IPC/FGV	20,86	49,72	88,20	133,00	262,12	619,39
INPC/IBGE	21,62	51,39	90,63	136,67	262,44	574,59
TR	24,27	56,09	95,87	151,53	293,21	634,78
ISN (*)	-	-	-	-	-	-

SALÁRIO FAMÍLIA					
AGO/91		SET/OUT/NOV/DEZ - 91		JAN/FEV/MAR/ABR - 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

(*) somente p/ contratos residenciais

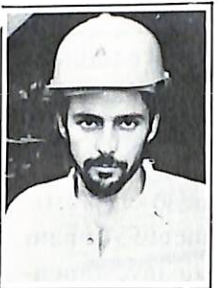
Simatec agradece a todos os heróis que constróem um pedaço novo da cidade.



OTACÍLIO



MANUEL



MARCOS



ODÍLIO



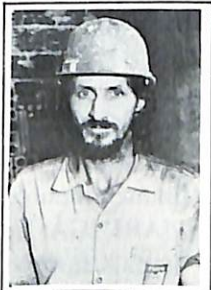
MAURÍCIO



ALFREDO



CILÇO



JOSÉ



APARECIDO



ANTONIO



IVO

José Carlos, Rui, Claudiney, Adevilson, Luiz, Otacílio, Odílio, Maurício, Alfredo, Cilço, Nelson, Daniel, Antônio, Manuel, José, Aparecido, Ivo, Agenor, Moisés, Marcílio, João, Marcos, esses são pequenos exemplos dos milhares de engenheiros, arquitetos, mestres-de-obras, carpinteiros, pedreiros, pintores, eletricitas, encanadores, soldadores, azulejistas, apontadores e muitos outros profissionais anônimos que com muito amor, suor e determinação, há 45 anos iniciaram um processo irreversível: fazer de Maringá uma grande cidade.

No seu primeiro ano, o SIMATEC, usa da mesma determinação para fazer uma entidade forte, em defesa da livre iniciativa e com os olhos no futuro.

Se você é do ramo e pensa como a gente, junte-se a nós e participe. O objetivo é um só: ver Maringá e Região cada vez maior e melhor.



SINDICATO COM. FER. TIM. MAD. MAT. ELÉT., HIDRAU.
MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DE MARINGÁ E REGIÃO

MAURÍCIO BORGES

CUT DEPÓSITO CANÇÃO
AV. KAKOGAWA, 581 - FONE: (0442) 28-1010
MARINGÁ - PR

DEPÓSITO PINHEIRO
AV. COLOMBO, 2.604
TEL: (0442) 22-7742
MARINGÁ - PR

DEC DEPÓSITO CENTRAL
Avenida Bento Munhoz da Rocha, 76
Fone: 26-4140 - MARINGÁ - PARANÁ

PENINHA SOLDAS E FERRAMENTAS
DISTRIBUIDOR 3M DO BRASIL LTDA.
ABRASIVOS - ADESIVOS - FITAS E ACESSÓRIOS
Av. Brasil, 4.993 - Fone: (0442) 24-6480
MARINGÁ - PR

RODOLPHO BERNARDI
"CONSTRUA COM QUEM VOCÊ CONHECE"
AV. BRASIL, 4.506 - FONE: (0442) 24-6688
MARINGÁ - PR

DEPÓSITO ROREMAR
TELHAS ETERNIT E CANALETES
A PREÇOS DE FÁBRICA
Av. Brasil, 7.299 - Fone: (0442) 24-4712 - Maringá - PR

Presente de grego?

Ao invés de atrair os micro e pequenos empresários, o Mipem-Ouro, criado pelo governo federal para apoiar o setor, tornou-se inviável por causa das exigências do Banco do Brasil e pelos juros cobrados para a obtenção do financiamento

Desde março as micro e pequenas empresas do país contam com uma linha de crédito na ordem de Cr\$ 120 bilhões, a título de investimento na produção e de suplementação de capital de giro. Os recursos foram liberados pelo governo federal, parcelados em 3 vezes, com objetivo de incrementar o setor, que estava carente de incentivos.

Segundo o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo – Sebrae – das 3,5 milhões de empresas do país, 98,3% são de pequeno e médio porte, sendo que destas, 1,8 milhão foram abertas nos últimos 5 anos. Um segmento, que na opinião do presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – FIESP – Mário Amato, não poderia mais ficar esquecido pelas autoridades brasileiras.

E a lembrança do governo federal

foi recebida com otimismo pelos empresários. Até Emerson Kapaz, coordenador-licenciado do Pensamento Nacional das Bases Empresariais – PNDBE – que sempre foi crítico em relação à política oficial para o setor, compareceu à solenidade de lançamento do Programa de Apoio às Micro e Pequenas empresas, o Mipem-Ouro.

DECEPÇÃO: Mas a euforia em torno do Programa durou pouco. Bastou o Banco do Brasil e o Sebrae divulgarem as normas para o acesso aos financiamentos, para que o setor voltasse a ficar cético quanto às atitudes do governo federal. A grande maioria esperava facilidades e juros subsidiados, e encontrou exigências consideradas “excessivas” e sem o respaldo oficial.

O Mipem-Ouro prevê duas linhas de financiamento. Uma para a suple-

mentação do capital de giro, que atende, além das micro e pequenas empresas, as de médio porte. Nela são oferecidas até Cr\$ 5 milhões a cada empresa, com prazo de pagamento de 180 dias. O pagamento é em parcelas mensais corrigidas pela TRD, mais juros de 12,68% ao ano.

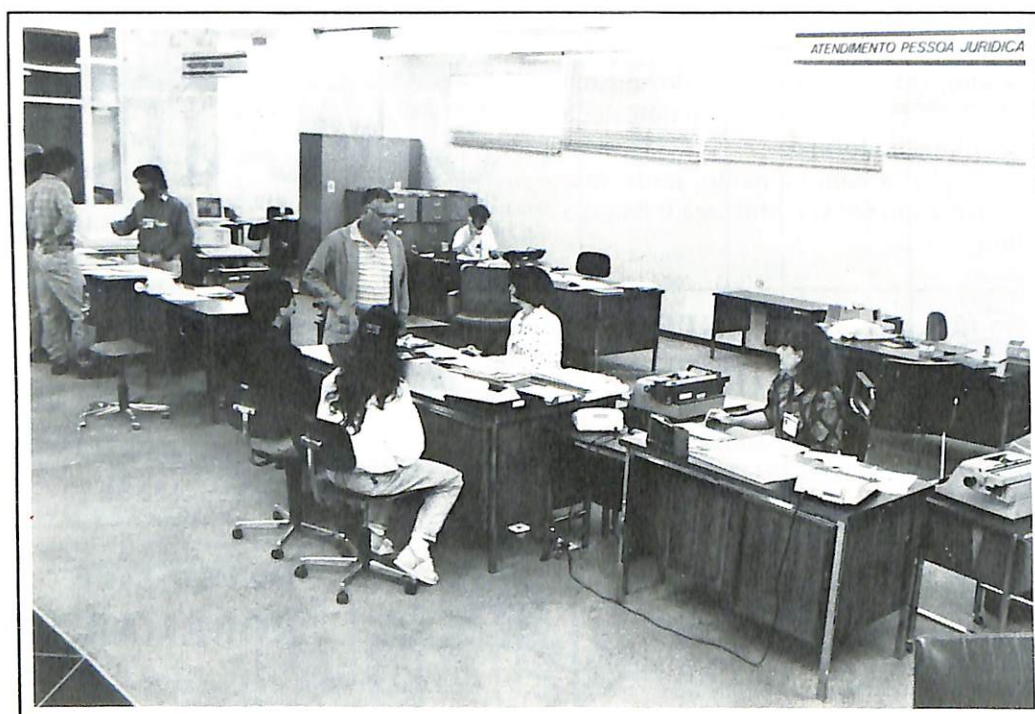
A outra linha de financiamento é destinada exclusivamente para investimento em melhoria na produção das micro e pequenas empresas. O limite é de até Cr\$ 15 milhões por projeto. O prazo é de 36 meses, com até 12 meses de carência. Durante a carência o beneficiado paga somente os juros. Como na linha anterior, as parcelas são reajustadas pela TRD, mais juros de 12,68% ao ano.

Esta linha de investimento exige também o acompanhamento técnico do Sebrae ao projeto de modernização das empresas. É de responsabilidade do Sebrae a elaboração do projeto, que será encaminhado ao Banco do Brasil para análise e aprovação. Uma vez aprovado o projeto e liberados os recursos, o Sebrae passa a dar assistência técnica e gerencial à empresa até a vigência do financiamento.

MARINGÁ: Em Maringá, como no resto do país, houve muita curiosidade em torno do Mipem-Ouro, mas poucos contratos foram firmados. Para Odilon Alves, gerente de expediente encarregado do programa na agência centro do Banco do Brasil, as causas da falta de pretendentes são os altos juros e as exigências feitas pelo banco.

Como o risco operacional é todo do banco, ele só libera os recursos após ter assegurada a garantia do pagamento dos contratos. Até o dia 15 de abril haviam apenas 12 solicitações para o empréstimo de capital de giro, e somente 5 tinham sido autorizadas. No caso de investimento, os pedidos eram ainda menores. Somente uma empresa solicitou a elaboração de projeto, para posterior aprovação.

“Como o banco trata o Mipem como um financiamento qualquer, sem distinção, os pedidos são reduzidos. No início tivemos cerca de 40 consultas nas duas linhas de crédito. Mas, como o retorno do investimento, com a crise atual, é uma incógnita, os empresários preferem não participar do programa”, diz Odilon. Afinal poucos empresários estão dispostos a pegar Cr\$ 5 milhões, e em 6 meses ter que pagar Cr\$ 11,6 milhões.



O Banco do Brasil tem registrado pouca procura pelo Mipem-Ouro

Almoço empresarial

O empresário Roberto Demeterco, de Curitiba, foi o convidado para a palestra do 37º Almoço Empresarial. O evento aconteceu no dia 7 de abril

Vera Regina

O diretor-comercial do Grupo Demeterco, Roberto Demeterco, foi o convidado do 37º Almoço Empresarial promovido pela Associação Comercial e Industrial de Maringá, o primeiro com o empresário Massao Tsukada na presidência da entidade. O almoço aconteceu no dia 7 de abril, no Maringá Clube, e contou com a presença de mais de 100 associados.



Demeterco falou para mais de cem convidados

Roberto Demeterco fez uma análise da economia do país e das perspectivas para o futuro. Ele também explicou por que Maringá foi a cidade escolhida para receber a primeira filial da rede de hipermercados Mercadorama – do grupo Demeterco – fora de Curitiba.

Segundo o empresário, Maringá foi escolhida por polarizar uma região pro-

missora e por estar localizada num ponto estratégico. “Por isso estamos construindo a maior loja da rede, toda informatizada, que, acreditamos, irá fortalecer a região na área comercial”, afirmou.

O diretor-comercial colocou também que o Mercadorama chega à cidade para ser um bom parceiro e um bom

da inflação, à mudança do pensamento dos políticos e da sociedade brasileira, e à profissionalização das empresas.

No final do almoço, Roberto Demeterco recebeu do presidente Massao Tsukada um brasão da ACIM. Leia mais sobre as opiniões de Demeterco na seção Entrevista desta edição.

competidor. “Vie-mos para somar. Teremos um bom relacionamento com os fornecedores, consumidores e com a sociedade. Assim todos ganharão. Inclusive o país, que precisa desta demonstração de fé no trabalho”.

Demeterco disse ainda que acredita na política do atual ministro da Economia e prevê que “o fim do túnel está próximo”. Ele se mostrou bastante otimista em relação à estabilização

NOVOS SÓCIOS

BRASIMAC S/A ELETRO DOMÉSTICOS.

Av. Brasil, 4.102 - fone:22-5469

comércio de móveis e utilidades domésticas.

WIMPOR IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO.

Av. Brasil, 141 - fone:23-0971

Importação e com. atacadista de mel e derivados.

PLANALTO COM. DE UTILIDADES DO LAR.

Av. Dep. Borsari Neto, 295 - fone:28-5500

COEPEÇAS COM. DE PEÇAS

EQUIPAMENTOS LTDA.

Av. Colombo, 5.796 - fone:24-2216

Comércio varejista de peças para tratores.

POSTO PARANÁ

Praça Rocha Pombo, 205 - fone:22-1501

Comércio de combustíveis.

LUBRANEMA DISTR. DE

LUBRIFICANTES E FILTROS LTDA.

Av. Colombo, 2.135 - fone:26-1240

Com. atacadista de lubrif., graxas, filtros autom.

MADERA VERD.

Av. XV de Novembro, 260 - fone:22-7434

Indústria de confecções.

PHOCUS PROPAGANDA.

Av. Duque de Caxias, 579 Sobreloja sala 02

fone:26-1842

Serviços de propaganda e marketing.

ASPARAGUS INVEST. E EMPREEND.

IMOBILIÁRIOS.

Av. Paraná, 256 - 7º andar - fone:26-3602

Empreendimentos imobiliários.

TALGE IMPORTADOS.

Av. Herval, 234 - fone:26-1666

Com. de artigos para presentes, bijuterias, perf.

N.E. CONFECÇÕES.

Av. Cerro Azul, 864 - fone:26-4307

Indústria e comércio de confecções.

CAPRICIOSA CALÇADOS.

Av. Brasil, 2.652 - fone:26-2044

Comércio varejista de calçados.

PARANÁ AGRÍCOLA.

Av. Brasil, 6.642 - fone:24-7942

Comércio de defensivos agrícolas.

DEMILU.

Av. DR. Luiz Teixeira Mendes, 1.153

fone:25-3601

Com. de máquinas copiadoras, peças, suprimentos.

HIDRO SISTEMAS.

Av. Vereador Nelson Abrão, 2.613 - fone:62-1412

Com. importação exportação de produtos

hidráulicos.

CRISENDE.

Av. Brasil, 1.605 - fone:26-2155

Indústria e com. de confecções.

MANIA BIJOUTERIA.

Av. Cidade de Leiria, 543 - Loja 02

fone:24-6676

Com. varejista de bijuterias e acessórios.

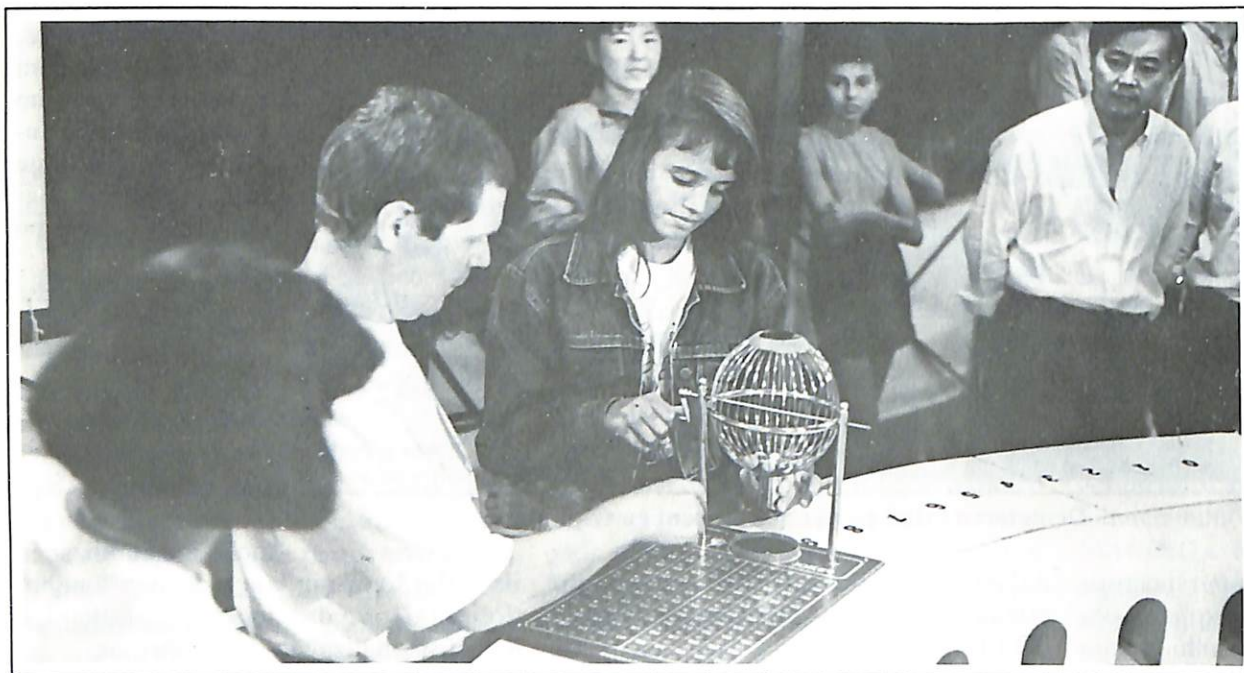
SPELHO'S CONFECÇÕES.

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

Comércio varejista de confecções.

Grande festa na praça

A festa que encerrou a campanha Páscoa & Presente, da ACIM, Sincomm e Prefeitura, fez a alegria das crianças. O sorteio foi acompanhado por mais de 1.500 pessoas



O sorteio foi acompanhado por pessoas da platéia

A campanha Páscoa & Presente – uma promoção da ACIM, Sincomm e Prefeitura para estimular as vendas no período que antecedeu a Páscoa – foi encerrada no dia 18 do mês passado, com uma grande festa na Praça Raposo Tavares, onde aconteceu o sorteio dos prêmios. As atrações começaram às 4 horas da tarde e a festa foi toda das crianças. Houve apresentação da banda municipal, de karaokê, de teatro de marionetes

e mil estripulias com os palhaços Torradinha e Farofa.

As crianças fizeram a festa com as brincadeiras dos palhaços. A animação foi grande também quando o coelhinho e a coelhinha da Páscoa subiram ao palco, dando asas à fantasia da garotada.

O sorteio dos prêmios aconteceu às 7 horas da noite e foi assistido por mais de 1.500 pessoas. Os organizadores ins-

talaram um telão na praça, para que os presentes pudessem acompanhar o sorteio. Além do telão, pessoas que estavam presentes foram convidadas a acompanhar o sorteio do palco.

Os números sorteados foram os seguintes: terceiro prêmio – vale-compra de Cr\$ 400 mil – cupom nº 37.111; segundo prêmio – vale-compra de Cr\$ 600 mil – cupom nº 04.430; e primeiro prêmio – vale-compra de Cr\$ 1 milhão – cupom nº 41.151.

Como os cupons com os números 37.111 e 41.151 não foram distribuídos entre consumidores, os organizadores da campanha adotaram o critério de aproximação das dezenas de milhar para a entrega dos prêmios, que ficaram para os seguintes cupons: 11.151 ganhou o primeiro prêmio; e 17.111 o segundo. Foram distribuídos também ovos de Páscoa de vários tamanhos para os cupons com milhar 1.151, centena 151 e dezena 51.



Foram sorteados diversos ovos de Páscoa



As crianças fizeram a festa com os palhaços

Definida data para 92

Após a tentativa de realizar a Maringá Export Meeting 92 na segunda quinzena de março, os organizadores optaram pelo final do mês de junho. Este ano o número de participantes será ainda maior

A Maringá Export Meeting 92 será realizada de 22 a 25 de junho, no Hotel Deville. A data foi escolhida de acordo com as possibilidades das empresas nacionais e das casas importadoras – as “traders” – que participarão do evento. A princípio, a feira deste ano seria realizada na segunda quinzena de março. Mas dificuldades em conciliar a melhor data para todas as participantes fizeram com que o evento só pudesse ser viabilizado no final de junho.

Segundo Francisco Basílio, um dos organizadores da feira, a Maringá Export Meeting 92 contará com várias inovações em relação ao evento do ano passado. A primeira, e uma das mais significativas, é o número de participantes. Este ano serão 80 empresas nacionais e 6 grandes grupos compradores internacionais. Em 91, foram 40 empresas brasileiras e 4 “traders” da Europa e Estados Unidos.

Dos participantes nacionais, a maioria vem dos estados do Paraná, São Paulo, Santa Catarina e Rio de Janeiro. Entre as “traders” estão empresas como a Bassetti, Emmebiesse, Coop, Coin, Danatox e La Rinascente, que passaram por um critério de escolha diferente do ano passado. “Estas empresas vêm ao Brasil por poderem comprar produtos bastante ecléticos. Não adianta vir uma empresa que só compre, por exemplo, calças masculinas. Elas terão que comprar produtos de vários tipos”, explica Basílio.

Ele acredita também que o fato da participação de empresas nacionais ter aumentado é resultado de um trabalho desenvolvido após a realização da Maringá Export Meeting 91. Para se ter uma idéia, somente no Paraná, Basílio e os diretores da Intercex de Maringá – copromotora do evento – realizaram reuniões preparatórias em Curitiba, Ponta Grossa, Cianorte, Umuarama, Pato Branco e Maringá.

REGRAS SEVERAS: Nestas reuniões eles esclareceram que a função dos organizadores é apenas viabilizar o evento. “O

organizador é quem dará condições totais para que a empresa nacional realize e feche negócios”, explica Basílio. Mas ele adverte que estes negócios estarão sujeitos às severas regras do mercado internacional. “Vencerá quem oferecer melhores preços e produtos. Se, por exemplo, Israel oferece um determinado produto a US\$7,5, o comprador europeu deixará de comprar o mesmo produto que em Maringá estiver custando US\$10”.

Outra novidade da feira 92 será a presença do ministro para o Mercado Comum Europeu da Itália, Carlo Ripa Meana. Ele já confirmou presença e, inclusive, fará palestra na solenidade de abertura. Segundo Basílio, a vinda do

ministro à Maringá Export Meeting 92 é fruto das viagens que foram feitas para manter contatos com executivos de compras da Europa. Entre os locais que foram visitados estão Milão, Roma e Florença, na Itália, e Paris e Lion, na França.

Sobre a expectativa de negócios, os organizadores estão otimistas. “No ano passado foram fechados negócios imediatos superiores a US\$3 milhões”, afirma Basílio. Para 92 é esperado muito mais por causa dos entendimentos anteriores que estão em andamento e principalmente porque, com o aumento do número de participantes, a Maringá Export Meeting 92 terá condições técnicas superiores ao evento do ano passado.

triumfo

Alta tecnologia em copiadoras.

mita
DC-1415

Tamanho é documento

A Triunfo apresenta a copiadora que prova de uma vez por todas que tamanho também é documento: DC-1415.

Produto da mais avançada tecnologia japonesa, a DC-1415 possui design arrojado e performance ideal para escritórios modernos e dinâmicos.

A DC-1415 é compacta, eficiente, econômica e a mais ágil entre as copiadoras de pequeno porte



FINANCIAMENTO EM ATÉ 24 PAGAMENTOS (LEASING BANCÁRIO)

Copy-norte

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

Rua Santos Dumont, 1.352 – Centro

Fone: (0442) 26-4623 – Telex: 442-524 – MARINGÁ – PR

Uma empresa com a cara de Maringá

Todos os dias, antes mesmo de o sol nascer, o Terminal Urbano de Transporte Coletivo de Maringá está repleto de gente, vinda de todos os cantos da cidade. Agrupados em filas, operários, estudantes, donas-de-casa e profissionais de todas as áreas aguardam as dezenas de ônibus, que ali fazem as paradas. Pontualmente, os veículos levam esse contingente para os

mais diferentes destinos, em trajetos que cruzam todos os bairros. Uma rotina que se repete todos os dias do ano, sem exceção, e que por trás esconde o trabalho de uma das mais modernas e eficientes empresas de transporte coletivo urbano do país.

A TCCC é a cara de Maringá: jovem, moderna, organizada, de qualidade e está sempre se renovando. Renovar e melhorar são, aliás, os verbos mais conjugados pela direção da empresa. Tanto que muito poucas das 63 mil pessoas que a TCCC transporta em média diariamente – em dias úteis – sabe que a frota da empresa é uma das mais novas e modernas do Brasil. A TCCC tem 151 ônibus em atividade, com idade média de 3 anos.

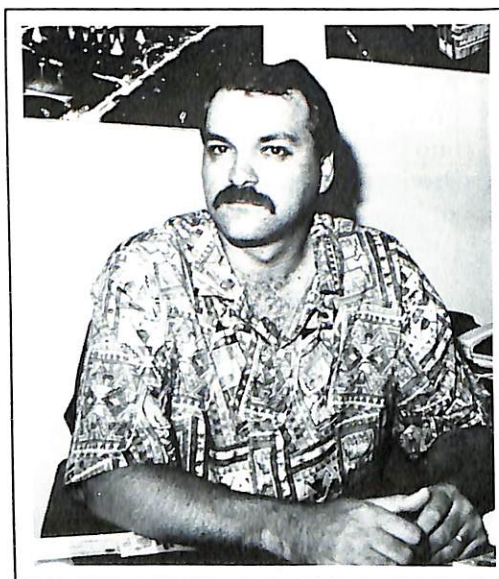
São 134 Mercedes Benz, 10 Volvo B-58, 6 Scania S-112 e 1 Scania F-113, veículos que representam o que há de mais avançado neste segmento no país. Toda essa tecnologia não chega a envelhecer nas ruas e avenidas de Maringá. Isso porque a empresa anualmente renova 20% de toda a frota. As carrocerias também acompanham essa evolução. São as Marcopolo, modelo Torino, e as Caio, modelo Vitória. Esse tipo de equipamento proporciona mais conforto ao usuário: maior visibilidade, iluminação com luz fluorescente e sinalização ótica para paradas, evitando poluição sonora, que incomoda o passageiro.



ORGANIZAÇÃO E TREINAMENTO:

Para pôr em funcionamento uma empresa que transporta mais de 60 mil pessoas todos os dias, é preciso organização e muito treinamento. E isso é o que não falta na TCCC. Os 600 funcionários dos setores operacional, de manutenção e administração fazem regularmente um rigoroso treinamento na própria TCCC. Os monitores da parte operacional fazem treinamento de manutenção dos veículos nas montadoras Mercedes Benz, Volvo e Scania. Lá, eles aprendem sobre as evoluções mecânicas dos veículos.

“Esse aperfeiçoamento é funda-



Meneghin: “O aperfeiçoamento é fundamental”

mental” – afirma Hélio Meneghin, o executivo que comanda a empresa, acompanhando de perto o trabalho de motoristas, cobradores e o dia-a-dia do usuário do transporte coletivo. Um acompanhamento que rende dividendos à comunidade. O treinamento de direção preventiva a que os motoristas são submetidos resultou num índice de acidentes insignificante: ganha a empresa, o trânsito, o usuário e toda

a população.

Mas não é a toa que os ônibus cumprem rigorosamente os horários e não quebram no meio do caminho. A cada 2.500 quilômetros rodados, os ônibus vão para as oficinas da empresa, para uma manutenção preventiva. São verificados freios, embreagem, pneus, limpador de pára-brisas e toda a parte elétrica. Esse rigor, que leva os ônibus para a oficina a cada 8 dias, em média, tem mostrado o nível de eficiência da TCCC. O índice de quebra de ônibus na rua se torna zero. Muito bom, para uma empresa que cuida do transporte coletivo de uma cidade com 240 mil habitantes.

A direção da TCCC, no entanto, vai mais longe, não se preocupando apenas com a manutenção mecânica da frota. Justamente pensando na qualidade do serviço final, porque o usuário precisa ser bem atendido. E isso pode ser visto na limpeza dos ônibus, diariamente lavados interna e externamente. Às vezes, alguns ônibus chegam a ser lavados 3 vezes num único dia. E pelo menos 2 vezes por ano eles são dedetizados.

Tanto zelo só poderia resultar num nível de satisfação popular muito grande: em recente pesquisa, o transporte coletivo de Maringá recebeu 95% de aprovação dos entrevistados. A TCCC é assim mesmo: quer andar na linha e melhorar cada vez mais o serviço.

ACIM conclui pesquisa

A Associação Comercial e Industrial de Maringá concluiu a pesquisa realizada entre empresários a respeito do novo horário de funcionamento do comércio em Maringá. Esta pesquisa foi realizada entre empresas associadas e foi coordenada pelo Departamento de Estudos Sócio-Econômicos – DESCON – da entidade.

As informações para a pesquisa foram levantadas junto a 218 empresas, classificadas por gênero e ramo de atividade econômica. Estas empresas receberam um questionário, contendo perguntas relativas ao horário antigo e à preferência do novo horário. O resultado da pesquisa demonstra que o interesse em adotar um novo horário é maior entre os empresários do comércio varejista. Confira os números da pesquisa:

No setor industrial, foram pesquisadas 25 empresas, o que representa 11,47% do total das participantes da pesquisa. Todas as 25 responderam que pre-

ferem o horário antigo.

No setor do comércio atacadista, 20 empresas responderam a pesquisa, representando 9,17% das participantes. Apenas 10% delas optaram pela mudança de horário.

No comércio varejista foram pesquisadas 106 empresas, totalizando 48,62% das participantes. Das 106, 38,68% responderam que preferem um novo horário. O setor de calçados e confecções foi o que apresentou maior índice de respostas favoráveis à mudança.

E, finalmente, no setor de prestação de serviços, das 67 empresas entrevistadas – representando 30,73% do total – 10,45% optaram pela mudança do horário.

No caso do horário aos sábados, o resultado não se mostrou muito diferente. Apenas no setor do comércio varejista houve um índice maior de empresas que preferem o novo horário: das 106 pesquisadas, 39,62% optaram pela mudança.

Nos outros setores, os números foram os seguintes: no comércio atacadista 15% optaram pela mudança; no setor industrial todas optaram pela permanência do horário atual; e no setor de prestação de serviços apenas 4,8% desejam mudar o horário de funcionamento aos sábados.

Mas, independente dos resultados da pesquisa, muitos empresários resolveram realizar uma experiência, alterando o horário de funcionamento primeiro aos sábados. É o caso de um grupo de comerciantes com lojas na avenida Brasil, que resolveu estender o horário de funcionamento até as 13h30m. A experiência será levada por 60 dias, quando então os empresários se reunirão para avaliar os resultados.

Uma outra empresa, o Depósito BR 369, também resolveu sair na frente. A empresa estendeu seu horário de atendimento ao público até as 20 horas, todos os dias. Aos sábados também foi adotado um novo horário: das 8 às 16 horas.

Em busca de novas tecnologias

Uma caravana de 22 empresários de Maringá esteve visitando, no mês passado, a 19ª Feira da Mecânica em São Paulo. A feira, que é o maior evento do gênero na América Latina, reuniu 700 expositores da Itália, Japão, Alemanha e de vários países vizinhos. Duas empresas de Maringá também mostraram seus produtos: a Maringá Equipamentos e a Ziober-Martch.

A visita dos empresários foi organizada pelo Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá, com apoio do Sebrae. “Este tipo de evento é uma grande oportunidade de conhecer



Os empresários que visitaram a 19ª Feira da Mecânica

novas tecnologias, principalmente para os empresários do interior”, afirma Milton Morita, presidente do Sindicato.

esta, o Sindicato pretende continuar promovendo novas viagens com o empresário.

A evolução tecnológica na área de equipamentos é muito rápida. Por este motivo é importante que os empresários tenham estas oportunidades, “principalmente para que possam adquirir os equipamentos adequados para suas empresas”, afirma Morita. Da 19ª Feira da Mecânica, muitos empresários maringaenses trouxeram negócios engatilhados. As duas empresas de Maringá que expuseram produtos também encaminharam vários negócios. Graças ao sucesso de iniciativas como

Transferência com negociação

A transferência dos frigoríficos para fora do perímetro urbano de Maringá é uma necessidade e todos concordam. Mas, se o assunto for tratado sem a participação dos empresários, a questão poderá se reverter em prejuízo para a cidade

Apesar de terem sido anunciadas como certas, as medidas propostas pelo projeto-de-lei 4.491 – que propõe a transferência dos frigoríficos para fora do perímetro urbano – do vereador Laércio Nora Ribeiro (PL), podem levar ainda muito tempo para se concretizar. Pelo projeto, o prefeito fica autorizado a negociar a transferência num prazo máximo de 24 meses, a partir da publicação da lei.

Como o próprio projeto prevê, o prefeito fica “autorizado” e não “obrigado” a promover a transferência. Isto quer dizer

que, mesmo sendo uma necessidade, a transferência deverá ocorrer muito tempo depois do prazo estabelecido. A mudança de local é uma necessidade reconhecida até mesmo pelos proprietários dos frigoríficos. Mas eles afirmam que deve ser feita em comum acordo entre as partes envolvidas. No caso, a prefeitura e os empresários.

Para Marcos Koster, sócio-gerente do Frigorífico Maringá – Frigma – por causa do crescimento da cidade, a transferência dos frigoríficos é inevitável. “No máximo em 20 anos, não teremos mais condições de ficar onde estamos. Então, por que não resolvermos logo a questão?”. Antes, porém, Koster quer ter bem definidas as condições para a mudança.

Ele deixa claro que o Frigma, para mudar, teria que construir um prédio onde seus equipamentos pudessem ser devidamente instalados. Koster ressalta que o prazo previsto para a construção, no projeto, é insuficiente, assim como para a negociação das condições da transferência. “Em tempos de recessão, conseguir recursos para construir um prédio de 24 mil metros não é tarefa fácil. Sem contar que

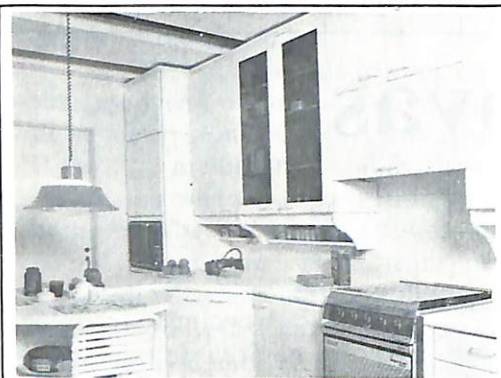
são dois frigoríficos, e o Frigma é o menor deles”, afirma.

Já o sócio-proprietário do Frigorífico Central, Amorim Pedrosa Moleirinho, diz que só vai se pronunciar a respeito após a aprovação do projeto. “Eu só posso tomar uma decisão depois que tiver conhecimento da lei. Até agora para mim tudo não passa de boato”. Moleirinho até concorda com a transferência, desde que haja uma negociação. “Mas nós não vamos sair daqui sem garantias. Afinal nós fizemos nossa história junto com a cidade”.

Além de estarem dispostos a negociar, os dois empresários têm outro ponto em comum. Ambos contestam a tese de que o mau-cheiro e a disseminação de pernilongos em Maringá sejam causados pelas lagoas de tratamento dos frigoríficos. Koster e Moleirinho concordam também que o legislador deva ser responsável por aquilo que faz. Por isso eles esperam coerência por parte dos vereadores na hora da apreciação do projeto.

DISCORDÂNCIAS NA CÂMARA: Se dependesse da opinião do vereador Mário Hossokawa (PMDB), o projeto 4.491 seria arquivado. Embora seja favorável à transferência dos frigoríficos para fora da cidade, ele considera a proposta de Nora Ribeiro “infeliz”. Para Hossokawa, a lei, como está, é um “desrespeito”, uma proposta de “expulsão” das empresas de Maringá. “A lei, como foi apresentada, vai fazer com que os frigoríficos se transfiram para outra cidade”, declara.

O vereador lembra que quando as cerealistas foram transferidas para o Parque Industrial Sul, a prefeitura reuniu-se com os empresários e deu todas as condições para que as empresas se mudassem. O terreno foi vendido a preço de custo, com toda a infra-estrutura pronta. “No caso dos frigoríficos, medidas semelhantes poderiam ser adotadas para evitar o impasse”, avalia Hossokawa. E, como analisou Marcos Koster, do Frigma, sairiam ganhando a cidade, a população e os frigoríficos.



A melhor solução em móveis planejados

Para:
 ● apartamentos
 ● residências e
 ● escritórios

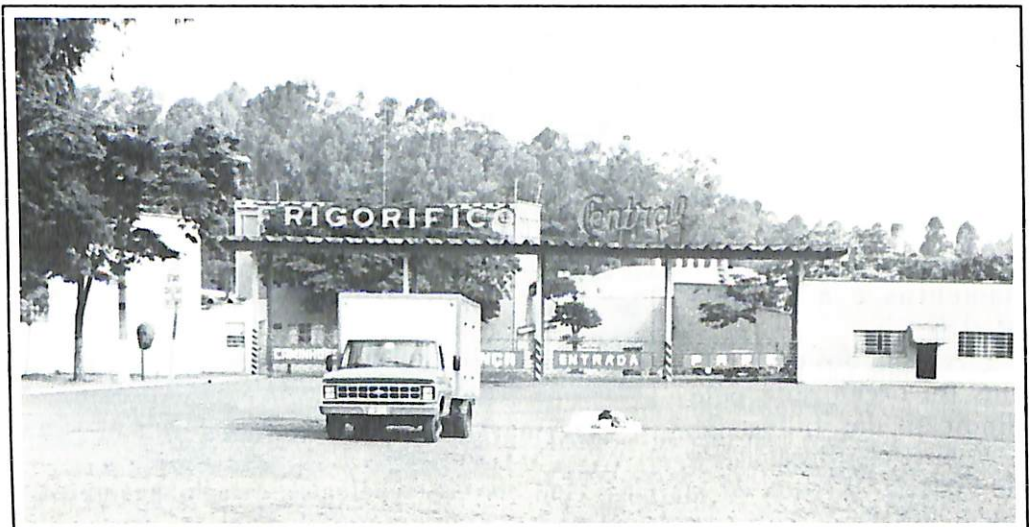
PROJETOS E ORÇAMENTOS SEM COMPROMISSO



PARANÁ
MÓVEIS

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

MÓVEIS PERSONALIZADOS SOB ENCOMENDA



Os frigoríficos aceitam a transferência, desde que haja negociação

Agenda da diretoria

A diretoria da Associação Comercial e Industrial cumpriu a seguinte agenda nos meses de março e abril:

No dia 26 a diretoria participou do coquetel de aniversário do Hotel Deville. Também no dia 26, o presidente Massao Tsukada participou da homenagem a Dom Jaime Coelho pelos 35 anos de sacerdócio, que aconteceu na Câmara Municipal. No dia 27, vários diretores estiveram presentes à solenidade de posse da nova diretora da Associação Comercial e Industrial de Umuarama. Também no dia 27, Massao Tsukada participou do coquetel de lançamento da empresa Júnior de Consultoria da UEM. No dia 31 a diretoria participou de almoço com dirigentes da Receita Estadual no Hotel Deville.

No dia 2 de abril o diretor Hélio Costa Curta participou da abertura da Exposição 92 da Sociedade Rural do Paraná. No dia 3 o presidente Massao Tsukada, o diretor Gilson Barbiero e a presidente do Conselho da Mulher Empresária Maria Alice Pinatti participaram da posse da nova diretoria da Associação Comercial e Industrial de Paranavaí.

No dia 7 de abril a diretoria partici-

pou da recepção ao secretário de Cultura da Presidência da República, Sérgio Rouanet. Também no dia 7, os diretores participaram da palestra feita pelo secretário de Cultura e da inauguração do Teatro Reviver. No dia 8, vários diretores participaram de almoço com a diretoria da Cocamar. No mesmo dia, a diretoria participou da abertura do 3º Encontro de Corretores de Seguros e Seguradoras do Paraná. No dia 9, o presidente Massao Tsukada participou da palestra sobre "Linhas de apoio financeiro para o desenvolvimento tecnológico da empresa nacional". Também no dia 9, a diretoria participou de coquetel de início das atividades da Encol em Maringá.

No dia 10 a diretoria da ACIM participou de almoço com diretores da Cocamar e Banco do Brasil. No dia 14, o presidente Massao Tsukada participou da solenidade de posse da Associação dos Supermercados de Maringá. No dia 16, os diretores Fernando Vieira Raimundo, Noemi Seravalli, Fernando Ferraz, Luiz Carlos Masson e o presidente Massao Tsukada visitaram as seguintes empresas: Irmãos Lopes, Drugovich Auto Peças e Ceval Alimentos.

No dia 16 o presidente Massao Tsukada participou do coquetel de inauguração da loja Markas e Cia, franquia da Lumiéri. No dia 22 o presidente Massao Tsukada participou da abertura do I Seminário de Comércio Internacional para Executivos. E no dia 24, a diretoria participou da abertura da XXVI Convenção do Distrito L-21 do Lions Internacional. **VISITAS RECEBIDAS:** Dia 23 de março, a diretoria recebeu a visita dos deputados federais Said Ferreira e Antonio Bárbara. No dia 24, visita da nova gerência do Banco do Estado do Paraná, agência Avenida. No dia 30 representantes empresariais do Canadá visitaram a ACIM. Também no dia 30, o comandante do 4º BPM, coronel Antonio Tadeu Rodrigues, e o médico Antonio Carlos Pupulim, da 15ª Regional de Saúde, visitaram a ACIM. No dia 10 de abril, os diretores da ACIM receberam visita da gerência do Banco Econômico. No dia 18, os membros da Empresa Júnior de Consultoria da UEM estiveram em visita à ACIM. E no dia 23, o presidente da Associação Comercial e Industrial de Paranavaí, José Maria da Silva, acompanhado pelo diretor Anito Rodrigues, visitaram a entidade.

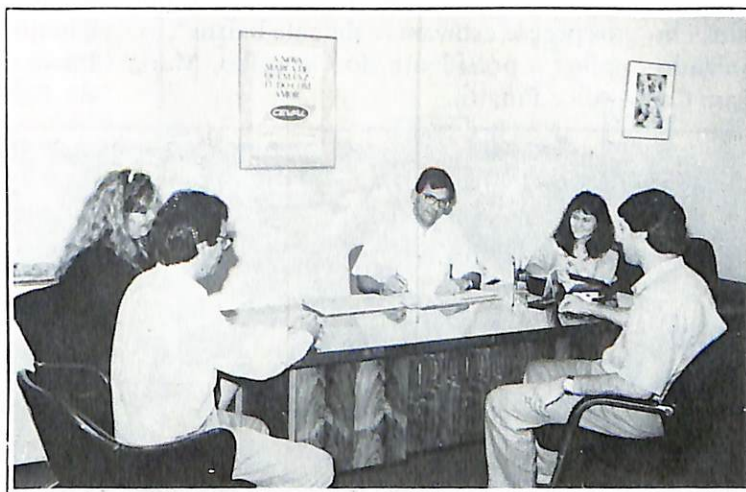
Ceval e Nutriself

INFORME ESPECIAL

A parceria em serviço de alimentação

Em recente reunião em Maringá, Diretores da CEVAL ALIMENTOS S/A e NUTRISELF - ALIMENTAÇÃO DE COLETIVIDADE, assinaram contrato visando a administração dos serviços de alimentação.

A CEVAL ALIMENTOS, é uma das mais importantes empresas de alimentos (é a maior indústria de óleo refinado do Brasil), sendo a principal indústria de soja da América Latina. Com matriz em Gaspar, SC, é uma das maiores exportadoras de grãos do país. Seus produtos principais são conhecidos no mercado brasileiro pelas marcas SOYA e VILLE, no óleo de soja; MILLETO, no óleo de milho; BONNA e ALL DAY e SOYA, nas margarinas.



Reunião entre diretores da Ceval Alimentos S/A e Nutriself, quando foi firmado convênio Ceval e Nutriself, a parceria em serviço de alimentação

Não obstante ser uma das principais empresas de alimentação do país, a CEVAL ALIMENTOS, através de convênio recém-firmado com a NUTRISELF - ALIMENTAÇÃO DE COLETIVIDADE, leva em conta a tendência mundial das empresas em voltar maior atenção para sua atividade fim.

A prática vem provando que a terceirização (entrega de serviços a terceiros) é um dos caminhos encontrados pelas empresas para o melhor desempenho em todas as áreas, uma vez que esses serviços são melhores geridos quan-

do entregues a empresas especializadas. A NUTRISELF - ALIMENTAÇÃO DE COLETIVIDADE, atua nos Estados do Paraná e São Paulo.



A Feira foi aberta pela diretoria da ACIM e do Conselho



No primeiro dia, muita gente aguardava a abertura da Feira

PONTA DE ESTOQUE

Vendas chegaram a Cr\$ 330 milhões

A I Feira Ponta de Estoque terminou com um balanço mais do que positivo. As vendas superaram as expectativas e o resultado levou as organizadoras a pensar em repetir a dose

Um verdadeiro sucesso. Assim pode ser definida a I Feira Ponta de Estoque, uma promoção do Conselho da Mulher Empresária da ACIM que agitou o comércio entre 23 e 25 do mês passado. Com a participação de 38 comerciantes, a Feira foi uma oportunidade única para os consumidores e para os próprios empresários. Na avaliação das organizadoras, nos 3 dias as vendas totalizaram Cr\$ 330 milhões.

Mais uma prova do sucesso da Feira está no número de pessoas que visitaram os 40 estandes: cerca de 50 mil. E ali os consumidores puderam comprar diversos produtos, inclusive roupa de inverno, a preços realmente compensadores. Sem contar que, para o empresário que participou, a Feira possibilitou um giro rápido de estoque, o que não tem acontecido neste período de crise através-

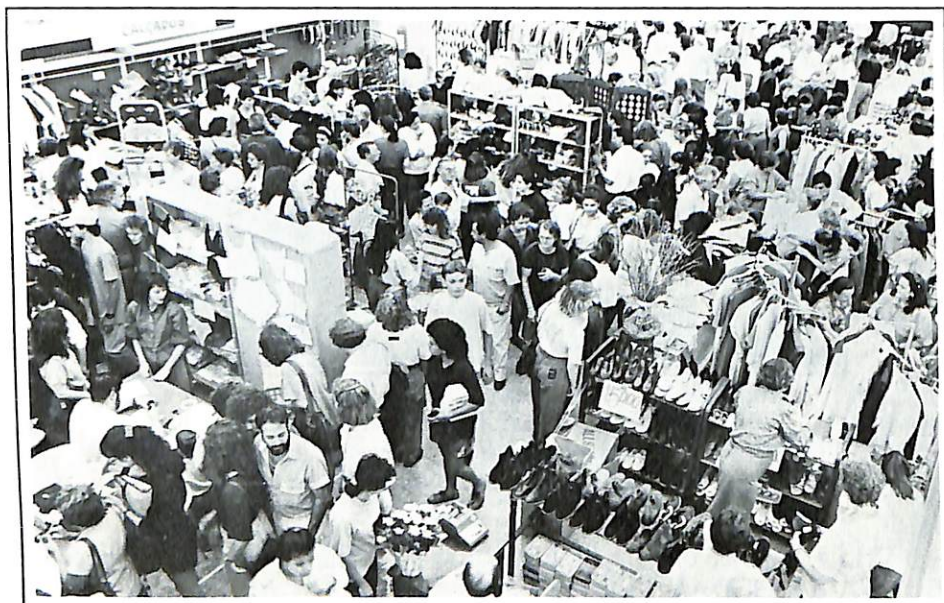
sado pelo comércio.

Outro fato que garantiu o êxito da Feira, na opinião das organizadoras, foi a possibilidade de jogar o pagamento das compras para o dia 8 de maio. Isso animou os consumidores. "Mesmo assim, teve muita gente que pagou à vista, já que os preços estavam realmente baixos", explica a presidente do Conselho, Maria Alice Pinatti.

CONFIANÇA: O resultado da I Feira Ponta de Estoque trouxe um ânimo ainda maior para o Conselho da Mulher Empresária, que já tem planos de novas promoções. Uma delas é a realização da Feimar, programada para setembro. E, segundo Maria Alice Pinatti, pela aceitação que houve entre os empresários, em breve deverá acontecer a II Feira Ponta de Estoque, desta vez para liquidar os estoques de inverno.

"Se fôssemos realizar esta segunda edição hoje, seguramente conseguiríamos vender 100 estandes", afirma a presidente.

Além disso, a adesão dos comerciantes foi uma verdadeira prova de confiança no trabalho da nova diretoria. "Foi a primeira promoção de nossa gestão. Então nós encaramos esta participação como uma prova de confiança em nosso trabalho", finaliza Pinatti.



Cerca de 50 mil pessoas visitaram os 40 estandes

Maringá, ano 2042

A. A. de Assis

Maringá completa 45 anos. Na crônica de um pioneiro a homenagem à jovem cidade, numa visão futurista. Quem viver, verá...

Seis horas da manhã, 22 de abril, após os feriados de Páscoa e Tiradentes. Ao final de longa viagem noturna, o professor Colombo chegou olhando em volta, achando tudo muito estranho. Teria errado o caminho? Parou diante de uma padaria:

– Por favor, amigo, que lugar é este?

– Você está entrando em Maringá, informou o padeiro. Olhe ali o nosso novo aeroporto com suas 65 pistas... não está reconhecendo?

– Mas como? Me diga então: em que ano estamos?

– Ora, estamos em 2042...

Meio zozzo, o professor sentia-se como se estivesse fora do próprio corpo. Chegou a imaginar a hipótese de ter sido seqüestrado por seres extraterrestres; mil idéias loucas lhe passando pela cabeça. O padeiro, curioso:

– O seu carro, tão antigo... Como pode estar assim conservado?

– Não é tão antigo assim, é um modelo 1987.

– Puxa, está rodando há 55 anos...

O padeiro olhava e reolhava o carro, chamava os vizinhos para contemplarem a maravilha, o professor cada vez mais zozzo, com cara de quem voltou do além...

Decidiu tocar adiante, o sol já permitindo a visão ampla da cidade. Teve a impressão de estar entrando num filme de ficção científica, aquele agulheiro de prédios, enormes viadutos e minhocões, carros ultramodernos nas ruas, aviões estranhos chegando e saindo, as pessoas vestidas em roupas por ele dantes nunca vistas, olhares espantados fixando-se em seu carro 1987... Aquilo não parecia Maringá, de jeito nenhum. Juraram todavia que era. Maringá sim, Estado do Paraná.

A placa indicava Avenida Brasil. Pôde ver a Catedral destacando-se entre os arranha-céus, uns em estrutura de aço, outros de vidro. A Catedral era a única certeza de que ele estava realmente na outrora chamada Cidade Verde. Mas como? Saiu dez dias antes para a viagem, em 1992, e agora lhe garantiam ser abril de 2042, vésperas do 95º aniversário de Maringá. E aquele aeroporto com 65 pistas (antes não havia sequer uma para pouso de jatos), aquela avenida saindo da antiga Praça Raposo Tavares (agora Praça da Cultura), passando sobre o estádio de futebol e descendo na Universidade. Quis saber:

– Quantos alunos tem a nossa Universidade?

– Uns 50 mil nessa ali, a pioneira... A nova, construída dentro do Horto Florestal, está com 30 mil alunos... Logo teremos uma terceira...

– E a estação rodoviária? E a ferroviária?

– Estão na Zona Oeste, foram instaladas lá para facilitar o contato com o Mercosul. No lugar onde dizem que havia as antigas estações temos hoje o coração da cidade... Faz tempo que você não vem aqui?

– Pelo jeito, faz meio século...

– Mas como? Você parece ter só uns 40 de idade...

O professor continuava circulando, perdido, procurando a casa onde julgava morar e de onde saíra 10 dias antes... ou 50 anos antes... já nem sabia calcular o tempo. O cenário em volta lhe confundia o raciocínio. Aqueles prédios cheios de brilho, o movimento intenso mas absolutamen-

te silencioso dos carros, as lojas exibindo coisas espantosas nas vitrines, setas indicando a direção de vários shopping centers. Acabou entrando numa área industrial.

– São fábricas de quê? – indagou.

– De tudo. Mas principalmente de sucos. Nossa região especializou-se na produção de frutas: laranja, limão, caju, uva, abacaxi. Dizem que no passado havia aqui muitas lavouras de soja, grandes canaviais e muitos cafezais. Mas foi um ciclo. Agora as terras estão divididas em pequenos sítios onde se cultivam pomares, tudo controlado por computadores.

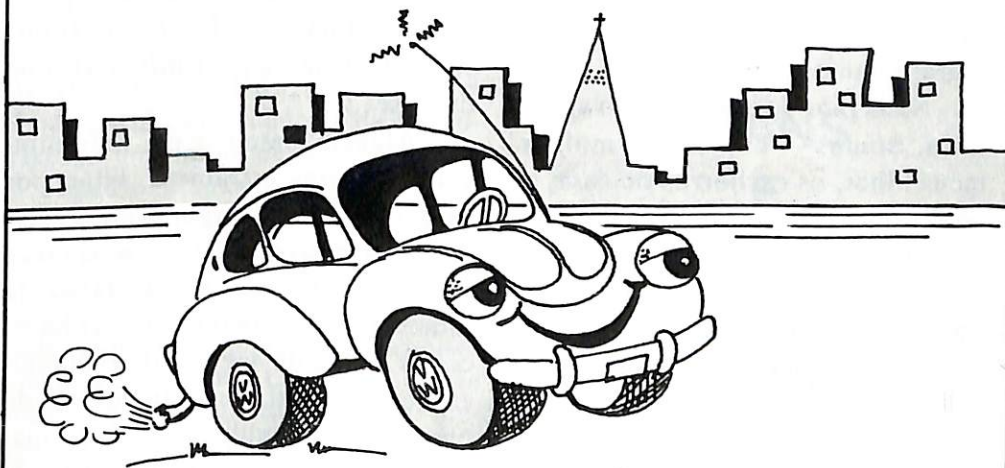
– Hei, homem! Chega de dormir!

Era a jovem esposa do professor Colombo trazendo-o de volta à realidade.

– Já são quase oito horas. Levante!

Valeu o sonho. Quem viver vai conferir como será Maringá daqui a 50 anos. Colombo já conferiu.

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

O marketing na crise

por José Carlos L. Caniato

Tenho óleo lubrificante de primeira linha, na garagem da minha casa, para uso nos meus carros nos próximos 12 meses. Ah! Cerveja. Ajudei o consumo a não cair mais do que, de fato, caiu: alguns engradados estão na minha despesa.

Achei no quarto dos meus garotos uma boa meia dúzia de caixas de chumbinho para tiro ao alvo. E minha mulher tem feito compras que eu classificaria, quando menos, de esquisitas! Tênis, roupas, vinho e até mais uma televisão! Já sei! Em casa todos, em maior ou menor grau, perderam o juízo. Ou, quem sabe, alguém ganhou a Sena sozinho!

Numa era (não época, pois já dura tanto tempo...), de dinheiro curto, preços altos, futuro incerto (os mais técnicos diriam “numa conjuntura onde impera a estagflação”) somos a única família consumista, somos o exemplo, a exceção que confirma a regra: estamos em crise!

Nada pior do que um juízo apressado. Somos – eu, minha mulher, meus filhos, os cachorros de casa, os peixes do aquário e até as aranhas do jardim – pessoas e animais absolutamente comuns. Minha família é povo, um coletivo em que, quase sempre, elitistamente incluídos todos os nossos semelhantes. Menos nós.

E, como povo, meu dinheiro anda vasqueiro, meu futuro sem contornos bem definidos. Talvez (eu disse “talvez” meu patrão!) apenas eu não corra o risco de desemprego. Mas, de resto, faço parte – e sofro – da nossa conjuntura. Então, para quê aquelas compras?

Aproveitei, aproveitamos, promoções! Isto mesmo: promoções. Promoções que vimos divulgadas na TV, rádio de carro, nos jornais, nos informativos internos das lojas. E eu aposto! Aposto que nenhuma destas “ofertas” nasceu impensada, fruto de uma reação cardíaca.

O Extra, o Mercadorama, a Ás de Espadas, as Loja Americanas tiveram atrás delas um “marketeiro” de plantão. Alguém que pensou e pesou fatos tais como: custo do dinheiro, custo de financiamento de estoques, lucro marginal, força de produtos de arrasto, tráfego de loja, folha de pagamento, título vencido. Pensou também em conquistar o cliente da concorrência, firmar seu nome no mercado, dar as costas à crise e partir para a briga.

Alguém, de forma racional ou menos sensível, se lembrou que o marketing na crise deveria ser transformado, com sucesso, no “marketing da crise”.

Alguém bateu o pé, enfrentou conservadores estrábicos, lutou por suas idéias e conseguiu convencer, persuadir seus pares, de que na crise, na época das vacas magras, faz-se de tudo, menos cometer erros crassos: cortar verba de seguro, de reorganização funcional, de treinamento, de promoção, de publicidade, de propaganda e outras, componentes daquele “mix” que convenciamos chamar de marketing.

E o mais engraçado é que nós sabemos disto! Vivemos ouvindo, dizendo e vendo que as grandes empresas, as grandes fortunas se fizeram

nas épocas mais amargas. À nossa disposição estão os “cases” dos Top de Marketing de grandes, médias e pequenas empresas que, sem nenhum rasgo de genialidade, usando o bom senso, os recursos – por menores que fossem – e princípios comecinhos de marketing detectaram o problema, implementaram um estratégia para a sua solução e colheram os resultados.

Mesmo assim, apesar de todas essas evidências, a grande maioria dos empresários ignora os exemplos de sucesso.

Como “marketeiro” de longa data e inúmeras batalhas – inclusive, é claro, algumas perdidas – acho que tenho o dever de desmistificar o termo. Claro, claríssimo, que não iríamos aconselhar, como remédio de efeitos imediatos, campanhas institucionais.

A hora e a vez é a do marketing de resultados. Aquele que, sem ser milagreiro, consegue gerar à hora do almoço o dinheiro que vai ser gasto no jantar.

Qualquer empresário que tiver tomado conhecimento da existência do novo consumidor, o consumidor de hoje e, assim, num processo de empatia, tenha se colocado na sua pele, conhecendo os pontos fortes e os fracos de sua empresa, tendo boas noções de mercado em que atua, supera esta crise, sai dela muito menos machucado. E vai ver que o marketing é factível. É ferramenta de primeira necessidade. Vai me ajudar a comprar mais e melhor, com menos dinheiro, assim gerando mais produção, mais emprego, mais salário, mais consumidores, mais óleo lubrificante, cerveja, chumbinho, tênis, roupas, vinhos, etc. etc. etc. nas nossas casas.

Viva o Marketing da crise!

José Carlos L. Caniato
é vice-presidente da
ADVB-Associação dos
Dirigentes de Vendas do
Brasil e diretor de Marketing
do Sistema Sul de
Comunicação.

Uma trajetória de sucesso

O grupo Catarinense nasceu pequeno, num loja na avenida Brasil, e cresceu junto com Maringá. Hoje são mais de 36 lojas espalhadas por vários estados e os planos para este ano são de expansão

A história dos Supermercados Catarinense começou a ser escrita em 1949. Foi neste ano que os irmãos João Aloísio Mommenson e Conrado Andréa Mommenson vieram de Bom Retiro, no interior de Santa Catarina, para a vizinha Paçandu. A idéia de mudança partiu de João Aloísio, que conheceu Paçandu em suas viagens como vendedor da empresa Irmãos Fuganti, uma das pioneiras de Londrina.

Com a mudança para Paçandu, os dois irmãos resolveram abrir uma pequena loja, que vendia diversos produtos no atacado e varejo. Os irmãos permaneceram em Paçandu por quase 7 anos, quando voltaram sua atenção para Maringá, uma cidade que crescia depressa e que apresentava um futuro promissor para quem estivesse disposto a investir.

Com esta perspectiva, os dois irmãos mudaram-se para Maringá. Aqui, em 1956, fundaram a primeira loja do grupo Catarinense, que também atuava como atacadista. A loja ficava na avenida Brasil, onde hoje está instalado o escritório central da empresa. A loja que deu origem a tudo acompanhou o crescimento do grupo e só deixou de funcionar há 6 anos, quando foi fechada por causa das dificuldades que o setor atacadista vinha enfrentando.

CRESCIMENTO FIRME: Da pequena loja na avenida Brasil até os dias de hoje, muita coisa mudou. O grupo é formado hoje por 36 lojas, espalhadas pelo Paraná, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e São Paulo. Em Maringá são duas lojas, uma na avenida Brasil e outra na avenida



Catarinense: 36 lojas em vários estados

Morangueira.

Hoje o grupo é administrado pelos empresários João Aloísio Mommenson, Francisco Vicente Mommenson – que começou a trabalhar na empresa com 12 anos e que hoje comanda o escritório central em Maringá – e Orlando Reder. Durante todos estes anos, o grupo Catarinense tem sido conduzido por uma administração sólida, que tem proporcionado o crescimento da empresa mesmo em tempos de crise.

A prova deste crescimento está nos planos de expansão reservados ainda para este ano. No segundo semestre o Catarinense deverá reabrir sua loja atacadista em Maringá. Para isso, já está sendo reformado um prédio de propriedade do grupo, na rua Caramuru. A loja funcionará ali, numa área de 1.500 metros quadrados, onde serão comercializados mais de 2 mil itens.

“Este é o momento certo para investir. Maringá voltou a ter campo para a atuação dos atacadistas”, afirma Francisco Mommenson, para explicar a iniciativa de reabrir a loja. “Na verdade o grupo nunca abandonou o ramo atacadista. Nós ainda continuávamos fazendo vendas no atacado, só que no estado de

São Paulo”.

Os planos do grupo para a nova loja vão mais longe. A idéia é fazer do atacado o setor que centralizará as compras para abastecer as lojas da rede de supermercados Catarinense. “Com a centralização das compras para as 36 lojas, conseguiremos melhores preços. Isso significa preços mais compensadores para o consumidor também”, explica Francisco.

CALMEXI

**INDÚSTRIA DE
CONFECÇÕES**

**JEANS
E
CALÇA SOCIAL
DON ROBBIE®**

Av. Colombo, 2.045
(Frente ao Parque
Exposição)
Fone: (0442) 28-5655
MARINGÁ - PR

Um caminho para o Brasil

por Shudo Yasunaga

Há 84 anos chegava a primeira leva de imigrantes japoneses, trazendo muitos sonhos e principalmente princípios de trabalho, garra e honestidade. Passaram-se três gerações, sempre norteadas pelos mesmos princípios.

Há oito décadas o Japão passava por dificuldades e uma delas era a sobra de mão-de-obra. O Brasil, após a abolição da escravatura, sentia a falta de mão-de-obra na cultura do café.

Assim vieram os primeiros imigrantes, radicando-se nas fazendas, enfrentando dificuldades de idioma e costumes. Construíram escolas para que seus filhos pudessem estudar para contribuir no desenvolvimento do Brasil.

Enquanto a economia brasileira se desenvolvia através da cultura do café, o Japão imergia devido à crise financeira após a Segunda Guerra Mundial. Graças à união de forças, conseguiu emergir em apenas 45 anos, transformando-se num país vitorioso e de muita glória. Para isso necessitou de muita dedicação, sacrifício de toda a nação, começando pela racionalização de produtos básicos.

As pessoas trabalhavam sem se preocupar com horas-extras e com um único objetivo, que era contribuir para a economia da empresa e do país.

Enquanto a economia japonesa estava em escala crescente, a brasileira se via em situação inversa. Isso tornou-se cada vez mais forte nestes últimos 20 anos.

O Japão, sem ter matéria-prima, é um dos maiores exportadores de produtos industrializados. É um país quase sem terras para cultivar, pois sua área total equivale a um pouco menos que a do Estado do Paraná e São Paulo. Nessa área tão pequena concentra-se quase a mesma quantidade populacional do Brasil; desta área 70% não são aproveitados devido às inclinações, e nos 30% restantes o país produz arroz e grãos para o consumo interno e ainda para exportação. Nestes últimos anos, devido à supersafra, o governo pagou aos agricultores para que não plantassem, em virtude do excesso no mercado.

Aqui no Brasil, com essa imensa área,



na maioria cultivável, precisamos importar quase tudo. Vemos, assim, que estamos vivendo num paraíso, tendo em mãos um tesouro que não sabemos lapidar. Precisamos de muito trabalho, dedicação, de dar valor ao que temos, porque não é por acaso que os fatos acontecem. Só através de muito esforço e planejamento entre governo, empresários e assalariados é que poderemos ter uma nação com um único objetivo em comum, que é o bem-estar de todos.

Desde que o Japão atingiu o topo da economia mundial, especialistas de todos os países vêm tentando descobrir os motivos de tal sucesso e a maioria parece concordar que grande parte dele deve-se ao modo japonês de administrar. Ou seja, a administração participativa utilizada no Japão é fundamental, dando prioridade à área de recursos humanos de uma empresa, segundo o economista Takeshi Jumonji.

Outro fator importante, segundo Jumonji, é o aspecto cultural. Pela própria cultura do povo japonês as pessoas aprendem a respeitar muito o semelhante e a se integrar. Em razão de suas condições históricas e geográficas, existe uma espécie de interdependência entre os componentes do grupo, o que torna bem mais fácil a aplicação desse método que envolve todos os funcionários. Além disso, o empresário japonês leva, quase que obsessivamente, a sério o aspecto social e os interesses dos empregados.

A educação, na opinião do estudioso dos métodos de administração japonesa, é também um elemento importante para se explicar o sucesso da economia japonesa. Após a guerra, o país investiu maciçamente na formação de base, o que sem dúvida é

um dos motivos de sucesso da aplicação participativa.

As empresas japonesas trabalham dentro da filosofia Kaisen, que significa plano de melhorias contínuas. Para elas, o futuro é consequência do presente, e por isso os resultados são instrumentos para avaliar a eficácia dos métodos utilizados.

O funcionário deve estar sempre atento para fazer sua parte o melhor possível, para que a pessoa que for fazer a outra parte não tenha maiores dificuldades, e para que não haja necessidade de refazer um serviço. Além disso, cada empregado deve se preocupar com as expectativas e necessidades do consumidor.

Dentro desse guarda-chuva chamado qualidade total, os japoneses adotam uma série de procedimentos que regulam a fabricação. Estas experiências têm sido muito bem sucedidas no Brasil em algumas empresas que adotaram este tipo de programa. Os resultados não são imediatos, mas quanto à mudança de clima e ambiente dentro da empresa, assim como a redução de desperdícios, gastos e quebra de material, serão sentidos rapidamente.

No entanto, o aumento de vendas e lucros só virá a médio e longo prazos. O economista Takeshi Jumonji faz questão de frisar que o aspecto cultural tem que ser levado em conta. Daí a necessidade de adaptação dos métodos às condições brasileiras.

A implantação da qualidade total deve ser precedida de um programa de conscientização que priorize a disciplina, a participação, o envolvimento, a moral, e a comunicação, além do descongelamento de uma série de preconceitos e dados, tanto de empregados dos diversos escalões — principalmente os de nível de gerência — como também dos empresários.

O Brasil tem tudo para dar certo, desde que todos o encaremos com mais seriedade e dedicação. Vamos todos juntos construir um Brasil digno para que possamos dizer de viva voz: "Sou brasileiro".

Shudo Yasunaga é cirurgião-dentista, presidente da Acema e ex-bolsista pelo Ministério das Relações Exteriores do Japão

Na comemoração dos 45 anos desta cidade que a gente tanto quer bem, nós trazemos de

MAIS QUE UM SIMPLES presente para Maringá,
PARABÉNS, VIAÇÃO GARCIA um presentão: Os novos
TRAZ UM PRESENTE ZERO ônibus da nossa frota.
QUILÔMETRO PARA MARINGÁ. Modernos e eficientes,
tripulados por quem é do ramo.
Afinal, não podia ser diferente.
Para uma cidade canção, a frota
mais afinada.

**VIAÇÃO
GARCIA** 
Seu lar nos caminhos do Brasil

CGD

