

**ARTIGO**  
**O MOMENTO É DE PARTICIPAÇÃO**

# ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

JUNHO/92

Nº 322

ANO 29

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

050  
R454  
N-322-ano-29-1992

## PAVILHÃO DE EXPOSIÇÕES

# UMA VITRINE PARA A REGIÃO



**ACIM**

Clas. 050

R454

Reg. 0260

Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$ Data



# DEPÓSITO BR-369

## A CASA DA SUA CONSTRUÇÃO

**MATRIZ**

RUA ESTADOS UNIDOS, 645 - CX. P. 1.286  
FONE: (0442)28-6655-FAX:28-7678-TLX:009  
CEP: 87.040 - M A R I N G Á - P A R A N Á

**FILIAL**

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

Novo horário de atendimento: De 2ª a 6ª Feira das 08 às 20 horas; Aos sábados das 08 às 16 horas

# V L I V R O S

# + BOM PREÇO

# Bom Livro

*Se você precisa de livros escolares, da pré-escola à universidade, procura bom atendimento, a mais variada linha de produtos de papelaria e material de expediente, sem abrir mão do melhor preço, então você precisa fazer esta conta.  
Livraria e Papelaria Bom Livro, qualidade que conta.*

LOJA 1 - Av. Herval, 362 - Fone: (0442) 22-5911 - Maringá - PR  
Loja 2 - Rua Santos Dumont c/ Getúlio Vargas - Fone: 26-5250 - Maringá - PR

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

# Um espaço para Maringá e região

Maringá ganhou no mês passado o espaço que faltava para a indústria e o comércio da região. Trata-se do Pavilhão Internacional de Exposições, construído pela prefeitura no Parque de Exposições Emílio Médiçi. Com 10 mil metros quadrados, o pavilhão foi construído com as mais modernas tecnologias e por empresas conceituadas no setor da construção. A primeira etapa da obra, que foi entregue durante a realização da Expoingá, custou US\$ 800 mil. A segunda etapa, segundo cálculos do SAOP, está orçada em cerca de US\$ 400 mil.

Os expositores que participaram da Expoingá aprovaram o pavilhão, principalmente porque em outros anos eles expunham seus produtos no pequeno pavilhão da Micromar. Para eles a mudança foi muito positiva. Para os



empresários que visitaram o espaço durante a Expoingá, a obra concretizou uma reivindicação antiga. Nesta edição, a reportagem de capa mostra todos os detalhes do pavilhão e o que vai representar para Maringá e região.

Leia também nesta edição uma entrevista com José Augusto de Castro, professor da Fundação Centro de Estu-

dos de Comércio Exterior do Rio de Janeiro e que tem 8 livros publicados sobre comércio internacional. Castro fala sobre as perspectivas para o Brasil com a política do governo de abertura para o comércio exterior. Ele se mostra otimista com as mudanças que vêm acontecendo e acredita que o Mercosul também trará muitos benefícios para o Brasil.

O Brasil passa por um período difícil e a tendência entre a maioria das pessoas é se deixar levar pelo desânimo. A participação parece ser palavra morta no dicionário do brasileiro. O presidente da ACIM, Massao Tsukada, escreve um artigo sobre o assunto, em que diz que "a crise é sinal de que algo está errado e precisa ser revisito". Esta revisão passa também pela postura adotada pelo empresariado nos últimos anos. Leia o artigo na página 32.



FACIP realiza novas reuniões  
pág. 23



Comitivas de Leiria e Kakogawa visitam ACIM  
pág. 24

LUKAS	04
ENTREVISTA	05
CAPA	07
POOL DE COMBUSTÍVEIS	13
CADERNO TÉCNICO	15

SALA DO EMPRESÁRIO	27
COMPONENTES ELETRÔNICOS	28
ARTIGO	32
MEU NEGÓCIO	33
PENSO ASSIM	34

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 Venâncio

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 Somággio

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:

Agenor 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

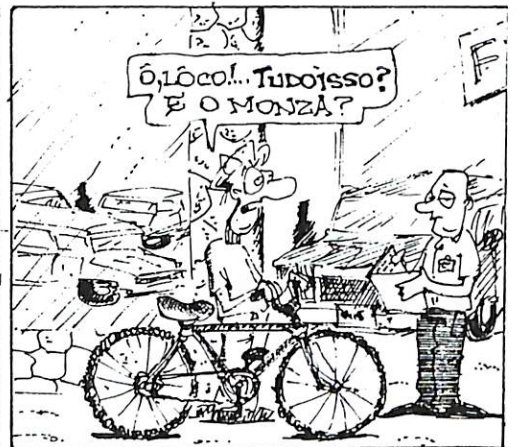
SECRETÁRIA-EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

## LUKAS...



## VOCÊ SABE QUE ELES NÃO VÃO COMPRAR

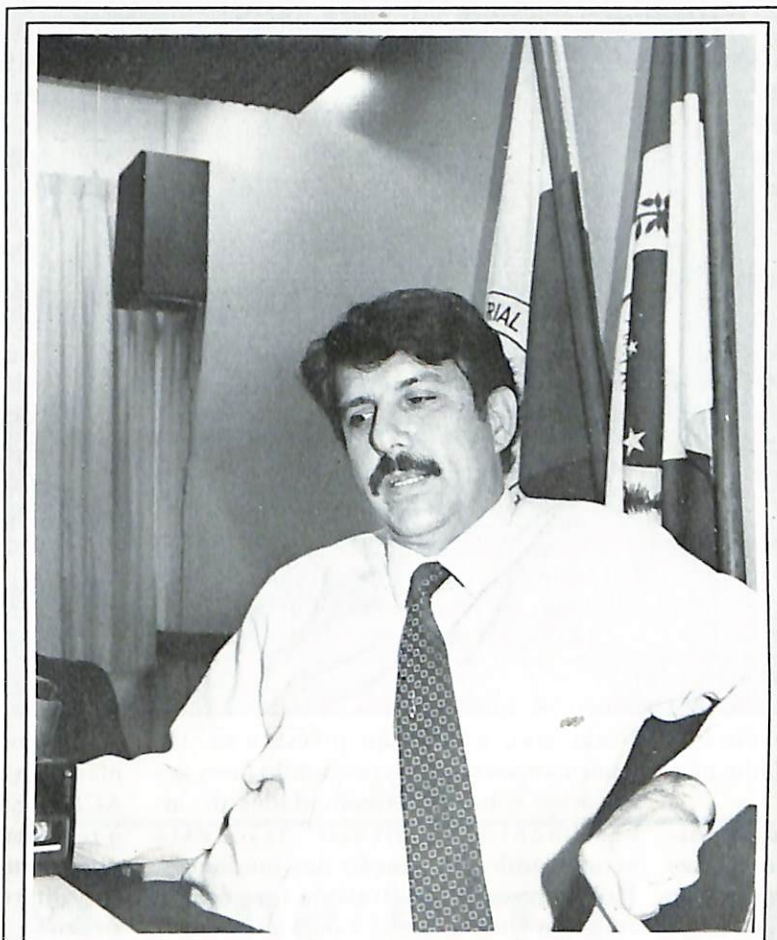


# Um mercado para o mundo

*"O mercado, hoje, é do mundo". A afirmação é do professor José Augusto de Castro, que tem 8 livros publicados sobre comércio internacional e leciona na Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior do Rio de Janeiro. José Augusto de Castro esteve recentemente em Maringá, participando de encontro sobre comércio exterior com executivos e deu entrevista exclusiva à Revista ACIM. Defendendo as mudanças que o governo está imprimindo ao país, abrindo as fronteiras comerciais, José Augusto acredita que é apenas uma questão de tempo para que o perfil do mercado brasileiro passe por uma mudança radical. Segundo ele, as transformações nada mais são do que uma consequência desta abertura, que vai possibilitar o desenvolvimento tecnológico das empresas nacionais e que, obrigatoriamente, levará a um investimento sem precedentes na produção brasileira. Para ele, até 1993, o país ainda estará passando por reformas estruturais, mas a partir de 94 o mercado brasileiro será outro*

**ACIM: Com a política do governo federal, como o senhor analisa as perspectivas para o Brasil em termos de comércio exterior?**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** Depois da abertura promovida pelo governo Collor, as perspectivas são as melhores possíveis, tanto para as importações como para as exportações. O Brasil, depois de ser um país fechado durante muito tempo, onde não havia importação de equipamentos e matéria-prima, hoje permite a importação de tudo. Com alíquotas altas ainda, mas pelo menos 50% menores do que eram antes. E até julho de 93, estas alíquotas serão ainda mais reduzidas e se tornarão extremamente competitivas no mercado internacional. Quando se reduz a alíquota sobre impor-



**Castro: "A abertura das importações leva à melhoria da qualidade e dos preços"**

tações, por extensão se reduz o custo do produto exportado. Antes, quando se importava equipamentos, pagava-se altas alíquotas e isso se refletia no custo. Hoje a lei estabelece que, se não houver similar nacional, o equipamento pode ser importado a alíquota zero.

**ACIM: Então a política adotada pelo governo é o caminho?**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** Sim, é o caminho. É o que todos os empresários, tanto do ramo de importação, como de exportação, sempre desejaram. Alguns são contrários à abertura das importações por uma razão muito simples: antes, sempre tiveram um mercado cativo, e por isso não havia preocupação com produtividade e com qualidade. Com a abertura do mercado, todos tiveram que passar a produzir com qualidade, com competência. A abertura da importação

leva à melhoria da qualidade, e do preço também.

**ACIM: Mesmo com estas mudanças, a empresa nacional ainda está longe de ter a eficiência da empresa estrangeira. O senhor concorda?**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** Sim, claro. A empresa nacional, de forma geral, tem características familiares. E as mudanças são muito mais difíceis em empresas deste tipo. Mas as organizações familiares também estão passando por transformações, só que de forma mais lenta do que as empresas com estrutura profissional. Essas mudanças são necessárias para que as empresas se adaptem aos novos tempos.

**ACIM: Hoje, em que pontos a empresa nacional precisaria mudar para ter competitividade no mercado internacional?**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** Primeiro, ter consciência de que o mercado de hoje não tem dono. O mercado é do mundo. O mais

competitivo é que vai vender. Segundo, acabou o paternalismo do governo, no sentido de privilegiar a empresa que tenha capital cem por cento nacional, que empregue mais mão-de-obra nacional. O governo deixou claro que, se a empresa não for competente, não sobreviverá. E, terceiro, todos precisam se conscientizar que o mundo está mudando e o Brasil não pode ficar na contramão.

**ACIM: Apesar dos ventos de mudança, ainda existem muitos entraves no Brasil para quem trabalha com o mercado internacional, certo?**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** Sim, existem. No caso da exportação, o que falta é uma maior conscientização por parte das empresas. Muitas delas estavam acostumadas a vender apenas para o mercado interno, onde nunca houve preocupação com prazos de entrega,

com qualidade e com preço. E no mercado internacional, o empresário é obrigado a observar todos estes aspectos. Então, esta abertura do comércio tem sido benéfica, porque está obrigando as empresas a investirem mais em qualidade, em treinamento, equipamentos e produtividade, para ganhar nos custos, uma preocupação que antes não existia. Acabou o tempo do repasse de custos para os preços.

**ACIM: E no caso das importações, como mudar a mentalidade que existe no país que as empresas estrangeiras serão concorrentes ferrenhas das nacionais?**

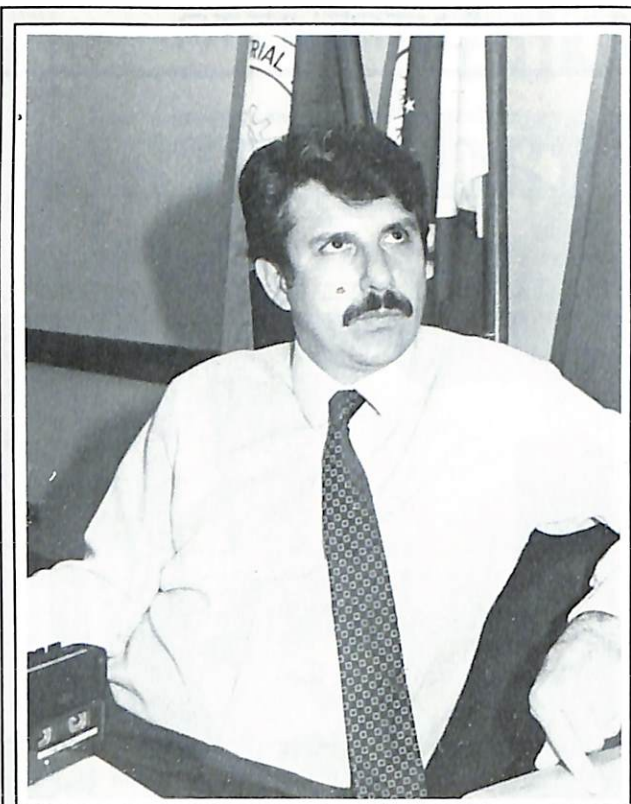
**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** Esta questão precisa ser encarada sob outro aspecto. A abertura vai possibilitar a entrada de investimentos de empresas que antes não tinham como se estabelecer no Brasil, porque isso era decisão do governo. Estas empresas vão se estabelecer no Brasil pensando apenas no mercado interno, mas de olho no mercado internacional. O Brasil ainda oferece uma série de vantagens em relação a outros países: as matérias-primas são abundantes, a mão-de-obra custa menos que em outros lugares, o que por outro lado não deixa de ser negativo.

**ACIM: A recessão fez do mercado brasileiro um mercado desaquecido. O senhor não acha que isso pode interferir na decisão das empresas estrangeiras de optar pelo Brasil?**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** A expectativa que se tem é que o Brasil, a partir de 1994, será totalmente diferente do que é hoje. As mudanças estruturais por que o país está passando deverão durar até 1993. Elas são mesmo demoradas. E quando estas mudanças estiverem consolidadas, o mercado será outro. Os hábitos, o gosto e as condições do consumidor serão diferentes.

**ACIM: As empresas estão pensando no futuro...**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** Sim. Entre a decisão de instalar uma indústria e o início de seu funcionamento há um intervalo de pelo menos 3 anos, dependendo do porte. Então as perspectivas para o futuro são muito reais. E no momento existem muitas empresas analisando investimento no Brasil, com base nestas perspectivas. Até o ano passado, quando pensávamos em promover seminários no Estados Unidos, mostrando o Brasil como alternativa de investimento, simplesmente não havia interesse algum.



**“O paternalismo do governo, no sentido de privilegiar a empresa que tenha capital cem por cento nacional e que empregue mais mão-de-obra nacional, acabou”**

Ninguém queria ouvir falar de Brasil. Neste ano, a situação inverteu-se. Os americanos estão nos propondo fazer seminários sobre as possibilidades de investimento no Brasil. Isso está acontecendo em função das mudanças. Hoje a imagem do Brasil lá fora é diferente da que existia há 2 ou 3 anos, especialmente no aspecto econômico. Se a economia continuar assim, com garantias de que pelo menos não haverá novos choques econômicos, as perspectivas são excelentes. O que o empresário estrangeiro quer é esta tranquilidade para investir no Brasil. Esta confiança tem muito a ver com a política do ministro Marcílio e com o prestígio que ele goza junto à comunidade financeira internacional.

**ACIM: Durante muito tempo o Brasil exportou essencialmente matérias-primas. E isso não traz tantas divisas para o país, como a exportação de produtos manufaturados. O senhor diria que esta postura está também mudando?**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** Está. Hoje 70% da pauta de exportação do Brasil são compostos por produtos manufaturados. Num passado não muito distante, o percentual de produtos manufaturados mal atingia 15%. Mas é preciso ter consciência de que nenhum país pode exportar somente manufaturados. Hoje o Brasil é um dos maiores exportadores de minérios e isto tem que conti-

nuar. Paralelamente, é claro, o país tem que exportar também aço, ferro. Isso faz parte da lei do mercado internacional, e muitas vezes se exporta determinados produtos para se ter o direito de importar outros. O fato de ser um exportador de matéria-prima não significa que o Brasil é um país atrasado. Um exemplo claro é a Austrália, que é um exportador exclusivamente de matéria-prima e é um país de Primeiro Mundo.

**ACIM: Quais as perspectivas do Mercosul, especialmente para o Paraná?**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** O Mercosul vai beneficiar uns e prejudicar outros. O Paraná, possivelmente, será um dos prejudicados. Isso porque o estado é forte na agricultura, coisa que a Argentina também é. A Argentina já tem tradição de competência em sua produção agrícola. Hoje, sem o Mercosul, seus produtos já são competitivos. Com o Mercosul serão mais ainda. Isso poderá prejudicar alguns segmentos no Paraná. Mas nós temos que ter em mente que a produção da Argentina não é suficiente para

abastecer o Brasil todo. Ela conseguirá ocupar, no máximo, 30% da demanda do mercado brasileiro, se chegar lá.

**ACIM: Existe um prazo, até 1994, para o zeramento de alíquotas entre os países que fazem parte do Mercosul. O senhor acredita que será possível cumprir este prazo?**

**JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO:** Semestralmente os países estão reduzindo suas alíquotas. É claro que há uma diferença nos índices de redução: enquanto a Argentina reduz 2%, o Brasil reduz 4%. De forma que, até 31 de dezembro de 94, os países estarão com alíquotas zero. Existe uma lista de produtos que terão um prazo de mais 21 anos para o acerto de alíquotas. São cerca de 300 produtos brasileiros e de 400 argentinos. É claro que muita gente está reclamando desta situação, porque é muito mais fácil voltar ao passado do que se adaptar às mudanças. Muitas empresas diziam que quebrariam com uma abertura de mercado, mas hoje estão aí, firmes. Elas foram obrigadas a se adaptar. As mudanças são tão benéficas que, empresas que nunca pensaram em exportar, vão se modernizar a tal ponto que o mercado externo será uma necessidade. O mesmo vai acontecer com as importações. Muitas empresas que compravam exclusivamente no mercado interno, vão ver que pode ser muito mais barato exportar.



CAPA

# Uma vitrine para a região

*A inauguração do Pavilhão Internacional de Exposições de Maringá, no mês passado, concretizou uma antiga aspiração da classe empresarial. Agora a cidade e a região contam com um espaço moderno e funcional para a realização de feiras e exposições em nível nacional*

Maringá polariza uma importante região, forte na agricultura, de grande potencial industrial – especialmente no caso das agroindústrias – e com um bom potencial também para o turismo. Tudo isso tem atraído a atenção de um número cada vez maior de pessoas e empresas, interessadas em investir em Maringá.

Justamente pelo fato de a cidade ocupar esta posição de destaque, as lideranças empresariais há muito tempo reivindicavam um espaço para expor não apenas os produtos das empresas locais, mas também para a promoção de eventos e feiras nacionais.

No mês passado, esta antiga reivin-

dicação foi concretizada. A prefeitura inaugurou, durante a 20ª Expoingá, o Pavilhão Internacional de Exposições, localizado no Parque de Exposições Emílio Médici. Construído em 10 meses, o pavilhão é um projeto arrojado, com 10 mil metros quadrados de área, executado com a tecnologia mais moderna em termos de estrutura espacial (leia box).

A obra foi inaugurada no dia 7 de maio, com a presença do prefeito Ricardo Barros, autoridades locais e empresários. A Expoingá foi a largada para a realização de muitos outros eventos de grande porte. E, se depender da experiência de quem expôs no pavilhão du-

rante a Expoingá, novos eventos terão sucesso garantido.

**NOVAS ALTERNATIVAS:** A construção do pavilhão foi financiada com recursos da arrecadação do Imposto Predial e Territorial Urbano – IPTU. O custo da primeira etapa da obra, entregue no mês passado, ficou em torno de US\$ 800 mil, segundo informações do Serviço Autárquico de Obras e Pavimentação – SAOP – da prefeitura, que acompanhou a execução da obra.

Os 10 mil metros quadrados do pavilhão, de acordo com o projeto original, ficarão divididos entre a área de exposições, propriamente dita, um restaurante



**Pallone: "O pavilhão pode ser adaptado a qualquer tipo de evento"**

com mais de mil metros quadrados e com capacidade para atender 500 pessoas simultaneamente, uma área destinada ao setor administrativo e outra onde ficarão as instalações sanitárias.

Toda a parte de apoio, incluído o restaurante, só será concluída na segunda etapa da obra, que segundo o diretor financeiro do SAOP, Julio Cesar Pallone, hoje está orçada em US\$ 400 mil.

Independente da etapa que ainda não foi concluída, o pavilhão de exposições veio preencher uma lacuna em Ma-

ringá. No Paraná, somente Curitiba e Foz do Iguaçu possuem pavilhões de exposições que podem ser equiparados ao de Maringá em área construída. "Graças ao projeto arquitetônico arrojado, o pavilhão conta com um grande vão livre, porque há apenas uma coluna de sustentação no meio de uma área com quase 7 mil metros quadrados. Esta estrutura permitirá o uso modulado, podendo ser adaptada a eventos de qualquer tipo e porte", afirma Pallone.

Com o pavilhão, as empresas, não só de Maringá como de toda a região, ganharam um novo espaço e uma nova alternativa para a comercialização de seus produtos (leia box). Com a realização de feiras e exposições, estas empresas poderão atrair a atenção de compradores de todo o Brasil, que terão na cidade um ponto de referência.

**UMA NECESSIDADE:** A idéia da construção de um pavilhão deste porte era antiga entre a comunidade empresarial de Maringá. Mas ela ganhou corpo quando o empresário Milton Xavier de Mendonça Júnior assumiu a Secretaria de Indústria e Comércio da Prefeitura, em 89. "Quando assumi a Secretaria, tinha esta obra como uma das principais metas, porque toda cidade industrial tem que ter um pavilhão de exposições", afirma Milton Xavier. E ele completa: "Maringá já deveria contar com um espaço como este há pelo menos 10 anos".

Idéia lançada e aceita pelo prefeito



**Milton: "Maringá já deveria ter um pavilhão há pelo menos 10 anos"**

Ricardo Barros, o primeiro passo dado pelo então secretário foi conhecer pavilhões de outras cidades, para, a partir daí, elaborar o projeto para Maringá. O pavilhão do Riocentro, no Rio de Janeiro, foi um dos que os técnicos da prefeitura visitaram.

Posteriormente, teve início o estudo do local para a construção do pavilhão. "Primeiro pensamos em instalá-lo perto da universidade ou nas proximidades do shopping que seria construído perto do conjunto Cidade Alta. Mas o Parque de

*O Pavilhão Internacional de Exposições foi construído dentro das mais modernas tecnologias. A obra foi executada pela Construtora Entecco, de Maringá, e pela Alusud Engenharia, Montagens e Serviços, de São Paulo. A Construtora Entecco, com 20 anos de tradição no mercado, executou toda a parte de fundação e concreto da obra, e contratou a Alusud para a execução da cobertura.*

*A grande novidade do pavilhão é justamente a estrutura espacial, que cobre uma grande área sem a necessidade de colunas de sustentação no meio, o que deixa um grande vão livre. Apesar da área de 10 mil metros quadrados, toda a estrutura do pavilhão é sustentada por apenas 9 colunas: uma no centro e 8 laterais. "Sem contar que a estrutura é toda em alumínio, o que dá maior leveza e resistência à corrosão", explica Mário Cameiro Leão, gerente de contratos e monta-*

## Moderna tecnologia



**Leão: "A estrutura é leve e resistente à corrosão"**

*gens da Alusud.*

*Para comprovar a vantagem deste tipo de estrutura, Leão cita que, numa obra convencional, seria necessário pelo menos 1 coluna de sustentação a cada 15 metros. Além disso, graças à sua leveza, ela também ganha em vantagem em relação às convencionais: o peso total da cobertura do pavilhão é de cerca de 60 toneladas. Se fosse feita em estrutura de aço, pesaria pelo menos 15 vezes mais.*

*A experiência da Alusud em estrutura espaciais vem de obras do porte do Memorial da América Latina em São Paulo e do pavilhão de exposições de Brasília, com 57 mil metros quadrados. Esta obra, inclusive, rendeu à Alusud a inclusão no Guinness Book – o Livro dos Recordes – pelo tempo de execução: a estrutura foi toda feita em 100 dias. "Isso foi possível porque esta estrutura é toda montada no solo e depois erguida", explica Mário Leão.*



**Vendrameto: "Antes não tínhamos espaço para grandes feiras em Maringá"**

Exposições acabou sendo a melhor opção, tanto pela localização como pelo fato de que poderíamos aproveitar a estrutura já montada ali", explica Milton.

O ex-secretário lembra que, no início, houve uma certa descrença dos empresários no empreendimento, porque eles já haviam tentado viabilizá-lo outras vezes, sem sucesso. Depois de discutir o assunto, não apenas com o empresariado, mas com várias entidades e clubes de serviço, o projeto se tornou realidade. "Hoje o pavilhão está concluído e se pelo menos 4 grandes feiras anuais forem viabilizadas, o empreendimento já terá comprovado sua importância", afirma Milton.

**APOIO:** Durante a viabilização do pro-

jeto do pavilhão, a prefeitura recebeu manifestações de apoio de diversas entidades de classe. Pelo menos 10 delas enviaram ofícios, comprometendo-se a realizar feiras e exposições anuais no pavilhão, para que estes eventos possam se tornar uma tradição, e com isso atrair um fluxo maior de pessoas para Maringá. A Associação Comercial e Industrial de Maringá é uma das entidades que se mostraram interessadas em viabilizar feiras e exposições no novo pavilhão. Para este ano já está sendo estudada a realização da V Feimar no novo espaço. "Ali teremos uma estrutura melhor e poderemos contar com um número maior de participantes também", garante Maria Alice Pinatti, presidente do Conselho da Mulher Empresária da ACIM, que organiza a Feimar.

"Antes não tínhamos um espaço para grandes feiras em Maringá. A cidade tornou-se um pólo têxtil importante e nós precisávamos de um pavilhão como o que foi construído". A afirmação é do presidente do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá, Sérgio Vendrameto. O Sindicato é uma das entidades que se comprometeram a realizar feiras anuais no pavilhão. "Nós pretendemos promover 2 feiras por ano: uma com a moda de inverno e outra com lançamentos de verão", afirma Vendrameto, explicando que a primeira já estava prevista para março deste ano, mas foi cancelada porque o pavilhão ainda não estava concluído.

A idéia do Sindicato das Indústrias

## Uma nova alternativa

*A região de Maringá é hoje um centro de grandes potencialidades. São inúmeras as alternativas de produtos gerados na região, que possibilitam uma participação mais expressiva inclusive no mercado internacional. Dentro deste contexto, o Pavilhão Internacional de Exposições poderá se tornar uma verdadeira vitrine das potencialidades de Maringá e região.*

*No setor agroindustrial, a cidade já tem tradição na produção e exportação de farelo de soja, fiação de seda e couro. Grandes empresas instaladas em Maringá garantem uma boa produção, mas que ainda tem possibilidades de expansão. É só uma questão de abertura de novos mercados, o que pode ser viabilizado com a divulgação do que a cidade oferece, para além das fronteiras regionais.*

*No caso do algodão, o potencial é*

*ainda maior, já que Maringá e a região são um dos maiores produtores brasileiros. A verticalização da produção é um processo que a cada dia vem despertando maior interesse de empresas do setor. A partir da verticalização, Maringá consolidará definitivamente a posição de importante pólo têxtil.*

*Outro grande fator que pode levar ao incremento de todas estas potencialidades é a localização, que faz de Maringá uma passagem obrigatória para quem vai a Foz do Iguaçu e ao Paraguai. Este fluxo de pessoas que passa pela cidade diariamente pode ser aproveitado no sentido de se criar novas frentes de consumo. O Pavilhão Internacional pode se tornar um ponto de convergência e um fator de atração, para que estes turistas não só passem pela cidade, mas façam aqui também as suas compras.*



# 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



**Bassi, do Simatec: projeto acalentado há vários anos**

do Vestuário é promover uma feira com confeccionistas das 23 cidades que estão em sua área de abrangência. Posteriormente, o evento poderá ser estendido a outras empresas interessadas. "Queremos fazer destas feiras da confecção um evento tradicional, com desfiles de modas e muitas outras atrações. A cidade tem potencial para realizar um grande evento", anima-se Vendrameto. De acordo com os planos, a feira contaria com pelo menos 80 participantes, incluídas também indústrias de fiação e tecelagem.

"Agora a cidade tem um espaço que precisava para expor seus produtos, e

condizente com sua pujança", afirma o presidente do Simatec – Sindicato do Comércio de Ferragens, Tintas, Madeiras, Materiais Elétricos, Hidráulicos e Materiais de Construção de Maringá e Região – Paulo Roberto Bassi. Segundo ele, o Simatec também pretende realizar, no futuro, uma grande feira, reunindo expositores de renome nacional. "Nós acalentamos este projeto desde que o Sindicato era ainda associação. O que nos faltava era um espaço para realizar a exposição".

**GRANDE PROCURA:** A administração do Pavilhão Internacional de Exposições ficou a cargo da Sociedade Rural de Maringá, que é também responsável pela administração do Parque de Exposições Emílio Médici. Segundo o presidente da Sociedade Rural, Otávio Dias Chaves Júnior – o Cambará – a intenção é transformar o pavilhão num verdadeiro ponto de referência dentro de Maringá. "É só uma questão de tempo para que isso aconteça. Já com a inauguração, muita gente tem procurado se informar sobre o espaço e tem demonstrado interesse em utilizá-lo", afirma.

Aliás, o pavilhão tem sido procurado também para a realização de eventos nada convencionais para um espaço deste tipo. A trupe do circuito nacional de rodeios Espora de Ouro, por exemplo, já demonstrou interesse em reservar o pavilhão para o ano que vem, caso chova durante as competições. Os organizadores de um campeonato fechado de tênis também já se mostraram interessados no pavilhão para abrigar as competições. "Da forma como foi concebido, o pavilhão é muito versátil e poderá ser utilizado em muitos tipos de eventos", explica Cambará.

O presidente da Sociedade Rural explica que, além destes, muitos outros eventos já estão programados para o pavilhão. "Com a realização dos primeiros eventos, acredito que deverá crescer ainda mais a procura". Até o final do ano, segundo Cambará, o restaurante já deverá estar concluído e a Sociedade Rural deverá arrendá-lo, para que funcione permanentemente. "Este será um meio de atrair mais pessoas para o parque e também para o pavilhão".

**SUCESSO NA EXPOINGÁ:** Para os expositores que participaram da 20ª Expoingá, o pavilhão trouxe muitos benefícios. Antes de sua construção, as empresas expunham no antigo pavilhão da Micromar, muito pequeno para o número de participantes. Na avaliação dos empresários, o pavi-



**Cambará: "Sucesso dos primeiros eventos vai aumentar a procura"**

lhão construído pela prefeitura era o que estava faltando para que a participação dos expositores seja ainda maior.

"Antes, no pavilhão da Micromar, além de ficarmos com estandes apertados, o local era muito escondido. No novo pavilhão, o fluxo de pessoas foi bem maior e o conforto também", explica Sérgio Roberto Inês, da Millan Representações Comerciais, representante em Maringá dos Filtros Europa. "A única ressalva que posso fazer é com relação ao fechamento lateral, porque nos dias em que choveu tivemos alguns problemas".

# Carburador & Cia

**NA CARBURADOR & CIA Você encontra:**

- Regulagem de Motores e Carburadores com qualidade excepcional;
- Peças para todos os tipos de Carburadores nacionais e Ignição em geral;
- Serviço VIP de Busca e Entrega Gratuita do Veículo.

RUA GUARANI, 294 - TEL.:(0442) 25-1463 - MARINGÁ



**CLÍNICA CARBUROLÓGICA**

## AKI AKIVIDROS<sup>UZA</sup> VIDROS<sup>UZA</sup>

**FAZENDO DO SEU INTERIOR  
UM TRABALHO DE ARTE**

- Confeções de painéis e espelhos variados
- Confeções de molduras decorativas
- Trabalhos artísticos em jato de areia
- Auto estilo no trabalho de reciclagem de potes e garrafas de vidros
- Confeções de vitrines
- Colocação de vidros lisos e fantasias
- Confeção de box para banheiro
- Acessórios de fino acabamento na área de vidros em geral

**ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO**

**GARANTIMOS O SEU BOM GOSTO**

Av. Brasil, 5.631 – YCI – Fone: 24-6531  
MARINGÁ – PARANÁ

---

**O ATENDIMENTO PERSONALIZADO  
QUE VOCÊ MERECE**



**Lago: "Faltam alguns detalhes, mas o pavilhão está aprovado"**

Outra empresa que se mostrou satisfeita com a estrutura do pavilhão é a Indústria Romi S/A, que fabrica equipamentos pesados para indústrias, com sede no interior de São Paulo. A empresa participa da Expoingá há 12 anos. "Só não participamos em 90 e 91 justamente porque no antigo pavilhão não havia espaço para o tipo de equipamentos que nós temos", afirma Hermes Alberto Lago Filho, gerente da filial de Curitiba da Romi.

Hermes ressalta, porém, que são necessários ainda alguns detalhes para que o pavilhão fique ideal. "A iluminação e as instalações elétricas para os equipamentos são um exemplo. O fechamento das laterais também vai ajudar bastante. Mesmo assim, a obra ficou muito boa".

"Eu acredito que existem alguns problemas com o pavilhão, mas que podem ser corrigidos. Durante a Expoingá



**Silvana: "Faltou infra-estrutura durante a Expoingá"**

faltou infra-estrutura, como, por exemplo, sanitários. Mesmo assim o pavilhão está aprovado". A afirmação é da empresária maringaense Silvana Rodrigues, proprietária da Fascínio Moda Jovem.

Mesmo participando da Expoingá pela primeira vez, Silvana diz que ficou satisfeita com o resultado. "O número de pessoas que passou pelo pavilhão foi grande e conseguimos fechar muitos negócios com lojistas da região". Graças a este sucesso, Silvana garante a participação de sua empresa em outras feiras que venham a ser promovidas no local. "O pavilhão é uma grande obra, que merece ser valorizada".

"O espaço existe e para que os eventos sejam viabilizados, vai depender apenas da articulação das entidades", afirma o diretor de Desenvolvimento Econômico Regional da prefeitura, Remo Longo. Ele acredita que o sucesso do pavilhão durante a Expoingá será um estímulo para que outros eventos sejam realizados. A própria prefeitura está com planos para a realização de vários deles, como o concurso nacional de presépios e a Rolete Fest, uma

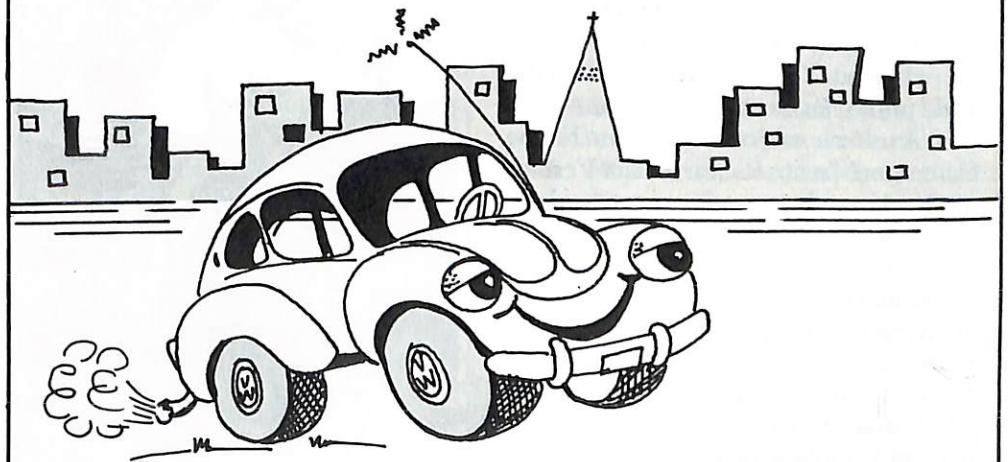


**Remo: "Os eventos só vão depender da articulação das entidades"**

grande festa que oferecerá todos os tipos de carnes assadas no rolete.

Remo Longo acredita que o pavilhão se tornará um espaço muito procurado, em breve. "Hoje, diante das dificuldades, os empresários têm que buscar a inovação, têm que mostrar seus produtos para conquistar o mercado. E o pavilhão oferece espaço para que os produtos sejam expostos, em grande estilo", finaliza Remo Longo.

## 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

## FASCÍNIO MODA JOVEM

Av. Brasil, 6090 - fone: 25-1550

Ind. e com. de confecções

## ENGEVIDROS

Av. Colombo, 4042 - fone: 22-2443

Com. atacadista e varejista de vidros

## B W ZONA FRANCA

Av. Brasil, 3593 - fone: 23-2612

Com. varejista de tecidos e confecções

## IMOBILIÁRIA REAL

Av. XV de Novembro, 351 - fone: 22-1928

## AUTO PEÇAS BRAHEL

Av. Pedro Taques, 2165 - fone: 28-3123

Com. atacadista de autopeças

## CANTAREIRA EMPREENDIMENTOS

## IMOBILIÁRIOS

Av. Cerro Azul, 1342 - fone: 22-0439

## FRIKOTE MODAS

Rua Santos Dumont, 3109 - fone: 22-7013

Com. varejista de confecções

## MOTOR FREIOS

Av. Sinclair Sambatti, 2821 - fone: 28-8181

Com. atacadista de autopeças

## AUTO ESCOLA E DESPACHANTE KAMEI

Av. Guaíra, 140 - fone: 24-5862

## REFLEXO MODAS

Rua Taí, 543 - fone: 28-7302 - Sarandi - PR

Com. varejista de calçados e confecções

## S. II. G. T. PROMOÇÕES E VENDAS

Rua Néo Alves Martins, 3106 - fone: 62-3545

Rep. coml. de produtos naturais

## CHURRASCARIA PAVAN

Rodovia PR-317, 1874 - KM 03 - fone: 62-3313

## MASTER VÍDEO CLUBE

Av. XV de Novembro, 480 - fone: 23-0113

Locadora de fitas de vídeo

## L. L. SUL CONFECÇÕES

Av. Mauá, 959 - fone: 22-1811

Ind. e com. de confecções

## AMIGÃO ACESSÓRIOS

Rodovia BR-376 - KM 130 - fone: 24-9521

Com. varejista de acessórios p/ veículos

## AUTO POSTO FIM DA PICADA

Av. Brasil, 6376 - fone: 24-6173

## HADDOCK

Estrada saída p/Campo Mourão - Lote 328

fone: 24- 2335

Restaurante

## DEPÓSITO DE MAT. DE CONSTRUÇÃO

## CONTORNO SUL

Rodovia Prefeito Sinclair Sambatti, 815

fone: 28-6260

Com. varejista de materiais de construção

## CONFECÇÕES MIDRIO

Av. Brasil, 3573 - fone: 26-1769

Com. varejista de confecções

# Encontro de telefonistas

O Senac – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial, em conjunto com a Telepar, estará realizando nos dias 29 e 30 de junho o Encontro de Telefonistas. O evento será realizado na sede do Senac, na avenida Colombo, 3.875, com o objetivo de promover o desenvolvimento e a valorização profissional da categoria.

Durante o Encontro, a presidente do Conselho da Mulher Empresária da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Maria Alice Pinatti, fará palestra sobre “O perfil profissional da telefonista na ótica empresarial”. No Encontro será também feita uma homenagem às participantes pelo Dia da Telefonista.

## Nova novela da Globo tem imagens da Cocamar

Ivan Amorim

A Cocamar, através de suas unidades industriais em Maringá, está presente nos cenários da novela “Despedida de Solteiro”, que começou a ser apresentada pela Rede Globo desde o último dia 1º de junho, na faixa das 18 horas.

A trama envolve atores como Felipe Camargo, Marcos Paulo e Lúcia Veríssimo e está sendo gravada em uma cidade cenográfica, no interior de São Paulo.

Na verdade, não há qualquer identificação da Cocamar na novela, a não ser nos créditos de encerramento, onde se pode ler um agradecimento feito pela Rede Globo. A estrutura da cooperativa – indústria de óleos, tanques de armazenamento, unidade de envase e fiação de algodão – aparece como sendo a empresa da personagem Flávia, interpretada por Lúcia Veríssimo, também no enredo uma produtora de soja.

Nos últimos dias 10 e 11 de maio uma equipe do Núcleo de Novelas esteve em Maringá, chefiada pelo produtor



Carlos Manga Júnior, para a primeira etapa de gravação. Lúcia Veríssimo, protagonizou cenas em fazendas situadas nos municípios de Ivatuba e Jussara, onde foram cultivadas lavouras de soja para

o inverno. Na oportunidade, a empresa Sanches Tripoloni cedeu um cavalo que havia sido premiado na Expoingá, o Quarto de Milha “Tolstoi”, para ser montado pela atriz..

No segundo dia, utilizando vários figurantes da própria cooperativa, as imagens aconteceram nas indústrias.

**EMPRESÁRIA:** Lúcia Veríssimo é empresária do ramo de confecções – que exibem a griffe “LV” – com lojas em várias cidades brasileiras e também criadora de cavalos QM para competição, em Ribeirão Preto. Ela revelou estar interessada em montar um novo criatório, desta vez no Paraná. Disse que está propensa a adquirir terras no sul do Estado. **POR QUE A COCAMAR:** A idéia de realizar gravações na Cocamar partiu da própria Globo, que realizou pesquisa em várias cidades do País. A cooperativa não teve nenhum custo com isso e a sugestão partiu dos próprios diretores da Rede, que visitaram a entidade tempos atrás.

# Transferência aguarda sanção do prefeito

*Aprovada pela Câmara de Maringá no dia 10 de abril, a lei 3.107 fixa o prazo para transferência das bases das companhias de combustível para o pool construído pela Prefeitura.*

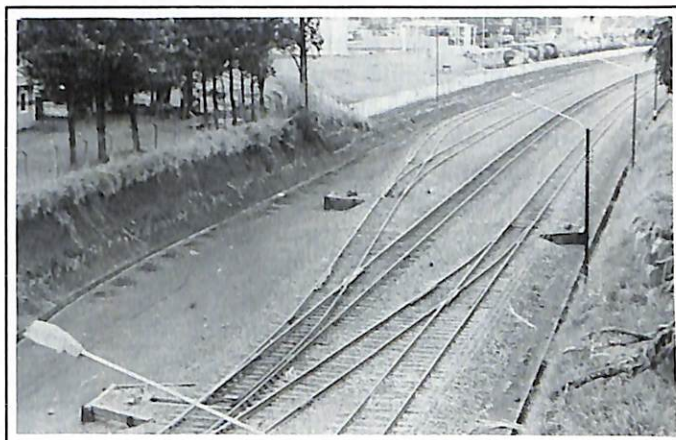
*Agora falta apenas que o prefeito sancione a lei*

A lei 3.107, de autoria do vereador Nereu Vidal Cezar (PL), que fixa o prazo para transferência das empresas distribuidoras de derivados de petróleo de Maringá para o pool de combustíveis, deve alterar o perfil da região onde hoje estão instaladas as bases das companhias. Com o crescimento da cidade, a permanência das bases onde estão representa um risco para a população.

Pela lei, fica estabelecido um prazo de 10 meses para a transferência, e as obras deverão ser iniciadas em 90 dias, a partir da publicação no Diário Oficial do Município. A lei estabelece ainda que as empresas que deixarem de cumprir as exigências nos prazos determinados, ficarão sujeitas a cassação do alvará de licença para funcionamento.

Para as companhias com base em Maringá, tudo não passa de especulação, uma vez que a lei ainda está para ser sancionada pelo prefeito Ricardo Barros. Segundo informações de funcionários da Petrobrás, sem o conhecimento do teor da lei e de sua aprovação não há como assumir um posicionamento, até porque o prefeito pode vetar parte dela.

Informações obtidas junto à Esso dão conta de que o assunto está sendo discutido entre as companhias, com intermediação do Sindicato das Distribuidoras de Combustível – Sindicom – no Rio de Janeiro. A empresa admite que existem



**A transferência para o pool só depende de sanção do prefeito**

estudos para a mudança, mas que falta ainda a solução de alguns detalhes. E é justamente por este motivo que as companhias estão sendo intermediadas pelo sindicato.

A Atlantic também assumiu posição semelhante em relação ao assunto: a transferência vai depender das negociações feitas entre o sindicato e a prefeitura. Neste acordo, pode até ficar estabelecido um prazo maior para a transferência, já que é exigido muito rigor nas obras para a instalação dos tanques e equipamentos das

companhias.

## **MUDANÇA EM ANDAMENTO:**

No caso da Ipiranga, a transferência deve acontecer até o final de julho. A empresa fechou um acordo com a Shell, e vai passar a receber e distribuir seus produtos pelo terminal dessa companhia. Quanto à base da Ipiranga em Maringá ela será desativada e os tanques e equipamentos transferidos para outra cidade. Mas o destino do terreno ainda está indefinido.

A Shell é a única empresa que não está preocupada com o sancionamento da lei. Instalada desde 1974 no local onde foi construído o pool de combustíveis, a companhia apenas aguarda a decisão das outras distribuidoras.

O chefe da base de Maringá, Sebastião Carraro, afirma que a Shell escolheu o local onde está instalada justamente por ser um ponto estratégico para a armazenagem de combustíveis, “longe das concentrações habitacionais e de fácil acesso às rodovias”.

Atualmente a base da Shell em Maringá abastece 90 municípios do Norte do Paraná. “Hoje atendemos também as cidades

que antes eram servidas por Londrina, onde nossa base foi desativada em função de uma lei semelhante à que está para ser sancionada aqui”, diz Carraro. Mas ele ressalta que este problema não deve acontecer em Maringá, uma vez que as negociações estão caminhando e “sairá uma solução que agrade a todos”.

*O pool de combustíveis foi construído em 100 dias.*

*Segundo o diretor-técnico da Urbamar – Urbanização de Maringá – Diniz Afonso, a obra foi rápida porque foi feita apenas a readequação do ramal instalado ao lado da base da Shell.*

*“Foram criadas 3 linhas paralelas ao longo da via principal, o suficiente para atender todas as companhias com base na cidade”, explica Diniz Afonso. O diretor da Urbamar lembra que todo o material para a realização da obra foi cedido pela Rede Ferroviária Federal*

## **Obra rápida**

*S/A – RFFSA.*

*À Urbamar coube o trabalho de*

*infra-estrutura. “Fizemos a terraplenagem, o serviço de drenagem – que compreende as galerias pluviais, bueiros e canaletas – e colocamos as pedras para a fixação dos dormentes”, explica o diretor. Ele afirma que a decisão de construir o pool ao lado da Shell foi baseada na questão da funcionalidade. “O local permite fácil acesso aos caminhões e está próximo da avenida Colombo e do Contorno Sul, duas vias que ligam a cidade à região”.*

# Uma empresa pioneira que leva o nome de Maringá

Em julho de 1964, uma pequena fábrica maringaense começava a funcionar, produzindo acolchoados que seriam vendidos na cidade e região. Batizada de Fábrica de Acolchoados Maringá e instalada num pavilhão de pouco mais de 250 m<sup>2</sup>, na avenida Tuiuti, empregava um pequeno grupo de operários, que no máximo confeccionavam 200 acolchoados por dia. Já se vão 28 anos desde as primeiras peças produzidas, quando se utilizava meios artesanais e toscos equipamentos. A fábrica cresceu, se solidificou, empregou mais gente, diversificou e ampliou sua produção. Hoje, 28 anos e centenas de milhares de acolchoados depois, a produção já não é executada por rudimentares máquinas. Agora, são utilizados os mais modernos equipamentos existentes no País, num estrutura informatizada, com níveis de eficiência cada vez maiores.

Quatro anos depois de iniciadas as atividades, a fábrica experimentava sua primeira expansão. Com terreno doado pela Prefeitura, Fernando José de Faria Ferraz e seu sócio construíram um pavilhão de 1.100 m<sup>2</sup>, onde até hoje funciona a fábrica. A partir daí, a obstinação dos sócios e o trabalho dos funcionários contribuíram para um vertiginoso crescimento.

Em 1972 a empresa adquiriu uma máquina desfiadeira para a produção de material de enchimento de acolchoados. No ano seguinte, foram mais duas, aumentando a produtividade e chegando à auto-suficiência na transformação de retalhos. Em 1974 é inaugurada uma filial em Cascavel, que ganha prédio próprio no ano seguinte. Em 1977 inicia-se a produção de colchões de espuma de poliuretano (100 colchões/dia), e em 1979 aberta a Confeções Bandeirantes (atacado de roupas e tecidos). A partir de 1980, começa a produção de espuma de poliuretano, adquire-se mais 4 máquinas e a produção se eleva de 100 para 700 colchões/dia. Começa também a fabricação de lençóis, camisas e calças. Em 1983 a unidade de Cascavel ganha um novo prédio, e Confeções Bandeirantes é ampliada. Agora, em 1992, estima-se uma produção de 1.200.000 peças, entre acolchoados, colchões, travesseiros, calças, camisas e lençóis, vendendo para pelo menos 8 estados, gerando 300 empregos diretos. A empresa se transformou numa das maiores fábricas de acolchoados do País, e figura entre as 15 maiores na produção de espumas e colchões, mostrando que o trabalho duro, aliado à perseverança, dão resultados.



Fernando Ferraz: "os tempos de crise não são obstáculos intransponíveis para a iniciativa privada".

## Meta do grupo é reduzir perdas

O arrojo e a tenacidade dos diretores da Fábrica de Acolchoados Maringá puderam ser observados no discurso feito por Fernando José de Faria Ferraz, durante a inauguração da nova unidade do grupo, no Contorno Sul, dia 10 de maio, com 4.350 m<sup>2</sup> de área construída e que conta com um sistema totalmente automático e informatizado para produção de espuma. Ao lado do prefeito Ricardo Barros, do prefeito de Leiria, Afonso Lemos Proença, do vereador de Leiria, José Manuel Silva – que estavam acompanhados por uma comitiva daquela cidade portuguesa –, do deputado Antonio Bárbara, do presidente da Câmara Municipal, vereador Marco Antonio Rocha Loures, do presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Massao Tsukada, de sócios e funcionários da empresa e demais autoridades, Fernando Ferraz lembrou a importância do trabalho de todos os integrantes do grupo no sucesso obtido pela fábrica.

Ao lado de sua família, Fernando fez um relato das dificuldades enfrentadas por todos para dar solidez à empresa. No discurso, mostrou que os tempos de crise não são obstáculos intransponíveis para a iniciativa privada. Agora, mais do que nunca, garantiu, as empresas precisam racionalizar custos e se tornarem mais eficientes. E deu um exemplo de que isso é possível: a Fábrica de Acolchoados Maringá pretende este ano reduzir de 5% para 1% a perda no processo de produção.

O Grupo Acolchoados Maringá é presidido pelo empresário Fernando José de Faria Ferraz, tendo Mário José de Faria Ferraz na vice-presidência; Alberto Castro e Alcino Castro, na direção comercial; José Robalo Alexandre, diretor-financeiro; e Luiz Fernando Ferraz, diretor de produção.

Fotos: Marcos Bergamasco



A placa de inauguração da nova unidade foi descerrada por autoridades de Maringá e Leiria



Autoridades acompanham a produção de colchões de espuma na nova fábrica

IMPOSTO DE RENDA

# Esclarecimentos sobre a lei 8.383

## I – Apuração mensal

**1. Quando terá início a apuração mensal do resultado das pessoas jurídicas?**

A partir do mês de janeiro de 1992, o imposto de renda das pessoas jurídicas será devido mensalmente, à medida em que os lucros forem auferidos (Art. 38, “caput”, Lei nº 8.383/91).

**2. Quais as formas de apuração mensal do resultado das pessoas jurídicas?**

Existem apenas duas formas:

a) O resultado contábil, devidamente ajustado pelas adições, exclusões e compensações previstas em lei, para se obter o lucro real mensal; e

b) Lucro presumido.

**3. Qual o prazo de aproveitamento dos excessos relativos a exercícios anteriores correspondentes a despesas incentiváveis do programa de alimentação do trabalhador e do vale-transporte?**

O aproveitamento deverá observar os prazos e os limites respectivos previstos na legislação específica. Por conseguinte, a cada mês, a pessoa jurídica poderá apropriar 1/12 deste excesso.

**4. Qual a definição de período-base e exercício financeiro após a Lei nº 8.383/91?**

Para fins do Imposto de Renda, a partir da Lei nº 8383/91, não há mais o que falar em exercício financeiro e em período-base, mas sim em ano-calendário e em mês.

**5. Em que época a empresa fará a opção e o recolhimento dos incentivos fiscais (FINAM, FINOR e FUNRES)?**

A opção deverá ser feita na declaração de ajuste anual e o recolhimento será

efetuado juntamente com o imposto mensal.

**6. O adicional do Imposto de Renda incidente sobre a parcela do lucro real que exceder a 25.000 UFIR poderá ser calculado de forma cumulativa?**

Não. O lucro é apurado mensalmente e o imposto incidirá à razão de 10% sobre o que exceder a 25.000 UFIR do lucro mensal.

**7. Com a elaboração de balanços mensais, pode-se considerar a provisão para o 13º salário dedutível a partir de janeiro de 1992, à razão de 1/12?**

Sim, uma vez que o período de incidência do imposto de renda é mensal.

**8. Deve haver transcrição mensal no Livro Diário da Demonstração de Resultado?**

No caso de levantamento de balanço, está implícita a Demonstração de Resultado, a qual também deverá ser Transcrita no Livro Diário ou no Livro de Apuração do Lucro Real.

**9. Para as empresas comerciais e ou industriais deve haver o levantamento e a escrituração mensal do Livro Registro de Inventário de Estoque?**

Sim, de conformidade com o artigo 163 do RIR/86, do Livro Registro de Inventário deverão ser arroladas as mercadorias, os produtos manufaturados e os bens em estoque existentes na data do balanço patrimonial levantado ao fim de cada período-base de incidência do imposto que, a partir de 1º/01/92, é mensal.

**10. A empresa que possuir investimentos avaliados pelo método de equivalência patrimonial está obrigada a aplicá-lo nos balanços/balancetes**

mensais?

Em princípio, a equivalência patrimonial poderá ser efetuada mês a mês, e, obrigatoriamente, no final do ano-calendário. Por ocasião da baixa do investimento, a equivalência patrimonial deverá ser efetuada no mês da baixa por implicar em realização do ativo.

**11. Nos balanços/balancetes mensais, os limites anuais de dedutibilidade de despesas deverão ser observados em UFIR e de forma proporcional e cumulativa?**

Depende da despesa, senão vejamos:

a) Gratificação de empregados:

Poderá ser apropriado 1/12 do limite anual como provisão nos balanços/balancetes mensais. A dedução é condicionada a que as gratificações provisionadas sejam pagas até a data prevista para a entrega da declaração de rendimentos na forma do artigo 224 do RIR/80. Limite anual: 788,26 UFIR (lei nº 8.218/91, artigo 22 e IN-RF nº 13/92).

b) Bens do ativo permanente deduzidos como despesas (artigo 193 do RIR/80):

Para as aquisições feitas no ano-calendário de 1992 o valor é de 394,13 UFIR por mês (Lei nº 8218/91, artigo 20 e IN-RF nº 13/92).

c) Créditos de liquidação duvidosa (artigo 221 do RIR/80):

O prejuízo no recebimento de créditos, quando de valor inferior a 417,78 UFIR por devedor, poderá ser deduzido como despesa operacional, após decorrido um ano do vencimento, independente de se terem esgotados os recursos para sua cobrança (Lei

8218/91, artigo 23 e IN-RF nº 13/92).

## 12. Os limites das provisões são fixados por ano. Deve-se dividi-los por 12 para efeito de aplicação a partir de janeiro de 1992?

Das provisões expressamente autorizadas pela legislação tributária, somente a provisão para pagamento de gratificações a empregados deverá ser proporcionalizada mês a mês (1/12 de 788,26 UFIR). Ver questão anterior.

### II – Contrato de mútuo

#### 1. A UFIR Diária poderá ser utilizada como fator de remuneração do valor mutuado entre pessoas jurídicas coligadas, interligadas, controladoras e controladas ou associadas por qualquer forma?

Sim, dado que as operações de mútuo não estão contidas dentre as vedações previstas no artigo 1º, § 2º da Lei nº

8383/91.

### III – Contribuição social sobre o lucro

#### 1. A microempresa está sujeita ao recolhimento mensal da contribuição social?

Sim. A partir de 1º de janeiro de 1992 as microempresas sujeitam-se ao pagamento da contribuição social instituída pela Lei nº 7689/88, adotando-se, como base de cálculo, 10% da receita bruta mensal convertida em quantidade de UFIR, pelo valor diário desta no último dia do mês a que corresponder.

#### 2. O resultado negativo da contribuição social pode passar de um ano para outro ou o saldo que restar em dezembro entra na declaração de ajuste?

O resultado negativo da contribuição social em um mês, pode ser deduzido da base de cálculo do mês subsequente conforme prevê o parágrafo único do artigo 44 da Lei nº 8383/91. Assim, o resultado negativo de dezembro de um ano pode ser deduzido da base de cálculo do mês de janeiro do ano seguinte.

#### 3. A base de cálculo negativa da contribuição social sobre o lucro e do imposto na fonte sobre o lucro líquido apurada em determinado mês pode ser compensada com a positiva apurada nos meses seguintes?

Tratando-se da base de cálculo da contribuição social (Lei nº 7689/88) e quando ela resultar negativa em um mês, esse valor, corrigido monetariamente, poderá ser deduzido da base de cálculo do mês subsequente, no caso de pessoa jurídica tributada com base no lucro real.

Com referência ao imposto na fonte sobre o lucro líquido, o item 23 da INF-SRF nº 139/89, autoriza a compensação do valor negativo da base de cálculo apurado em um período-base com períodos-bases subsequentes, corrigido monetariamente, agora, mensalmente.

### IV – Compensação

#### 1. O Crédito apurado relativamente ao IPI pode ser corrigido monetariamente?

O disposto no artigo 55 só se aplica às restituições relativas aos pagamentos indevidos ou a maior. É inaplicável, portanto, a atualização monetária em casos de ressarcimento de IPI.

#### 2. A compensação da TRD é pelo valor corrigido monetariamente? Qual o tratamento contábil desta compensação?

Os valores de TRD a compensar ou a restituir serão convertidos pela UFIR de Cr\$ 597,06 e, por força do disposto nos artigos 80, 81 e 83 a 85 da Lei nº 8.383/91, não poderão ser deduzidos na apuração do lucro devendo, portanto, ser incluídos em contas do Ativo (por exemplo TRD a recuperar). A atualização com base na UFIR deverá ser registrada como variação monetária ativa.

### V – Depreciação

#### 1. Não tendo sido utilizada a expressão “24 quotas mensais iguais”, o artigo 46 da lei não enseja a oportunidade de se concentrar o incentivo da depreciação acelerada no primeiro mês com vistas a postergar o pagamento do imposto? Não há base legal, doutrinária ou jurisprudencial, para a empresa adotar taxa de depreciação não uniforme no tempo.

#### 2. Empresas de “Leasing” (Arrendamento Mercantil) – é cumulativa a depreciação prevista no artigo 46 da Lei 8383/91, com a redução de 30% de que trata a Portaria MF nº 113/88?

Não. O item III da Portaria MF nº 140, de 1984, veda a utilização de coeficientes de aceleração de depreciação cumulativamente com a redução de 30%; portanto, os benefícios são excludentes.

#### 3. Qual o procedimento a ser adotado com relação à exaustão incentivada?

É o da depreciação, que face à Lei nº 8383/91, passou a ter sua apuração mensal.

### VI – Incorporação, fusão, cisão ou extinção

#### 1. O recolhimento dos impostos e da contribuição social, nos casos de incorporação, fusão, cisão ou extinção ocorridas a partir de 1992, deverá ser efetuado no mesmo prazo fixado para a entrega da declaração de rendimentos relativa ao evento?

A declaração de rendimentos deverá ser apresentada até o último dia útil do mês subsequente à ocorrência do evento consoante dispõe o inciso II do artigo 33 do Decreto-lei nº 2323/87.

Quanto ao pagamento do imposto e da contribuição social referente ao período-base encerrado em virtude de incorporação, fusão, cisão ou encerramento de atividades, dispõe o artigo 28 da Lei nº 8218/91 que o mesmo deverá ser efetuado até o 10º dia útil subsequente ao da ocorrência do fato gerador.

# CADERNO TÉCNICO

SUPLEMENTO DA  
REVISTA

## ACIM

ANO 29 - Nº 322 - JUNHO/92  
Publicação mensal da



### Associação Comercial e Industrial de Maringá – ACIM

Rua Né 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 Mª P. P. Renzetti

Área Econômica

José Adirson Gianotto Nascimento

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil

Fones (0442) 24-9365 e 24-5005

## VII – Imposto de Renda retido na fonte

**1. O imposto de renda retido na fonte a compensar sobre rendimentos computados na apuração do lucro real deve ser atualizado com base na UFIR diária entre a data da retenção e a do encerramento do mês?**

Não. O imposto de renda retido na fonte incidente sobre as receitas computadas na base de cálculo do imposto será, para efeito e diminuição do imposto devido, convertido em quantidades de UFIR diária pelo valor desta no último dia do mês a que corresponder.

## VIII – Imposto na fonte sobre o lucro líquido

**1. A base de cálculo negativa da contribuição social sobre o lucro e do imposto na fonte sobre o lucro líquido apurada em determinado mês pode ser compensada com a positiva apurada nos meses seguintes?**

Tratando-se da base de cálculo da contribuição social (Lei nº 7689/88) e quando ela resultar negativa em um mês, esse valor, corrigido monetariamente, poderá ser deduzido da base de cálculo do mês subsequente, no caso de pessoa jurídica tributada com base no lucro real.

Com referência ao imposto na fonte sobre o lucro líquido, o item 23 da IN-SRF nº 139/88 autoriza a compensação do valor negativo da base de cálculo apurado em um período-base com períodos-bases subsequentes, corrigido monetariamente, agora, mensalmente.

**2. O lucro auferido por beneficiários residentes ou domiciliados no país, passa a ser isento de tributação?**

Os lucros apurados a partir de 1º de janeiro de 1993 estão isentos da tributação de fonte (ILL) permanecendo a não-incidência do imposto prevista no artigo 36 da Lei nº 7713/88 quando distribuído a pessoas físicas ou jurídicas residentes e domiciliadas no país.

## IX – Lucro presumido

**1. Todas as pessoas jurídicas poderão optar pelo Lucro Presumido?**

Não. Estão excluídas do regime as pessoas jurídicas:

- a) que tenham como sócio outra pessoa jurídica.
- b) as que atuem no setor imobiliário.
- c) as filiais, sucursais, agências ou representações de empresas com sede no exterior.
- d) que na declaração do exercício fi-

nanceiro de 1992, período-base de 1991, estejam submetidas ao adicional do imposto de renda previsto no artigo 25 da Lei nº 7450/85.

**2. Empresa que tem como objetivo social a prestação de serviços, de profissão legalmente regulamentada ou não, poderá optar pelo lucro presumido?**

Sim, desde que atenda às condições dos artigos 40 ou 90 da Lei nº 8383/91.

**3. Sociedade de representante comercial pode optar no ano-calendário de 1992 pelo lucro presumido?**

Pode. Em caso de representação por conta própria incidirá o percentual de 3,5% sobre a receita bruta total mensal. Em caso de representação por conta de terceiros, esse percentual será de 30%.

**4. A escrituração do Livro-Caixa continuará sendo exigida para as empresas que não mantiverem escrituração contábil completa?**

Aplica-se o entendimento contido no PN CST nº 97/78, item 8, “b”, isto é, se não estiver obrigada a registrar suas operações em livros instituídos por leis fiscais, deverá comprovar a receita bruta que servir de base de cálculo do lucro presumido através de Livro-Caixa.

**5. As empresas prestadoras de serviços podem optar pelo lucro presumido independentemente da preponderância de receitas? A ocorrência de excesso de receita implica a aplicação de coeficiente em dobro? Qual o tratamento das receitas não operacionais a partir da nova lei, considerando-se que não foram revogados os dispositivos anteriores relativo ao assunto?**

Atendidas as demais condições, as prestadoras de serviços podem optar pelo lucro presumido, sendo irrelevante a preponderância de receitas. Sob égide da Lei nº 8383/91, não se aplica o coeficiente em dobro quando se verificar excesso de receita bruta. Este fato implica na saída do regime, a partir de janeiro do ano-calendário seguinte.

As receitas não operacionais, exceto as tributadas exclusivamente na fonte, quando iguais ou inferiores a 15% da receita bruta operacional, serão nela incluídas, integralmente ou proporcionalmente, dependendo da origem da receita. No caso das receitas não operacionais superarem a 15% da receita bruta operacional, todos os resultados deverão ser apurados em separado (artigos 3º, 5º, 6º, 11 e 12 da IN-RF 21/92).

**6. Qual o percentual a ser utilizado para as empresas de transportes no caso de opção pelo lucro presumido?**

Continua 3,5%, no caso de transporte de cargas (artigo 10, inciso II “d” da IN-RF nº 21/92) e será de 30%, no caso de transporte de passageiros.

**7. As Sociedades Anônimas, na vigência da Lei nº 8383/91, podem optar pelo lucro presumido?**

Sim, desde que atendam a todas as condições.

**8. No caso de empresa optante pelo lucro presumido que permaneça com escrita contábil, o Departamento da Receita Federal continuará admitindo o aumento de capital com a reserva livre?**

O assunto não foi alterado com a edição da Lei nº 8383/91. Aplica-se o entendimento expedido na questão 439 do Manual de Perguntas e Respostas – IRPJ/1990.

**9. Como fica a diferença da correção monetária complementar do ano de 1990 (artigo 3º da Lei nº 8200/91) para quem ingressar, agora, no lucro presumido e permanecer no sistema em 1993?**

No caso de saldo credor, deverá oferecer à tributação, em janeiro de 1993, a totalidade do lucro inflacionário.

No caso de saldo devedor, renunciar ao direito de dedução enquanto permanecer no regime do lucro presumido.

**10. O Artigo 4º da Lei nº 8383/91 dispõe 300.000 UFIR no mês da opção ou 3.600.000 UFIR no ano. Da forma exposta no artigo 3º da IN-RF nº 21/92, a partir de 1993, os limites parecem ser considerados cumulativamente, o que contraria a Lei. A cumulatividade será mantida ou a Instrução Normativa será retificada?**

Para ingresso no regime, os limites mencionados no artigo 3º da Instrução Normativa nº 21/92 são alternativos. Em janeiro de 1993, contudo, e tendo em vista o disposto no artigo 6º da Instrução Normativa, o qual reproduz o § 5º do artigo 40 da Lei nº 8383/91, a pessoa jurídica que tiver ultrapassado o de 3.600.000 UFIR em 1992 passará a ser tributada pelo lucro real, qualquer que seja a sua receita bruta total neste mês. Esta regra deverá ser seguida nos anos-calendários seguintes, isto é, para efeito de permanência no regime, preponderará o limite de 3.600.000 UFIR, relativo ao ano-calendário anterior.

**11. A IN-RF nº 21/92 dispõe, apenas, sobre a tributação dos valores omitidos na pessoa jurídica (RIR/80, artigo 396). Deve-se entender que os reflexos nas pessoas físicas dos sócios conti-**

**nuarão com o mesmo tratamento da legislação anterior?**

No caso de omissão de receitas, os rendimentos atribuídos (6%) serão calculados sobre o valor da omissão e distribuídos, no caso de sociedade, conforme critério fixado pela pessoa jurídica (art. 40, § 12).

**12. As receitas tributadas exclusivamente na fonte devem ser consideradas para fins de determinar a base de cálculo dos rendimentos automaticamente distribuídos?**

A partir de 1-1-92, por força do inciso II do artigo 36 da Lei nº 8383/91, as receitas decorrentes de aplicações financeiras e dos ganhos líquidos nas operações realizadas nas bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e semelhantes bem como dos ganhos líquidos decorrentes da alienação de ouro, ativo financeiro, fora da bolsa, com a interveniência de instituições integrantes do Sistema Financeiro Nacional, não serão computadas na base de cálculo dos rendimentos automaticamente distribuídos.

**13. Pessoa jurídica com receita no ano-base de 1991 inferior a um bilhão de cruzeiros, que no exercício de 1992 opta pelo lucro presumido e, em razão da opção, realiza o lucro inflacionário e fica sujeita ao adicional do imposto de renda pode optar?**

Pode. No caso terá sido a opção pelo lucro presumido que criou a situação.

**14. A pessoa jurídica que no ano-base de 1990 optou pelo lucro presumido e não mantinha escrituração regular, e, em decorrência do excesso de receita bruta, passa a ser tributada pelo lucro real, deverá levantar um balanço de abertura. Pergunta-se: no balanço de abertura e para fins de correção dos bens aplica-se também a correção do diferencial IPC/BTNF (artigo 3º Lei nº 8200/91) como todas as aplicações previstas nos incisos I e II do mesmo artigo?**

Não, nos termos do artigo 32 do Decreto nº 332/91 a referida correção deverá ser procedida pelas pessoas jurídicas que no exercício de 1991, período-base de 1990, tenham determinado o imposto de renda com base no lucro real.

**15. Se as empresas de "factoring" optarem pelo lucro presumido qual o percentual a ser considerado para determinar a base de cálculo do imposto (3,5% ou 30%)?**

"Factoring" não é atividade de prestação de serviços, logo, o lucro presumido deve ser apurado na base de 3,5%.

**16. As empresas que não tinham recursos financeiros para pagar o imposto em fevereiro/92 poderiam ter formalizado a opção pela entrega da comunicação de opção mencionada no parágrafo único do artigo 8º da IN-RF nº 21/92? Ou a comunicação somente será aceita em relação às empresas sem imposto a pagar?**

A opção poderia ter sido comunicada pelas empresas com ou sem imposto a pagar, caso quisessem ser tributadas com base no lucro presumido.

**17. Pessoa jurídica que tenha optado pelo lucro presumido e, no decorrer do ano-calendário, admite como sócia uma pessoa jurídica (fato impeditivo da opção), continua no regime do lucro presumido até o final do ano?**

Sim. Conforme estabelece o § 2º do artigo 40 da Lei nº 8383/91, a opção só poderá ser alterada a partir de janeiro do ano seguinte, mas nesse caso não serão atribuídos rendimentos ao sócio pessoa jurídica.

**18. A IN-RF nº 21/92 em seu artigo 25 prevê a apuração pelo lucro real – balanço e demonstração de resultados – nos casos de incorporação, fusão ou cisão, para aquelas pessoas jurídicas optantes pelo lucro presumido. Pergunta-se: o fato importa na mudança do regime para o lucro real? Quais os efeitos fiscais de se apurar o mesmo?**

No mês da ocorrência do evento a pessoa jurídica pagará o imposto com base no lucro real. No caso de cisão parcial, a cindida continuará no regime do lucro presumido a partir do mês seguinte ao do evento.

**19. Continua dispensada a escrituração contábil no caso de opção pelo lucro presumido?**

A opção pela tributação com base no lucro presumido desobriga o contribuinte, perante o fisco federal, de manter escrituração contábil.

**20. Pessoa jurídica que no ano-calendário de 1992 ficou sujeita ao adicional do imposto de renda em apenas um mês, fica impedida no ano-calendário de 1993 a ingressar no regime do lucro presumido?**

Sim. O fato de a pessoa jurídica pagar o adicional em qualquer um dos meses do ano-calendário de 1992 a impede de optar pelo lucro presumido.

**21. Empresa que no período-base de 1991 tenha declarado pelo lucro real e registrado diferença de correção monetária IPC/BTNF, e no ano-calendário de 1992 opta pelo lucro presumido, deduz ou adiciona esta correção a par-**

**tir de 1993?**

Sim, caso o imposto de renda tenha como base de cálculo o lucro real, na forma dos incisos I e II do artigo 3º da Lei nº 8200/91 (Decreto nº 332/91, artigo 38).

**22. Embora o § 1º do artigo 29 da IN-RF nº 21/92 tenha adaptado a tributação dos rendimentos pela tabela em cruzeiros, não mencionou como reconverter em quantidade de UFIR o imposto de fonte resultante da operação. Como proceder?**

O imposto apurado deverá ser convertido em quantidade de UFIR diária pelo valor desta no primeiro dia útil subsequente ao de ocorrência do fato gerador.

**23. A compensação de prejuízos fiscais mencionada no artigo 21 da IN nº 21/92 somente poderá ser efetuada caso haja lucro inflacionário acumulado? Se a empresa não tiver lucro inflacionário acumulado pode compensar os prejuízos fiscais com o lucro presumido?**

A opção pelo lucro presumido importa a renúncia à compensação de prejuízos. O artigo 21 da IN nº 21/92 facultou a compensação de prejuízos com o lucro inflacionário oferecido a tributação na passagem do regime do lucro real para o lucro presumido.

**24. O ingresso no regime, em 1992, implica perda dos prejuízos fiscais acumulados e tributação automática do lucro inflacionário diferido? Em caso positivo, o lucro inflacionário a ser tributado pode ser diluído pelos 12 meses do ano?**

A pessoa jurídica tributada com base no lucro real em 1991 e que, a partir de janeiro de 1992, optar pelo lucro presumido deverá oferecer à tributação, na declaração de rendimentos do exercício de 1992, período-base de 1991, a totalidade do lucro inflacionário acumulado.

Caso retorne ao regime de tributação pelo lucro real, poderá compensar o saldo dos prejuízos fiscais, observadas as normas e prazos de compensação.

## X – Lucro arbitrado

**1. O imposto de fonte de que trata o § 2º do artigo 41 é ônus da pessoa jurídica ou da pessoa física?**

Presume-se distribuído em favor dos sócios, acionistas ou titular, e tributado exclusivamente na fonte, logo, é ônus da pessoa jurídica que retém e recolhe.

## XI – Lucro inflacionário

**1. Na apuração do lucro real mensal, aplica-se o percentual mínimo de realização do lucro inflacionário de 5%?**

Para determinação do percentual de realização do lucro inflacionário acumulado o contribuinte deverá observar, mês a mês, as instruções do Major para o preenchimento do Anexo 2 e oferecer à tributação, no mínimo, 1/12 de 5% (cinco por cento) ao mês.

**2. Como deverá ser tributado o lucro inflacionário acumulado das sociedades civis que tenham optado pelo lucro presumido?**

O saldo do lucro inflacionário a tributar constante da escrituração do contribuinte que optar pela tributação simplificada será, após devidamente corrigido, adicionado integralmente ao lucro presumido (artigo 353, § 4º do RIR/80).

**XII – Microempresas**

**1. Microempresa que exceder o limite anual de receita bruta (96.000 UFIR) poderá tributar o excesso pelo lucro presumido?**

Sim. Poderá a microempresa, no mês em que exceder o limite anual de 96.000 UFIR, optar pela tributação com base no lucro presumido devendo tomar, para esse efeito, a receita excedente a 96.000 UFIR já no mês em que se verificar o excesso.

**2. Qual o procedimento a ser adotado em relação à eventual incidência de imposto de renda na fonte sobre os rendimentos considerados automaticamente distribuídos?**

Na eventualidade de os rendimentos considerados automaticamente distribuídos, atribuídos a um sócio ou titular da microempresa, serem superior ao limite de isenção (mais de 1000 UFIR) da tabela de que trata o artigo 5º, deverão ser adotados os seguintes procedimentos:

- a) Converter para cruzeiros a quantidade de UFIR atribuída aos sócios ou titular, pela UFIR mensal;
- b) Apurar o imposto pela aplicação da tabela mensal divulgada;
- c) Converter o imposto apurado em UFIR nos termos do inciso II do artigo 53, o qual deverá ser recolhido no prazo fixado na alínea c, do inciso II do artigo 52.

**3. Prevalecem as normas de desenquadramento das microempresas com relação à ocorrência de excesso de receita (2 anos consecutivos ou 3 anos alternados)?**

Sim. As únicas alterações introduzidas

na legislação das microempresas, pelo artigo 42 da Lei nº 8383/91, referem-se ao limite de receita bruta anual, sua forma de cálculo e aos rendimentos considerados automaticamente distribuídos que passaram a ser expressos em quantidade de UFIR mensal e diária, respectivamente.

Somente haverá o desenquadramento caso a microempresa supere, em dois anos-calendários consecutivos ou três alternados, o limite anual de 96.000 UFIR.

**4. Como deverá ser feita a distribuição automática de rendimentos aos sócios da microempresa?**

No caso de sociedade os rendimentos considerados automaticamente distribuídos equivalentes a 6%, no mínimo, da receita total mensal deverão ser proporcionalizados de acordo com a participação de cada sócio no capital da microempresa.

**5. Rendimento atribuído aos sócios da microempresa: Aplica-se o disposto no artigo 40, § 12 da Lei nº 8383/91 (distribuição a critério da empresa)?**

Não, a distribuição é proporcional ao capital (Instruções no verso do Formulário II – IRPJ/92).

**6. Microempresas com excesso de receita tributada pelo lucro presumido: quando ocorrerá a opção? E sua formalização?**

A opção considerar-se-á formalizada mediante o pagamento do imposto de renda na forma do artigo 8º da IN-RF nº 21/92.

**7. No caso de microempresas, mesmo dentro dos limites de receita prevista no artigo 42, a Lei nº 8383/91 (96.000 UFIR anuais), estão sujeitas ao recolhimento mensal da contribuição social sobre o faturamento (Lei Complementar nº 70/91)?**

Sim, uma vez que dentre as isenções indicadas no artigo 6º da Lei Complementar nº 70/91 não figure a hipótese legal.

**XIII – Multas de ofício**

**1. Como fica a aplicação da multa de 50% nos casos de omissão de receita no curso do período-base (Lei nº 7450/85, artigo 38) que, agora, é mensal?**

A partir da edição da Lei nº 8383/91, a multa de 50% sobre o valor da receita omitida ou da dedução indevida prevista no artigo 38 da Lei nº 7450/85 (que deu nova redação à matriz legal do parágrafo único do artigo 733 do RIR/80) somente poderá ser aplicada até o encerramento de cada período de apura-

ção mensal de incidência do imposto.

**2. Prevalecem os percentuais de multas de ofício consignados na Lei nº 8218/91 majorações em virtude de a base de cálculo não estar indexada?**

Sim. As multas de lançamento de ofício não foram alteradas pela Lei nº 8383/91.

**3. As disposições do artigo 60 aplicam-se a todos os processos, inclusive aos pendentes de julgamento e parcelamento?**

A norma penal é retroativa quando mais benéfica ao contribuinte. Portanto, para os processos cujos lançamentos forem constituídos antes da vigência da Lei nº 8383/91, devem prevalecer as reduções mais benéficas ao contribuinte, ou seja:

- a) se pagar sem impugnar: 50% da redução;
- b) se pedir parcelamento sem impugnar: 40% de redução;
- c) se pagar depois da decisão de primeira instância: 30% de redução;
- d) se pedir parcelamento depois da decisão da 1ª instância: 20% de redução;
- e) se o pedido de parcelamento for indeferido, as reduções de 40% ou 20%, são asseguradas, para o pagamento até 30 dias de ciência do indeferimento.

**XIV – Operações financeiras**

**1. O disposto no § 1º do artigo 21 é aplicável somente nos resgates de quotas ocorridas na data de aniversário da aplicação?**

Não. É aplicável aos resgates ocorridos há qualquer tempo, desde que haja remuneração.

**2. Tendo em vista o disposto no inciso I do artigo 24, quando tratar-se de aplicação em títulos normativos transferíveis por endosso em preto, as entidades imunes ficam dispensadas da retenção do imposto de renda na fonte?**

Não. As pessoas jurídicas imunes estão dispensadas do imposto de renda na fonte quando se tratar de rendimento sobre aplicações financeiras (Rendimentos e ganhos de capital) produzidos por título de renda fixa INTRANSFERÍVEL nominativas e não endossáveis, segundo a IN-SRF nº 75/88. A pergunta refere-se a títulos nominativos TRANSFERÍVEIS por endosso em preto (que podem ser CDB, RDB, letra de câmbio, fundo de renda fixa, etc.) cujos rendimentos estão sujeitos a tributação na fonte, ainda que se trate de pessoa jurídica isenta ou

imune (itens 1 e 2, da INF-SRF nº 75/88).

#### XV – Prejuízos fiscais

**1. Considerando o novo regime de apuração mensal do imposto, a compensação de prejuízos fiscais ainda deverá observar o prazo máximo de 4 anos? Ou o prejuízo fiscal poderá ser compensado em qualquer época?**

O artigo 38, ao implantar o sistema de bases correntes para as pessoas jurídicas, alterou todas as normas então vigentes para apuração do imposto. Assim, o prazo de 4 anos para compensação total ou parcial dos prejuízos fiscais aplica-se, tão somente, aos valores apurados até 31-12-91. A partir de 1-1-92, à luz do § 7º do artigo 33, o prejuízo fiscal não tem mais prazo para compensação.

**2. O § 7º do artigo 38 da Lei nº 8383/91 revogou o artigo 382 do RIR/80 (prazo de compensação em quatro períodos-base seguinte)? Qual a sua vigência?**

O artigo 383 do RIR/80, cuja matriz legal é o Decreto-lei nº 1598/77, não mais vigora após a edição da Lei nº 8383/91. O prazo e as normas de compensação dos prejuízos fiscais apurados até 31-12-91 seguem as regras anteriores:

Prejuízo PB 31-12-88 – até 31-12-92 (12 meses)

Prejuízo PB 31-12-89 – até 31-12-93 (24 meses)

Prejuízo PB 31-12-90 – até 31-12-94 (36 meses)

Prejuízo PB 31-12-91 – até 31-12-95 (48 meses).

**3. Os impostos e contribuição social referentes aos meses de janeiro e fevereiro, março e abril, maio e junho, serão recolhidos respectivamente, em julho, agosto e setembro para as empresas enquadradas no artigo 86, II. O § 7º do artigo 38 da mesma lei diz que os prejuízos fiscais apurados em um mês poderão ser compensados com o lucro auferido em mês subsequente. Suponha-se, por exemplo, que uma pessoa jurídica aufera lucro em janeiro e prejuízo em fevereiro. Tal prejuízo poderá ser compensado no recolhimento em julho com o lucro de janeiro?**

Não. A regra contida no § 7º é a compensação do prejuízo fiscal com o lucro real apurado nos MESES SUBSEQUENTES (no caso a partir de março/92).

#### XVI – Pagamento do imposto de renda por estimativa

**1. O pagamento mensal por estimativa desobriga a pessoa jurídica de apurar seus resultados reais mensais?**

Não, dado que o parágrafo único do artigo 43 da Lei nº 8383/91 determina a apuração dos resultados mensais, ainda que a pessoa jurídica tenha optado pela forma do pagamento do imposto e adicional por estimativa.

**2. Quando a pessoa jurídica, tributada com base no lucro real, optar pelo pagamento por estimativa, poderá suspender ou reduzir o pagamento do imposto mensal estimado?**

A opção pelo pagamento do imposto devido mensalmente, calculado por estimativa, é irreversível dentro do ano em que foi feita, nos termos do § 1º do artigo 39. A livre escolha é feita quando a empresa está com dificuldades de apurar seus resultados mensalmente e, em consequência, o lucro real. Assim, a pessoa jurídica provisiona o recolhimento de cada mês com base no resultado do período semestral ou anual, previsto nos incisos I, II e III do artigo 39, podendo suspender ou reduzir o pagamento mensal, estimado sempre que balanços ou balancetes mensais demonstrarem que o valor acumulado já pago excede o valor do imposto calculado com base no lucro real. Não está, no entanto, eliminado o cálculo do imposto de renda devido mensalmente cuja apuração continua sendo obrigatória e será objeto de confrontação com o efetivamente pago por ocasião da apresentação da declaração de ajuste anual de que trata o artigo 43.

#### XVII – Sociedades civis

**1. Sociedade civil que no ano-calendário de 1992 tenha optado pelo lucro presumido, como deverá proceder quanto à distribuição de rendimentos dos sócios?**

As sociedades civis de prestação de serviços profissionais relativas ao exercício de profissão legalmente regulamentada (Decreto Lei nº 2397/87) que optarem pela tributação com base no lucro presumido, distribuirão os rendimentos aos sócios na forma do artigo 29 da IN-RF nº 21/92, ou seja, seis por cento, no mínimo, da receita bruta total mensal, expressa em quantidade de UFIR diária, pelo valor desta no último dia do mês a que corresponder.

**2. Sociedade civil que no ano-calendário de 1992 opte pelo lucro presumido e que tenha receita de dezembro de 91 recebida em janeiro de 1992, aplica o regime de caixa ou competência?**

O contribuinte deverá considerar como receita no mês que efetivamente a receber, inobstante o regime do lucro presumido seja o de competência. Trata-se de uma adaptação transitória do regime adotado. Assim, o contribuinte deverá considerar a referida receita do mês de janeiro de 1992, juntamente com a receita da competência de janeiro/92.

**3. Qual é a base de cálculo para o imposto de renda da sociedade civil que no ano-calendário de 1992 opte pelo lucro presumido?**

O lucro presumido será determinado mediante a aplicação do percentual de 30% sobre a receita bruta total mensal proveniente da prestação de serviços. Relativamente as receitas não operacionais observar o disposto nos art. 11 e 12 da IN-RF nº 21/92.

**4. Como fica a apuração dos resultados das sociedades civis com a edição da Lei nº 8383/91? E a contribuição social sobre o lucro? É devida mês a mês ou a partir do resultado anual?**

Inicialmente cumpre salientar que as sociedades civis de que trata o DL nº 2397/87 não pagam o imposto de renda das pessoas jurídicas sobre o lucro apurado (artigo 1º). Assim, se permanecerem neste regime de tributação deverão apurar os seus resultados anualmente. Caso optem pela tributação com base no lucro presumido, deverão apurar resultados mensais e observar os demais procedimentos e normas pertinentes ao sistema. A contribuição social sobre o lucro será devida com base no resultado anual, se permanecerem sob a égide do DL nº 2397/87, ou mês a mês, se optantes pelo lucro presumido.

**5. Como deverá ser tributado o lucro inflacionário acumulado das sociedades civis que tenham optado pelo lucro presumido?**

O saldo do lucro inflacionário a tributar constante de escrituração do contribuinte que optar pela tributação simplificada será, após devidamente corrigido, adicionado integralmente ao lucro presumido (artigo 363, § 4º do RIR/80).

#### XVIII – UFIR

**1. Qual é o valor da UFIR a ser utilizada para efeito de correção monetária, quando a data de fechamento do balanço/balancete mensal não for dia útil?**

Para os dias não úteis deverá ser atribuído o valor da UFIR do primeiro dia útil imediatamente seguinte.

**TAXA REFERENCIAL DE JUROS (TR)**  
**(VALORES ACUMULADOS DESDE 04/02/91)**

DIAS	FEV/91	MAR/91	ABR/91	MAI/91	JUN/91	JUL/91	AGO/91	SET/91
1	1,0000000	1,0700000	1,1609499	1,2646227	1,3783121	1,5078731	1,6594145	1,8577144
2	1,0000000	1,0746041	1,1652629	1,2646227	1,3783121	1,5140148	1,6675093	1,8577144
3	1,0000000	1,0746041	1,1695919	1,2697838	1,3783121	1,5201815	1,6756437	1,8712737
4	1,0000000	1,0746041	1,1738287	1,2749663	1,3843905	1,5263733	1,6756437	1,8849321
5	1,0028741	1,0792280	1,1780809	1,2749663	1,3904960	1,5325903	1,6756437	1,8986901
6	1,0057565	1,0838718	1,1823485	1,2749663	1,3967704	1,5389064	1,6839690	1,9125485
7	1,0086472	1,0885356	1,1823485	1,2801700	1,4030731	1,5389064	1,6923356	1,9265081
8	1,0115462	1,0932195	1,1823485	1,2853949	1,4094043	1,5389064	1,7007437	1,9265081
9	1,0144535	1,0979235	1,1866315	1,2906402	1,4094043	1,5452485	1,7093739	1,9265081
10	1,0144535	1,0979235	1,1913619	1,2959524	1,4094043	1,5517412	1,7180478	1,9405696
11	1,0144535	1,0979235	1,1961111	1,3012870	1,4157640	1,5582613	1,7180478	1,9550466
12	1,0144535	1,1026478	1,2008793	1,3012870	1,4221524	1,5648087	1,7180478	1,9696316
13	1,0144535	1,1073924	1,2056664	1,3012870	1,4285697	1,5713836	1,7270232	1,9843254
14	1,0181731	1,1121574	1,2056664	1,3066430	1,4350159	1,5713836	1,7360454	1,9991288
15	1,0219063	1,1169429	1,2056664	1,3120210	1,4414912	1,5713836	1,7451148	1,9991288
16	1,0266168	1,1217490	1,2104726	1,3174210	1,4414912	1,5779862	1,7542315	1,9991288
17	1,0266168	1,1217490	1,2152980	1,3228440	1,4414912	1,5846165	1,7633959	2,0140426
18	1,0266168	1,1217490	1,2201427	1,3282890	1,4479957	1,5912746	1,7633959	2,0290677
19	1,0313490	1,1265758	1,2250066	1,3282890	1,4545295	1,5979608	1,7633959	2,0442049
20	1,0361029	1,1314233	1,2298899	1,3282890	1,4610929	1,6046750	1,7726081	2,0594550
21	1,0408788	1,1362918	1,2298899	1,3337560	1,4676858	1,6046750	1,7818685	2,0748189
22	1,0456767	1,1411811	1,2298899	1,3392450	1,4743086	1,6046750	1,7911772	2,0748189
23	1,0504967	1,1460915	1,2347927	1,3447580	1,4743086	1,6114175	1,8005346	2,0748189
24	1,0504967	1,1460915	1,2397151	1,3502930	1,4743086	1,6181882	1,8099409	2,0902974
25	1,0504967	1,1460915	1,2446570	1,3558510	1,4809611	1,6249875	1,8099409	2,1058914
26	1,0553390	1,1510230	1,2496187	1,3558510	1,4876438	1,6318152	1,8099409	2,1216017
27	1,0602035	1,1559758	1,2546001	1,3558510	1,4943565	1,6386717	1,8193963	2,1374292
28	1,0650905	1,1609499	1,2546001	1,3614310	1,5010996	1,6386717	1,8289011	2,1533748
29		1,1609499	1,2546001	1,3670350	1,5078731	1,6386717	1,8384555	2,1533748
30		1,1609499	1,2596014	1,3726610	1,5078731	1,6455570	1,8480599	2,1533748
31		1,1609499		1,3726610		1,6524712	1,8577144	

DIAS	OUT/91	NOV/91	DEZ/91	JAN/92	FEV/92	MAR/92	ABR/92
1	2,1694393	2,5983373	3,3913497	4,3551714	5,4648688	6,8644219	8,5304175
2	2,1855092	2,6326474	3,3913497	4,3551714	5,4648688	6,8644219	8,6212786
3	2,2016982	2,6326474	3,4338596	4,4027457	5,4648688	6,8644219	8,7131076
4	2,2180071	2,6326474	3,4769023	4,4508397	5,5272859	6,8644219	8,8044302
5	2,2344368	2,6674106	3,5201991	4,4508397	5,5904158	6,9414383	8,8044302
6	2,2344368	2,7026327	3,5640351	4,4508397	5,6542668	7,0193188	8,8044302
7	2,2344368	2,7383200	3,6080894	4,4994591	5,7188471	7,0980731	8,8967099
8	2,2509883	2,7744785	3,6080894	4,5476653	5,7841650	7,0980731	8,9887271
9	2,2690057	2,8111145	3,6080894	4,5963879	5,7841650	7,0980731	9,0816960
10	2,2871673	2,8111145	3,6521588	4,6456325	5,7841650	7,1777110	9,1744656
11	2,3054743	2,8111145	3,6961935	4,6942427	5,8502289	7,2575160	9,2681828
12	2,3239278	2,8482342	3,7405519	4,6942427	5,9170473	7,3370310	9,2681828
13	2,3239278	2,8858441	3,7845823	4,6942427	5,9846289	7,4169915	9,2681828
14	2,3239278	2,9249234	3,8291311	4,7433614	6,0534244	7,4973597	9,3599104
15	2,3425290	2,9645320	3,8291311	4,7915786	6,1230107	7,4973597	9,4525458
16	2,3612791	2,9645320	3,8291311	4,8402858	6,1230107	7,4973597	9,5460980
17	2,3801793	2,9645320	3,8742042	4,8894882	6,1230107	7,5784462	9,5460980
18	2,3992308	2,9645320	3,9198079	4,9391907	6,1933969	7,6604098	9,5460980
19	2,4184348	3,0046770	3,9659484	4,9391907	6,2645922	7,7432598	9,5460980
20	2,4184348	3,0453656	4,0126320	4,9391907	6,3366060	7,8270059	9,5460980
21	2,4184348	3,0866051	4,0598651	4,9893985	6,4094475	7,9116577	9,6405762
22	2,4377925	3,1284032	4,0598651	5,0401166	6,4831264	7,9116577	9,6405762
23	2,4573051	3,1707672	4,0598651	5,0913503	6,4831264	7,9116577	9,7359893
24	2,4769739	3,1707672	4,1076542	5,1431048	6,4831264	7,9972250	9,8323468
25	2,4968002	3,3707672	4,1560059	5,1953854	6,5576523	8,0837178	9,9296579
26	2,5167851	3,2137050	4,1560059	5,1953854	6,6330349	8,1711460	9,9296579
27	2,5167851	3,2572242	4,2049267	5,1953854	6,7092840	8,2595198	9,9296579
28	2,5167851	3,3013327	4,2544233	5,2481974	6,7864096	8,3488494	10,0279322
29	2,5369300	3,3460385	4,2544233	5,3015463	6,8644219	8,3488494	10,1271790
30	2,5572361		4,2544233	5,3554375		8,3488494	10,2274080
31	2,5777048		4,3045026	5,4098765		8,4391452	

# TABELA PRÁTICA

## INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

INDICADORES MESES	SALÁRIO MÍNIMO	SALÁRIO FAMÍLIA	POUPANÇA	M.V.R.	V.R.F./ U.P.F	U.P.C.	F.G.T.S.	V.R.R.	OVER/ FUNDÃO	B.T.N. + T.R.	T.R.	I.S.N.
	VAL. (Cr\$)	VAL. (Cr\$)	REND. %	VAL. (Cr\$)	VAL. (Cr\$)	VAL. (Cr\$)	REND. %	VAL. (Cr\$)	REND. %	VAL. (Cr\$)	VAR. %	VAR. %
MARÇO/91	17.000,00	241,78	9,0425	2.266,17	1.783,71	1.498,71	8,7675	2.107,02	8,91	135,7424	8,50	6,76
ABRIL/91	17.000,00	241,78	9,4746	2.266,17	1.935,33	2.091,57	9,1986	2.107,02	9,90	147,2805	8,93	13,16
MAIO/91	17.000,00	241,78	9,5349	2.266,17	2.108,15	2.091,57	9,2588	2.107,02	9,21	160,4327	8,99	14,63
JUNHO/91	17.000,00	241,78	9,9470	2.266,17	2.297,67	2.091,57	9,6698	2.107,02	9,33	174,8556	9,40	10,94
JULHO/91	17.000,00	241,78	10,6002	2.266,17	2.513,66	2.716,59	10,3706	2.107,02	10,60	191,2920	10,05	12,65
AGOSTO/91	17.000,00		12,5097	2.266,17	2.766,28	2.716,59	10,9904	2.107,02	12,74	210,5169	11,95	12,40
SETEMBRO/91	42.000,00		17,3639	2.266,17	3.096,85	2.716,59	13,2305	2.107,02	16,47	235,6736	16,78	24,21
OUTUBRO/91	42.000,00		20,3688	2.266,17	3.616,50	3.908,47	18,1512	2.107,02	21,05	275,2196	19,77	20,47
NOVEMBRO/91	42.000,00		31,1726	2.266,17	4.331,48	3.908,47	23,2112	2.107,02	28,02	329,6305	30,52	23,00
DEZEMBRO/91	42.000,00		29,0621	2.266,17	5.653,45	3.908,47	30,2390	2.107,02	27,93	430,2335	28,42	30,12
JANEIRO/92	96.037,33		26,1074	2.266,17	7.260,16	7.846,29	27,5161	2.107,02	25,36	552,5059	25,48	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	29,18
ABRIL/92	96.037,33		21,6854	2.266,17	14.220,38	15.368,43	28,1340	2.107,02	20,90	1.082,1860	21,08	
MAIO/92	230.000,00		20,4090	2.266,17	17.218,04	15.368,43	18,2213	2.107,02		1.310,3108	19,81	

MESES	IPC/FIPE			IGP-DI/FGV			INPC/IBGE			TABELA DE INSS (MAIO)	
	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 (%)
ABR/91	2.922,73	7,19	357,17	2.670,52	8,74	348,28	170,66	5,01	370,45	ATÉ 638.052,75	8
MAI/91	3.091,08	5,76	345,50	2.844,75	6,53	337,80	182,07	6,68	367,69	DE 638.052,75 ATÉ 1.063.421,25	9
JUN/91	3.393,39	9,78	377,84	3.125,28	9,86	341,19	201,78	10,83	364,30	DE 1.063.421,26 ATÉ 2.126.842,49	10
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		
ABR/92	22.213,95	22,73	660,04	20.716,27	18,54	675,75	1.324,82	20,84	676,29		

TABELA DO IRRF MAIO/92		
BASE DE CÁLCULO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	DEDUÇÃO (Cr\$)
ATÉ 1.382.790,00	ISENTO	
DE 1.382.790,01 A 2.696.441,00	15	207.419,00
ACIMA DE 2.696.441,00	25	477.063,00

BTNF + TRD/POUPANÇA - MAIO/92					
DIA	BTNF	POUPANÇA	DIA	BTNF	POUPANÇA
01	1.310,3116	21,6854	16	1.435,8650	19,1576
02	1.310,3116	20,4029	17	1.435,8650	19,1576
03	1.310,3116	19,1340	18	1.435,8650	19,1576
04	1.310,3116	17,8983	19	1.448,7352	20,2257
05	1.322,5860	19,0027	20	1.461,7207	21,3033
06	1.334,9755	20,1175	21	1.474,8227	21,1912
07	1.347,4188	19,9796	22	1.488,0421	22,2775
08	1.359,9781	19,8582	23	1.501,3800	22,1644
09	1.372,5832	19,7308	24	1.501,3800	20,9672
10	1.372,5832	18,5201	25	1.501,3800	19,7817
11	1.372,5832	17,3217	26	1.514,8374	20,8554
12	1.385,1515	18,3960	27	1.528,4155	21,9386
13	1.397,7517	19,4730	28	1.542,1152	21,8259
14	1.410,4666	19,3783	29	1.555,9378	20,4090
15	1.423,1091	19,2679	30	1.569,8843	20,4090
			31	1.569,8843	20,4090

REAJUSTE DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO						
PERIODICIDADE	MAIO/92					
ÍNDICES DE REAJUSTE	MENSAL	BIM.	TRIM.	QUAD.	SEM.	ANUAL
IPC/FIPE	22,73	49,41	81,64	128,67	253,39	660,04
IGP-DI/FGV	18,54	43,08	78,56	126,48	247,88	675,75
IGP-M/FGV	19,94	45,60	86,26	130,01	257,23	666,00
IPC/FGV	20,10	45,15	79,81	126,02	250,77	695,44
INPC/IBGE	20,84	46,97	82,94	130,36	261,73	676,29
TR	21,08	50,47	89,00	137,16	297,51	716,74
ISN (*)	-	-	-	-	-	-

(\*) somente p/ contratos residenciais

TAXA REFERENCIAL DE JUROS (TR)/UNIDADE FISCAL DE REFERÊNCIA (Ufir)					
MAIO/92	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)	DIA	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)
1	10,3286292	1.382,79	16	11,3183131	1.513,70
2	10,3286292	1.382,79	17	11,3183131	1.513,70
3	10,3286292	1.382,79	18	11,3183131	1.513,70
4	10,3286292	1.382,79	19	11,4197634	1.522,45
5	10,4253834	1.395,35	20	11,5221231	1.542,85
6	10,5230440	1.408,03	21	11,6254003	1.558,41
7	10,6211296	1.420,83	22	11,7296032	1.574,12
8	10,7201295	1.433,74	23	11,8347401	1.590,00
9	10,8194802	1.446,76	24	11,8347401	1.590,00
10	10,8194802	1.446,76	25	11,8347401	1.590,00
11	10,8194802	1.446,76	26	11,9408193	1.610,26
12	10,9185607	1.459,91	27	12,0478494	1.630,78
13	11,0178827	1.473,17	28	12,1558389	
14	11,1180182	1.486,56	29	12,2647963	
15	11,2177640	1.500,07	30	12,3747303	
			31	12,3747303	

SALÁRIO FAMÍLIA					
SET/OUT/NOV/DEZ - 91	JAN/FEV/MAR/ABR - 92	MAIO - 92			
ATÉ 126.000,60	3.360,02	ATÉ 276.978,83	7.386,11	ATÉ 638.052,75	17.014,76
ACIMA DE 126.000,60	420,00	ACIMA DE 276.978,83	923,26	ACIMA DE 638.052,76	2.126,84

# Eleições com chapa única

*O empresário Werner Egon Schrappe é candidato único às primeiras eleições diretas da FACIP. Depois de 38 anos, a Federação terá um presidente eleito pelas bases. Massao Tsukada, de Maringá, foi indicado para a secretaria da entidade*

Depois de 38 anos, a Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná – FACIP – terá, pela primeira vez, eleições diretas para a presidência da entidade. É que neste período, o presidente da Associação Comercial do Paraná era automaticamente empossado na presidência da Federação.

As eleições serão possíveis graças ao novo estatuto da entidade, aprovado em setembro do ano passado, durante assembleia extraordinária da FACIP em Foz do Iguaçu. Agora, com as novas regras, além de quebrar o vínculo entre a Federação e a Associação Comercial do Paraná, uma vez eleito presidente da FACIP o candidato será obrigado a deixar a presidência da sua Associação, caso esteja exercendo mandato.

A primeira eleição da entidade, foi definido um regulamento, aprovado, dia 29 de abril, durante reunião da FACIP em Curitiba. Neste dia ficaram estabelecidos a data e o local da eleição – 13 de junho, em Curitiba – e o prazo para inscrições de chapas – 25 de maio.

**CHAPA ÚNICA:** Como era previsto houve inscrição de apenas uma chapa para esta eleição histórica. Denominada “Pioneira”, a chapa é encabeçada pelo atual presidente da FACIP – Werner Egon Schrappe. O vice-presidente é Luiz Antônio Pagot, presidente da Coordenadoria do Oeste do Paraná; o secretário, Massao Tsukada, da Coordenadoria Norte e Noroeste; e o tesoureiro, Alcy Antônio Marochi, da Coordena-



doria do Centro do Paraná. Vale lembrar que o novo estatuto proíbe a reeleição. Werner Schrappe pôde se candidatar porque exerceu apenas mandato-tampão no último ano na FACIP.

Segundo o regulamento das eleições poderão votar os presidentes das Coordenadorias que estiverem em dia com suas contribuições, e que tenham sido admitidas na Federação 45 dias antes da data da eleição. O voto será declarado, em envelope fechado, sendo que cada Coordenadoria terá direito a tantos votos quantos forem os associados da Associação e ela filiadas.

No caso da Coordenadoria do Norte e Noroeste do Paraná – CACINOR – com sede em Maringá, serão cerca de 1.900

votos. A Coordenadoria de Maringá abrange as Associações Comerciais e Industriais de Sarandi, Marialva, Mandaguari, Nova Esperança, Floraí e Jandaia do Sul.

Para o presidente da CACINOR e componente da chapa “Pioneira”, Massao Tsukada, os critérios adotados para a eleição são “amplamente” democráticos. Na opinião dele o voto proporcional é a melhor forma de garantir representatividade das Coordenadorias junto à Fe-

deração. O empresário afirma estar satisfeito também em poder participar da chapa “Pioneira”. “Principalmente porque a indicação saiu do consenso entre as Coordenadorias”.

**INTEGRAÇÃO:** Apesar de ser candidato único à primeira eleição da FACIP, Werner Schrappe quer dar continuidade ao trabalho desenvolvido nos últimos dois anos. Entre as metas para o próximo biênio estão a consolidação da Federação como elo de integração empresarial do Paraná, e a luta por uma ampla reforma tributária no país, e pelo fortalecimento e criação de novas Associações Comerciais e Industriais no Estado.

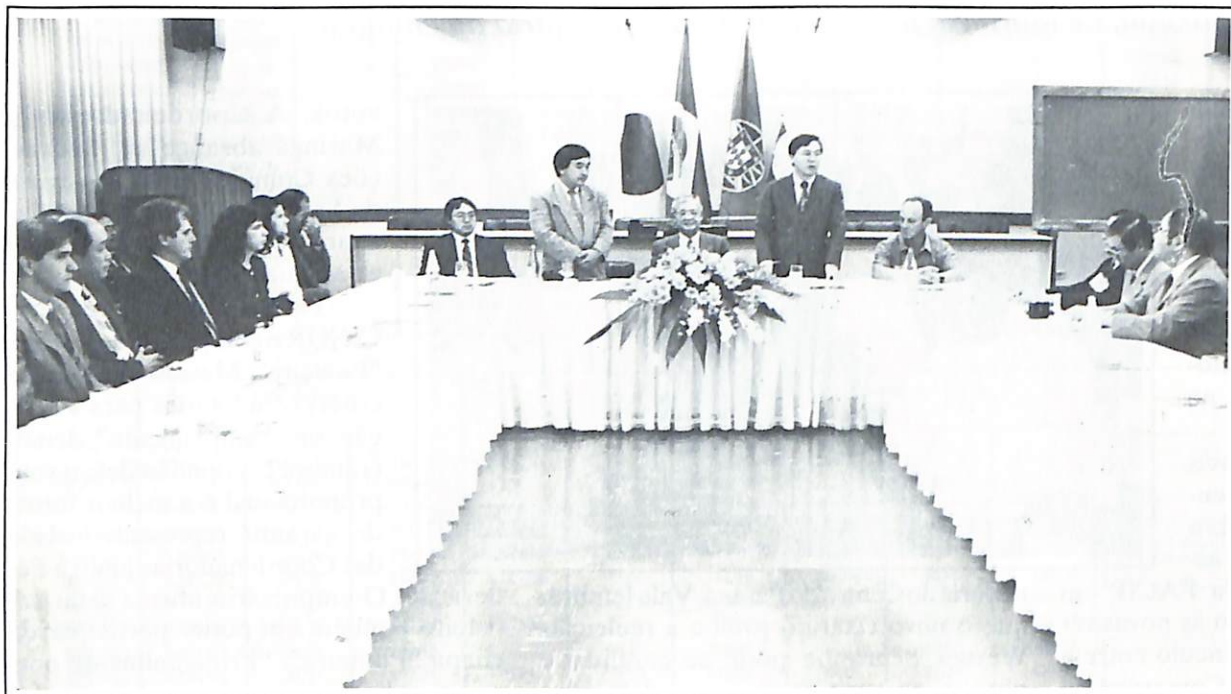
Em relação à reforma tributária, Schrappe acredita que a adoção do Imposto Único será o início desta transformação fiscal. “O país, e não só os empresários, já não suportam mais a carga de impostos cobrados na atualidade”. Schrappe ressalta que com a implantação do IU, o Estado vai se manter “porque a base tributária vai crescer”.

## Por que o Imposto Único?

*A emenda constitucional proposta pelo deputado Flávio Rocha (PL-RN) quer implantar no Brasil a cobrança de apenas três impostos: imposto sobre transações financeiras; imposto sobre o comércio exterior; e imposto sobre a propriedade rural. Chamada Imposto Único – porque apenas o primeiro tributo será cobrado de grande parte da sociedade brasileira – a emenda foi aprovada pelos empresários de todo o país.*

*O imposto sobre transações financeiras prevê a cobrança de 1% sobre qualquer movimentação feita nos bancos. A distribuição da arrecadação seria proporcional ao recolhimento dos municípios e estados, e a divisão seria feita todos os dias, ao contrário do que ocorre hoje. A FACIP decidiu abraçar a luta pela aprovação da emenda, porque ela será o “início de uma nova era fiscal no Brasil”, como afirma Werner Schrappe.*

# ACIM recebe comitivas de Leiria e Kakogawa



No mês passado Maringá completou 45 anos. Para as comemorações do aniversário a cidade recebeu a visita das comitivas de Kakogawa (Japão) e de Leiria (Portugal). Durante 5 dias, a duas comitivas participaram de extensa programação em Maringá, entre inaugurações de obras pela prefeitura, visitas a empresas e à Associação Comercial e Industrial de Maringá.

A comitiva de Kakogawa, chefiada pelo prefeito Seiichi Kinoshita, veio com 16 pessoas, entre autoridades e empresários: Koji Hamanishi, presidente da Câmara Municipal; Matsuo Takigawa,

presidente da Câmara de Comércio e Indústria de Kakogawa; Masaru Funasaka, vice-presidente da Associação Kakogawa-Maringá; Itsuko Okawa, proprietária da Hayatori Art. Presentes; Hitiro Kawamoto, sócio da Associação Kakogawa-Maringá; Kenji Nishimura, presidente da Fundação Social de Kakogawa; Osamu Yamaguchi, diretor da Eletro Yamaguchi S/A e sua esposa Midori Yamaguchi; Shigeho Miyashita, diretor da Miyako S/A; Kiyoshi Hashimoto, diretor da Crown Trading; Toshiaki Sano, diretor da Sakai Trading; Yasuhiro Maekawa, vice-

presidente da Construtora Maekawa; Naoya Taktoshi, diretor-administrativo da Câmara de Comércio e Indústria; Masayoshi Takamatsu, vice-secretário do gabinete do prefeito; e Hisashi Tamagawa, vice-secretário da Associação Internacional Kakogawa.

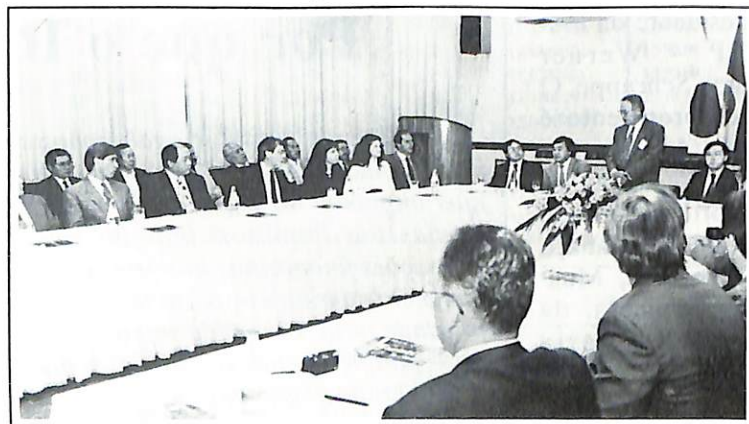
De Leiria, vieram o prefeito Afonso Lemos Proença; João Garcia e Joaquim Rodrigues, da Pasolis Ltda; João Alves Pombo, do Banco de Crédito Predial Português; Alberto Santos,

da Rádio Renascença S/A e sua esposa Maria Manuela Santos; Dario Maccirinha, Artur Pereira e Antonio Costa, da Câmara Municipal de Leiria; José Manuel Silva, vereador; Isabel Costa, da Telecom Portugal S/A; Cesário Valério, da Cesário Valério e Filhos Ltda; Fernando Roda, do Hospital São Francisco S/A; Marques da Silva, do gabinete de imprensa da Câmara Municipal; e Jorge Neves, da Vivaviagem Ltda.

**VISITA À ACIM:** As duas comitivas visitaram a Associação Comercial e Industrial de Maringá dia 11 de maio. As comitivas foram recebidas pelo presi-



O presidente Massao Tsukada entrega presente a Matsuo Takigawa



Takigawa falou das relações comerciais entre Maringá e Kakogawa



Os empresários de Kakogawa foram recebidos pela diretoria da ACIM



Afonso Proença falou da representação de Leiria em Maringá

dente da ACIM, Massao Tsukada, pelos diretores, membros do Conselho da Mulher Empresária, do Conselho do Jovem Empresário e do Conselho Deliberativo. Após a visita oficial, os visitantes de Leiria e Kakogawa participaram de um coquetel na sede da ACIM.

**RELAÇÕES COMERCIAIS:**

O prefeito de Leiria, Afonso Lemos Proença, falou aos diretores da ACIM sobre a representação comercial de Leiria em Maringá, que está para ser instalada. Segundo o prefeito, "durante todos estes anos de irmandade entre as duas cidades nasceu

uma confiança mútua, necessária para que este intercâmbio possa ser estabelecido". O presidente da ACIM, Massao Tsukada, colocou que os empresários de Maringá aguardam a instalação da re-

presentação, "para que o relacionamento comercial entre as duas cidades possa ser ainda maior".

Os empresários japoneses também

câmbios de exportação e importação entre as duas cidades.

Na reunião, o presidente da Câmara de Comércio e Indústria de Kakogawa,

Matsuo Takigawa, propôs a criação de uma exposição permanente de produtos de empresas maringaenses na sede da Câmara de Kakogawa. Desta forma, acredita Takigawa, haverá maior oportunidade de difusão dos produtos de Maringá e da região entre os japoneses. Além disso, Takigawa colocou a Câmara de Comércio e Indústria de Kakogawa à disposição dos empresários maringaenses para auxiliar em qualquer dificuldade que possa surgir na exportação de produtos para o Japão. Para contatar a entidade de Kakogawa, os empresários poderão procurar a Associação Comercial e Industrial de Maringá.



Os empresários de Leiria visitaram o estande da ACIM na Expoingá

trouxeram novidades para Maringá. No mesmo dia da visita à ACIM, eles participaram de uma reunião com empresários de Maringá, no Hotel Deville, quando foi discutida a questão de inter-

culdade que possa surgir na exportação de produtos para o Japão. Para contatar a entidade de Kakogawa, os empresários poderão procurar a Associação Comercial e Industrial de Maringá.



Massao entrega lembrança ao prefeito de Leiria



Massao Tsukada saudou os visitantes

# A ordem é economizar

Nos dias de hoje todas as medidas de economia são importantes dentro da empresa. Cortando desperdícios a empresa economiza e passa a utilizar de forma mais racional seus recursos. No final do mês, na hora de pagar as contas, o empresário vai notar a diferença. A seguir, alguns conselhos úteis para o bom uso do telefone e da energia elétrica.

## TELEFONES:

Planeje cada chamada, anotando todos os pontos a tratar. Procure ter à mão o que for consultar durante o telefonema. Isto poupa tempo. Tenha certeza do número a discar, para que não faça ligações desnecessárias. Procure fazer suas próprias chamadas. Economiza-se muito tempo eliminando-se transferências entre secretárias. Reavalie seus meios. Você tem telefones suficientes para atender todos que o procuram? Verifique se seus terminais, troncos e ramais são adequados. Para comunicações constantes e urgentes com a loja, depósitos ou filial, instale uma linha privativa.

Outra questão importante que deve ser observada é o horário das ligações interurbanas. Veja quais os horários em que as tarifas são menores:

DIAS	HORÁRIOS								
	0 a 1	1 às 5	5 às 7	7 às 9	9 às 12	12 às 14	14 às 18	18 às 23	23 às 24
ÚTEIS	50%	25%	50%	100%	200%	100%	200%	100%	50%
SÁBADOS	50%	25%	50%	100%	100%	100%	50%	50%	50%
DOMINGOS E FERIADOS	50%	25%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%

50% – metade do preço

25% – 1/4 do preço

100% – normal

200% – dobro do preço

Vale lembrar também que, desde o dia 21 de maio, a Telepar está cobrando pelas informações solicitadas através do número 102, que constem corretamente na lista telefônica. O valor taxa não é leve e é reajustado mensalmente.

## ENERGIA ELÉTRICA:

A portaria 33/88, do Departamento Nacional de Águas e Energia Elétrica, instituiu a taxa de energia elétrica mais

barata para consumidores em alta tensão, de acordo com os horários de utilização. Os períodos de ponta correspondem ao horário das 18 às 21

horas; os períodos fora de ponta correspondem ao horário das 21 às 18 horas. Devido ao grande fluxo de energia nas usinas nos horários de ponta – quando as luzes das cidades começam a acender e nas residências se utiliza um maior número de aparelhos elétricos – o governo oferece um

desconto especial aos consumidores com tarifa de alta tensão que consigam reduzir o fluxo de carga de sua empresa nos horários de ponta. Em contrapartida, o governo penaliza a empresa que utilizar energia no horário de ponta, com tarifas mais altas. Este tipo de benefício só é concedido para empresas com no mínimo 50 KW de demanda. Para usufruir do desconto, a empresa terá que assinar um contrato horosazonal com a Copel. Para maiores informações, o empresário poderá procurar o Departamento Comercial Regional de Maringá da Copel, pelo fone 26-3538.

## Agenda da diretoria

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

No dia 24, o diretor Gilson Barbiero participou da solenidade de abertura da 26ª Convenção do Distrito L-21 do Lions Internacional. No dia 27, o presidente Massao Tsukada fez palestra durante almoço no Rotary Clube-Colombo.

No dia 5 de maio, Massao Tsukada participou da solenidade em que foi firmado Contrato Social da instalação da Estação Aduaneira do Interior, na prefeitura. No dia 6, Massao participou do lançamento do Balcão do Empresário Sebrae/Pr. No dia 9, o presidente da ACIM participou da cerimônia de inauguração do Marco Imperial, a convite da ACEMA e prefeitura. No dia 11, Massao participou do lança-

mento do Programa Apoio ao Adolescente Aprendiz – PAAA, no Cine-Teatro Plaza. Também no dia 11, o presidente, acompanhado de vários diretores, participou de reunião com empresários de Kakogawa, no Hotel Deville. No dia 15, o diretor Fernando Ferraz participou do seminário sobre Custos Adicionais e o Desperdício da Má Qualidade e Improdutividade.

No dia 16, diretores da ACIM, representantes de 4 Associações Comerciais e Industriais da região participaram, na sede da ACIM, da eleição da nova diretoria da Cacinor – Coordenadoria das Associações Comerciais e Industriais do Norte e Noroeste do Paraná. O presidente da ACIM, Massao Tsukada, foi eleito presidente. No dia 18, Massao participou da solenidade de aniversário dos 23 anos do 4º BPM de Maringá.

No dia 19 a diretoria da ACIM participou de reunião com diretores da Gol Propaganda, para a criação de campanha publicitária sobre o DIC e videocheque. No dia 22, a diretoria participou da inauguração da central de marcação de consultas e disque-ambulância da prefeitura. E, no dia 23, vários diretores participaram da reunião da FACIP, em Umuarama.

**VISITAS RECEBIDAS:** No dia 27 de abril, visita de representantes da Encol à sede da ACIM. No dia 6 de maio, Marcelo Cattani do jornal “Correio de Maringá” visitou a entidade. No dia 11 as comitivas de Leiria e Kakogawa foram recebidas pela diretoria na ACIM. No dia 18, o presidente recebeu a gerência do Unibanco. Também no dia 18, professores da área de Assuntos Comunitários da UEM visitaram o presidente da

# ACIM inova na Expoingá

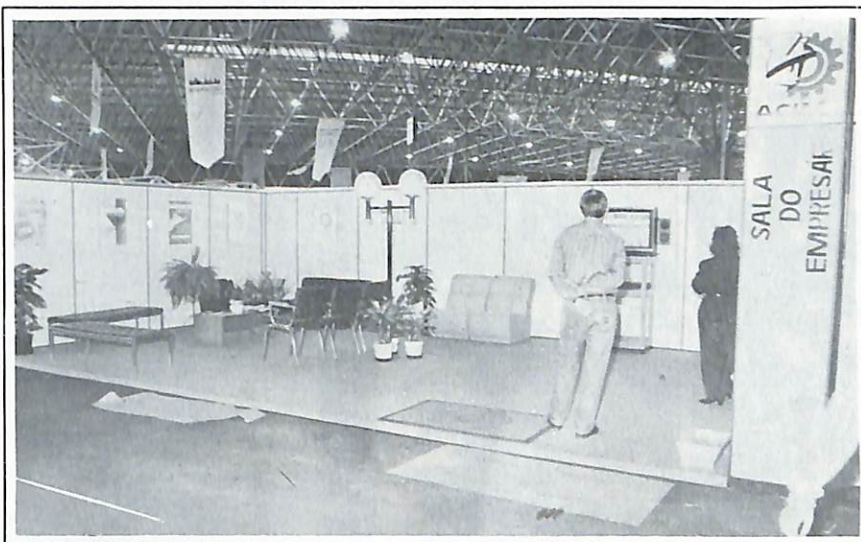
*A ACIM também marcou presença na 20ª Expoingá. A Sala do Empresário foi o ponto de encontro de expositores e visitantes que compareceram ao Pavilhão Internacional de Exposições, inaugurado durante a Feira*

A Associação Comercial e Industrial de Maringá esteve presente na 20ª Expoingá. No Pavilhão Internacional de Exposições – inaugurado durante a Feira (leia reportagem de capa) – a ACIM montou a Sala do Empresário, um ponto de encontro tanto para os expositores quanto para os visitantes da Expoingá.

No estande, com cerca de 60 metros quadrados, uma recepcionista fez plantão diariamente para dar informações sobre os serviços oferecidos pela ACIM. Além disso, foram instalados uma máquina fotocopadora, telefone e uma sala de reuniões. Na Sala do Empresário também foi exibido um vídeo, mostrando a história da entidade desde a fundação.

**REUNIÕES:** A Sala do Empresário serviu ainda como subsede da ACIM no Parque de Exposições, com a transferência de algumas das atividades da diretoria para lá. Um exemplo foi a realização das reuniões semanais, tanto da diretoria executiva como do Conselho Permanente da Mulher Empresária.

Realizada no dia 4 de maio, a reunião da diretoria executiva contou com a presença do presidente do Conselho Comunitário de Segurança, Jairo Gianotto, que falou sobre segurança pública. A participação de Gianotto na reunião serviu de início para uma discussão mais ampla que a entidade pretende promover em torno dos problemas da cidade neste setor.



**A Sala do Empresário foi uma nova experiência para a ACIM**

Na terça-feira, dia 5, aconteceu a reunião do Conselho Permanente da Mulher Empresária. Durante o encontro, a presidenta do Conselho, Maria Alice Pinatti, fez um balanço dos resultados da I Feira Ponta de Estoque e aproveitou para convocar os membros da diretoria para participarem da elaboração da campanha do “Dia dos Namorados”.

**COMITIVAS:** Além de receber empresários de várias regiões do país, a Sala do Empresário foi visitada pelas comitivas de Leiria e Kakogawa, que estiveram na

por parte dos empresários”, diz o diretor.

Fernando Raimundo lembra que em épocas de dificuldades para reunir os empresários, a entidade tem que ir ao encontro deles, onde estiverem. “A ACIM também não poderia ficar de fora na inauguração do Pavilhão. Principalmente porque ele era uma antiga reivindicação da entidade. Maringá precisava de um local para mostrar o potencial da indústria e do comércio da região”, afirma.



**A diretoria reuniu-se dia 4 de maio na Sala do Empresário**

cidade para participar dos festejos dos 45 anos de Maringá (leia reportagem na pág. 24). As comitivas foram recebidas pelo presidente da ACIM, Massao Tsukada e por diversos diretores da entidade.

Para o diretor de Eventos e Promoções da ACIM, Fernando Vieira Raimundo, responsável pela organização do estande, a experiência foi positiva. “Foi a primeira vez que a ACIM saiu de sua sede, e houve uma receptividade muito boa

O diretor de Eventos e Promoções também agradece as empresas que colaboraram para o sucesso da iniciativa. Cederam serviços para a Sala do Empresário as seguintes empresas: Diarte Materiais e Serviços; Produtec Informar; JPQ & Jacques Vídeo; Interwin; Água Mineral Primavera; Café Damasco; Refrigerantes Rio Preto; Sadia; Tamara Serviços Técnicos; Buffet Totonho; Viveiro de Mudas Marina; Supermercado São Francisco; Enclimar; Expoluz Materiais Elétricos e Ciclosol.

# Reposição de peças aquece mercado

*O Brasil está muito longe de ser como o Japão, onde se pode encontrar aparelhos eletrônicos jogados no lixo. Aqui os aparelhos costumam ir para o conserto. Com a crise esta tendência tem aumentado e aquecido o mercado de revenda de componentes eletrônicos*

As histórias que os primeiros dekas-seguis – descendentes de japoneses que foram trabalhar no Japão – trouxeram de suas aventuras no País do Sol Nascente deixaram muitos brasileiros boquiabertos. O contato com a principal economia do mundo na atualidade fez chegar ao país informações até então conhecidas por poucos.

Das primeiras histórias a que mais surpreendeu os brasileiros foi a que mostra a quantidade de produtos eletro-eletrônicos encontrados nos latões de lixo dos japoneses. Lá, quebrou, joga-se fora. O avanço tecnológico, aliado à produtividade e à competitividade da indústria japonesa, fez desaparecer do mercado o setor de assistência técnica. Lá, técnicos em eletrônica existem somente nas fábricas.

Já no Brasil a história é bem dife-



**Na Joubert de Carvalho está a maioria das lojas de componentes eletrônicos**

rente. Aqui, nos últimos anos, é cada vez maior a procura por lojas de assistência técnica. As novidades chegam ao mercado, mas os altos preços afastam os consumidores, que preferem consertar seus aparelhos a trocar por novos. Nem mesmo a criação de grupos de consórcios para eletrodomésticos encoraja as pessoas.

**COMPONENTES:** Diante deste quadro, o mercado está bom para o ramo de

revenda de componentes eletrônicos. Em Maringá, existem 13 empresas do setor, metade atuando na revenda de peças e assistência técnica, e outra parte trabalhando somente na revenda. A maior concentração destas empresas está na Rua Joubert de Carvalho, próximo à Avenida Herval, onde também há algumas lojas.

Uma destas empresas é a Politrônica. Há dez anos no mercado, sempre no

mesmo local, a Politrônica é hoje uma das maiores revendas de peças de reposição para aparelhos eletrônicos do Norte do Paraná. Uma posição conquistada graças ao grande número de itens oferecidos. “Nós temos peças para a maioria dos aparelhos em funcionamento. Até válvulas usadas em rádios e televisores antigos nós vendemos”, diz Tetsuo Suzawa, proprietário da empresa.

## “Loucuras” que vendem

*Quando, há 7 anos, Aldo Pereira criou as “Loucuras do Aldo”, uma lista de preços com várias ofertas, o empresário não esperava que em pouco tempo a novidade se tornasse a principal fonte de*

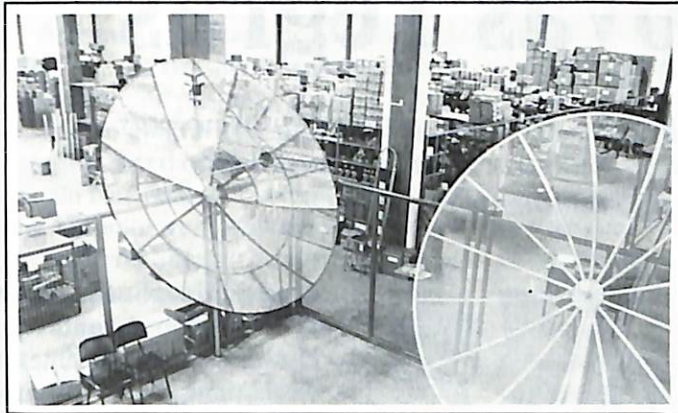
*vendas da empresa. No início as ofertas veiculadas nas “Loucuras” eram impressas em formulários de computador fotocopiados.*

*Depois de passar por várias etapas, há um ano, as “Loucuras” passaram a ser impressas numa gráfica, em papel de boa qualidade. Apesar de mudar a estética dos folhetos, a distribuição e a periodicidade continuaram as mesmas. A cada duas semanas, os clientes cadastrados da Aldo Componentes recebem as*

*ofertas para a quinzena.*

*Uma vez com os folhetos em circulação, os representantes da Aldo visitam os clientes e, para reforçar, funcionários do departamento de televendas ligam para saber se eles receberam as “Loucuras”. “Cada cliente chega a ser consultado até 6 vezes por quinzena. É uma estratégia de estar sempre presente no dia-a-dia dos nossos fregueses. Assim eles vão se lembrar da nossa empresa na hora de comprar”, diz Aldo Pereira.*

# Vedetes do mercado



As parabólicas são as mais vendidas

O item de maior procura nas empresas atacadistas de componentes eletrônicos de Maringá é a antena parabólica. Até um ano atrás, a Aldo

porque os custos estão ficando cada vez mais compatíveis e a tendência é o consumidor optar pela parabólica, que dá mais opções de canais.

Componentes vendia cerca de 120 unidades por mês. Hoje são 500. Na Audisom a venda é de 40 unidades por mês.

"Hoje a parabólica é uma necessidade. Antes ela era só um luxo", diz Aldo Pereira. Já Adriano Gonçalves prevê que em 20 anos as antenas de alumínio deixarão de existir. Isto

O empresário explica que nestes dez anos muita coisa mudou no setor. "Nós precisamos mudar nosso sistema de atendimento ao cliente para sobreviver". Tetsuo Suzawa lembra que a loja dele já vendeu aparelhos eletrônicos, mas a crise no setor fez a empresa se voltar para os componentes. "Hoje as vendas de peças para reposição representam 90% do nosso faturamento", afirma.

Atuando na área de revenda de produtos, peças e assistência técnica, a Teletrônica tem seu mercado voltado para além da região de Maringá. "Nós atendemos clientes até das regiões próximas à divisa do Paraná com o Mato Grosso do Sul", declara Marcílio Januncio, sócio-proprietário. Ele afirma que o departamento de assistência técnica é o carro-chefe da empresa. Na opinião de Januncio, nos 25 anos de experiência neste ramo - 13 dos quais com a Teletrônica - o mercado nunca esteve ruim, apesar das épocas de calmaria". Isto em virtude do leque de serviços oferecidos pela empresa. A Teletrônica dá assistência técnica a televisores, aparelhos de som e videocassetes, instala som em automóveis e antenas coletivas e parabólicas.

**ATACADO:** O mercado atacadista é outro ponto forte do setor de componentes eletrônicos em Maringá. Há 8 anos no mercado, a Aldo Componentes Eletrônicos é o principal atacadista neste ramo da cidade. Com mais de 2.500 clientes cadastrados, a empresa atua em 19 Estados, sendo São Paulo, Minas Gerais, e Rio de Janeiro os

principais mercados.

Com um sistema de vendas diferenciado (leia box), a empresa mantém contatos constantes com seus clientes. Esta estratégia mantém as vendas em níveis satisfatórios e, o mais importante, tem possibilitado a concorrência com atacadistas dos grandes centros. "Hoje fazemos entregas nas cidades de São Paulo, Curitiba, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, entre outras", afirma Aldo Pereira, sócio-proprietário da empresa.

A entrada no mercado dos grandes centros, segundo Aldo, foi possível graças a um descuido dos concorrentes. "Nos últimos anos não apareceu um atacadista sequer de Curitiba, por exemplo, para vender no Norte do Paraná. Desta forma foram nascendo empresas como a Aldo Componentes Eletrônicos, que se expandiram e chegam a enfrentar a concorrência dentro da sua própria casa", diz Aldo Pereira.

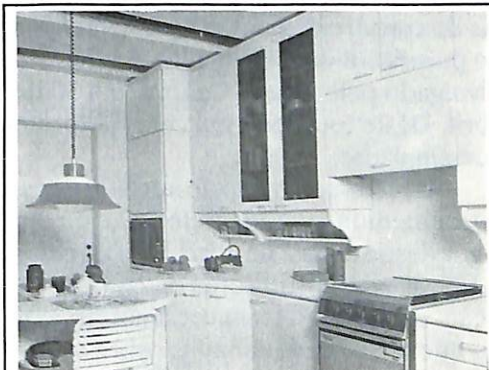
Além desta competitividade, a empresa conta com outra estratégia para conseguir segurar as vendas. "É um conceito com três pontos básicos: trabalhar uma vez mais, ganhar uma vez menos e dar um prazo maior para o cliente", explica. Com esta receita, garante o empresário, a crise pode até chegar, "porém ela não será sentida com tanta intensidade".

Outra empresa do setor que vende no atacado é a Audisom. Com 700 clientes cadastrados, a Audisom atende 12 Estados, sendo Santa Catarina, Mato Grosso e São Paulo seus principais com-

pradores. Trabalhando com o sistema de vendas por telemarketing, a empresa está no mercado há 3 anos. Na opinião de Adriano Gonçalves, sócio-proprietário, o setor de componentes é um bom negócio.

Adriano Gonçalves concorda com a tese do seu concorrente Aldo Pereira. Para ele, o Norte do Paraná é hoje um dos principais pólos distribuidores de componentes do país. "A concorrência foi abrindo espaço, e nós fomos ocupando". O empresário explica que a Audisom tem planos de começar a atuar no varejo. "Dentro de 90 dias estaremos entrando neste segmento do mercado".

Manter uma loja para atendimento também no varejo já era plano dos sócios da Audisom desde o início da empresa. "Só que o capital inicial foi insuficiente", lembra Adriano, que faz críticas às empresas varejistas existentes em Maringá, dizendo que o atacado da Audisom tem mais itens que muita loja da cidade, "quando deveria ocorrer justamente o contrário". Por isto ele acredita que, com o aquecimento que tem se verificado nas vendas de componentes, as empresas que se fixarem em Maringá, "com bom estoque e muitos itens, têm tudo para dar certo".



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

# À espera de novas regras

*O governo federal proibiu a abertura de novos grupos de consórcios para veículos no país. Agora entre polêmicas e divergências, as administradoras esperam uma solução para abrir novos grupos, num mercado altamente receptivo*

Em tempos de crise, inflação alta e queda da produção e do poder aquisitivo do trabalhador, comprar carro zero quilômetro à vista é negócio para poucos privilegiados. Financiar então, com as altas taxas de juros, é impossível. Diante deste quadro, o que resta para as pessoas que sonham com um carro "novinho em folha", ou mesmo para aquelas que desejam trocar de automóvel, senão os consórcios?

Mas trapalhadas ocorridas em passado recente obrigaram o governo federal a proibir a abertura de novos grupos. Hoje existem cerca de um milhão de cotas de consórcios para veículos vendidas no país. Os dados são do último relatório divulgado pelo Banco Central, dia 30 de abril. Deste total, 500 mil cotas já foram contempladas.

Além da proibição de novos grupos, outra medida adotada pelo BC está em vigor desde o dia 2 de abril. Pela circular 2.151, as administradoras de consórcios ficam obrigadas a fornecer, mensalmente, informações detalhadas sobre a movimentação do dinheiro do seu grupo e sobre os aumentos das prestações. A decisão é tão séria que o descumprimento pode implicar em multa que varia de Cr\$ 960 mil a Cr\$ 3,8 milhões, sendo dobrada na reincidência.

**APOIO E DIVERGÊNCIAS:** Para o autor do livro "ABC do Consórcio", Alcio Manoel de Sousa Figueiredo, a circular vem preencher uma lacuna na legislação dos consórcios. "Finalmente a legislação de consórcios vem atender as necessidades básicas do consorciado, possibilitando o acompanhamento mensal, em nível de grupo, dos valores arrecadados", diz Figueiredo.

Apesar desta conquista, os consorciados estão atentos à intenção do governo de voltar a autorizar a criação de novos



As regras do consórcio de veículos passarão por grandes reformulações

grupos de consórcio. A preocupação é tanta que eles criaram o Movimento das Vítimas do Consórcio - MVC. Uma das providências tomadas pelo MVC foi a convocação dos consorciados de todo país para que escrevessem ao presidente Fernando Collor, solicitando a proibição pelo prazo de um ano.

Reivindicações à parte, o maior problema enfrentado pelo governo federal são as divergências e a troca de acusações entre a indústria e as administradoras de

## 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

consórcios. Na segunda semana de maio as divergências e as acusações acabaram com a possibilidade de um acordo do setor privado em torno da regulamentação dos consórcios de veículos.

A reunião, realizada no Ministério da Economia, em Brasília, era para entregar ao governo uma proposta pronta e acabada. Mas, ao contrário do que queriam os representantes das administradoras, a Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) não aceitou a limitação do número de cotas comercializadas pelos consórcios.

Junto com a União Nacional dos Consorciados (Unacon), a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) defendeu proposta que cada administradora possa vender no máximo 10 mil cotas por ano – o que limitaria a ação das administradoras de maior porte, vinculadas aos fabricantes. Por parte do governo, a intenção é limitar não só a concessão de cotas por administradoras, como também criar um limite para o volume total de cotas.

**PLANO CRUZADO:** Longe desta polêmica, as pequenas administradoras ficam na expectativa de uma solução o mais breve possível para o impasse criado em Brasília. Em Maringá, na única administradora com sede na cidade, o clima é de tranquilidade. Sem problemas, o Consórcio Triângulo espera a definição das novas regras para abrir novos grupos.

“Compradores não faltam”, afirma Valdecir de Britto, um dos sócios da administradora. Ele adianta que existem vendedores de cotas que já têm grupos fechados, tamanha a procura pelos consórcios no momento. Mas Britto adverte que sem regras claras quanto à responsabilidade das partes envolvidas, o sistema pode entrar em colapso novamente.

O sócio da administradora maringense lembra que as confusões com os consórcios começaram após a edição do Plano Cruzado, em 1986. “Depois do Plano houve um crescimento acentuado do número de administradoras em todo o país”, diz Britto. A tese do empresário é confirmada pelo relatório do Banco Central divulgado no final de abril. Em 1986 eram 420 administradoras. Hoje são 555.

Este crescimento criou um número de grupos acima do que a produção das montadoras pode atender. Conclusão: muitas administradoras que não eram diretamente vinculadas aos fabricantes deixaram de entregar os veículos aos contemplados. “É isto que tem de ser eliminado da legislação. As administradoras não podem vender o que não existe”, declara Britto.

Além do atrelamento com as montadoras, ele considera essencial um vínculo com as revendas. “O pacote tem que ser vendido no todo. Cada parte deve estar em sincronia com a outra. Desta forma todos os envolvidos no processo saem ganhando”.

Para Britto o Banco Central deveria lançar dois tipos de grupos: um onde a administradora teria o compromisso de entregar o carro, e outro onde a administradora cederia uma carta de crédito ao contemplado, que poderia comprar o carro que quisesse, na revenda que preferisse.

Neste caso, segundo o empresário, a opção do consumidor dependeria da realidade econômica do país. Se a economia estiver aquecida, a preferência será pelos grupos que sorteiam carros. Com recessão, a carta de crédito dá maior flexibilidade ao consorciado, para que compre onde for mais conveniente. Só que com uma restrição: ele não vai ter a garantia da entrega do carro, no prazo estipulado pelo contrato.

Britto acredita que nos próximos 90 dias, as novas regras devem estar estabelecidas. Ele prevê que entre as novas determinações deverão constar reajustes diferenciados das mensalidades dos consórcios em relação aos automóveis, fim da disparidade entre os reajustes diferenciados dos carros e a capacidade de pagamento do cliente, e a criação de uma multa para quem desistir, mesmo com o recebimento das mensalidades pagas corrigidas. Hoje elas são restituídas sem a correção. Com estas inovações e o atrelamento entre montadoras, revendas e administradoras, Britto acredita que os consórcios voltarão a ser uma boa opção para quem deseja comprar um carro zero quilômetro.

SESI

# Atendimento em Medicina do Trabalho

*O SESI de Maringá está oferecendo atendimento em Medicina do Trabalho. Todas as empresas do setor industrial podem utilizar este serviço*

Todos os anos, as empresas precisavam submeter seus funcionários a um check-up médico. Esta é uma exigência do Ministério do Trabalho, independente do número de funcionários da empresa. É através deste check-up que será verificado se o funcionário está ou não apto a exercer suas funções.

Agora os empresários de Maringá e região já podem contar com este atendimento no SESI – Serviço Social da Indústria – de Maringá. Todas as empresas do

setor industrial podem utilizar o serviço, a custo bastante acessível. Os exames – que englobam urinálise, parasitológico de fezes, sorologia para sífilis, audiometria, teste visual pelo Ortho-Ratheis e exame clínico – são feitos na sede do SESI.

Para fazer o check-up, basta que os funcionários sejam encaminhados à rua Antonio Carniel, nº 475, Zona 5, a partir das 8 horas da manhã. O Atestado de Saúde Ocupacional é liberado no mesmo

dia, uma prova da agilidade do serviço prestado pelo SESI.

O SESI presta também atendimento médico e odontológico aos industriários. O trabalho de atendimento de saúde é desenvolvido nas áreas preventiva e curativa. Desta forma, os trabalhadores recebem um atendimento especializado, que vai desde exames médicos até testes laboratoriais. Com este serviço, o SESI procura garantir o bem-estar do industrial e de toda sua família.

# O momento é de participação

por Massao Tsukada

Nos últimos tempos a palavra crise parece ter se incorporado ao vocabulário do brasileiro. Para tudo que dá errado ou para justificar o comodismo, lá está a crise como desculpa. Ela se tornou tão presente no dia-a-dia, que parece ter vida própria, não como uma situação ou como simples palavra no dicionário, mas como uma verdadeira instituição no país. Tudo o que se pensa, o que se planeja, o que se cria, é sempre em cima da crise.

Não que a situação não seja grave, ou que se esteja querendo cobrir o sol com a peneira. Mas, se a crise é real, se as dificuldades aumentam a cada dia, é porque existe algo errado nisso tudo. E, ao contrário do que é tendência entre a maioria, culpar apenas o governo e quem está no topo das decisões, não vai levar à descoberta da solução. O que há de errado, hoje, com o Brasil é que nós, brasileiros, nos esquecemos de que depende de cada um a construção de um país melhor e de uma realidade mais justa e decente.

Nas dificuldades, é muito mais fácil se deixar levar pelo comodismo e pelo desânimo. Mas, se em todos os momentos de dificuldades da História o homem tivesse se acomodado e se deixando vencer pelo desânimo, onde estaria o mundo hoje? O mundo e sua evolução são a prova de que os momentos de crise sempre levam ao crescimento. Desde que sejam bem aproveitados e que sirvam para alertar as pessoas de que algo não está certo e precisa ser revisto. Neste sentido, cruzar os braços é atitude de quem não está interessado em acompanhar a evolução.

O Brasil, como o mundo, passa por um momento histórico único. As mudanças estão vindo rápidas, porque por muito tempo estiveram represadas. E quem não souber acompanhá-las, será arrastado sem piedade e depois dificilmente conseguirá se levantar. A economia brasileira está caminhando para a abertura para o mundo. O Brasil não é mais, e nem pretende ser, um país fechado sobre si mesmo. E, por isso, agora é o momento de o brasileiro mudar sua mentalidade também, desde os políticos, empresários até os trabalhadores.

Para que se chegue a esta caminho é preciso, em primeiro lugar, que todos se conscientizem de que nada se faz sozinho. Enquanto todos não enxergarem que são parte integrante do processo e que a participação de cada um é fundamental, não se chegará a lugar nenhum. Isso em todos os setores de atividade e até na vida em comunidade.

O empresariado precisa rever seu papel e a forma como tem trabalhado nos últimos anos. Nós, empresários, precisamos acabar de vez com a idéia de que podemos sobreviver num mercado onde a lei se baseia no "cada um por si". Não é este o caminho. A busca de soluções e o fortalecimento de nossas atividades empresariais dependem única e exclusivamente do interesse de cada um em participar. Esta é a palavra que está faltando no vocabulário da maioria dos brasileiros: participação. Ela é um remédio infalível contra qualquer crise! O próprio homem é quem constrói sua história!

Para participar, o brasileiro precisa abandonar, de vez, velhos hábitos.

Precisa deixar de esperar que tudo venha pronto, que tenha sempre alguém, como um pai superprotetor, a ampará-lo quando comete erros e a resolver seus problemas através de leis e decretos. Esse tempo acabou, e tinha mesmo que acabar. E é por isso que somente os competentes sobreviverão. Está nas mãos de cada um a oportunidade de crescer.

Aqui, em Maringá, podemos sentir esta realidade de forma muito viva. Durante muitos anos, sempre convivemos com a idéia de que a crise demorava a chegar porque éramos uma região muito rica, de muita fartura. As mudanças chegaram e com elas as dificuldades. E, por quê? Porque todos estavam acomodados a um sistema que garantia a manutenção das riquezas por um tempo limitado. Estávamos acostumados com um modelo de produção agrícola baseado na monocultura, que hoje está comprovadamente ultrapassado. Estávamos acostumados a ver os clientes entrarem em nossas lojas, sem a necessidade de grandes esforços de marketing ou de preços atrativos. Estávamos habituados a não oferecer treinamento e especialização para nossos funcionários, porque, afinal, tínhamos um mercado garantido! E estávamos acostumados a muitas outras coisas que hoje estão superadas. E, para mudar toda uma mentalidade forjada ao longo de tantos anos, é claro que não é fácil.

Mas tudo se consegue a partir do momento em que exista vontade. Vontade de participar, vontade de mudar e de lutar para uma realidade melhor, o que inevitavelmente se reverterá em benefício de cada um. A Associação Comercial e Industrial de Maringá acredita nesta vontade que existe em cada um e quer ser um motivador da participação de todos. Participando, mudando nosso modo de pensar, chegaremos ao fim desta crise certos de que ela foi fundamental para nossa evolução.

**Massao Tsukada**  
é presidente da  
Associação Comercial  
e Industrial de  
Maringá

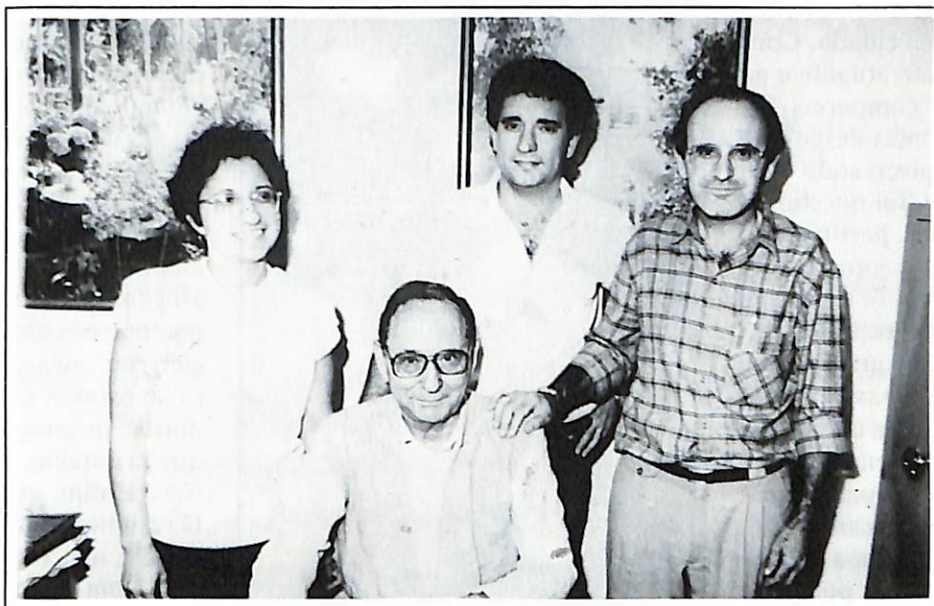
# 39 anos de Maringá

*Deixando Portugal, que passava por dificuldades com o fim da guerra, dois irmãos vieram para o Paraná e aqui construíram uma história de muito trabalho. Em Maringá eles fundaram a empresa Irmãos Agostinho, que cresceu junto com a cidade*

Da iniciativa de dois irmãos, que vieram de Portugal para o Paraná no início da década de 50, nasceu Irmãos Agostinho S/A, uma empresa de tradição em Maringá. Foi o sonho de migrar para uma vida melhor, acalentado por muitos portugueses – que na época enfrentavam dificuldades em seu país – que trouxe os irmãos Luiz e Joaquim Agostinho para terras paranaenses. “Em nossa cidade natal sempre ouvíamos falar do eldorado brasileiro”, lembra Luiz Agostinho.

Assim, em 1950, Luiz Agostinho saiu de São Pedro do Esteval, em Proença Nova, Portugal, e se radicou em Londrina. “Cheguei com contrato de trabalho assinado com uma empresa de Londrina, a J. Alves Veríssimo, porque esta era uma exigência do governo português para que pudéssemos migrar para o Brasil”. Depois de 2 anos trabalhando em Londrina, Luiz convidou o irmão Joaquim para trabalhar na mesma empresa. Um ano mais tarde, Luiz acabou transferido para a filial maringaense da J. Alves Veríssimo e trouxe o irmão. Foi aí que nasceu a idéia de os dois, juntos, montarem seu próprio negócio. E foi assim que nasceu Irmãos Agostinho S/A, uma empresa que cresceu junto com Maringá.

**FILIAIS NA REGIÃO:** A primeira loja da empresa no ramo de secos e molhados foi inaugurada em Maringá em junho de 1953, como gosta de lembrar Luiz Agostinho “uma pequena mercearia, que funcionava num prédio alugado na avenida São Paulo”. Foi neste prédio que os dois irmãos deram início a uma grande em-



Luiz Agostinho com os filhos e o sobrinho: de uma pequena mercearia a uma grande empresa

presa. Em 1955, eles adquiriram o terreno na avenida São Paulo onde hoje está instalada uma das lojas do supermercado Agostinho. A empresa passou então a funcionar em prédio próprio, a partir de 1956.

Dali em diante, os dois irmãos puderam ver o retorno de seu trabalho e da esperança que depositaram na cidade, com a inauguração das primeiras filiais em vários pontos da região. Xambê foi a primeira cidade que recebeu uma filial fora de Maringá, em 1956. Em 58 a empresa inaugurou mais uma loja em Terra Boa e em 59, em Astorga. Prosseguindo sua expansão, a empresa adquiriu um terreno maior, também na avenida São Paulo e ali foram construídos o depósito e o escritório, que até hoje funciona no mesmo local.

Em 1970 a empresa ingressou no ramo de supermercados. “Nós compramos um terreno na avenida Brasil em frente à Igreja São José, e construímos nosso primeiro supermercado”, recorda Luiz Agostinho. No mesmo ano, a primeira loja da empresa passou por reformas e também foi transformada em supermercado.

Durante todos estes anos de trabalho, com a expansão da empresa, os dois irmãos acumularam a experiência que levou à diversificação das atividades. Foi assim que, 1976, eles decidiram atuar também no ramo de materiais para construção. Uma das filiais de Goioerê e a de Assis Chateaubriand foram reformadas e começaram a vender materiais de construção.

Na década de 80 novas filiais foram inauguradas em outras cidades da re-

gião, já no ramo de supermercados. Em 1988, os dois irmãos decidiram dividir a sociedade e cada um passou a administrar uma parte das filiais.

**UMA EMPRESA SÓLIDA:** Hoje a Irmãos Agostinho conta com 5 lojas em várias cidades da região. Gerando 90 empregos diretos, a empresa é administrada pelos filhos de Luiz, Manoel Antonio e Maria do Rosário e pelo sobrinho Luiz Fernando Ribeiro Lourenço.

“Tudo o que eu e meu irmão construímos se consolidou graças ao trabalho executado durante todos estes anos, especialmente pelos nossos funcionários”, afirma Luiz Agostinho, que ressalta a contribuição valiosa de muitos que passaram ou que ainda estão trabalhando na empresa. Este reconhecimento da importância do trabalho dos funcionários é que faz com que muitos deles permaneçam nos quadros da empresa por tantos anos. É o caso do funcionário mais antigo da casa, Joaquim Cardoso Martins, que está na empresa desde 1956. “Ele veio de Portugal para trabalhar conosco e hoje é o gerente das duas filiais de Goioerê”, finaliza Luiz Agostinho.

# Os males da omissão

por Birilio Oliveira da Silva

Tenho recebido várias convocações para participar de promoções e eventos organizados por diversas entidades de classe de nossa cidade. Confesso que nunca fui muito atuante e na maioria das vezes não compareci, inventando as mais diferentes desculpas.

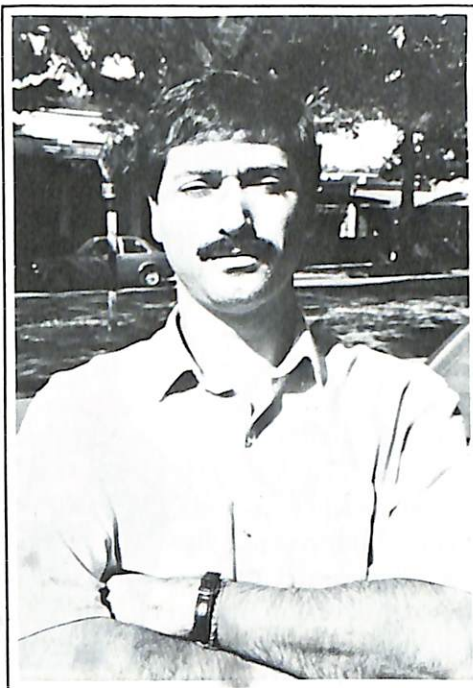
Recentemente, conversando com um colega comerciante, fui questionado por ele sobre minha participação nos eventos e campanhas promovidos pela Associação Comercial e Industrial de Maringá. Reconheço que fiquei embaraçado quando lhe respondi que não costumava participar dessas campanhas. Mas esse comerciante minimizou meu constrangimento, dizendo que eu não era o único e que o comparecimento a reuniões e a adesão às campanhas e eventos promovidos por essa entidade não eram muito efetivos por parte do empresariado de nossa cidade.

Essa conversa levou-me a refletir sobre minha omissão na busca de soluções para as vicissitudes que afligem o comércio como um todo e das quais, nem minha empresa, nem as empresas de outros colegas estão imunes.

Um desses graves problemas é a questão dos impostos. Tenho certeza que a maioria de nossos empresários sofre com a pesadíssima e desleal carga tributária incidente sobre nossas atividades. O governo está presente em nosso dia-a-dia, tornando-se nosso sócio, porque sempre existirá um imposto, uma taxa ou uma contribuição que deverá ser paga no dia seguinte.

Neste sentido a ACIM ofereceu-me, através de seu departamento jurídico, a oportunidade de participar de uma ação judicial coletiva, para lutar contra pelo menos uma dessas contribuições que oneram nosso faturamento, que é o Finsocial, contribuição que foi extinta, por ser inconstitucional, e que acabou recriada.

Uma ação individual, só para minha empresa, teria custo muito elevado. Estes custos diluídos entre várias empresas ficam muito mais acessíveis. Sem contar que o Poder Judiciário verá



que não é apenas a opinião isolada de uma entidade de classe, que se opõe a este estado de coisas. Esta união fatalmente trará resultados, provando que todas as batalhas travadas em conjunto tendem a nos trazer vitórias. Agindo isoladamente seria muito mais difícil obter estes resultados.

No mês de maio, como tradicionalmente fazem, a ACIM, o Sincomm e a Prefeitura estavam organizando a campanha para o Dia das Mães. Esta sempre foi uma época em que o comércio, principalmente o varejista, conseguiu bons resultados. Mas, como estamos num período em que o consumidor precisa ser estimulado, os organizadores esperavam uma participação maciça de nossos comerciantes. Infelizmente isso não aconteceu. Muitos empresários, convocados insistentemente, nem sequer compareceram para conhecer o que seria apresentado.

Quem perdeu foram os próprios comerciantes, que não quiseram bancar uma campanha a custos reduzidos e que por certo traria um resultado melhor do que aquele obtido por cada um. Mas por que esses comerciantes não quiseram participar da iniciativa?

Não gostaram da proposta, do estilo, dos custos? Mas, por outro lado, apresentaram novas idéias, sugeriram opções, solicitaram reestudos? Não, nada disso aconteceu. É muito mais fácil e cômodo não participar.

O Dia das Mães passou, não há mais solução para esse caso. Mas outras campanhas virão, a luta pela extinção de muitos impostos permanece, assim como outros problemas que nos afligem precisam de solução. Espero que outros colegas, assim como eu, façam seu "mea-culpa" e a partir de agora se tornem efetivos participantes de outras promoções. Que as discutam, que critiquem, que apresentem sugestões. Enfim, que sejam mais atuantes. O resultado não atingirá apenas este ou aquele, mas todos se beneficiarão.

Num momento como o que estamos vivendo em nosso país, com uma acentuada subversão dos valores éticos e morais, parece que existe uma tendência em cada um de nós de enclausuramento, de criar uma casamata e nela nos escondermos para buscar proteção. Uma proteção que, no final das contas, não passa de fuga. Estou convencido que é nos momentos de dificuldades que se apresentam as melhores ocasiões de conseguirmos solidificar amizades, rever conceitos, buscar sociedades e trabalhar para o bem comum.

Reconhecendo que até então também pequei pela omissão, pretendo de agora em diante ser mais atuante. Gostaria que este artigo, escrito com pouco brilho, mas com muita honestidade, atingisse também o íntimo daqueles que, como eu, estiveram ausentes. Que eles passem a comparecer, a discutir, a tomar partido, a questionar as soluções apresentadas, não só as inerentes ao nosso trabalho e nossa classe, como também aquelas que afetam a sociedade em que vivemos e criamos nossos filhos.

**Birilio Oliveira da Silva**  
é sócio-proprietário  
da Vidraçaria  
Guaporé

# A Gráfica Boaventura encaixa seu produto no mercado.

Você sabe, na disputa de mercado, a apresentação é tudo.

A Gráfica Boaventura tem equipamentos, impressora e pessoal especializado para garantir a confecção de embalagens de alto nível e excelente impacto visual.

Se você precisa encaixar seu produto no mercado e embalar suas vendas, fale com a Boaventura.



## EMBALAGENS PARA:

- CALÇADOS E CONFECÇÕES: (sapatos, camisas, pijamas, cuecas, lingerie, etc).
- ALIMENTOS: (gelatinas, congelados, doces, café hamburger, chás, bebidas, etc.)
- FARMACÊUTICOS: (cosméticos, medicamentos, etc.)
- BRINQUEDOS
- AUTO PEÇAS: (rolamentos, velas, etc.)
- VIDEO: (caixas para fitas VHS, etc.)

Em variados tipos de cartão e acabamento (cartões duplex, triplex, frigor, de 250 a 450 gr, plastificado ou envernizado).

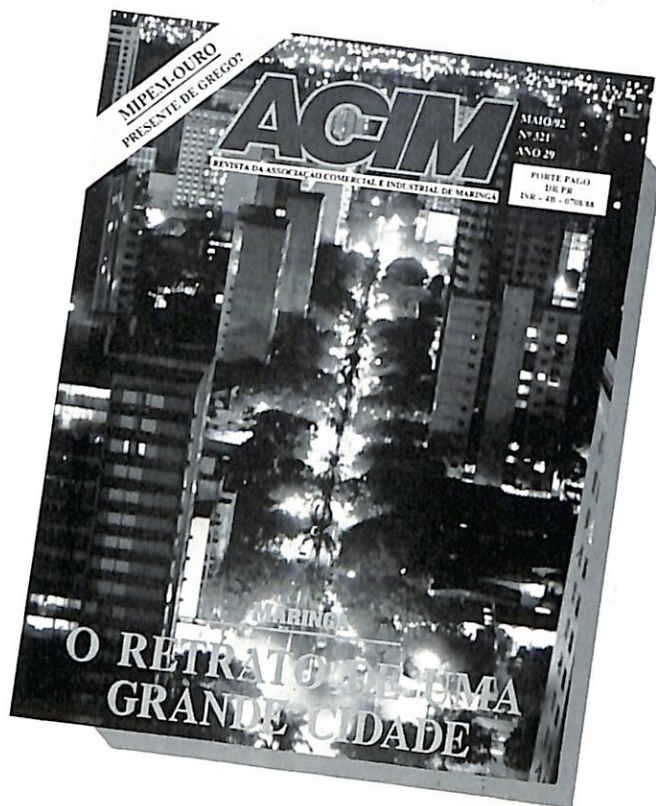


Agora em sede própria:  
Rua Néo Alves Martins, 1124 - Fone: (0442) 26-5601 - MARINGÁ - PARANÁ



**PORTA-JÓIAS - DINASTIA TANG**

Valiosa peça de cerâmica da Dinastia Tang (618-908).  
Um verdadeiro tesouro do período  
mais resplandecente da escultura chinesa.



# Negócio da China.

Na hora de fazer negócios, o importante é falar direto com quem decide.

Por isso, anunciar na Revista ACIM é um negócio-da-China.

Sua mensagem vai de imediato aos empresários, diretores  
e executivos das principais empresas de Maringá e região.

Nada de perder tempo nem dinheiro com propaganda  
para um público que não interessa.

Fale com a classe dirigente. Eles decidem, você lucra.

Anuncie na Revista ACIM. É um verdadeiro negócio-da-China.

E você nem precisa viajar pra tão longe.

GOL

## ACIM

A Revista de Negócios do Norte do Paraná

26-1331

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

