

SEGURANÇA
ENTIDADES DEBATEM OS
PROBLEMAS DE MARINGÁ

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

JULHO/92

Nº 323

ANO 29

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

050
R454
N323-ano-29-1992

MERCADO EXTERNO



O FIM DE UM VELHO MITO

ACIM

Clas. 050

R 454

Reg. 0261

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 à 6ª Feira das 08 às 20 horas; Aos sábados das 08 às 16 horas

Cocamar, terceira década

A Cocamar não é só uma grande cooperativa,
ela está a frente de um projeto social
e de um novo modelo de vida
para seus associados.

- 4 de Julho -

Dia Internacional da Cooperação



COCAMAR®

COOPERATIVA
DE CAFEICULTORES
E AGROPECUARISTAS
DE MARINGÁ LTDA. - PR

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Saída no mercado externo

A crise, que trouxe como consequência uma perda do poder aquisitivo dos brasileiros nunca vista na história da economia, está forçando os empresários a buscarem novos mercados. Por causa desta situação, aos poucos vai sendo derrubado um velho mito que existia em torno das exportações. E isso acontece principalmente com as pequenas empresas, que antes encaravam o mercado externo como algo muito além de suas possibilidades.

Esta realidade pode ser comprovada em Maringá, onde algumas empresas de grande porte já têm tradição com exportações. Agora muitas pequenas indústrias, especialmente no ramo de confecções, começam a exportar seus produtos. Os empresários estão descobrindo que também há espaços



para pequenos negócios no mercado internacional. A matéria de capa desta edição mostra um pouco da realidade destas empresas de Maringá, que estão encontrando nas exportações um forma de driblar a retração do mercado interno.

Leia também nesta edição uma entrevista com o presidente da Federação

das Associações Comerciais e Industriais do Paraná, Werner Egon Schrappe. Werner foi eleito no mês passado, na primeira eleição em 33 anos de existência da FACIP. Schrappe fala dos planos da nova diretoria, das perspectivas para a economia brasileira e da necessidade de o empresariado participar nas decisões dos rumos do país.

Uma empresa maringense começa a atuar num setor muito requisitado

hoje em dia, mas que por aqui ainda é novidade: a engenharia ambiental. Com a proposta de desenvolver projetos inovadores nesta área, envolvendo inicialmente empresas de Maringá, a Orbis Engenharia Ambiental já está dando início ao seu primeiro trabalho. Leia reportagem sobre o assunto na pág. 24.



Campanha do Amor distribui vários prêmios
pág. 29



Fórum sobre segurança movimenta Maringá
pág. 31

LUKAS

04

ENTREVISTA

05

CAPA

07

ELEIÇÕES NA FACIP

13

CADERNO TÉCNICO

15

CENSO ECONÔMICO

23

ENGENHARIA AMBIENTAL

24

ARTIGO

32

MEU NEGÓCIO

33

PENSO ASSIM

34

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ

Publicação Mensal da

Associação Comercial e Industrial

de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Regina Daefiol - MT-2538-PR

REPORTAGEM E FOTOS

Cláudio Galleti

PUBLICIDADE

Claudomiro 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



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

2º Tesoureira: Sônia Maria Uliana.

DIRETORAS ADJUNTAS

Maria Inês Ajita Picirone 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

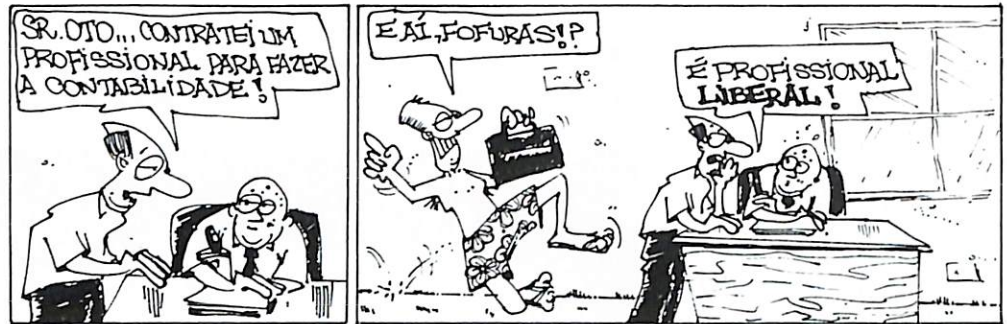
GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

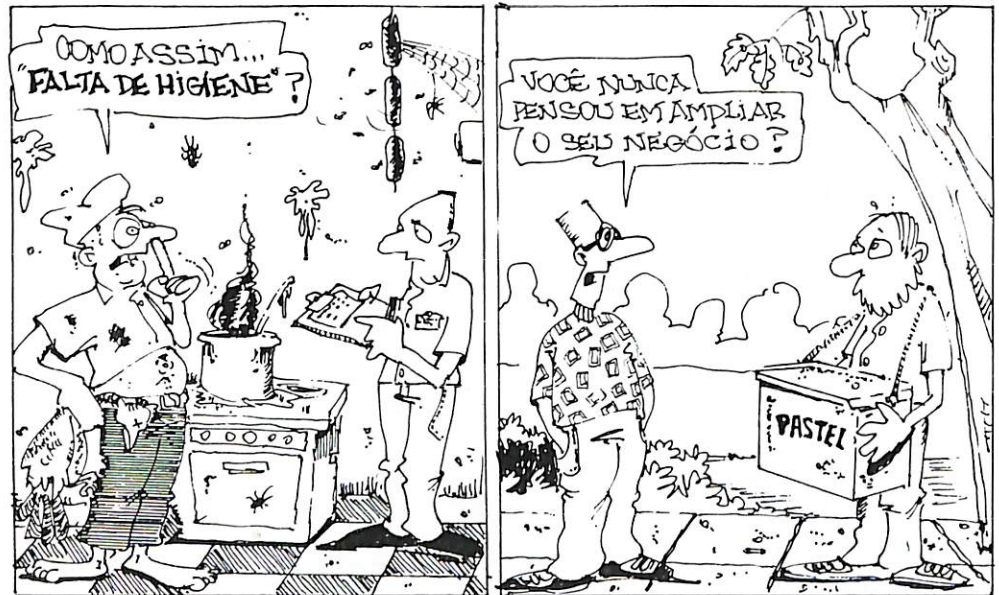
SECRETÁRIA-EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

LUKAS...



perguntar não ofende...

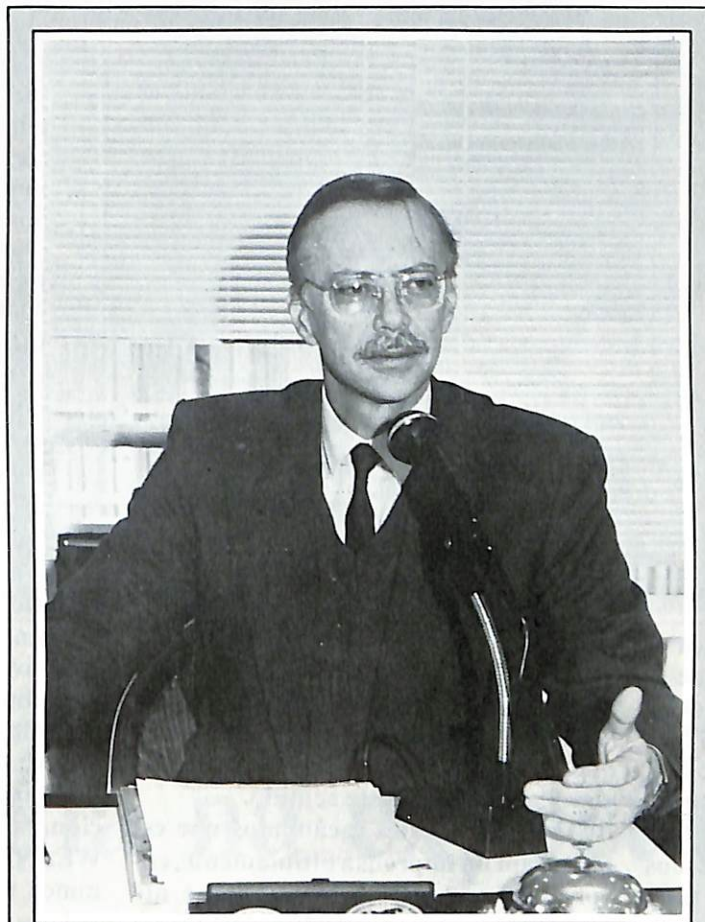


Empresariado precisa ter voz política

O empresário Werner Egon Schrappe foi eleito presidente da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná no mês passado. Depois de 33 anos de existência, a FACIP teve pela primeira vez uma eleição. E o fato de a nova diretoria ter sido eleita pelos empresários de todo o estado, representados pelas Coordenadorias de Associações Comerciais, significa uma legitimidade que dará mais força à entidade. Diante disso, o novo presidente da FACIP, juntamente com os outros diretores, tem um trabalho árduo pela frente. Um dos maiores, segundo o próprio Schrappe faz questão de salientar, é o fortalecimento do sistema confederativo. Para isso, a FACIP pretende, através das Coordenadorias, trabalhar muito próximo das associações do interior. Bases para isso a FACIP tem. Afinal, a nova diretoria é composta em sua maioria por presidentes de associações do interior. Nesta entrevista à Revista ACIM Werner Schrappe fala de seus planos daqui para frente e afirma que o empresariado tem que ampliar sua participação nos rumos políticos do país

ACIM: Quais os planos do senhor para os próximos 2 anos à frente da FACIP? O fato de ter sido eleito lhe dará mais liberdade de trabalho?

WERNER SCHRAPPE: Sim, e a liberdade de trabalho é muito importante. O estatuto da FACIP colocou de forma muito clara que o presidente da Federação não poderá exercer seu mandato junto com a presidência de uma associação. O presidente eleito da Federação ficará livre para assumir o compromisso de lutar pelo Paraná, e não por uma região ou um município. Estou deixando a Associação Comercial do Paraná e agora terei



Schrappe: "O sistema confederativo tem tudo para crescer"

tempo de me dedicar exclusivamente à FACIP. Os meus planos são muito simples. Na realidade, o que pretendemos fazer é fortalecer o sistema confederativo. Mesmo porque entendemos que este é o único sistema absolutamente justo, democrático, sem intervenções do governo e que tem tudo para crescer, por ser o mais capilar de todos. Hoje o sistema no Brasil abrange quase 1.500 associações comerciais. No Paraná são 172 associações comerciais. Isso quer dizer que metade dos municípios está representada pela FACIP. Pretendemos viajar por todos estes municípios, e por outros onde ainda não existem associações comerciais, tentando criar estas entidades em todas as cidades do Paraná

em que haja atividade econômica capaz de sustentá-las. As associações são um caminho de mão dupla. De um lado a sociedade as mantém através das mensalidades. De outro há maior defesa da sociedade local, do município, através da atuação da entidade.

ACIM: E como o senhor pretende fortalecer a atuação das associações comerciais e industriais do interior, tendo em vista que muitas delas são pequenas e têm poucos associados?

WERNER SCHRAPPE: Na realidade temos que ensinar, basicamente como se instala uma associação. Para isso já estamos elaborando uma cartilha, onde mostraremos também os benefícios que uma associação comercial, industrial e agrícola pode trazer a uma comunidade. Ela é muito importante e pode ajudar muito no fomento econômico de uma cidade.

ACIM: Dentro desta proposta, qual será o papel das Coordenadorias das Associações Comerciais e Industriais?

WERNER SCHRAPPE: As coordenadorias terão um papel muito importante. Em todo o estado existem interesses diferentes, de acordo com as características de cada região. Então, a divisão do estado em coordenadorias segundo as características de cada região, deverá acontecer naturalmente e de baixo para cima. As próprias associações comerciais podem formar as coordenadorias. A única exigência do estatuto é que haja pelo menos 5 associações. A coordenadoria é que representará estas associações nas reuniões da FACIP.

ACIM: Hoje o sistema confederativo de Associações Comerciais e Industriais é forte, mas não tem a mesma influência nos rumos do país como a Fiesp, por exemplo. Como o senhor acredita que

esta situação pode ser revertida?

WERNER SCHRAPPE: O Conasc, que é nossa representação nacional, é uma entidade nova, que tem 2 anos, e que ainda não adquiriu esta mesma representatividade. Acho que, com o decorrer do tempo, e dada a própria atividade do Conasc e das Federações dos estados, este objetivo será alcançado muito em breve. O sistema de associações comerciais, por ser muito abrangente e representativo, tem obrigação de ter representatividade política dentro do sistema. Para se chegar a isso, temos que trabalhar em entrosamento com as outras federações e sindicatos. Deste modo, tende a crescer muito a influência do sistema de associações comerciais, industriais e agrícolas em todo o Brasil.

ACIM: Como será o relacionamento entre Federação e governo do estado daqui para frente? O senhor concorda com a política de confronto com o governo federal adotada pelo governador Roberto Requião, tendo em vista que no Brasil, para se obter recursos, é necessário estar de "chapéu na mão"?

WERNER SCHRAPPE: Esta prática é extremamente detestável, e acho que o governo do estado não tem um confronto direto com o governo federal. Acho que ele concorda no que é interessante e discorda do que é negativo para o estado. Na minha opinião, nós temos que trabalhar em colaboração com os governos municipal, estadual e federal em tudo aquilo que é conveniente para a comunidade. E temos que denunciar e ser contrários a tudo aquilo que é ruim para a sociedade brasileira. Portanto, não existe um confronto direto, sob todo os aspectos.

ACIM: Como o senhor analisa o projeto da reforma tributária do governo, que tramita no Congresso? Ele vai atender as reivindicações do empresariado, contribuindo para aumentar a arrecadação, com a expansão das bases?

WERNER SCHRAPPE: Nós temos defendido a introdução do imposto único, que é inclusive uma decisão do Conselho das Associações Comerciais e Industriais do Brasil. Ele é a espinha dorsal de um sistema fiscal moderno e eficiente. A reforma fiscal, do modo como está sendo preconizada pelo governo, não está no caminho certo. Nós precisamos, realmente, de um imposto único, que não ofereça facilidades para a sonegação. É



“O empresariado tem que trabalhar em colaboração com os governos municipal, estadual e federal em tudo aquilo que é conveniente para a comunidade”

necessário também que haja um critério bastante amplo e aberto de se mostrar o quanto é arrecadado. O imposto único é uma tentativa nova, que deve ser implantada de forma gradativa. E acreditamos que, por enquanto, ele é a única solução viável que surgiu neste sentido.

ACIM: Todos estes escândalos que estouraram na imprensa ultimamente, envolvendo os escalões mais altos e até amigos do governo, podem influir no andamento da política econômica do país. Quer dizer, o governo ainda tem credibilidade para manter uma política econômica recessiva?

WERNER SCHRAPPE: Bem, pelo que se sabe os escândalos estão sendo devidamente esclarecidos e os culpados deverão ser punidos. Se isso acontecer não haverá conseqüências maiores. Se, por outro lado, os culpados forem protegidos pelo governo, aí teremos que sair violentamente contra isso, exigindo justiça no país. E justiça não só sob o aspecto fiscal, mas no sentido mais amplo, com a punição dos culpados pelos danos que seus atos possam ter trazido à sociedade brasileira.

ACIM: Qual será a orientação da FACIP para as eleições municipais que se aproximam? O empresariado sempre pagou as contas das campanhas, mas pouco tem visto de decisões que possam beneficiar o setor...

WERNER SCHRAPPE: Nossa grande meta é um acordo entre as forças produtivas do estado. E desta forma buscaremos ser um exemplo para o país. O empresariado não tem uma grande influência política. Mas, unido com a força das lideranças evoluídas da classe trabalhadora, aí o empresariado terá grande influência. Eu sou favorável à participação do empresário na política. Aliás, sou favorável à participação de todo cidadão que tenha comprovado sua competência, honestidade e dinamismo. Os políticos, assim como os funcionários públicos, têm que ser a classe mais capaz do país, para que assim possamos chegar ao desenvolvimento e ao crescimento do Brasil. Eu acredito no Brasil, mas precisamos corrigir ainda muitas falhas no sistema.

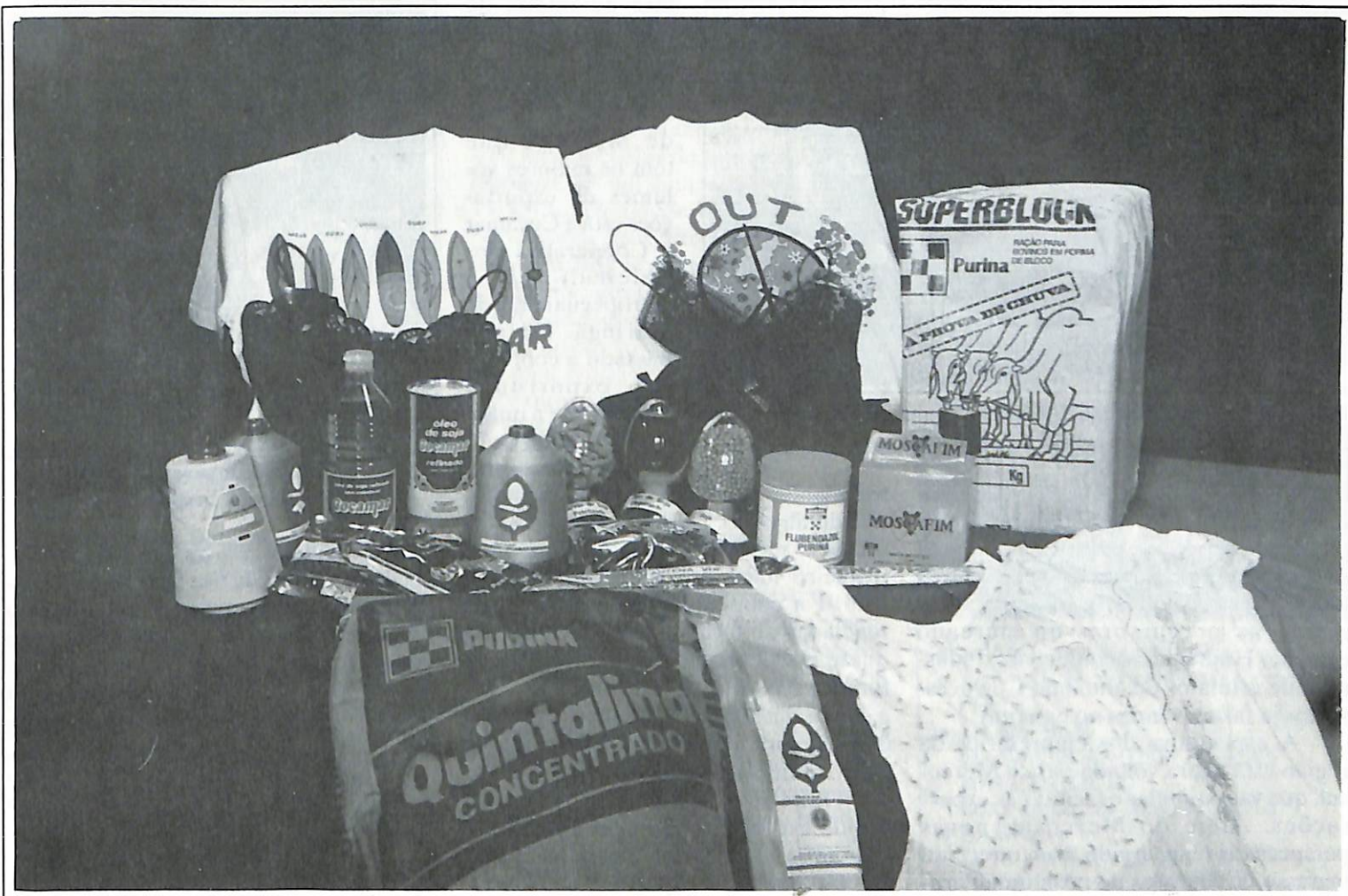
ACIM: E com tudo o que está acontecendo hoje no país, o senhor acredita que ainda há saída para superar a crise?

WERNER SCHRAPPE: Há saída. Infelizmente o que se vê é uma saída a longo prazo. Até quando o país agüentará esperar pelo longo prazo é a grande questão. Então, só com

a participação de cada um, buscando a união nas associações, entidades representativas e de classe, é que poderemos contribuir para o desenvolvimento da sociedade brasileira.

ACIM: O senhor tem planos de se candidatar às presidência do Conselho Nacional das Associações Comerciais?

WERNER SCHRAPPE: Veja bem, eu nunca tive pretensão alguma. Eu luto pela representatividade da comunidade de forma justa. O acaso levou-me a ser candidato à presidência da Associação Comercial do Paraná, e depois de uma luta bastante difícil fui eleito. Tive que assumir a Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná por força de um estatuto. Conseguimos, depois de 2 anos de luta, uma eleição, a primeira em 33 anos de existência da Federação. Fomos apoiados unanimemente por todos os companheiros, numa chapa que tem a representatividade não só da capital, mas de todas as regiões do estado. Isso nos possibilita fazer com que o Paraná tenha participação cada vez maior quanto à representação nacional. Acho que este deve ser um empenho de todos nós. Quem será candidato, não tem importância. Importa que seja um bom candidato, que saiba representar condignamente o Paraná em nível nacional.



CAPA

Saída na exportação

O mercado internacional deixou de ser um "bicho-de-sete-cabeças" para muitos empresários. E boa parte deles tem pequenas indústrias, que estão encontrando nas exportações uma opção para fugir da retração do mercado interno

A realidade econômica brasileira tem mostrado ao empresariado que, mais do que nunca, é necessário buscar novos mercados. A recessão, aliada a uma inflação que teima em se manter em níveis elevados, tem corroído dia-a-dia o poder de compra do brasileiro. O resultado disso é um mercado cada vez mais retraído, onde as vendas estão acontecendo quase que exclusivamente por conta da necessidade do consumidor.

Diante deste quadro, só resta às empresas procurar novos mercados, ampliando as possibilidades de venda. E justamente por força desta situação, muitos empresários que antes sequer

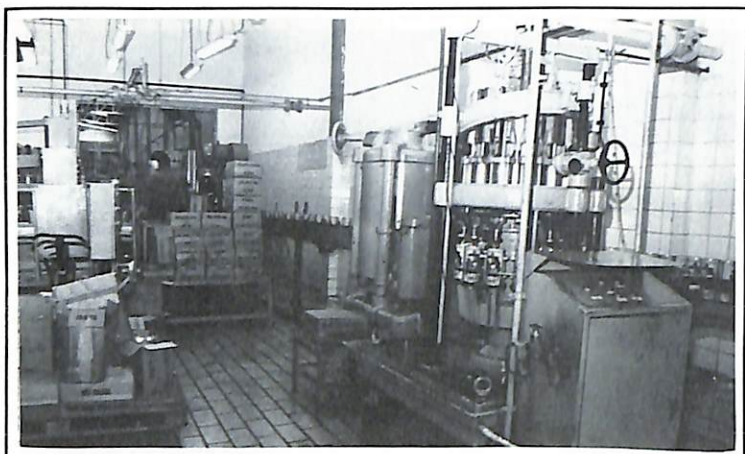
sonhavam com o mercado externo, passaram a exportar seus produtos. Isso está acontecendo principalmente entre as pequenas e médias empresas, que estão encontrando na exportação uma saída para fugir da crise interna, e assim descobrindo que têm condições de competir num mercado antes explorado apenas pelas empresas de grande porte.

É claro que a empresa brasileira ainda precisa caminhar muito para poder participar de forma mais efetiva do mercado externo. Afinal, a preocupação com qualidade, produtividade e preço só passou a fazer parte da realidade das empresas nacionais há bem pouco tempo. E estes são requisitos

essenciais no mercado internacional.

Mas muitos empresários envolvidos com o setor garantem que este é o caminho. Os primeiros contatos para exportação são um tanto complicados para quem nunca lidou com este tipo de negócio. Mas, depois de algum tempo, tudo fica fácil, garantem, e quem nunca sonhou em ver os seus produtos fora do Brasil passa a ter na exportação uma necessidade.

A região de Maringá, principalmente no setor agrícola, já tem empresas com tradição em exportações. Há muitos anos, parte do que é colhido na região segue rumo aos portos, sendo distribuída para vários países. Na esteira dos produ-



A unidade da Ceval em Maringá esmaga 60 mil toneladas de soja por mês

tos agropecuários surgiram as agroindústrias, que foram pioneiras em exportação de produtos industrializados na região. As cooperativas, e posteriormente as indústrias de óleo, foram praticamente as precursoras no mercado externo. Hoje muitas confecções, indústrias de artefatos de alumínio e de acessórios já fazem vendas no exterior.

A expectativa dos empresários da região está agora voltada para a Mercosul, que vai estimular e facilitar as exportações. Além do Mercosul, novas perspectivas têm surgido, com o recente ingresso de Maringá no programa Paraná-Europa (leia box). Outro fator que deverá aumentar o volume de exportações na região é o porto seco (leia box), aprovado pela Receita Federal e já em

fase adiantada de estudos para implementação.

US\$ 60 MILHÕES: Entre as empresas de Maringá que têm os maiores volumes de exportações está a Cocamar – Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá. No ano passado a cooperativa exportou o equivalente a quase US\$ 60 milhões, entre soja e subprodutos,

algodão, café, fio de seda, casulos e fios de algodão. Dentre estes produtos, a soja e seus subprodutos ocuparam o primeiro lugar em volume exportado. Em 91 a cooperativa exportou 154.500 toneladas de farelo de soja, totalizando quase US\$ 30 milhões. Em óleo de soja, foram exportadas 3.300 toneladas, chegando a quase US\$ 1,5 milhão, e em soja em grão foram outras 2.400 toneladas, o equivalente a US\$ 510 mil.

Outro setor representativo no quadro de exportações da Cocamar é o de algodão. Em 91, só em algodão em pluma, a cooperativa exportou 12 mil toneladas, correspondentes a US\$ 12 milhões. O setor de fios de seda também teve participação importante nas exportações: foram 158 toneladas, ou cerca de



Roque Hansen: severas críticas aos portos brasileiros

US\$ 6,5 milhões. Para saber a importância da produção de fios de seda na Cocamar, basta dizer que a cooperativa é a única do Brasil que possui o processo completo de produção e industrialização. A partir deste ano a cooperativa passa a ocupar o terceiro lugar na produção nacional de fio de seda.

Hoje a cooperativa exporta estes produtos para diversos países. Mas para este ano as perspectivas são de queda no volume de exportação. O motivo é a quebra registrada na safra de verão, causada pelas condições climáticas. “No caso da soja, acreditamos que a redução nas exportações deverá chegar a pelo menos 15%”, afirma Celso Carlos dos Santos

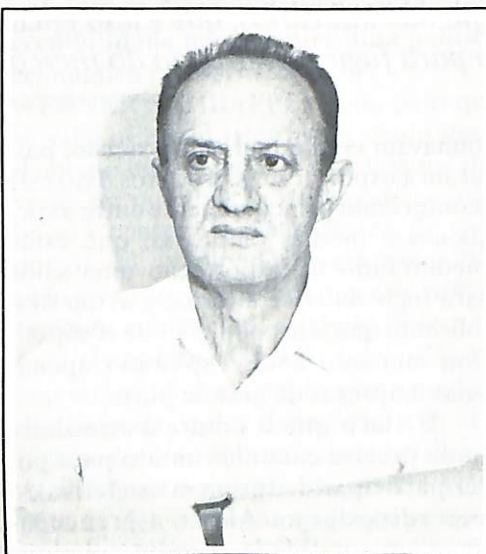
Cooperação tecnológica

A recente assinatura do acordo do programa Paraná-Europa pela prefeitura de Maringá vai trazer novas perspectivas para a exportação. O acordo destina-se ao intercâmbio econômico e tecnológico, válido para as áreas de pesquisa, planejamento, integração e até comercialização. Através do programa, as empresas de Maringá poderão fazer parcerias com empresas da Lombardia, a região mais desenvolvida industrialmente na Itália.

Um dos maiores benefícios que este acordo poderá trazer para as empresas maringenses será a tecnologia de produção. “Nós dispomos da matéria-prima e da mão-de-obra. Os empresários italianos dispõem da tecnologia. Com esta parceria, nossas empresas poderão obter maior competitividade no mercado internacional”, afirma Remo Longo, diretor de Desenvolvimento Regional de Maringá.

O programa abre para os empresá-

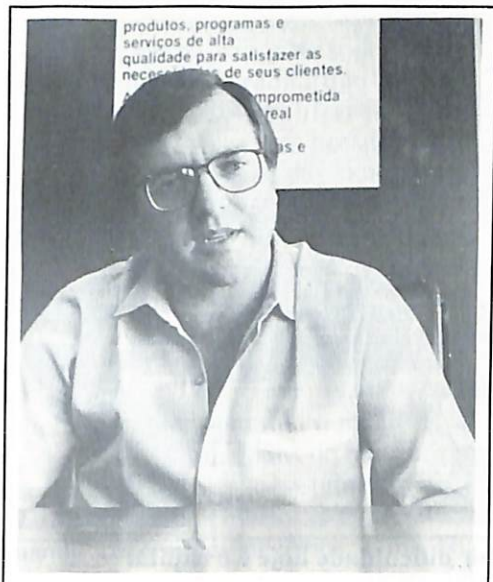
rios de Maringá a oportunidade de parceria e colaboração com milhares de indústrias da Lombardia. Segundo Re-



Remo Longo: “O programa está aberto a todas as empresas”

mo Longo, esta parceria poderá ser realizada em muitos âmbitos. “A empresa maringense ficará encarregada da produção, que será coordenada tecnologicamente pelas indústrias italianas. A participação destas empresas irá abrir caminho para nossos produtos no mercado europeu”, afirma.

A partir do mês que vem a Diretoria de Desenvolvimento Regional vai começar a elaboração de um caderno com o nome das empresas interessadas em participar do programa. Este caderno será enviado aos italianos, da mesma forma como os empresários de Maringá irão receber a relação das indústrias da Lombardia que estão participando do acordo. “O programa está aberto a todas as empresas interessadas. Os técnicos da Diretoria já iniciaram um programa de visitas aos empresários, para a elaboração do caderno”, explica Remo Longo.



Romancini: boas perspectivas com o Mercosul

Júnior, coordenador comercial das divisões de soja, trigo e milho.

No caso do algodão a situação não é diferente. "Estamos prevendo que nossas exportações de algodão em pluma não deverão passar das 3 mil toneladas", afirma Odair Britto Filho, coordenador de comercialização de algodão. Além da quebra na safra, outro fator que vai influir no volume das exportações de algodão é a excelente produção registrada este ano nos Estados Unidos, China e Paquistão, que deverá aumentar a oferta do produto no mercado internacional.

PROBLEMAS NOS PORTOS: A Ceval Alimentos, um grupo catarinense que instalou uma unidade de produção de óleo em Maringá em 89, é outra empresa que tem na soja sua matéria-prima. A Ceval é um dos maiores grupos industriais do Brasil. No ano passado o faturamento global da empresa – que atua também no setor de aves, suínos e bovi-

nos – chegou a US\$ 1 bilhão.

A razão que levou o grupo a instalar uma unidade em Maringá foi justamente o grande volume de soja produzido na região. A indústria esmaga o equivalente a 60 mil toneladas de soja por mês, produzindo 48 mil toneladas de farelo e 11.400 toneladas de óleo. "A Ceval exporta cerca de 2.500 toneladas de óleo só na unidade Maringá", explica Dorival dos Passos, diretor-adjunto da empresa. Estas exportações, somadas às vendas externas do farelo, somam US\$ 10 milhões por mês, o que representa 20% do total das exportações do grupo Ceval na área de soja.

Outra empresa maringaense com tradição em exportações é o Curtume Central, que tem apenas 10 anos, mas que detém um volume de produção respeitável e um controle de qualidade que possibilitam a exportação de seus produtos para todos os continentes.

A produção do Curtume Central é de 50 a 60 mil couros por mês. Deste total, cerca de 50% são exportados, representando US\$ 15 milhões de dólares anuais no faturamento da empresa. "Hoje temos um cadastro de importadores de mais de 40 países", explica José Roque Hansen, diretor do Curtume Central. Segundo ele, nos últimos dois anos a empresa tem aumentado suas cotas de exportação para a América Latina. "Até bem pouco tempo o volume adquirido pelos países latinos era extremamente pequeno. Hoje, com a recuperação econômica do México, Chile e Argentina, a metade do que exportamos vai para países latinos".

Para Roque Hansen a exportação é uma grande saída para o empresário sair do sufoco do mercado interno. "Mas é preciso boa-vontade, dedicação e muita seriedade", explica o empresário. A de-

Desembarço alfandegário

A instalação de uma Estação Aduaneira do Interior – porto seco – será outro passo importante para a consolidação de Maringá como um pólo de excelência em relação ao comércio exterior. O porto seco já teve sua viabilidade comprovada através de estudo encomendado pela prefeitura, e foi aprovado pela Receita Federal. Provavelmente no mês que vem será realizada a licitação para a constituição da empresa que será responsável pela operação do porto seco.

A grande vantagem de uma estação aduaneira está no desembarço da documentação exigida para a exportação.

As mercadorias já sairão daqui prontas para o embarque. Isso vai representar uma facilidade muito grande para os exportadores, que não precisarão mais se preocupar com este tipo de serviço nos portos.

Com a notícia da breve licitação para a constituição da empresa que operará o porto, muitos grupos nacionais já se mostraram interessados em participar. Várias empresas de Maringá também se mostraram interessadas no porto seco. Resta agora a definição da licitação e do local onde funcionará a estação aduaneira para que o mercado externo fique ainda mais próximo.



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



Vendrameto: "A exportação é um novo caminho para as empresas"

dicação e a seriedade, segundo ele, se traduzem na preocupação com a qualidade, os preços e principalmente com os prazos contratados com os importadores.

A dose de boa-vontade é necessária para enfrentar os entraves que ainda existem no Brasil quando o assunto é exportação. Uma das críticas mais severas do empresário é com relação aos serviços portuários. "Nosso sistema portuário está precisando de uma refor-

mulação urgente. Nós precisamos modernizar nossos portos, do contrário o país nunca conseguirá competir em pé de igualdade no mercado internacional."

Um dos maiores entraves nos portos brasileiros, na opinião de Roque Hansen, é a cartelização dos serviços. "Ainda hoje pagamos taxas embutidas no custo de embarque, que foram criadas na época do império". Ele cita o caso da taxa paga ao sindicato dos trabalhadores que fazem cerzimento em sacas de café no cais do porto. "Nosso produto é exportado em containers, e não se justifica a cobrança desta taxa", argumenta. Taxas e contribuições deste tipo é que fazem, segundo ele, os preços dos serviços nos portos brasileiros estarem na estratosfera em relação aos de outros portos do mundo. "Enquanto aqui pagamos, em média, US\$ 200 por container para embarcar nosso produto, em Roterdã, na



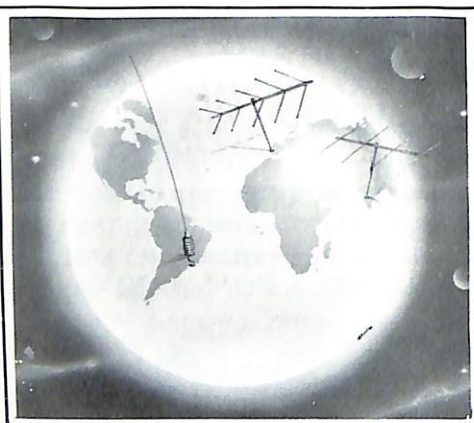
Recco: "Maior dificuldade hoje é o capital"

Holanda, este valor cai para US\$ 8", afirma Roque. Esta diferença é resultado de uma eficiência que os portos do Brasil estão longe de alcançar.

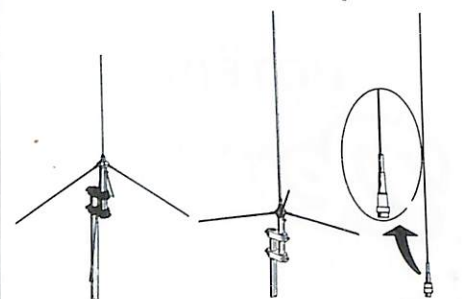
ALIMENTAÇÃO ANIMAL: A multinacional Purina Nutrimentos é mais uma grande empresa que faz exportações em Maringá. Com unidade industrial instalada desde 75 na cidade, a Purina tem escritório central em São Paulo e matriz nos Estados Unidos. A produção da unidade é bastante variada, indo desde ração animal completa e concentrada, a suplementos minerais e produtos veterinários. "Recentemente lançamos no mercado um produto de suplementação sólido, o Superblock, que está tendo excelente aceitação", explica Cesar Romancini, gerente da divisão de vendas da Purina. O novo produto foi lançado nacionalmente, mas sua produção está concentrada na unidade da Purina em Maringá. A unidade que produz o Superblock é a mais nova da Purina em Maringá. Instalada em 88, a indústria operou durante 3 anos em fase de testes. Só no ano passado o suplemento sólido passou a ser produzido em escala comercial. Hoje, entre os vários tipos de produto, a produção mensal da unidade de Maringá chega a 5 mil toneladas. As exportações chegam a cerca de 2% deste total. Apesar de os volumes serem ainda pequenos, as perspectivas são de crescimento em pouco tempo. "Começamos a exportar mais efetivamente há 1 ano. Isso graças à redução das taxas sobre a importação de produtos derivados de soja, implantada nos países da América Latina, que são os principais compradores da unidade de Maringá", afirma Romancini. Segundo ele, as facilidades que o governo brasileiro vem tentando criar para as exportações também ajudaram muito.

Hoje as unidades de Ribeirão Preto

O ALCANCE MUNDIAL DA QUALIDADE



ANTENAS VHF - LANÇAMENTO



ANTENA PLANO TERRA-1/4 DE ONDA
ANTENA VERTICAL 5/8 DE ONDA
ANTENA MÓVEL 5/8 DE ONDA
Suportes p/ Calha, Porta-Mala e Magnético

As Antenas AQUÁRIO® são desenvolvidas e fabricadas dentro dos padrões dá mais alta tecnologia, o que assegura aos usuários a melhor transmissão ou recepção.

ANTENAS PARA FAIXA CIDADÃO (PX)

- Marinox-CB: A verdadeira maria-mole com haste de aço inox, suporte universal, mola cromada à prova de vibrações.
- Direcional 3 e 4 elementos.
- Vertical Plano-Terra

ANTENAS PARA TELEVISÃO

- Corner Reflector UHF - (Boca de Jacaré)
- Espinha de Peixe
- Parabólica Max-Color T6 - Simples e Dupla



O ALCANCE MUNDIAL DA QUALIDADE

AV. MAUÁ, 1502 - FONE: (0442) 22-6634
MARINGÁ - PARANÁ

e Maringá são as que mais exportam no complexo dos derivados de soja da Purina. E Romancini acredita que a implementação do Mercosul trará mais benefícios para o setor, possibilitando um aumento no volume das exportações da unidade local.

FILÃO PARA PEQUENAS: Se há bem pouco tempo o mercado externo parecia acessível apenas para empresas de grande porte, hoje esta mentalidade começa a mudar. É cada vez maior o número de pequenas empresas que têm buscado nas exportações uma saída para melhorar as vendas. As oportunidades de realizar pequenas exportações são bastante significativas e tão compensadoras e lucrativas quando os grandes negócios. Uma boa parte dos pequenos começa a despertar para o fato de que no mercado externo existem compradores de pequenas quantidades também, como no mercado interno.

Hoje o que impede que as exportações de pequenas empresas sejam mais expressivas é a falta de informação, que leva os empresários a criarem certos mitos em relação ao mercado internacional. O desconhecimento faz também com que predomine a idéia de que as exportações só podem ser feitas para países da Europa ou Estados Unidos. Mas a realidade aponta para um caminho diferente. Países latinos como Chile, México e Argentina, que estão obtendo pleno êxito na estabilização da economia, são hoje grandes mercados potenciais. Quem já atentou para este fato está conseguindo ampliar seus negócios num mercado próximo, inclusive, dos padrões brasileiros.

Em Maringá muitas pequenas empresas já descobriram o caminho das exportações e os proprietários garantem que as dificuldades são menores do que esperavam. Um dos setores que mais têm realizado negócios no exterior é o de confecções. Estas empresas estão conseguindo outro benefício com as exportações que é aprimorar as técnicas de produção.

“O setor de confecções do Norte do Paraná é o que mais tem se expandido, segundo dados do Ministério da Economia. E como o Brasil tem interesse em expandir as exportações, o próprio Ministério tem procurado caminhos para estimular as empresas daqui”. A afirmação é do presidente do Sindicato das Indústrias do Vestuário de Maringá, Sérgio Vendrameto. Uma das iniciativas de estímulo foi o seminário realizado no início do mês pelo sindicato e pela ACIM, com técnicos do Ministério da Economia, sobre comércio exterior. “O semi-

nário serviu para orientar as empresas interessadas em exportar”, explica Sérgio.

Vendrameto diz que as dificuldades existem, mas são superadas com o passar do tempo. Ele cita o exemplo de sua empresa, a Robynil Malhas, que já opera no mercado internacional há 5 anos. Quando começou, as exportações eram feitas de forma indireta, através de um comprador que vendia seus produtos para países da América do Sul. Desta forma, segundo Sérgio, a empresa pôde ingressar no mercado e novas oportunidades de negócios foram surgindo.

Hoje a Robynil vende para outros países. Depois da participação na Fenit, a empresa foi procurada por importadores dos Estados Unidos e o primeiro lote, com 24 mil peças, já foi embarcado. Os mesmos empresários americanos agora querem fechar pedidos maiores. “É claro que, mesmo se tratando de exportações, é preciso ter cautela. Mas, sem dúvida, este é um novo caminho para a empresa brasileira”.

As vantagens do mercado externo apontadas por Sérgio refletem algo que os empresários brasileiros têm buscado no mercado interno, mas cada vez mais difícil de ser alcançado: a estabilidade e a garantia. “Até o preço é seguro, já que tudo é comercializado em dólar, o que



Hirata: “Exportação sim, mas com segurança”

garante um valor sempre atualizado”. Segundo Vendrameto, cerca de 10 confecções de Maringá já se encontram em processo de exportações constantes. E ele acredita que é só uma questão de tempo para que este número aumente.

“As dificuldades para exportar aparecem apenas no início. No caso de nossa empresa, a dificuldade maior hoje é o capital necessário para ampliar nossas exportações”, explica Antonio Fernan-

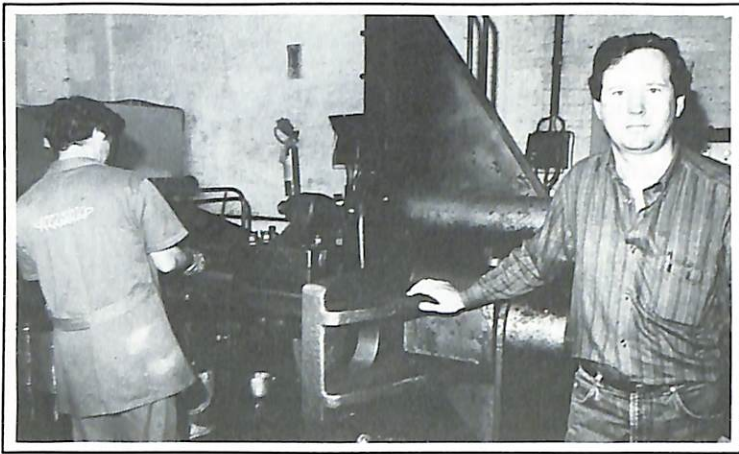
Tudo em vidros para construção e engenharia. O melhor em box para residências.

- 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



Sendeski: confiança no potencial do mercado da América Latina

des Recco, da Lingerie Recco. A empresa começou a exportar em 86, quando foram mantidos os primeiros contatos. Hoje, das 15 mil peças produzidas por mês, cerca de 15% são exportadas. Os maiores compradores estão em Curaçao e em Portugal. Estão sendo mantidos novos contatos com empresários italianos e em breve a Lingerie Recco deverá estar exportando também para a Itália.

Para isso, a empresa está sendo assessorada pela prefeitura e a recente assinatura do acordo do programa Paraná-Europa deverá trazer maiores facilidades para o fechamento de contratos com a Itália. “Do final do ano passado até maio nossas exportações chegaram a US\$ 40 mil”, diz Antonio Recco, explicando que a empresa tem capacidade para ampliar sua produção, já que a indústria trabalha com apenas 70% de sua capacidade total. “É só uma questão de fecharmos novos con-

tratos”.
PLANEJAMENTO: “As exportações podem ser uma boa saída, desde que sejam bem planejadas”. A opinião é do empresário José Sendeski Neto, da Antenas Aquário. Ele tem razões de sobra para pensar assim. Sua empresa começou com uma produção bastante modesta e com poucas pretensões em relação ao mercado externo. Hoje a Antenas Aquário desenvolve tecnologia e cria novos produtos. “O empresário que deseja exportar precisa ter em mente que a qualidade, a produtividade, o preço e o volume de produção são requisitos básicos para o fechamento de contratos com a Itália. “Do final do ano passado até maio nossas exportações chegaram a US\$ 40 mil”, diz Antonio Recco, explicando que a empresa tem capacidade para ampliar sua produção, já que a indústria trabalha com apenas 70% de sua capacidade total. “É só uma questão de fecharmos novos con-

tratos”.
PLANEJAMENTO: “As exportações podem ser uma boa saída, desde que sejam bem planejadas”. A opinião é do empresário José Sendeski Neto, da Antenas Aquário. Ele tem razões de sobra para pensar assim. Sua empresa começou com uma produção bastante modesta e com poucas pretensões em relação ao mercado externo. Hoje a Antenas Aquário desenvolve tecnologia e cria novos produtos. “O empresário que deseja exportar precisa ter em mente que a qualidade, a produtividade, o preço e o volume de produção são requisitos básicos para o fechamento de contratos com a Itália. “Do final do ano passado até maio nossas exportações chegaram a US\$ 40 mil”, diz Antonio Recco, explicando que a empresa tem capacidade para ampliar sua produção, já que a indústria trabalha com apenas 70% de sua capacidade total. “É só uma questão de fecharmos novos con-

cos, porque o mercado externo é altamente competitivo. Por isso a necessidade de planejamento”.

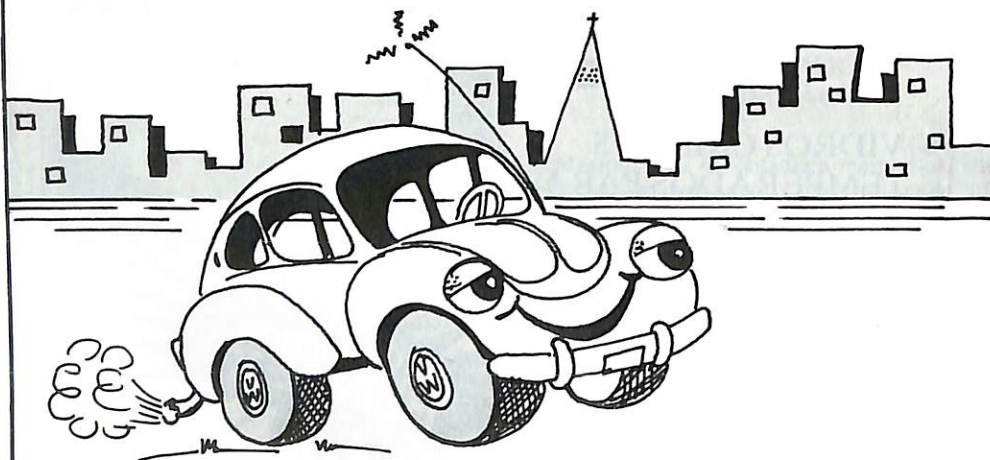
A Antenas Aquário começou exportando para a Bolívia, isso há 8 anos. “Quando começamos, não tínhamos praticamente nenhuma experiência. Hoje nossos produtos estão totalmente prontos para concorrer no mercado externo”, explica Sendeski. Para isso a empresa tem investido em pesquisa e lançou no mercado um produto de alta qualidade, em condições de competir com qualquer outro importado. São antenas para radiotransmissão em frequência UHF, criadas a partir de tecnologia desenvolvida pela própria empresa. “Nosso produto não tem similar no Brasil em termos de tecnologia”.

Com o novo produto os planos, mais do que nunca, são de expansão das exportações, principalmente na América Latina. Sendeski afirma que, para isso, a empresa tem investido também em equipamentos e na linha de produção, que trabalha segundo as normas do sistema japonês Kanban, onde tudo é muito organizado e a produtividade é maior. No momento a empresa está preparando uma campanha de marketing para lançar o novo produto no mercado internacional. “Até início do ano que vem já estaremos exportando as novas antenas”.

Se muitos empresários enxergam o lado positivo das exportações, outros são mais cautelosos e acreditam que nem tudo é tão fácil como pode parecer. “O empresário interessado em exportar não deve querer ultrapassar seus limites de produção. Ele nunca deve aceitar contratos em que seja obrigado a aumentar demais sua produção, sob pena de correr o risco de ter este contrato cancelado e ficar com estoque parado”, afirma Simão Hirata, da Calmexi Jeans. Ele lembra que isso vale principalmente para as pequenas empresas, que podem se empolgar com o pedido de uma empresa do exterior. “Muitas indústrias bem estruturadas já enfrentam problemas sérios por causa de cancelamento de contratos no exterior. Com as pequenas, o risco é ainda maior”.

Mesmo com toda cautela, Hirata afirma ter interesse em exportar, “mas com segurança”. Ele adianta, porém, que no setor de calças jeans o mercado externo é muito competitivo. Os preços dos produtos brasileiros estão muito altos em relação ao de outros países. Mesmo assim, a Calmexi vem mantendo contatos com empresários de Nova Iorque. “Nós queremos exportar, mas antes temos que nos adaptar para realizarmos negócios seguros”.

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

Primeira eleição em 33 anos

A FACIP teve sua primeira eleição em 33 anos de existência. A nova diretoria, com Werner Schrappe na presidência, será empossada no dia 12 de agosto, em Curitiba

O empresário curitibano Werner Egon Schrappe foi eleito, no dia 13 de junho, presidente da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná - FACIP. A eleição, a primeira em 33 anos de Federação, foi realizada em Curitiba, na nova sede da FACIP, no 8º andar do prédio da Associação Comercial do Paraná (leia box).

Das 10 Coordenadorias Regionais filiadas à Federação, 8 estavam aptas a votar. Destas, apenas a Coordenadoria do Noroeste - com sede em Paranavaí - deixou de votar por problemas de última hora. As Coordenadorias do Centro-Oeste - com sede em Guaruapuava - e da Região de Campo Mourão não votaram por terem se filiado à FACIP após o prazo estabelecido pelo regulamento das eleições, isto é, 45 dias antes da votação.

Pelo regulamento cada presidente teve direito a voto proporcional ao número de Associações Comerciais e Industriais filiadas à Coordenadoria. Desta forma Schrappe foi eleito com 16.610 votos, dos 19.047 possíveis. Um resultado que agradou o presidente eleito, mesmo levando em consideração que apenas uma chapa concorreu à eleição. "Foi uma prova de que a política de fortalecimento do sistema confederativo tem dado resultado", disse. **REPRESENTATIVIDADE DO INTERIOR:** Ao lado de Schrappe foram eleitos para a nova



Presidentes de 8 Coordenadorias votaram nas eleições da FACIP

diretoria da FACIP os empresários Luiz Antônio Pagot, presidente da Associação Comercial e Industrial de São Miguel do Iguazu e da Coordenadoria do Oeste do Paraná, na vice-presidência; Massao Tsukada, presidente da Associação de Maringá e da Coordenadoria do Norte e Noroeste, na secretaria; e Alcy Antônio Marochi, ex-presidente da Associação de Ponta Grossa e presidente da Coordenadoria do Centro do Paraná, na tesouraria.

Para Massao Tsukada, a maneira como está composta a diretoria eleita da Federação comprova que a política de

Marochi, tesoureiro eleito. O empresário de Ponta Grossa acredita também que com o maior envolvimento dos empresários, a Federação terá condições de atuar de forma mais intensa nas esferas governamentais. "O Paraná necessita, por exemplo, de uma política de fomento industrial".

Na mesma linha de pensamento, Antônio Pagot, vice-presidente eleito, já trabalha com a atenção voltada para o Mercado Comum do Cone Sul, o Mercosul. "Movimentamos toda a região oeste. A princípio estão sendo realizados simpósios técnicos, para depois partirmos para as discussões políticas".

Com as propostas dos membros da nova diretoria, mais a contribuição das outras Coordenadorias, o presidente eleito espera, a partir da posse em 12 de agosto, trabalhar voltado para o crescimento do sistema de associações no Paraná.

Todo o 8º andar do prédio da Associação Comercial do Paraná, em Curitiba, foi reformado para receber a nova sede da FACIP. O espaço foi cedido à Federação em comodato. Além da sala da presidência, a sede conta com uma sala de reunião para 50 pessoas, outra para encontros informais para 25 pessoas, dois gabinetes para assessores e uma cantina. A nova sede foi necessária porque desde as mudanças do estatuto não existe mais o vínculo entre as presidências da ACP e da Federação.

Casa nova

Com o novo estatuto da FACIP, ficou também vetado a reeleição do presidente da entidade. O presidente da Federação, ao assumir o cargo, será obrigado ainda a deixar a presidência da sua associação caso esteja exercendo mandato. Todas estas alterações foram aprovadas durante assembleia extraordinária da FACIP, realizada em Foz do Iguazu em setembro do ano passado. "São conquistas que possibilitarão avanços e a modernidade de todo o sistema", resume o presidente eleito Werner Schrappe.

ELETRÔNICA TIBAGI: Produzindo uma boa imagem há 18 anos

Há 18 anos a Eletrônica Tibagi vem trabalhando sério em Maringá. Desde o início, os diretores da empresa sabiam que um trabalho eficiente, rapidez e honestidade eram fatores fundamentais para conquistar o mercado. Fazendo o melhor, garantiram uma excelente imagem para a empresa, conhecida em todo Norte do Paraná, de onde vem grande parte de seus clientes. A Eletrônica Tibagi tem esse bom

conceito, porque durante muito tempo melhorou a imagem de muitos televisores de gente de Maringá e região.

Mas como trabalho sério, honestidade e rapidez são valores que no mercado rendem dividendos certos, a empresa não ficou só no conserto de televisores. A Eletrônica Tibagi cresceu e, hoje, oferece um leque de serviços que a coloca numa posição privilegiada no mercado. São 2 lojas instaladas nos números 2148 e 2152 da Avenida Brasil. Em uma, gerenciada por Eliezer Monteiro da Silva, os clientes tem à sua disposição um serviço técnico completo. Se conserta órgãos eletrônicos, vídeo-cassetes, filmadoras, secretárias



A Eletrônica Tibagi conserta, vende e compra aparelhos usados

eletrônicas, aparelhos de som e, é claro, televisores em cores ou em branco-escuro, de qualquer marca e modelo. Os técnicos estão preparados para consertar qualquer um desses aparelhos, nacionais ou importados. Tudo muito rápido: o conserto é feito no mesmo dia, e a garantia é de 6 meses.

A Eletrônica Tibagi ainda compra e vende televisores. Quando compra, a loja paga em dinheiro e no melhor preço. Quando vende, facilita em 2 vezes, pelo menor preço. E ninguém precisa sair de casa para ter um orçamento. Ela mantém uma equipe especializada em busca, entrega e orçamento. A avaliação é honesta e correta.

Na outra loja, gerenciada por Izelda Zamberlan, a especialidade é outra: antenas, de todos os tipos, marcas, modelos e preços. É a única do Paraná que tem um show-room de antenas parabólicas. Quem quiser uma antena parabólica pode escolher a que melhor lhe servir e pagar em até 10 parcelas. O plano de pagamento é feito na hora e, depois da venda, está garantida a instalação e uma completa assistência técnica. São parabólicas

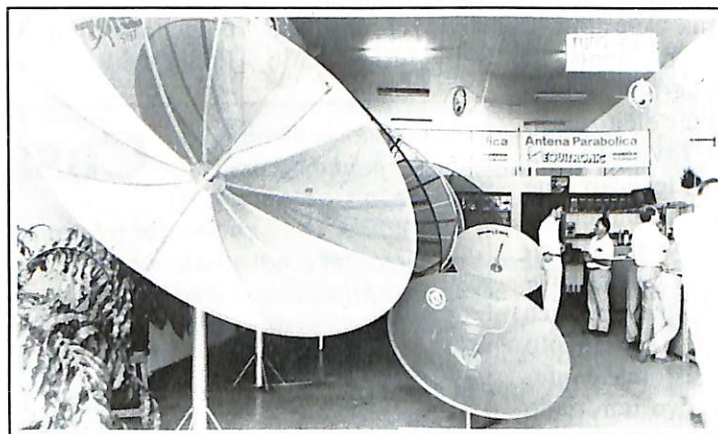
de todas as variedades e tamanhos, desde a de 1,20 até a de 5, m, internacional.

A loja ainda oferece antenas coletivas para condomínios – sejam elas simples ou com parabólica ou coletiva com UHF, para captar a Rede Bandeirantes. Em Maringá, a Eletrônica Tibagi já fez este serviço em dezenas de edifícios. Oferece ainda antenas comuns para residências e antenas internas VHF e UHF.

De uma pequena loja instalada na Avenida Brasil, chamada TV- Técnica Tibagi, a empresa cresceu e melhorou os serviços prestados, transformando-se atualmente numa das líderes do mercado no Norte do Paraná.



Izelda e Eliezer: eficiência e rapidez



Show-room de antenas parabólicas

**Eletrônica Tibagi – Há 18 anos vendendo, instalando e dando assistência.
Exija a marca do Líder. Av. Brasil, 2.148 e 2.152 – Fone: (0442) 22-0018**

Sem credibilidade, não há estabilização

por José Adirson G. Nascimento

Nos últimos meses diminuíram ainda mais as alternativas à disposição dos coordenadores da política econômica do governo brasileiro. Do lado político ficou muito mais estreito o caminho que poderia levar o governo a um entendimento para a montagem de uma sólida maioria no Congresso Nacional. Talvez esta maioria lhe proporcionasse, por exemplo, uma rápida aprovação da reforma fiscal, cujo texto final ainda está em fase de elaboração e de discussão.

Seria possível o governo obter também a votação de uma nova legislação sobre a operação dos portos, para possibilitar um funcionamento mais rápido e econômico dos trabalhos de embarque e desembarque. Os prejuízos causados à economia brasileira pelo mau funcionamento de seus portos, estimados em US\$ 5 bilhões por ano, são simplesmente absurdos. Sem acordo permanece o risco de ser aprovado um texto que, no final das contas, mantenha apenas as aparências, sem, na verdade, trazer significativas modificações à legislação atual.

Ao contrário, os parlamentares vão cobrar caro durante o funcionamento da CPI do Congresso Nacional que investiga as denúncias de corrupção no governo federal e a ação sinistra de alguns amigos do presidente. Com a parte principal da máquina estatal ocupada em explicar estas denúncias, a ação oficial esmorece. Principalmente na área econômica, onde a credibilidade é um elemento crucial. Crescerão as especulações e os reajustes de preços preventivos, inibindo investimentos.

Na área econômica, o estreitamento das opções significa que o governo, no curto prazo, ficará quase que totalmente dependente dos resultados de sua política monetária. Neste mo-

mento, isto parece ser insuficiente para o início de uma nova fase de crescimento sem aumento inflacionário. Ou mesmo capaz de assegurar uma redução expressiva da taxa de inflação, hoje encaçada na região pantanosa dos 20% ao mês.

A estricta política monetária austera tem sido vencida, por exemplo, pela avalanche de dólares que ingressam no país via aplicações financeiras e exportações. Ingresso suficiente para determinar reservas brasileiras próximas aos US\$ 20 bilhões em fins de maio, exercendo enorme pressão sobre a liquidez interna, via conversão em cruzeiros.

De outra parte, a inoperância oficial impediu um acordo com os credores. Por isto, o Brasil não tem dispendido grandes recursos no pagamento de seus débitos, aumentando o volume das pendências vencidas mas não pagas. Se eventualmente tais pagamentos fossem feitos, isto determinaria uma volumosa saída de dólares e forte enxugamento do mercado financeiro. Também é importante registrar o fato da inexistência de ambiciosos projetos de investimento que determinam, por exemplo, um crescimento expressivo de compra de máquinas e equipamentos no exterior e aumento do volume total de importações.

O elevado volume de recursos repassados pelo governo federal aos governos estaduais e municipais, sem a transferência proporcional de obrigações que aumentem de forma eloquente os compromissos destas unidades da federação, resultam no aumento da dificuldade de manutenção de uma política econômica de restrição realmente efetiva.

Como produto deste erro de distribuição, os custos com o pessoal da União, estados e municípios crescem

desde 1985. E, hoje, já representam praticamente 11% do PIB. Resultado: em abril, os meios de pagamento no conceito M4 cresceram mais de 30%, alcançando os Cr\$ 210 trilhões. Com isto, ultrapassaram 21% do PIB voltando aos níveis de março de 1990, quando o M4 representava 21,9% do PIB.

Alguns técnicos do Banco Central argumentam que de 1990 para cá ocorreu uma profunda mudança no perfil do mercado financeiro. Mas, também é fato que os níveis atuais de expansão são prejudiciais, demonstrando um descontrole potencialmente desastroso. Tanto que bastou uma leve recuperação no ritmo dos negócios, puxada principalmente pelo aumento das vendas da indústria automobilística para que os preços voltassem a apresentar tendência de alta.

Tendência, aliás, que exigiu nova rodada de aperto e busca do que o governo está chamando de "frustração das expectativas". Em termos mais simples, o que se deseja é o enalhe de produtos em larga escala nas prateleiras. É isto, segundo os monetaristas, que vai determinar a quebra da coluna vertebral da inflação.

A falta de credibilidade perante o Congresso nacional não permite a formação de um bloco governista capaz de aprovar a indigesta reforma fiscal, sobretudo para estados como São Paulo e Paraná, proposta pelo governo federal. Sem um ajuste fiscal torna-se impraticável a quebra da espinha do dragão inflacionário. Assim sendo, podemos concluir que as raízes da inflação brasileira não se encontram somente em livros de macroeconomia, mas também na política e na conduta ética e moral do poder público.

José Adirson G. Nascimento é
Assessor Econômico da ACIM

Grau de risco

Dando continuidade ao trabalho efetuado nas revistas nº 320 e 321, edições de abril e maio de 1992, apresentamos abaixo a relação correspondente ao grau de risco 3 (riscos graves)

GRAU 3

(RISCOS GRAVES – TAXA 3,0%)

001 – AGRICULTURA

- 01 (0) Cultura de cereais.
- 02 (0) Cultura de leguminosas alimentícias.
- 03 (0) Cultura de tubérculos e raízes.

04 (0) Cultura de plantas industriais.

05 (0) Cultura de frutas.

- (1) Lavoura de café; citricultura sem “packing house”.
- (2) Lavoura de cacau; cultura de bananas sem transporte marítimo; citricultura com “packing house”.
- (3) Culturas de bananas com transporte marítimo.

99 (0) Outras culturas.

002 – SILVICULTURA

01 (0) Silvicultura.

003 – CRIAÇÃO

- 01 (0) Bovinos.
- 02 (0) Equinos, muares e assinos.
- 03 (0) Suínos.
- 04 (0) Ovinos.
- 05 (0) Caprinos.
- 06 (0) Avicultura.
- 07 (0) Apicultura e sericicultura.
- 99 (0) Outras criações.

004 – CAÇA

01 (0) Caça.

005 – PESCA

01 (0) Armadores de pesca
101 – INDÚSTRIA EXTRATIVA VEGETAL

- 01 (0) Borracha.
- 02 (0) Gomas não elásticas.
- 03 (0) Ceras e resinas.
- 04 (0) Fibras vegetais e descaroçamento de algodão.
- 05 (0) Oleaginosas.
- 06 (0) Castanhas.
- 07 (0) Erva-mate.
 - (1) Sem derrubada.
 - (2) Com derrubada.
- 08 (0) Guaraná.
- 09 (0) Lenha e carvão vegetal.
- 10 (0) Extração de madeira.
- 99 (0) Outras extrações vegetais.
 - (1) Extrações de taninos de madeira.
 - (2) Derrubadas de matas; extração de timbó.

102 – INDÚSTRIA EXTRATIVA MINERAL

01 (1) Carvão mineral, a céu aberto.

(2) Carvão mineral, com galerias.

02 (1) Ferro, piratas e metais básicos, a céu aberto, sem explosivos.

(2) Ferro, piratas e metais básicos, a céu aberto, com explosivos, ou com galerias e sem explosivos.

(3) Ferro, piratas e metais básicos, com galeria e com explosivo.

03 (1) Estanho, a céu aberto, sem explosivos.

(2) Estanho, a céu aberto, com explosivos, ou com galerias e sem explosivos.

(3) Estanho, com galeria e com explosivos.

04 (0) Petróleo bruto e gás natural.

05 (0) Pedra, calcáreo, argila e arcia.

(1) Arcia, sem explosivos e sem mineração de subsolo.

(2) Argila, sem explosivos e sem mineração de subsolo; caolim sem galerias.

(3) Cal, com extração de pedras, pedreiras, sem explosivos.

(4) Caolim, com galerias, calcário, a céu aberto, com explosivos.

(5) Pedreiras, com explosivos.

06 (1) Mármore, sem explosivos.

(2) Mármore, com explosivos.

07 (0) Sal.

08 (0) Minerais para indústrias químicas.

09 (1) Ouro e outros metais preciosos, a céu aberto, sem explosivos.

(2) Ouro e outros metais preciosos, a céu aberto, com explosivos, ou com galerias e sem explosivos.

(3) Ouro e outros metais preciosos, com galerias e com explosivos.

10 (0) Diamantes e pedras preciosas.

99 (1) Quartzo, a céu aberto, sem explosivos.

(2) Mica, a céu aberto, sem explosivos

(3) Mica, com explosivos ou com galerias e sem explosivos.

(4) Mica, com galerias e com explosivos.

103 – INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

01 (0) Torrefação e moagem de café; café solúvel.

02 (2) Moagem de milho, arroz e outros grãos.

03 (0) Mandioca, fécula e outras farinhas.

04 (0) Açúcar (fabricação e refina-

CADERNO TÉCNICO

SUPLEMENTO DA REVISTA

ACIM

ANO 29 - Nº 323 - JULHO/92
Publicação mensal da



Associação Comercial e Industrial de Maringá – ACIM

Rua Néo Alves Martins, 2321

Fone (0442) 26-1331

Fax (0442) 23-5007

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

Telex (442) 168

Caixa Postal, 1033

MARINGÁ - PARANÁ

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Regina Daefiol - MT-2538-PR

CONSULTORES RESPONSÁVEIS

Área Contábil

Antônio Barison Martins

Área Jurídica

Isabela M^ª P. P. Renzetti

Área Econômica

José Adirson Gianotto Nascimento

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil

Fones (0442) 24-9365 e 24-5005

- ção).
- 05 (0) Refinação do sal.
 - 06 (0) Padarias.
 - 07 (1) Confeitarias, com fabricação.
 - (2) Fabricação de balas e de chocolates.
 - 08 (1) Sorveterias.
 - (2) Fabricação de gelo; sorveterias com vendagem ambulante.
 - 09 (0) Mate e chá.
 - 10 (0) Laticínios e derivados.
 - 11 (0) Massas alimentícias e biscoitos.
 - 12 (0) Azeite, óleos e gorduras alimentícias (vegetais e animais).
 - 13 (0) Conservas alimentícias (carnes e derivados).
 - (1) Fabricação de conservas de vegetais e de frutas, com enlatamento.
 - (2) Fabricação de conservas de carne, salsicha etc., com enlatamento.
 - (3) Frigorífico (com matança de gado) matadouro; charqueada.
 - 14 (0) Condimentos.
 - 15 (0) Ração balanceada.
 - 16 (0) Trigo.
 - 17 (0) Beneficiamento de arroz, aveia, milho, feijão e soja.
 - 18 (0) Imunização e tratamento das frutas.
 - 19 (0) Doces (inclusive enlatados).
 - 99 (0) Outros produtos alimentícios.

104 – INDÚSTRIA DE BEBIDAS

- 01 (0) Cerveja de alta e baixa fermentação.
- 02 (0) Vinhos.
- 03 (0) Aguas Minerais.
- 04 (0) Aguardente e outras bebidas alcoólicas.
- 05 (0) Engarrafamento.
- 06 (0) Vinagres.
- 99 (0) Outras bebidas não classificadas.

105 – INDÚSTRIA DO FUMO

- 01 (0) Indústria do fumo.
- 02 (2) Manipulação de fumos.

106 – INDÚSTRIA TÊXTIL, FIAÇÃO E TECELAGEM

- 01 (0) Fabricação de cordoalha e estopa.
- (2) Fabricação manual de cordas e barbantes.
- (3) Fabricação de estopa; fabricação mecânica de cordas e barbantes; fabricação de capachos.
- 06 (0) Tecidos de lona.
- 99 (0) Indústrias têxteis não classificadas.

107 – INDÚSTRIA DE CALÇADO E VESTUÁRIO

- 01 (3) Fabricação de calçados de borracha; de saltos de madeira; fabricação de tamancos.

- 99 (0) Outras confecções não classificadas.

108 – INDÚSTRIA DE MADEIRA E CORTIÇA

(exceto do mobiliário)

- 01 (0) Carpintaria, marcenaria etc.
- (1) Oficina de tornearias de madeiras.

- (2) Caixotaria com desdobramento de madeira; carpintaria sem serragem de toros; oficina de segeiros.

- 01 (3) Estância de lenha com serraria; serraria em geral; sem extração de madeira e com guindastes mecânicos; fabricação de compensados de madeira, com desdobramento e serraria.

- (4) Serraria em geral, com ou sem extração de madeiras.

- 02 (0) Cestaria, junco e vime.

- 03 (0) Cortiça, artefatos de cortiça e similares.

- 04 (1) Tanoaria, sem fabricação de peças.

- (2) Tanoaria, com fabricação de peças.

- 99 (0) Indústrias de madeira e cortiça, não classificadas.

- (1) Oficina de consertos de instrumentos de madeira, sem trabalho de carpintaria.

- (2) Fabricação de cachimbos de madeira; caixotaria sem desdobramento de madeira, tendo apenas máquinas para cortar tábuas do tamanho das caixas; fabricação de canetas, lápis a pauzinhos; fabricação de palitos.

109 – INDÚSTRIA DO MOBILIÁRIO

- 01 (0) Colchoaria, estofaria (cortinados e estofos, exceto capotaria).

- 02 (0) Móveis em geral.

- (2) Fabricação de móveis de madeira.

- 99 (0) Indústrias do mobiliário não classificadas.

110 – INDÚSTRIA DE PAPEL E PAPELÃO

- 01 (0) Fabricação de papel e papelão.

- (1) Fabricação de papel com fabricação de polpa de madeira (processo de moagem); fabricação de papelão.

- (2) Fabricação de papel, com fabricação de polpa de madeira.

- 99 (0) Indústria do papel e papelão, não classificadas.

111 – INDÚSTRIAS DE COURO E PELES

- 01 (0) Curtimento de couros e pe-

les.

- (1) Curtume; salgadeira de couros; preparado de peles.

- (2) Pelotários.

- 02 (2) Fabricação de solas e correias; preparo de pelicas e envernizamento.

- 03 (0) Artigos de peles, exceto artigos de vestuário.

- 99 (0) Indústrias de couros e peles, não classificadas.

113 – INDÚSTRIA DE ARTEFATOS DE BORRACHA

- 01 (0) Artefatos de borracha e beneficiamento.

- (1) Fabricação manual de preventivos higiênicos de borracha.

- (2) Fabricação de artefatos de borracha.

- 02 (0) Vulcanização e recauchutagem.

- 99 (0) Indústrias de artefatos de borracha, não classificadas.

114 – INDÚSTRIAS QUÍMICAS E FARMACÊUTICAS

- 01 (0) Produtos químicos para fins industriais.

- (1) Fabricação de gelatina; fabricação de glicerina; fabricação de sebos e graxas; fabricação de xaropes; indústria petroquímica; matéria-primas para inseticidas e fertilizantes.

- 01 (2) Fabricação de oxigênio.

- (3) Fabricação de produtos químicos não explosivos e não inflamáveis.

- 03 (0) Preparação de óleos vegetais, animais ou minerais.

- (1) Extração e refinação do óleo vegetal; extração de gorduras.

- (2) Beneficiamento e estiva de castanha; extração e refinação do óleo mineral ou animal.

- 06 (0) Fabricação de sabão e velas.

- (1) Fabricação de saponáceos.

- (2) Fabricação de sabão; fabricação de velas.

- 07 (0) Fabricação de álcool; destilaria.

- 08 (0) Fabricação de explosivos e fogos de artifício.

- 09 (0) Tintas, vernizes, colas, lacas, cera para assoalho, graxa para calçados etc.

- (2) fabricação de tintas de escrever; fabricação de tinta em pó.

- (3) Mistura de matéria-prima de anilinas; fabricação de ceras para assoalho; fabricação de cola; fabricação de pastas para sapatos de couro; fabricação de tintas a óleo; fabricação de lacre.

- (4) Fabricação de artigos de es-

maltes.

(5) Fabricação de alvaiade.

10 (0) Fósforo.

11 (0) Adubos.

12 (0) Formicidas e inseticidas.

13 (0) Tintas para máquinas de impressão, carbonos e similares.

14 (0) Produtos veterinários.

99 (0) Produtos químicos e farmacêuticos não classificados.

(1) Extração de taninos de folha de mangue.

(2) Fabricação de creolina e semelhantes; fabricação de desinfetante.

(3) Fabricação de inseticida a base diferente de petróleo.

115 - INDÚSTRIA DE DERIVADOS DE PETRÓLEO E HULHA

01 (0) Refinaria de petróleo.

02 (0) Fabricação de asfalto.

03 (0) Produtos derivados de petróleo em geral.

99 (0) Derivados de petróleo e hulha, não classificados.

116 - INDÚSTRIA DE ARTEFATOS DE PLÁSTICOS

01 (0) Artefatos de plástico.

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

01 (0) Vidros e cristais planos; espelhos e polimento.

02 (0) Vidros e cristais ocos, frascos, garrafas, copos e similares.

03 (0) Cal e gesso.

(1) Fabricação de objetos de gesso.

(2) Preparação de gesso sem extração.

04 (0) Cimento.

(1) Fabricação de artefatos de cimento armado.

(2) Fabricação de cimento.

05 (0) Louças em geral, pratos, xícaras etc.

06 (0) Louças e azulejos para construção.

07 (0) Ollaria e cerâmica, tijolos, telhas, ladrilhos, manilhas e similares.

08 (0) Mármore e granito.

09 (0) Abrasivos.

99 (0) Produtos minerais não metálicos, não classificados.

118 - INDÚSTRIA METALÚRGICA

01 (0) Siderurgia, fundição e primeiras transformações de ferro e aço.

02 (0) Fundição e purificação de metais não ferrosos; metalurgia.

119 - INDÚSTRIA MECÂNICA E DE MATERIAL ELÉTRICO E ELETRÔNICO

01 (0) Artefatos de ferro e metais

em geral; metalização a jato.

(1) Fabricação de anzóis; fabricação de clichês.

(2) Fabricação de agulhas; fabricação de alfinetes; fabricação de artefatos de alumínio, com ou sem fundição; fabricação de artigos de chumbo; fabricação de artefatos de estanho; fabricação de gaiolas; fabricação de grampos; fabricação de ilhoses e colchetes; fabricação de palhas de aço; fabricação de palhões; fabricação de parafusos e porcas; fabricação de pregos e cravos, sem fabricação de matéria-prima; fabricação de penas de escrever; fundição de tipos; fabricação de eletroldos e solda.

(3) Fabricação de artefatos de ferro sem fundição; fabricação de arames e de artigos de arames; fabricação de artefatos de bromo, de cobre ou de latão; fabricação de cofres; fabricação de artigos de ferro esmaltado, galvanizado ou estanhado, sem fundição; fabricação de móveis de ferro; oficina com fundição de metais.

02 (0) Serralheria, ferraria, fechaduras etc. (fabricação e reparação)

(1) Ferraria de animais.

(2) Oficina mecânica e de serralheiro e ferreiro, sem laminagem.

03 (0) Mecânica (fabricação, conservação e reparação de máquinas e motores).

(2) Obras de zinco; corte, polimento e lustração de chapas.

(3) Oficina de caldeiro de cobre; fabricação de artigos de ferro, sem forno.

(4) Oficina de solda-acetileno ou elétrica.

04 (0) Galvanoplastia, niquelação e cromagem.

05 (0) Laminação de metais.

06 (0) Estamparia de metais.

(1) Cunhagem de moedas e medalhas.

(3) Fabricação de cutelaria; fabricação de navalhas.

08 (0) Balanças, pesos e medidas.

09 (0) Funilaria.

10 (0) Lâmpadas e aparelhos de iluminação.

11 (0) Condutores elétricos e de trifilação.

13 (0) Outros aparelhos elétricos (fabricação e reparação).

(2) Fabricação ou oficina de conserto de acumuladores e baterias.

99 (0) Diversos não classificados.

120 - INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO DE VEÍCULOS

01 (1) Fabricação e montagem de veículos automotores a gasolina ou diesel, sem fundição.

(2) Montagem de automóveis, com experiência.

(3) Fabricação de carrocerias de automóveis.

02 (0) Automobilística, reparação.

(3) Oficina mecânica para conserto de automóveis.

03 (1) Calafate (carpintaria naval).

(2) Estaleiro, sem desmontagem de embarcações.

(3) Desmontagem de embarcações.

04 (0) Aérea, construção e reparação.

05 (0) Locomotivas e vagões, construção e reparação.

06 (0) Motocicletas e bicicletas, fabricação.

07 (0) Motocicletas e bicicletas, reparação.

08 (0) Elevadores (fabricação, instalação, reparação e manutenção).

09 (0) Tratores, máquinas de terraplenagem e similares (fabricação e reparação).

10 (0) Carroças (fabricação e reparação).

11 (0) Carrocerias (fabricação e reparação).

99 (0) Fabricação e reparação de outros veículos não classificados.

121 - CONSTRUÇÃO CIVIL

01 (0) Construção civil em geral.

(1) Trabalhos de exploração, conservação e extensão de rede de água e esgotos; calçamento e conserto de ruas; estucadores; assentamento de ladrilhos e azulejos; impermeabilização de edifícios e semelhantes; construção de alvenaria ou concreto armado até 2 pavimentos; nivelamento e movimento de terras sem barreira e sem emprego de explosivos; perfuração de poços artesianos.

(2) Construção de alvenaria ou concreto armado de mais de 2 pavimentos ou de 10 metros de altura; construção de açude com barragem até 3 metros de altura; armação de tetos; construção de hangares e barrações de metal, abertura de poços sem emprego de explosivos; colocação de relógios em torres; construção e instalação inicial de telégrafos e telefones; construções de casas barracões etc., de madeira.

(3) Trabalho de abertura de valas e canalização de água e esgoto; desobstrução de rios e canais, com máquinas e serviços manuais.

(4) Desmonte de barreiras sem explosivos; construção de gasômetro; demolição de edifício; construção de cais e diques, sem trabalho sob pressão de ar comprimido e sem emprego de explosivos; instalação de pára-raios; construção de silos de alvenaria, concreto armado e metal; empresas de bate-estacas.

(5) Abertura de poços (serviço manual), com explosivos; construção de cais e diques, sem trabalho sob pressão de ar comprimido e com explosivos; instalações de sinos em torres.

01 (6) Desmonte de barreiras, com explosivos; construção de chaminés e torres de alvenaria, cimento armado ou metal; sinos removíveis (caixões); trabalho sob pressão de ar comprimido.

02 (0) Instalações elétricas, hidráulicas, de gás e sanitárias.

(1) Instalação e conserto de eletricidade a domicílio, não abrangendo motores, geradores, transformadores, elevadores e painéis.

(2) Bombeiro hidráulico.

(3) Construção ou extensão de linha de transmissão, inclusive serviços de instalação de postes e transformadores.

(4) Construção ou extensão de linha de transmissão de alta tensão.

03 (0) Obras hidráulicas.

04 (0) Construção de escadas, pontes e viadutos.

(1) Conservação de estradas de rodagem e de ferro, pavimentação.

(2) Revestimento de túneis, abertura ou construção de estrada de rodagem ou de ferro, sem explosivos; pintura de pontes ou construção metálica.

(3) Construção de pontes e viadutos sem trabalho sob pressão de ar comprimido; abertura ou construção de estrada de rodagem ou de ferro com explosivos.

(4) Construção de túneis.

99 (0) Outras construções não classificadas.

122 - PRODUÇÃO DE ENERGIA ELÉTRICA

01 (0) Hidrelétrica.

02 (0) Termelétrica.

99 (0) Energia elétrica não especificada.

123 - INDÚSTRIAS DIVERSAS

02 (0) Lapidagem de pedras preciosas e semi-preciosas.

08 (0) Beneficiamento de fibras animais e vegetais.

(1) Classificação de algodão.

(3) Fiação de rami.

(4) Manipulação de crina animal; beneficiamento, seleção e corte de piaçava; desfibramento e preparo de fibra de rami.

09 (1) Fabricação de artigos de mica, inclusive preparo de mica sem mineração.

(2) Moagem de minerais.

(3) Fabricação de cal sem preparação de pedra.

14 (0) Fabricação de vassouras, escovas e pincéis.

15 (2) Oficina de decoradores.

18 (0) Embalagens.

19 (0) Toldos; capoteiros; estofamento para veículos (fabricação e reparação).

20 (0) Escultura.

25 (0) Industrialização do pescado.

27 (1) Pintura em geral, em oficina.

(2) Pintura geral, fora de oficina.

99 (0) Indústrias diversas não classificadas.

99 (4) Fabricação de estojos com trabalhos de madeira ou de metal; fabricação de cal de conchas de mariscos; fabricação de fôrmas para calçados ou chapéus; fabricação de carimbos; fabricação de carvão de lenha, sem preparo ou extração de madeira; fabricação de briquetes de carvão de lenha; fabricação de artigos de chifres (não sendo piroxilina); fabricação de artigos de ebonite, de fibra ou de galalite; preparação de produtos de grafite, sem fabricação de grafite ou extração; fabricação de artefatos e objetos de madrepérola ou de osso; fabricação de malas; fabricação de molduras de quadros.

(5) Canteiros; fabricação de artefatos de celulósido; forno de incineração de lixo.

(6) Estabelecimentos industriais científicos e centros de pesquisas nucleares.

201 - COMÉRCIO ATACADISTA

01 (1) Mercados e lojas de peixes por atacado.

(2) Frigorífico (empresas de armazenamento); depósitos de tripas salgadas.

02 (0) Gêneros alimentícios em geral, inclusive frutas e café.

03 (0) Bebidas em geral e álcool.

(2) Depósitos de cervejas.

07 (1) Depósitos de máquinas e metais, inclusive com montagem de máquinas mas sem oficinas.

(2) Depósitos de máquinas e metais, inclusive com montagem de

máquinas e com oficinas.

08 (0) Materiais para construção, inclusive louças, tintas, ferragens, vidros planos, cristais e espelhos.

09 (0) Madeiras e cortiças.

(1) Depósitos de madeiras serradas, sem desdobramento de madeira.

(2) Estância de lenha sem serra.

(3) Depósitos de madeiras serradas, com desdobramento de madeiras.

11 (0) Combustíveis e lubrificantes.

13 (0) Minérios e metais.

14 (0) Fibras, algodão, cordoalhas, estopas e barbantes.

(1) Armazenagem e prensagem de algodão, com máquina vertical.

(2) Armazenagem e prensagem de algodão com máquina horizontal.

17 (0) Produtos químicos em geral (exceto farmacêutico).

21 (0) Produtos plásticos.

23 (0) Móveis; aparelhos eletrodomésticos.

99 (0) Diversos não classificados.

(1) Depósito ou armazém atacadista, não especificado em outra classe; armazém de leiloeiro.

(2) Depósito de cofres, garrafas vazias e gelo.

(3) Depósito de cal.

(4) Depósitos de cofres com serviço de entrega.

(5) Fogos de artifícios, com colocação.

202 - COMÉRCIO VAREJISTA

01 (0) Carnes e derivados.

02 (0) Aves e animais em geral.

(2) Comércio de aves com manutenção.

11 (0) Combustíveis e lubrificantes; postos.

13 (0) Decorações e objetos de arte.

14 (0) Cooperativas comerciais.

26 (0) Fogos de artifícios.

28 (0) Produtos químicos (exceto farmacêuticos).

30 (0) Artigos da lavoura e alimentos para animais.

99 (0) Diversos não classificados.

203 - COMÉRCIO ARMAZENADOR

01 (0) Trapiches.

02 (0) Armazéns gerais (entrepósitos).

(1) Armazéns de café.

(2) Armazém geral, sem estiva própria.

(3) Armazém geral, com ou sem transporte, mas com estiva braçal em embarcações pequenas, realizados pelos próprios empregados do armazém.

- 03 (0) Guarda-móveis.
 99 (0) Outros não classificados.
- 401 – EMPRESAS DE NAVEGAÇÃO**
- 01 (0) Navegação internacional.
 (1) Limpeza interna de embarcações ancoradas.
 (2) Vapores ou navios a motor, com mais de 200 toneladas.
 (3) Vapores ou navios com menos de 200 toneladas.
 (4) Serviços de reboque para remoção de matérias ou obras flutuantes.
- 02 (0) Navegação costeira.
 (1) Limpeza interna de embarcações ancoradas.
 (2) Vapores ou navios a motor com mais de 200 toneladas.
 (3) Vapores ou navios com menos de 200 toneladas; navegação a vela, com ou sem motor.
- 03 (0) Navegação fluvial.
 (1) Limpeza interna de embarcações ancoradas.
 (2) Fluvial ou lacustre (todas as embarcações).
 (3) A vela com ou sem motor.
 (4) Serviços de reboque para remoção de matérias ou obras flutuantes.
- 403 – EMPRESAS ADMINISTRADORAS DE PORTOS E AEROPORTOS**
- 01 (0) Empresas de administração de portos e aeroportos.
 02 (0) Empresas de carregamento e transportes de bagagens em portos e aeroportos.
- 405 – PORTUÁRIOS**
- 02 (0) Serviços portuários.
- 501 – EMPRESAS FERROVIÁRIAS**
- 01 (0) Ferrovia.
 02 (0) Carregamento e transporte de bagagem em estações.
- 502 – EMPRESAS RODOVIÁRIAS INTERURBANAS**
- 01 (0) Transporte de passageiros.
 02 (0) Transporte de cargas.
 03 (0) Administração (agências).
- 503 – EMPRESAS RODOVIÁRIAS URBANAS**
- 01 (0) Transporte de passageiros (ônibus, ônibus elétrico, táxi e lotação).
 (2) Transporte de cargas e mudanças.
- 504 – EMPRESAS FERRO-CARRIS URBANAS**
- 01 (0) Empresas ferro-carris.
- 801 – SERVIÇOS PÚBLICOS**
- 01 (0) Esgotos e saneamento.
 (1) Exploração, conservação e extensão de rede de água e esgoto.
 (2) Aberturas de valas e canali-

- zação de água e esgotos.
 02 (0) Purificação e distribuição de água.
 03 (0) Distribuição de energia elétrica.
 04 (0) Produção de gás.
 05 (0) Instalação e manutenção de redes telegráficas e telefônicas.
 06 (0) Serviços de entrega.
 99 (0) Outros serviços públicos.
 (1) Jardim zoológico.
 (2) Banhistas profissionais.
 (3) Prefeituras municipais.
- 802 – TURISMO, HOSPITALIDADE E DIVERSÕES**
- 03 (4) Diversões desmontáveis.
 04 (2) Clubes com jogadores profissionais de futebol.
 99 (0) Outros não classificados.
- 803 – SERVIÇOS PESSOAIS**
- 99 (0) Outros serviços pessoais não classificados.
- 805 – ESCRITÓRIOS COMERCIAIS (exceto de profissionais liberais)**
- 06 (4) Empresas de vendas e cobrança com empregados viajando com uso de motocicleta.
- 806 – SERVIÇOS DE ADMINISTRAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE EDIFÍCIOS**
- 01 (0) Empresas de administração e conservação de imóveis.
 02 (0) Empresas de limpeza e conservação de imóveis, dedetização e calafetagem.
 (1) Serviços de administração de edifícios (contínuos, cabineiros de elevadores, pessoal de guarda, custódias, conservação e limpeza).
 (2) Empresas de lavagem de caixa d'água; serviços de limpeza de janelas e vitrines; serviços de mata-cupins.
 99 (0) Outros não classificados.
- 807 – SERVIÇOS DIVERSOS**
- 05 (0) Aluguéis de bicicletas, patins, instrumentos musicais e automóveis.
 06 (0) Agências funerárias e cemitérios.
 (2) Coveiros e empregados de cemitério; funerárias com trabalhos de madeiras.
 07 (0) Guarda-noturno e detetives particulares.
 (1) Guarda-bancário.
 08 (0) Presidiários.
 99 (0) Outros não classificados.
- 901 – TRABALHOS AVULSOS**
- 01 (0) Arrumadores.
 02 (0) Carregadores e ensacadores de café, cacau, sal e similares.
 03 (0) Conferentes e vigias portuá-

- rios.
 04 (0) Estivadores e consertadores.
 05 (0) Trabalhadores no comércio armazenador.
 06 (0) Trabalhadores em serviço de bloco.
 07 (0) Práticos de barra e porto.
 08 (0) Amarradores de navio.

Débitos com a Fazenda Nacional

PORTARIA N. 440, de 27 DE MAIO DE 1992

O MINISTRO DE ESTADO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO, no uso da atribuição que lhe confere o inciso II, do parágrafo único, do artigo 87 da Constituição Federal, e tendo em vista o disposto no artigo 5º de Decreto-lei n. 1.569, de 11 de agosto de 1977, e no parágrafo único do artigo 65 da Lei n. 7.799, de 10 de julho de 1989, resolve:

I- Determinar a sustação da cobrança judicial e a não inscrição, como Dívida Ativa da União, de débitos para com a Fazenda Nacional de valor consolidado igual ou inferior a 60 (sessenta) Unidade Fiscal de Referência - UFIR.

II- A adoção da medida prevista no item precedente far-se-á sem prejuízo da incidência da atualização monetária e dos juros de mora, bem assim da exigência da prova de quitação para com a Fazenda Nacional, e suspende a prescrição dos créditos a que se refere, de acordo com o disposto no art. 5º do Decreto-lei n. 1.569, de 08 de agosto de 1977.

III- Os diversos órgãos ou repartições não remeterão às Procuradorias da Fazenda Nacional os processos relativos aos débitos de que trata esta Portaria.

IV- Esta Portaria entra em vigor da data de sua publicação, ficando revogada a Portaria n. 04, de 08 de janeiro de 1991.

MARCILIO MARQUES MOREIRA

Alterações nas alíquotas

Decreto 551, de 29.05.92, DOU 01.06.92 altera as alíquotas de Imposto sobre Produtos Industrializados incidentes sobre os produtos que enumera

Anexo II ao Decreto nº 551, de 29 de maio de 1992.

O Presidente da República, no uso da atribuição lhe confere o art. 84, inciso IV, da Constituição, e tendo em vista o disposto no art. 4º, inciso I, do Decreto-lei nº. 1.199, de 27 de dezembro de 1.971

Decreta:

Art. 1º - Ficam alteradas para os percentuais indicados no anexo I as alíquotas do Imposto sobre os Produtos Industrializados (IPI) incidente sobre os produtos nele relacionados, de acordo com sua classificação na Tabela de Incidência (TIPI) aprovada pelo decreto nº 97.410, de 23 de dezembro de 1.988

Art. 2º - Ficam alteradas para cinco por cento as alíquotas do IPI incidentes sobre os produtos relacionados no Anexo II, desdobrados, sob a forma de destaque ("ex"), dos respectivos códigos de classificação na TIPI.

Art. 3º - Este decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 29 de maio de 1.992

Anexo I ao Decreto nº 551, de 29 de maio de 1992.

CÓDIGO NBM/SH	MERCADORIA	Alíquota (%)
7308.40.0000	Material para andaimes, para armações, (cofragens) e para escoramentos.	
	"ex" - Armações de ferro pronto para estruturas de concreto armado ou argamassa armada.	5
7314.20.0000	Grades e redes, soldadas nos pontos de intersecção de fios com, pelo menos, 3mm na maior dimensão do corte transversal e com malhas de 100 cm ² ou mais, de superfície.	
	"ex" - De aço, não revestida, para estruturas ou obras de concreto armado ou argamassa armada.	5
7314.30.0000	Outras grades e redes, soldadas nos pontos de intersecção. "ex" - De aço, não revestidas, para estruturas ou obras de concreto armado ou argamassa armada.	5

CÓDIGO NBM/SH		Alíquota
POSIÇÃO E SUBPOSIÇÃO	ITEM E SUBITEM	(%)
3214.90	0100	0
6810.11	0000	0
6810.19	0200	0
	9900	0
6810.20	0000	0
6810.91	0100	0
	0200	0
	0300	0
	9900	0
6810.99		0
6811		4
7019.90	0100	0
7308.10	0000	0
7308.20		0
7308.90	0100	0
	0300	0
	0700	0
	0800	0
	9900	0
9406.00	0300	0
	0499	0

PESSOA FÍSICA

Bens de pequeno valor

Através do Decreto nº 542, de 26.05.92, ficou estabelecido, para efeito da não-incidência do imposto de renda sobre ganhos de capital sobre a alienação, cujo o preço unitário no mês em que a venda se realizar não pode ultrapassar a 10.000 (Dez mil) Unidades Fiscais de Referência (UFIR).

No caso de alienação de diversos bens ou direitos da mesma natureza, será considerado o valor do conjunto dos bens alienados.

Para apuração do ganho do capital somente serão considerados os resultados positivos das alienações efetuadas (Lei nº 7.713, de 22.12.88, art. 3º, § 2º).

A presente isenção do referido Decreto ocorrerá somente a partir do fato gerador (alienação) de 27.05.92.

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/ FUNDAÇÃO	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. %
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	25,63
MAIO/92	230.000,00		20,4090	2.266,17	17.218,04	15.368,43	18,2213	2.107,02	19,66	1.310,3108	19,81	
JUNHO/92	230.000,00		21,6552	2.266,17	20.628,93	15.368,43	22,3273	2.107,02		1.569,8834	21,05	

MESES	IPC/FIPE			IGP-DI/FGV			INPC/IBGE			TABELA DE INSS (JUNHO)	
	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 (%)
MAI/91	3.091,08	5,76	345,50	2.844,75	6,53	337,80	182,07	6,68	367,69	ATÉ 638.052,75	8
JUN/91	3.393,39	9,78	377,84	3.125,28	9,86	341,19	201,78	10,83	364,30	DE 638.052,76 ATÉ 1.063.421,25	9
JUL/91	3.776,84	11,30	377,80	3.526,20	12,83	340,60	226,28	12,14	362,32	DE 1.063.421,26 ATÉ 2.126.842,49	10
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		
MAI/92	27.218,76	22,53	780,56	25.366,26	22,45	791,69					

TABELA DO IRRF JUNHO/92		
BASE DE CÁLCULO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	DEDUÇÃO (Cr\$)
ATÉ 1.707.050,00	ISENTO	
DE 1.707.050,00 A 3.328.748,00	15	256.058,00
ACIMA DE 3.328.748,00	25	588.933,00

BTNF + TRD/POUPANÇA - MAIO/92					
DIA	BTNF	POUPANÇA	DIA	BTNF	POUPANÇA
01	1.569,8843	20,4090	16	1.752,2849	21,5466
02	1.584,5104	21,5309	17	1.768,1492	22,6471
03	1.599,2727	22,6631	18	1.768,1492	23,7575
04	1.629,2113	23,8059	19	1.784,1571	22,6580
05	1.644,3503	23,7997	20	1.784,1571	22,6690
06	1.644,3503	23,7904	21	1.784,1571	21,5792
07	1.644,3503	22,6472	22	1.800,3100	20,4991
08	1.659,6299	21,5146	23	1.816,6091	20,5099
09	1.674,9136	21,5174	24	1.833,0557	21,6009
10	1.690,2384	22,6365	25	1.849,6513	22,7018
11	1.705,5410	23,7586	26	1.866,3971	22,7128
12	1.720,9821	23,7459	27	1.866,3971	22,7238
13	1.720,9821	23,7406	28	1.866,3971	21,6335
14	1.720,9821	22,6252	29	1.866,3971	
15	1.736,5629	21,5358	30	1.883,2945	

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	12,3747303	1.705,05	16	13,6885874	1.885,52
2	12,4900215	1.722,28	17	13,8125169	1.903,57
3	12,6063868	1.737,64	18	13,9375684	1.921,80
4	12,7238362	1.753,14	19	13,9375684	1.921,80
5	12,8423798	1.768,77	20	14,0637520	1.940,21
6	12,9617141	1.784,55	21	14,0637520	1.940,21
7	12,9617141	1.784,55	22	14,0637520	1.940,21
8	12,9617141	1.784,55	23	14,1910781	1.958,79
9	13,0821572	1.800,47	24	14,3195569	1.977,55
10	13,2026317	1.817,03	25	14,4491988	1.999,76
11	13,3234307	1.833,74	26	14,5800145	2.022,22
12	13,4440543	1.850,61	27	14,7120145	2.044,94
13	13,5657699	1.867,63	28	14,7120145	2.044,94
14	13,5657699	1.867,63	29	14,7120145	2.044,94
15	13,5657699	1.867,63	30	14,8452096	

REAJUSTE DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO						
PERIODICIDADE	MAIO/92					
ÍNDICES DE REAJUSTE	MENSAL	BIM.	TRIM.	QUAD.	SEM.	ANUAL
IPC/FIPE	22,53	50,38	83,07	122,56	245,33	780,56
IGP-DI/FGV	22,45	45,15	75,20	118,63	238,71	791,69
IGP-M/FGV	20,43	44,44	75,34	124,19	242,47	758,25
IPC/FGV	23,13	47,88	78,73	121,41	244,54	718,93
INPC/IBGE	-	-	-	-	-	-
TR	19,81	45,06	80,27	126,44	264,89	797,82
ISN (*)	-	-	-	-	-	-

SALÁRIO FAMÍLIA					
SET/OUT/NOV/DEZ - 91		JAN/FEV/MAR/ABR - 92		MAI/JUN - 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 638.052,75	2.126,84

Uma radiografia de Maringá

A ACIM e o Sebrae-Pr vão realizar, em breve, um Censo Econômico em Maringá. O objetivo é conhecer a atual situação econômica do município

Maringá carece de dados e informações atualizadas sobre sua atividade econômica. Esta carência pode ser sentida sempre que uma empresa, ou até mesmo a imprensa, necessita destas informações. Pensando nisso, a Associação Comercial e Industrial de Maringá, com apoio de profissionais da área e de pessoas que atuam no setor de comunicação, elaborou um projeto para realizar um grande levantamento econômico no município.

O Censo Econômico, como foi batizado o projeto, será realizado em breve. No momento estão sendo feitas reuniões entre os participantes, para a definição das técnicas, da forma como a pesquisa será conduzida e do cronograma de trabalho. Para realizar uma pesquisa bastante abrangente, a ACIM vai contar com a parceria do Sebrae-Pr - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná - uma entidade civil, desvinculada de qualquer órgão governamental, e que já tem experiência em levantamentos como este.

Além do Sebrae-Pr, 3 professores da Universidade de Maringá, especializados em pesquisas estatísticas na área econômica, estão trabalhando no projeto. "A assessoria dos professores da universidade será muito importante para o desenvolvimento da parte técnica da pesquisa", explica Moacir Somaggio, diretor do Descon - Departamento de Estudos Sócio-Econômicos - da ACIM, e um dos coordenadores do projeto.

ESPECIALIZAÇÃO: A pesquisa começará a ser desenvolvida assim que os úl-



Várias reuniões já foram realizadas para discutir o Censo Econômico

timos detalhes técnicos do projeto estiverem acertados. A ACIM já está recebendo inscrições de pessoas interessadas em fazer o trabalho de campo. "Estas pessoas estão sendo encaminhadas pelos próprios professores. Geralmente são alunos ou profissionais já formados em cursos que têm afinidade com a área de pesquisa", explica Somaggio. A idéia é trabalhar com entrevistadores bastante especializados. Para isso, os candidatos selecionados receberão um curso de treinamento intensivo antes de iniciarem o trabalho de campo.

Os pesquisadores visitarão um grande número de empresas do comércio, indústria e prestação de serviço para obter as informações. "Antes de darmos início ao trabalho de campo, pretendemos reunir líderes sindicais e de classe, para explicarmos a importância e os objetivos do Censo Econômico", explica Moacir Somaggio. Ele esclarece que a colaboração dos empresários é imprescindível para o êxito da pesquisa. "Por isso pedimos que os

empresários respondam os questionários. Este trabalho vai se reverter em benefícios para todos, inclusive para o empresário. Com os dados levantados, a Associação Comercial terá condições de fornecer inúmeras informações".

BANCO DE DADOS: Para que o resultado do Censo possa estar acessível a todos os que precisarem de dados econômicos, e possa também passar por atualizações periódicas, os organizadores do projeto pretendem desenvolver um banco de dados com

as informações obtidas. O resultado da pesquisa será cadastrado em computador e estará à disposição de empresários e da comunidade na ACIM. "Entendemos que um projeto desta envergadura tem que ser atualizado com frequência, para que tenhamos condições de fornecer informações precisas sobre a atividade econômica em Maringá", explica Somaggio.

Segundo os coordenadores do projeto, com as informações levantadas pela pesquisa será possível fazer vários cruzamentos e realizar inúmeros estudos sobre a atividade econômica de Maringá. Justamente para possibilitar esta abrangência, os questionários da pesquisa serão bastante completos, contendo informações que permitam o conhecimento de um pouco da realidade de cada empresa pesquisada. "Muito mais que um simples levantamento do número de empresas que atuam em Maringá, nós teremos uma verdadeira radiografia da atividade econômica do município", afirma Somaggio.

Empresa maringuaense é pioneira no estado

Em busca de uma nova fatia do mercado, surge em Maringá a Orbis Engenharia Ambiental. Uma empresa voltada à preservação do meio ambiente e à melhoria da qualidade de vida da população

Ao contrário do Primeiro Mundo, nos países em desenvolvimento é recente a preocupação com os efeitos produzidos pelos resíduos tóxicos no meio ambiente. No caso específico do Brasil, assuntos relativos à ecologia somente mereceram destaque após a ameaça de internacionalização da Amazônia e com a organização da II Conferência das Nações Unidas Sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, a Eco-92, realizada no início de junho, no Rio de Janeiro.

Até pouco tempo atrás, termos como desenvolvimento sustentável apenas eram mencionados em documentos assinados ao norte do Equador. No Brasil, as diversas crises financeiras e o período do chamado milagre econômico inviabilizaram a instalação de equipamentos para tratamento dos efluentes na maioria das indústrias do país.

Foi uma época em que os empresários deixaram de lado os investimentos no setor, amparados numa legislação branda e despreocupada com os reflexos gerados pela quebra do equilíbrio do meio ambiente. Hoje com leis mais rigorosas e órgãos



fiscalizadores, o Brasil corre atrás do prejuízo econômico e ecológico para chegar ao tão cobiçado rol dos países desenvolvidos.

EMPRESAS AMBIENTAIS: Nesta corrida foram criados órgãos como a Superintendência de Recursos Hídricos e

vida da população. Neste sentido surgiram também as empresas de engenharia ambiental, responsáveis pelo acompanhamento técnico e assessoramento dos projetos de implantação dos equipamentos para tratamento de substâncias poluidoras. Em Maringá, a primeira destas

empresas surgiu da associação entre a Orbis Construtora e o professor Percy Spitzner Júnior, da Universidade Estadual de Maringá. Criada em um dos berços do verde no Brasil, a Orbis Engenharia Ambiental une a experiência de 25 anos da Orbis Construtora, com os 10 anos de trabalho do professor

Tudo em benefício do meio ambiente e da melhoria da qualidade de

Convites para palestras

Além de trabalhar na estruturação do meio ambiente. Além de trabalhar na estruturação da Orbis Engenharia Ambiental, o professor Percy Spitzner Júnior tem participado de encontros e seminários, como uma autoridade em meio ambiente no Paraná. Somente em junho foram três compromissos.

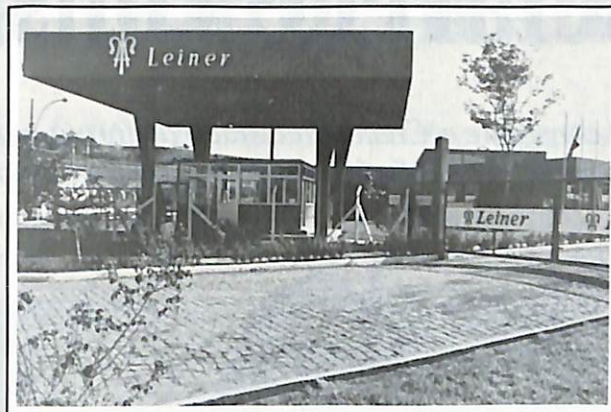
Em Santa Fé, cidade próxima a Maringá, ele participou do IV Encontro Municipal de Meio Ambiente da cidade. No Conselho Regional de Química, em Curitiba, o professor Percy falou a empresários sobre a responsabilidade da classe em relação aos problemas do

meio ambiente. Também em Curitiba, o sócio da Orbis Ambiental participou de uma mesa-redonda dentro das atividades do Fórum das Cidades, outro evento paralelo da Rio 92. "Em todas as minhas participações aproveito para divulgar a Orbis Ambiental e Maringá", explica este engenheiro químico, que começou com experiências para o reaproveitamento de material orgânico da região para a transformação em fertilizantes e que acabou se tornando sócio de uma das primeiras empresas de engenharia ambiental do Paraná.

Começo em Maringá

O primeiro trabalho da Orbis Ambiental já está em andamento em Maringá. A Orbis deu assessoria técnica ao projeto de modificação do sistema de tratamento de efluentes da Leiner do Brasil de Gelatinas. O projeto prevê a instalação de uma nova lagoa de aeração e de um novo biodigestor. Um investimento de mais de US\$ 500 mil, para que a Leiner aumente sua produção de 360 toneladas para 500 toneladas de gelatina por mês.

Segundo o gerente da unida-



A Leiner terá novo sistema de tratamento de efluentes

de de Maringá, Valdecir Simões de Mello, a Leiner entrou em contato com a Orbis através do professor Percy. "Quando instalamos nosso primeiro biodigestor, em 1990, foi o professor quem fez o projeto técnico", explica Simões, que também é engenheiro químico e ex-aluno de Percy Spitzner. Para os sócios da Orbis, assessorar a Leiner foi uma boa oportunidade para constatar que em Maringá existem empresas preocupadas com o progresso sustentável da cidade.

Percy na área de preservação ambiental. "A Orbis tinha planos de expandir suas atividades e encontrou no professor Percy a pessoa ideal para se associar", diz Erasmo Germani, que em sociedade com Odilon Populin, é proprietário da Orbis.

Apesar de nova – a Orbis Ambiental tem apenas 4 meses – a empresa tem planos ambiciosos que podem ser conferidos na definição dada pelos sócios: "A empresa se propõe a elaborar projetos de soluções para qualquer tipo de problema que agrida o meio ambiente". Estas ações tanto podem ser direcionadas a indústrias, como podem ser realizadas em parceria com governos municipal, estadual e federal.

CORRETIVO: A princípio a atuação da Orbis Ambiental terá caráter corretivo. Justamente porque a maioria das indústrias necessita melhorar o tratamento dos resíduos tóxicos. Um trabalho longo, que exige altos investimentos, mas que traz benefícios incalculáveis para as empresas.

Em muitos casos a instalação de equipamentos para tratamento de dejetos pode até gerar lucros. Nos curtumes, por exemplo, o cromo – um produto químico caríssimo e altamente poluente – que é jogado fora, após ser usado uma única vez, pode ser reaproveitado. Com a instalação de aparelhos ultramodernos, o cromo pode ser recuperado e utilizado outras vezes. "Este é um dos processos que se pagam em pouco tempo", garante Erasmo Germani.

Mas a Orbis pretende atuar em outros setores. Com leis mais rígidas, empresas como a Orbis Ambiental tendem a crescer rapidamente. "Hoje a Copel, no Paraná, só instala energia nas indústrias com a licença da Surehma", ob-

serva Erasmo Germani.

Recursos para este desenvolvimento não faltam. Para as novas unidades industriais existem linhas de créditos específicos para a implantação de estações de tratamento. O mundo está tão preocupado com o meio ambiente, que instituições internacionais estão investindo alto para resolver o problema da falta de proteção ao meio ambiente no Terceiro Mundo.

Outro fator que contribuirá para a melhoria do meio ambiente no Brasil é a abertura dos portos. Sem barreiras alfandegárias, as importações serão facilitadas e o país terá acesso ao que há de mais moderno no mundo em termos de equipamentos. Esta tendência pôde ser observada em um dos eventos paralelos à Eco-92, a Feira Internacional do Meio Ambiente, realizada em São Paulo.

Por isto a Orbis tem planos de instalar sub-sedes espalhadas pelo Brasil. Mesmo porque em Maringá os problemas referentes ao meio ambiente ocorrem em escala menor. Para concretizar seus planos, a empresa já tem contatos com várias regiões do país, especialmente com multinacionais, com sedes em São Paulo e Rio de Janeiro. Empresas de Curitiba e uma de Recife, Pernambuco, também estão na lista de contatos da Orbis.

Na região de Maringá, a Orbis Ambiental tem contactado prefeitos de várias cidades, com objetivo de implantar a cloração da água dos poços artesianos, uma vez que grande parte das prefeituras utiliza este sistema para o abastecimento das cidades. Os sócios da Orbis têm realizado ainda contatos para transferência de tecnologia, mais especificamente nas áreas de biotecnologia e de verticalização do processo de tratamento dos re-

síduos, visando o máximo reaproveitamento.

A expectativa dos sócios da Orbis Ambiental é de que, num futuro próximo, todas as indústrias que se instalarem no Brasil comecem a tratar os resíduos desde a primeira etapa da produção. Desta forma, os problemas seriam solucionados facilmente, já que com o tratamento, os dejetos chegam ao meio ambiente com poder de poluição reduzido a índices aceitáveis.

AKI AKIVIDROS UZÁ

VIDROS UZÁ

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

Creci esclarece consumidor

Através de um trabalho constante o Creci tem atuado de forma a orientar o consumidor e os próprios profissionais do setor imobiliário

Pouco conhecido pela maioria das pessoas, o trabalho desenvolvido pelo Creci – Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Paraná – é de extrema utilidade para o consumidor, na defesa de seus direitos. E é através das delegacias regionais que este trabalho é viabilizado. A delegacia regional do Creci em Maringá abrange 80 municípios da região e é responsável pela fiscalização do trabalho de mais de 250 imobiliárias e 900 corretores.

E é justamente este trabalho de fiscalização que visa a defesa dos direitos do consumidor no momento em que ele realiza qualquer transação imobiliária. “Um dos maiores objetivos da delegacia regional é combater a ação dos atravessadores”, afirma Claudio Sandri, delegado do Creci em Maringá. Ele explica que os atravessadores são aquelas pessoas que atuam no mercado imobiliário, realizando transações e negócios, sem o devido credenciamento. “A ação destas pessoas, além de representar um risco para os próprios consumidores, acaba até por denegrir a imagem do corretor de imóveis”, explica Sandri.

E, justamente para impedir situações que possam prejudicar os consumidores, o Creci realiza periodicamente um trabalho de fiscalização em toda a região, para verificar se os profissionais da área estão em situação regular perante o órgão. É que, para atuar como corretor de imóveis, o profissional precisa, em primeiro lugar, ser credenciado junto ao Conselho.

CURSO E PROVA: Para se credenciar junto ao Creci, o candidato à profissão de corretor de imóveis precisa cumprir algumas exigências. Uma delas é ter o segundo grau completo. Depois, é preciso fazer o Curso Técnico em Transações Imobiliárias, que em Maringá é ministrado uma vez por ano. Este curso, apesar de ter curta duração, proporciona aos profissionais noções sobre diversas áreas: operações imobiliárias, desenho



Sandri: “O Creci tem poderes para autuar profissionais irregulares”

arquitetônico e construção civil, organização e técnica comercial, economia e mercado, direto e legislação e relações humanas.

Feito o curso, o candidato é submetido a uma prova, e somente depois da aprovação é que ele receberá o certificado de técnico em transações imobiliárias, que é conferido pela Secretaria de Educação do Paraná. Em seguida, ele está apto a receber a carteira do Creci e a atuar no mercado. “Todas estas exigências existem para garantir a seriedade do trabalho do corretor de imóveis. E é por isso que o consumidor deve sempre, no momento de realizar qualquer negócio imobiliário, procurar corretores e imobiliárias credenciados. Assim ele não correrá o risco de ser ludibriado”, explica Claudio Sandri.

Como órgão fiscalizador, o Creci também está apto a receber queixas contra a atuação dos profissionais no setor imobiliário. “Nosso objetivo é trabalhar para que o profissional atue de forma bastante séria. Para isso, estamos à disposição dos consumidores para qualquer tipo de queixa. As denúncias são investigadas e o Creci tem poderes inclusive para autuar os profissionais que atuam de forma irregular no mercado”, afirma Sandri. O telefone da delegacia regional de Maringá é 22-2860 e está à disposição dos consumidores para esclarecimento de dúvidas.

recimento de dúvidas.

AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS: A delegacia regional do Creci existe em Maringá há mais de 10 anos. Durante este período o órgão tem desenvolvido um trabalho fiscalizador em toda sua área de atuação. Este trabalho é direcionado não só ao combate à ação dos atravessadores. O órgão fiscaliza irregularidades em imobiliárias ou no trabalho dos próprios corretores credenciados. O Creci verifica autorizações dos proprietários para anúncios de venda ou aluguel de imóveis, procuração dos

proprietários para administração de imóveis, a existência de profissionais credenciados nas imobiliárias para realizar os negócios, entre outras questões.

“Apesar de o Paraná ser o estado com menos problemas na área perante o Conselho Federal, o Creci procura estar sempre presente. Atravessadores e irregularidades sempre aparecem e só através de uma constante fiscalização eles podem ser combatidos”, afirma Sandri.

Ele esclarece também que, além da ação fiscalizadora, o Creci desenvolve um trabalho de orientação aos profissionais. No momento a delegacia de Maringá está distribuindo aos profissionais credenciados o Manual de Legislação dos Corretores de Imóveis e a agenda do corretor. “É tudo gratuito. Basta que o profissional esteja com suas anuidades em dia”.

Sandri esclarece outra questão, que tem gerado discussões e que pode confundir os consumidores. Segundo ele, o profissional credenciado junto ao Creci está autorizado a proceder avaliação de imóveis. “Ao contrário do que se pensa, não apenas os engenheiros e arquitetos são credenciados para fazer avaliações. O artigo 3º, da lei 6.530/78, que regulamenta a profissão de corretor de imóveis, deixa esta questão bastante clara. Então, o consumidor pode entregar, sem susto, a avaliação de seu imóvel a um corretor credenciado”, explica Claudio Sandri.

Maringá também dita moda

O SEBRAE abriu as portas da FENIT para indústrias de confecções de Maringá, que puderam divulgar seus produtos na principal Feira do setor no país e comprovar que têm potencial para competir no mercado

Uma iniciativa pioneira do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE – nacional, em conjunto com as unidades estaduais, possibilitou a participação de 7 indústrias de confecções de Maringá na 41ª Feira Nacional da Indústria Têxtil – FENIT. Até o ano passado estas empresas tinham estado na Feira apenas como participantes.

Para viabilizar a participação não só de Maringá como também de vários outros pólos têxteis de todo o Brasil, o SEBRAE adquiriu 3,6 mil metros quadrados de área no pavilhão de exposições da FENIT, o Anhembi. Este espaço foi revendido aos empresários de acordo com o interesse e necessidade de cada região.

Ao Paraná foram destinados 10 estandes de 15 metros quadrados, e 6 deles ficaram com o escritório regional do SEBRAE em Maringá. Esta área foi dividida entre Maringá (7 empresas), Umuarama (2), Paranavaí, Cianorte e Marialva (uma empresa cada). Os outros estandes do Paraná ficaram com o escritório de Londrina.

SUBSÍDIO: A presença destas empresas na FENIT foi possível porque o SEBRAE subsidiou a comercialização dos estandes. Do valor total, 50% foram pagos pelo SEBRAE nacional e outros 25% pela unidade do Paraná. Desta forma, os expositores arcaram com apenas 30% do custo normal de uma feira do porte da FENIT, que impli-



Várias empresas de Maringá participaram da FENIT

ca não só na aquisição da área, como em despesas com alimentação, transporte e hospedagem.

“Hoje para expor na FENIT, uma empresa gasta em média Cr\$ 4 milhões. Através do SEBRAE estes custos foram reduzidos a pouco mais de Cr\$ 1,2 milhão”, explica Lourenço Fadel Filho, consultor do Serviço de Apoio e organizador dos estandes de Maringá. Os empresários que participaram da Feira vão mais longe. Para muitos a participação do SEBRAE foi vital para a realização da FENIT.

É o caso de Sérgio Vendramento, sócio-proprietário da Robynil Malhas e

confecções Babylyu, a iniciativa do SEBRAE serviu para mostrar que Maringá tem condições de competir no mercado tanto pelo preço como pela qualidade dos seus produtos. “Com estes requisitos, podemos expor em qualquer lugar”, resume. Macedo lembra que até pouco tempo as empresas de Maringá visitavam a FENIT atrás das tendências da moda, e somente depois começavam a produzir. “Hoje nós fazemos a moda”, afirma.

Simão Hirata, da Calmexi Indústria de Confeções, concorda com seus companheiros. Ele considera a FENIT uma vitrine para os produtos, e o “apoio do

presidente do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá. Na opinião dele sem o apoio do SEBRAE, muitas empresas não teriam chances de participar da Feira. “Compensa ir em grupo. Os custos são reduzidos, sem comprometer as oportunidades de negócios”, diz a empresária Marlene Nani, da Nanny's Jeans, com a experiência de quem já arcou sozinha com os gastos da FENIT durante 3 anos.

POTENCIAL: Segundo Humberto Macedo, da indústria de

SEBRAE foi fundamental para divulgar o potencial de Maringá”. Mesmo sem ter ido com intenção de fechar negócios durante a Feira, o empresário afirma ter sido válido expor na FENIT. Tanto que após o encerramento da Feira ele foi procurado para fechar vários contratos de vendas.

União perfeita

A participação das empresas de Maringá na FENIT foi possível também graças ao apoio do Sindicato da Indústria do Vestuário. Foi através do Sindicato que o escritório regional do SEBRAE reuniu as 7 empresas interessadas em expor na Feira. “Foi uma união perfeita”, afirma Lourenço Fadel Filho, do SEBRAE. “A reformulação do SEBRAE está possibilitando às micro e pequenas empresas participarem de eventos nacionais e até internacionais”,

diz Sérgio Vendrameto, presidente do Sindicato.

Vendrameto afirma que, durante os 4 dias de Feira, as empresas de Maringá comercializaram cerca de Cr\$ 440 milhões. No caso da Robynil, o primeiro contrato de exportação foi fechado em junho. A empresa vendeu um lote de 24 mil camisetas para os Estados Unidos. Outra indústria, a Nanny's Jeans aguarda resposta da Argentina para embarcar mais um lote para exportação.

Uma contribuição ao verde de Maringá

O projeto "Cidadão Criança" começa a dar resultados e muitas escolas estão interessadas em participar da iniciativa do Conselho do Jovem Empresário da ACIM. E tem mais. Em breve Mandaguauçu terá o seu programa de reaproveitamento de material reciclável

Desde a primeira semana de junho está em andamento o projeto "Cidadão Criança", desenvolvido pelo Conselho do Jovem Empresário - Copejem - da Associação Comercial e Industrial de Maringá, inspirado no programa "Lixo que não é lixo", colocado em prática no início da gestão do prefeito de Curitiba, Jaime Lerner (PDT).

Como em Curitiba, o "Cidadão Criança" trabalha com material reciclável. Mas com uma diferença: em Maringá, a Prefeitura colabora apenas com o material de divulgação do projeto - cartazes e cartilhas, tendo como atração o Ingazinho, personagem criada pelos estúdios Maurício de Souza especialmente para Maringá. No mais, toda a responsa-

bilidade será dividida entre o Copejem, a iniciativa privada e as escolas participantes.

A princípio está sendo desenvolvido um projeto-piloto, com a participação de 5 escolas municipais (João Batista Sanches, Aniceto Matti, Helenton Borba Cortes, Octavio Periotto e Odete Alcântara Rosa) e um ferro-velho, encarregado de comprar o material. Mas a intenção dos idealizadores é levar o projeto a todas as 65 escolas do município.

Quando este número for atingido estarão participando do projeto 5 ferro-velhos, e cada empresa comprará o material das escolas próximas às suas sedes. "Cada ferro-velho vai ficar com um determinado número de escolas para facilitar o recolhimento do material reciclável", explica Olga Moleirinho, presidenta do Conselho do Jovem Empresário.

RECOLHIMENTO SEMANAL: Os alunos terão um dia fixo da semana para levar o material de casa para as escolas, que estipulam também um dia da semana para que o ferro-velho faça o recolhimento. Todas estas etapas são percorridas sem a interferência externa. "É tudo decidido diretamente entre escola e empresa", diz Olga Moleirinho.

O projeto prevê ainda que todo o dinheiro arrecadado com a venda do material reciclável será administrado por um "conselho de jovens cidadãos", formado por alunos, professores e diretores de cada escola participante. Estes recursos, segundo a presidenta do Conselho, poderão ser aplicados na compra de aparelhos de som e de videocassete, na manutenção do prédio, e na criação e aparelhamento de laboratórios.

Mas ela ressalta que o processo

de recolhimento do material não pode ser interrompido. "O "Cidadão Criança" não foi elaborado para ser uma gincana, que tem data para a entrega e pronto. Por isso quanto maior o envolvimento dos alunos, melhor para as escolas".

RIO-92: Pelo forte apelo ecológico, mesmo antes de entrar em funcionamento, o "Cidadão Criança" já estava presente na II Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, a Rio-92. O projeto foi uma das atrações do estande de Maringá na Rio-92, que foi a única cidade do Brasil a expor no mais importante encontro de chefes de estado e de governos da história mundial.

Além de ter sido exposto na Rio-92, o projeto chamou a atenção dos diretores de escolas de Mandaguauçu, cidade próxima a Maringá. No dia 17 de junho a presidenta do Copejem esteve na Câmara Municipal de Mandaguauçu, quando falou para mais de 200 alunos de 5ª e 6ª séries e magistério sobre o projeto de reaproveitamento de material reciclável.

Segundo Olga Moleirinho, a intenção das escolas de Mandaguauçu é adaptar o "Cidadão Criança" à realidade delas, como foi feito com o "Lixo que não é lixo", em Curitiba. "Nós esperamos que Mandaguauçu consiga obter sucesso como nós conseguimos", afirma, adiantando que no início de agosto, o "Cidadão Criança" vai entrar na segunda fase.

"A partir de agosto vamos ampliar gradativamente o número de escolas participantes até chegarmos às 65 escolas de Maringá", diz, empolgada com o projeto. Olga Moleirinho acredita também que com todo o projeto implantado, o passo seguinte será dado pelos próprios alunos. Ao reaproveitar o material reciclável de sua casa, as crianças vão estar conscientizando os pais sobre a necessidade da construção de um mundo melhor e mais limpo.

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

Conselho promove cursos na ACIM

Muitos empresários participaram dos 3 cursos promovidos pelo Conselho da Mulher Empresária da ACIM

Nos meses de maio e junho o Conselho da Mulher Empresária da ACIM realizou 3 cursos técnicos para formação empresarial. Os cursos foram abertos a todos os associados da ACIM e a participação dos empresários foi significativa.

O primeiro curso foi realizado de 22 a 25 de maio no auditório da ACIM. O palestrante foi o consultor do Sebrae Joversi Rezende, que falou sobre Controles Básicos para a Média e Pequena Empresa. A maioria dos empresários que participaram do curso aprovou a iniciativa. "Um dos pontos mais elogiados pelos participantes foi a clareza, a objetividade do conteúdo", explica Maria Alice Pinatti,

presidente do Conselho.

O outro curso foi ministrado de 9 a 12 de junho, também no auditório da ACIM. O tema Como Exercer a Chefia e a Liderança para Melhoria da Produtividade na Média e Pequena Empresa atraiu o interesse de muitos empresários. Com a apresentação de vídeos e um vasto material de apoio os empresários puderam conhecer novas técnicas visando a melhoria da produtividade. O curso foi ministrado pela presidente do Conselho da Mulher Empresária, Maria Alice Pinatti, que é também consultora do Sebrae.

O terceiro curso foi realizado de 22 a 26 de junho e teve como palestrante

Claudio Serrato, também consultor do Sebrae. O tema foi Como Aplicar Modernas Técnicas Gerenciais na Média e Pequena Empresa, e mostrou ao empresário novas técnicas de gestão empresarial, e formas de viabilizar a adequação e implantação destas técnicas nas pequenas e médias empresas. "Todos estes cursos promovidos pelo Conselho, e outros mais que serão realizados, têm por objetivo levar novas técnicas ao empresário. Hoje, com as mudanças que estão acontecendo todos os dias, um bom administrador, um bom empresário, precisa estar ligado e cada vez mais preocupado com sua atualização", explica Maria Alice Pinatti.

"Campanha do Amor" foi um sucesso

Os 5 prêmios da "Campanha do Amor", promovida pelo Conselho da Mulher Empresária da ACIM, foram entregues aos ganhadores no dia 20 de junho. A campanha foi realizada de 1º a 12 de junho, e contou com a participação de 155 empresas, que adquiriram todos os 25 mil cupons confeccionados. Os prêmios foram entregues pela presidente do Conselho, Maria Alice Pinatti

e pelas diretoras Maria José Duarte e Maria Conceição Lima Dias, nas lojas onde os ganhadores fizeram suas compras.

O 1º prêmio saiu para o cupom nº 32.247, entregue na Recco Lingerie. A ganhadora do televisor em cores foi Rosilene Meneguetti. O 2º prêmio, um refrigerador, saiu para Edvan da Silva, com o cupom nº 53.242, que comprou na Ria-

chuelo. O fogão de 4 bocas, 3º prêmio, saiu para o cupom nº 28.462, de Adriana Miranda, que comprou na Spelho's Confeções. Otacílio Donizete fez compras na HM e ganhou o 4º prêmio, um aparelho de som 3 x 1, com o cupom nº 29.644. Finalmente o último prêmio, uma secadora de roupas, saiu para Belarmina Batista de Souza, cupom nº 02.026 que comprou na Eloah Jóias.



ACIM oferece vídeos técnicos

A informação é hoje um dos maiores instrumentos de que pode dispor um administrador. As constantes mudanças por que passa a economia brasileira e as alterações que estas provocam na legislação são fatores que obrigam o empresário a estar sempre bem informado. Para levar a informação e possibilitar a reciclagem de empresários e funcionários, a Associação Comercial e Industrial de Maringá dispõe de um acervo de vídeo técnicos, que pode ser utilizado pelo associado

gratuitamente.

São vários títulos, abordando os mais diversos assuntos de interesse do empresariado. Periodicamente a ACIM tem feito novas aquisições, para poder manter o acervo sempre atualizado. Os títulos disponíveis no momento são os seguintes: Sistema Tributário na nova Constituição; Contabilidade e Finanças; Administração de Produção e Materiais; Recursos Humanos; Administração Geral e Planejamento; Marketing e

Vendas; Comunicação; Código de Defesa do Consumidor; Negociação Plena; Formação e Reciclagem de Equipes de Compras; Como Treinar e Desenvolver seu pessoal; Gerência Participativa; Economia de Guerra; Como Trabalhar na Livre Concorrência; e Motivando para Vencer I e II.

Estes vídeos podem ser retirados na sede da Associação Comercial e Industrial de Maringá. O período de empréstimo é de 5 dias, se for retirada uma fita e de 7 dias no caso de mais fitas.

NOVOS SÓCIOS

AKIVIDROS

Av. Brasil, 5681 – fone: 24-6531
Com. varejista de vidros,
molduras e acessórios.

CONTRIMAR

Av. Colombo, 4384 – fone: 24-7067
Com. atacadista de prod. p/açougues
e frigoríficos.

SISTEMAS CORDON

R. Néo Alves Martins, 3415 – fone: 62-2131
Com. e prestação de serviços em sistemas
de computadores.

SUPER LOJA YANAKA

Av. Brasil, 4117 – fone: 22-7074
Com. varejista de armarinhos.

ANTONIO CELSO DE CAMARGO

R. Néo Alves Martins, 1352
fone: 22-9600
Autônomo contador.

ADVOCACIA LUIZ

EDUARDO VOLPATO
R. Néo Alves Martins, 3326
fone: 24-0308

DUPLA PROPAGANDA

Av. Cerro Azul, 1335 – fone: 22-4337
CONFECÇÕES LOAÉ

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 1616
fone: 62-3111

Ind. e com. de confecções.

FLORICULTURA CANTINHO VERDE

Av. Pedro Taques, 1864 – fone: 28-4240

DESPACHANTE CANÇÃO

R. Santos Dumont, 2311 – fone: 23-5498

OLIVEIRA & MARIANI

Av. Colombo, 2506 – fone: 23-2563
Artigos p/açougues e frigoríficos.

AGRO-DIESEL

R. José Ternes Sobrinho, 230
Transportador, revendedor de óleo diesel.

DROGARIA NOSSA SENHORA DE LOURDES

Av. Pedro Taques, 1055 – fone: 22-3422
DROGARIA DROGA-MADER
Pça Emilio Fajardo Espejo, 232
fone: 28-1612

DROGARIA SANTA PAULA

Av. Getúlio Vargas, 549 – fone: 36-1245

AGRÍCOLA FERTIPOL

R. Raimundo Correa, 100
fone: 24-6229

Com. e rep. de insumos agrícolas.

SERGETEL

Av. Dr. Alexandre Rasgulaeff, 329
fone: 28-1595

Serviços de instalações elétricas
e telefônicas.

FRIGORÍFICO NAVIRAÍ.

Rodovia Osvaldo Pacheco de Lacerda,
lote 248-A 1 – fone: 24-0155

ROTINA IMÓVEIS

R. Néo Alves Martins, 2851-D
fone: 22-8446

CASA MASTER

Av. Brasil, 5050 – fone: 62-1172
Com. varejista de mat. p/construção.

APUÍ

Av. Paranavaí, 972 – fone: 62-3390

Com. de madeiras e gêneros
alimentícios imp. e exp.

POSTO XV

Av. Brasil, 5473 – fone: 24-2025
Com. varejista de combustíveis.

Agenda da diretoria

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

No dia 29 de maio, o presidente Massao Tsukada participou da solenidade de inauguração do Núcleo Integrado de Saúde II, no Jardim Alvorada. No dia 04 de junho, Massao Tsukada participou da festa da Cumeeira no Mercadorama. Ainda no dia 4, Massao participou de reunião no Sincomm, para tratar de reforma tributária. Também no dia 4, o presidente da ACIM proferiu palestra no Sebrae.

No dia 10, Massao Tsukada e os presidentes de associações filiadas à Caciner participaram de reunião ordinária da entidade. No dia 13, Massao Tsukada e Carlos Previdelli participaram das eleições da FACIP, em Curitiba. No dia 15, o presidente Massao Tsukada participou de jantar de recepção aos empresários portugueses, na sede da ACEMA. No dia 16 a diretoria da ACIM participou da abertura do I Fórum de Debates sobre Segurança Pública de Maringá. E no dia 20, Massao participou da missa dos antepassados, que foi realizada na ACEMA.

Fórum reúne vários setores da sociedade

A participação das entidades representativas de Maringá no I Fórum de Debates sobre Segurança Pública superou as expectativas nas duas primeiras fases do evento. Agora será elaborado um documento, para ser entregue no dia 5 de agosto, inclusive ao secretário de Segurança do estado

Mais da metade das entidades convidadas participaram da abertura do I Fórum de Debates sobre Segurança Pública, promovido pela Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM. A primeira reunião do Fórum foi realizada em 16 de junho, no auditório da ACIM, e contou com a presença de 70 representantes de entidades de classe, associações e clubes de serviços da cidade.

O Fórum de Debates está sendo realizado em três fases distintas. As duas primeiras tiveram apenas a participação das entidades de Maringá, e na última, dia 5 de agosto, estarão reunidas, além das entidades participantes, autoridades locais - comandantes e delegados de polícia, juízes, promotores, prefeito e presidente da Câmara de Vereadores - e o secretário estadual de Segurança Pública, Moacir Favetti.

Na primeira reunião foi feita a identificação dos problemas que Maringá tem na área de segurança, e formada uma comissão para elaborar um relatório com os assuntos agrupados e separados por setores. A comissão foi formada por 4 membros escolhidos entre os participantes do primeiro encontro: Carlos Fiorenza, representante das Associações de Bairros; Nelson Maimone, dos Rotary Clubes; Ernesto Lopes, dos Lions Clubes; Olavo Gonçalves de Oliveira Neto, das Lojas Maçônicas; e Carlos Roberto Previdelli, da ACIM.

Esta comissão se reuniu dia 19 de junho, na ACIM, para elaborar o relatório com os problemas catalogados por setor. No dia 22 de junho, todas as entidades convidadas a participar do Fórum começaram a receber o relatório. A partir daí cada entidade foi buscar soluções



O Fórum sobre Segurança reuniu representantes de 70 entidades

para os problemas detectados. Estas soluções foram apresentadas, por escrito, e debatidas na segunda reunião do Fórum, dia 1º de julho.

DUAS REALIDADES: Os problemas apresentados durante o I Fórum de Debates mostraram que Maringá tem duas realidades, uma vivida pelos moradores do centro da cidade e outra pela população dos bairros. Entre uma e outra há uma diferença muito mais que geográfica. Alguns destes problemas muita gente imagina que não existem em cidades como Maringá.

Enquanto no centro há a necessidade de acabar com arrombamentos de estabelecimentos comerciais e residenciais, com furtos de carros e motos, de melhorar a segurança e a educação no trânsito, nos bairros os problemas são ainda mais graves. Nestes locais, segundo um líder comunitário, uma em cada três pessoas se queixam da falta de segurança. Este mesmo líder comunitário afirmou nas reuniões que quase todos os dias ocorrem tentativas de estupro, ameaças de morte e agressões físicas na periferia da cidade.

Ele explicou também que difícil-

mente estes casos chegam ao conhecimento da polícia, porque as vítimas têm medo de denunciar os crimes. "Elas sabem que amanhã o acusado voltará às ruas, e têm medo de sofrerem represálias. Muitas vezes, de dentro da cadeia, os marginais mandam recados com ameaças, prometendo cumpri-las assim que forem soltos", afirma.

Para o idealizador do Fórum, Pedro Granado, relatos como este comprovam o quanto era necessário debater a segurança em Maringá. "Temas como este devem estar sempre em discussão. E a

ACIM, também como uma entidade que presta serviços, está satisfeita por ser a promotora deste debate", declarou. O empresário gostou da repercussão do Fórum, e fez um balanço positivo das duas primeiras fases.

Na opinião de Granado tanto o levantamento dos problemas quanto as soluções encontradas saíram de debates de alto nível. A expectativa agora fica por conta da receptividade do dossiê final do Fórum junto às autoridades, e aos governos municipal e estadual, após o dia 5 de agosto, quando o evento será encerrado. "Vamos acompanhar de perto as atitudes e cobraremos as respostas para tudo o que foi discutido", afirma Granado.

Outra pessoa que está satisfeita com o andamento do I Fórum de Debates é o presidente do Conselho de Segurança de Maringá, Jairo Gianotto. Há muitos anos envolvido com os problemas de segurança da cidade, Gianotto assegurou que havia a necessidade da realização de um Fórum envolvendo toda a comunidade. "Sempre tivemos fatos isolados. Agora, com o Fórum, teremos mais condições de exercer pressão no governo para vermos as soluções destes problemas".

Um peso para a sociedade

por José Gomes

Hoje no Brasil todos nos queixamos contra o excesso de tributos diretos, indiretos, contribuições sociais e tantos outros que sobrecarregam a sociedade brasileira.

Para alterarmos este estado de coisas precisamos refletir bastante, e esta reflexão tem que partir da sociedade civil organizada. A reversão deste quadro, com as alterações destas mazelas, só acontecerá com a conscientização e uma discussão nacional. Antes de se falar a respeito de carga tributária, em excesso de tributos que sobrecarregam a vida dos brasileiros, temos que analisar este assunto sem hipocrisia, e definir qual o tamanho que queremos para o Estado. O inchaço que temos hoje não pode ser sustentado com uma economia do tamanho da nossa.

Isso posto, antes de partirmos para a exclusão, aumento ou diminuição da incidência dos impostos e taxas, seria necessária uma discussão ampla a respeito de qual pretendemos que seja a atuação dos governos federal, estadual e municipal. Hoje deparamos com os três governos atuando em áreas afins, concorrendo entre si e, muitas vezes, com interesses escusos ao povo, fazendo mais politicagem e visando o interesse próprio. Esta situação é vista em quase todas as atividades essenciais do serviço público. Notadamente é mais acen-tuada nas áreas da educação, saúde, transporte e programas de habitação.

O campo de atuação de cada go-

verno poderia ser definido numa reforma do estado. Com isto, aí sim, partiríamos para a elaboração de uma reforma tributária que destinasse os recursos necessários a cada governo, de acordo com os serviços que irá prestar à comunidade. Desta forma entendemos que, além da praticidade, seria possível uma real justiça fiscal. O tributo estaria sendo arrecadado para atender aos serviços essenciais de cada governo.

Evitaríamos, com isso, esta forma esdrúxula de divisão dos recursos. Hoje a arrecadação é concentrada junto ao governo federal e este faz o repasse ou prioriza as obras, atendendo mais seus interesses ou com intermediações das mais variadas possíveis. A responsabilidade maior pelo tamanho a que chegou o Estado brasileiro podemos atribuir principalmente à sociedade civil organizada, que após 64 até 88 deixou a cada dia o governo ocupar mais espaço, aumentando tributos, criando contribuições, sempre aceitando a orientação deste governo de que isso tudo seria necessário para o nosso desenvolvimento. Com isso chegaríamos a nos igualar e a competir com os países do Primeiro Mundo.

Com todos estes encargos estamos hoje mais perto do quarto mundo, com todos os serviços públicos em estado falimentar, incluindo o sistema de saúde, educação, rodovias, sistema habitacional, e assim por diante. Por isso, não podemos aceitar mais passivamente

que esta reforma fiscal que está para acontecer seja aprovada sem uma ampla discussão pela sociedade civil.

Recordo que na década de 60 até início dos anos 70, os tributos de forma geral eram recolhidos aos cofres públicos 30 dias após o fato gerador. Hoje todos os tributos federais têm que ser pagos no dia 1º após o fato gerador. A partir daí, são indexados pela UFIR.

Esta forma de arrecadação tem trazido dificuldades das mais diversas para as empresas na elaboração de seu fluxo de caixa. A legislação e as reformas de emergência foram introduzindo essas modificações e essas complicações para a vida de cada um de nós. Poderíamos aqui citar diversas. Porém, me atenho à lei 8383, aprovada em 30/12/91, no acordo entre lideranças do Congresso e dentro do já famoso preceito do "é dando que se recebe".

A lei só foi aprovada porque o governo cedeu na rolagem imoral das dívidas dos estados e dos municípios por mais de 20 anos, acordo este capitaneado pelo ex-governador do estado de São Paulo. Esta lei trouxe mudanças fundamentais, principalmente para a forma de apuração dos tributos das pessoas jurídicas. Uma mudança deste quilate, de maneira alguma poderia ter sido aprovada na calada da noite, sem uma ampla discussão por quem paga a conta, que é o povo brasileiro.

Como não podemos persistir nos erros de outrora, chegou a hora de a sociedade civil organizada ir à luta, antes que aconteça o pior, porque após a lei aprovada, mesmo que seja imoral, estando de acordo com nossa Constituição será legal. Com isso, conclamamos as entidades de classes empresariais, sindicatos, associações, confederações a refletir a respeito.

**José Gomes Ferreira é
conselheiro da ACIM,
diretor do SESCAP - PR,
e diretor do Escritório Gomes
de Contabilidade**

A união no trabalho

Atuando em Maringá desde 1955, o Escritório Hiratomi está entre os mais conceituados da cidade. Hoje o escritório conta com mais de 150 clientes

O Escritório Hiratomi é uma daquelas empresas que viram de perto o crescimento de Maringá. Fundada em 1955, por Toshime Kiam, a empresa hoje está entre as mais conceituadas da cidade no seu setor de atividade. Esta posição foi conquistada com muito trabalho e dedicação, uma filosofia de vida do atual proprietário, Issao Hiratomi, que envolveu até a família na empreitada de administrar bem o escritório.

A forma como Hiratomi comprou o escritório foi inesperada até mesmo para ele. O antigo proprietário, Toshime Kiam, era amigo de Issao desde os tempos em que os dois moravam em São Paulo. "Quando eu vim para Maringá reencontrei Toshime e até indiquei os serviços do escritório para muitas empresas", recorda Issao, que naquela época trabalhava na antiga Cafeeira Suzuki, onde ficou por mais de 8 anos. Até que, em 1961, Toshime Kiam teve que se afastar dos negócios por causa de um problema de saúde. E a idéia de Kiam era vender o escritório para alguém de sua confiança. E foi assim que ele acabou vendendo para o amigo Issao Hiratomi. **O MAIS ANTIGO:** Quando assumiu o negócio, Issao Hiratomi encontrou um escritório de pequeno porte, com a contabilidade de pouco mais de 10 empresas. Em menos de 2 anos de trabalho, Issao e a esposa Dìva Hiratomi – que ele faz questão de colocar como sua maior colaboradora durante estes anos todos – conseguiram elevar para 60 o número de clientes. Depois de 5 anos da compra, o



Família Hiratomi: união para o sucesso nos negócios

escritório cresceu ainda mais e a família Hiratomi pôde ver de perto o fruto de muito trabalho. Hoje o Escritório Hiratomi atende a mais de 150 grandes e pequenas empresas, dos mais diversos setores.

Todo este crescimento levou a empresa a buscar tecnologia para poder prestar serviços eficientes e confiáveis a seus clientes. Assim, em 83, o escritório começou a ser informatizado "Nosso filho mais velho, Cássio Hiratomi, foi o responsável pela implantação da informática em nossa empresa. Ele fez um curso intensivo, e pouco tempo depois deu início a todo o processo", conta Issao, explicando que ainda hoje toda a programação dos computadores é responsabilidade de Cássio.

Hoje a empresa possui 3 supermercados onde é realizada toda a contabilidade das empresas que são clientes do escritório. Como prova de que o trabalho em família é um dos ingredientes do sucesso, o filho mais novo do casal também ingressou na empresa e hoje é quem trabalha com os computadores. "O mais velho cuida da programação e o mais

novo é o digitador", explica Hiratomi. Além do orgulho de poder trabalhar com a família unida, Issao tem outro, muito particular: o Escritório Hiratomi, segundo ele, foi uma verdadeira escola para muitos profissionais que hoje atuam em grandes empresas.

Quando é questionado sobre a fórmula para manter uma empresa saudável, e gerando empregos, numa época de crise como hoje, Issao costuma dizer

que não há segredo. "O que é preciso é muito trabalho e honestidade, principalmente no tipo de serviço que nós prestamos. Afinal, as empresas confiam uma grande responsabilidade aos escritórios de contabilidade", explica Issao. Outro fator que contribui para o sucesso de qualquer empresa, segundo ele, é o trabalho de uma boa equipe de funcionários. "Como eu disse, muitos começaram na profissão aqui. E todos os que trabalharam e trabalham conosco nos prestaram uma grande contribuição. O desempenho de toda a equipe é que determina o sucesso ou o fracasso de uma empresa. E nós temos consciência disso".

A prova de que a união de todos estes fatores tem garantido o êxito deste empresário está numa homenagem recebida por Issao Hiratomi no ano passado. Ele foi homenageado pelo Sindicato dos Contabilistas do Paraná, durante o 2º Encontro de Proprietários de Escritórios de Contabilidade do Paraná, pela importância do trabalho prestado por sua empresa e por ser o mais antigo contador da cidade. "O meu registro profissional é de 1949", conta.

A gratificação na empresa

por Gilclér Regina

No país do “é dando que se recebe”, quaisquer análises sobre as relações interpessoais, inclusive em nível profissional, merecem uma atenção específica e bastante diversificada. Caráter nacional, história, cultura e individualismo acabam fazendo parte de um jogo personalíssimo de poder, onde os elementos apresentam-se como um quebra-cabeças desconexo, cuja dinâmica evolutiva transcende os limites éticos e morais mais tradicionais.

Essa aparente complexidade, contudo, possui raízes profundas em nosso passado histórico. Fato que nos insere em uma estrutura conjuntural caótica de uma realidade composta de nuances, contradições e divergências. Como definir, então, um perfil do caráter nacional brasileiro? Ao longo da nossa história, diversos estudiosos e pensadores tentaram, sem sucesso, delinear os traços marcantes de um povo de origens e culturas tão heterogêneas.

No entanto, é possível constatar a presença de elementos comuns à vida social brasileira de hoje. A inegável avalanche de troca de favores e benefícios que assola o universo das nossas relações pessoais mitifica o interesse próprio acima do bem coletivo. No Brasil, o conceito de caráter, associado aos parâmetros de moralidade, vem sofrendo deslocamentos contínuos em virtude de um viés determinado pelo nosso processo histórico, ao longo de nossa evolução.

Para alguns psicólogos, um indivíduo pode se sentir deslocado e marginalizado ao tentar se esquivar por questão de princípios, da postura geral adotada pela sociedade de “levar vantagem em tudo”. Muitas vezes, a pessoa acaba aceitando o suborno como forma de afirmação dentro de um grupo, mesmo que contrariada. Em outros casos, o indivíduo nem ao menos consegue discernir se está sendo subornado ou não. O historiador Sérgio Buarque de Holanda faz uma brilhante análise dos fundamentos do nosso destino histórico em seu livro intitulado “Raízes do Brasil”. Editado pela primeira vez em



1936, a obra conserva até hoje o vigor preciso e a profundidade marcante do seu relato de interesse atual. Com o autor, viajamos às nossas origens mais remotas, onde podemos constatar a frouxidão das instituições e a falta de coesão social do povo ibérico em geral.

A antiga nobreza portuguesa, ao permitir um fácil acesso, acabou favorecendo a mania geral de fidalguia. Ou seja, o ibérico não é capaz de renunciar às suas conquistas em benefício de interesses comunitários. Foi com esse espírito aventureiro que a colonização portuguesa instalou em nosso país uma estrutura social de aparência eternamente provisória, que prefere desdobrar e consolidar. Um importante traço desse Brasil que conhecemos hoje. Já o processo de colonização da América do Norte, por exemplo, deu-se de forma diferente, valorizando a segurança, o esforço e as recompensas coletivas a longo prazo. Afinal, os protestantes nórdicos europeus vieram para ficar. E sabiam disso. Principalmente da necessidade de lutar para construir um novo país.

Diante deste quadro o empresário deve estar sempre atento no sentido de obter cartas de referências da vida dos seus empregados, principalmente da-

queles aos quais ele confia tarefas e funções especiais. Tal medida pode ajudá-lo a escolher, com maior precisão, a pessoa certa para assumir um cargo determinado, evitando, assim, problemas com a incidência de subornos internos na empresa.

Um outro elemento envolvido nessa questão é o fator ambição. Em doses normais, deve ser considerada extremamente valiosa tanto para a empresa como para o empregado. A dificuldade começa a surgir quando a ambição chega a ser desmedida, a ponto de vencer qualquer conflito pessoal em termos éticos e morais.

Não podemos confundir, no entanto, gratificação com suborno. Apesar de nossa evolução cultural fazer dessas palavras quase dois sinônimos, é preciso ressaltar que recompensar um empregado, no momento certo, pela qualidade do seu trabalho, possui aspectos bastante favoráveis à produtividade da empresa, desde que tudo seja feito com clareza e objetividade. Os motivos pelos quais a recompensa existe devem estar bem definidos, assim como a expectativa em relação à performance profissional de cada um.

O fundamental é não esquecer que ainda vivemos sob a égide do personalismo exacerbado, herança histórica que nos foi legada através dos séculos. E o grande trunfo de estarmos conscientes desse fato está na tentativa de adaptação dessa conduta individualista aos moldes da experiência coletiva empresarial, sem despersonalizar nem um nem outro. Nesse contexto, cada empresa deve descobrir o seu melhor caminho para trabalhar com essa característica pessoal, tão marcante do perfil do brasileiro, sabendo direcioná-la rumo à conciliação com os interesses gerais do todo. Tarefa difícil? Sem dúvida. Mas de crucial importância para o sucesso das relações humanas em qualquer empreendimento.

Gilclér Regina é
diretor-técnico e consultor
da empresa Ceag Consultoria
Empresarial e Assistência Gerencial

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

Não corra riscos. Não perca dinheiro.

Use o



Vídeo-Cheque

26-2299

Rápido, simples, sem burocracia, nem constrangimento.
O sistema Vídeo-Cheque da ACIM existe para dar mais tranquilidade
ao comerciante, na hora de concluir a venda.

Respostas imediatas. Cadastro atualizado e abrangente.

Você consulta o Vídeo-Cheque através do computador ou do telefone.
Em poucos segundos vem a informação se o emitente está registrado
ou não na listagem de cheques sem provisão de fundos
ou de cheques extraviados (furtados, roubados ou perdidos).

O cadastro do Vídeo-Cheque é constantemente atualizado
através: do Cadastro Nacional de Contas Encerradas, do Banco Central;
da listagem de cheques roubados e extraviados
de correntistas das agências de Maringá fornecida pelos bancos conveniados;
além de informações dos próprios usuários do sistema.
Tudo para garantir maior segurança a suas consultas.

Não se arrisque.

Consulte sempre o Vídeo-Cheque.
Você não perde tempo. Nem dinheiro.

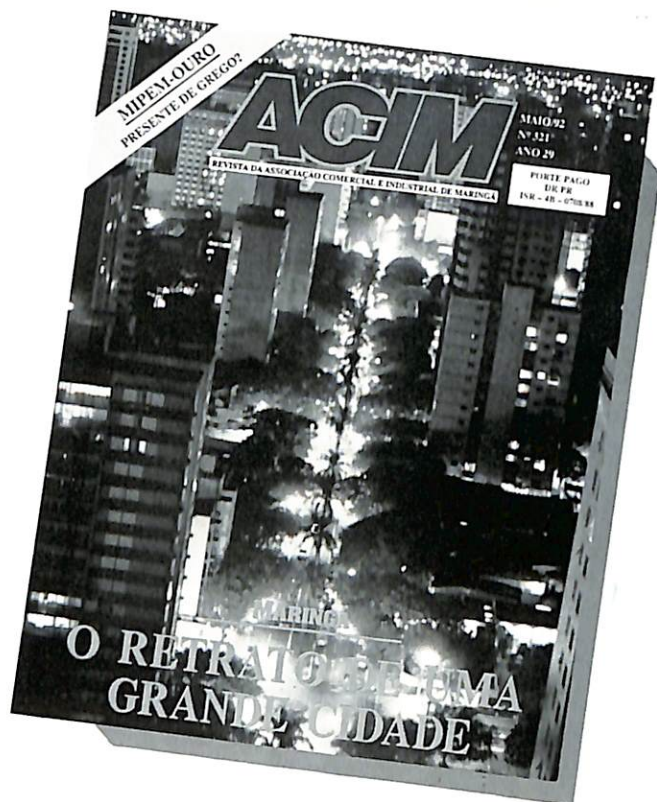
Mais um serviço da

ACIM



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