

FACIP
Congresso estadual
será em novembro

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

OUTUBRO/92

Nº 326

ANO 29

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

050
R454
N-326-ano-29-1992

GOVERNO COLLOR



A economia no vermelho

ACIM

Clas. 050

R454

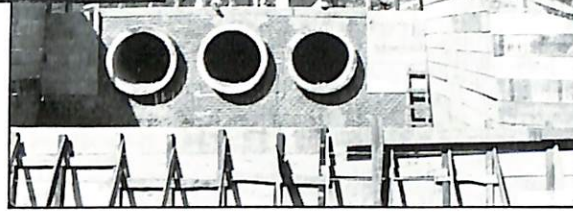
Reg. 0264

Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$ Data



**Um nome sólido, construído
com qualidade e competência.**

CONSTRUÇÃO CIVIL
SANEAMENTO
PAVIMENTAÇÃO
TERRAPLENAGEM

18
anos



Fone: 22-6384 - Maringá

**O TIRA DÚVIDAS
DO EMPRESÁRIO**

É só ligar e perguntar.
A Consultoria ACIM responde.
Gratuitamente.

Consultoria Tributária e Contábil
Consultoria Trabalhista e Previdenciária
Consultoria Jurídica
Indicadores Econômicos

Você pode tirar suas dúvidas por telefone
ou pessoalmente. Os profissionais da
Consultoria ACIM estão sempre
prontos para atendê-lo. Gratuitamente.

Fone: 26-1331

Consultoria
ACIM

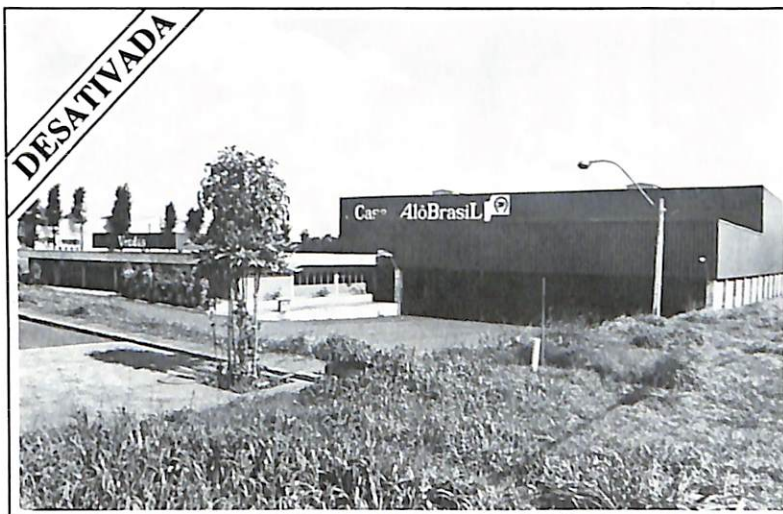
UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

A recessão collorida

O governo Collor vai deixar muitas marcas no Brasil, principalmente na economia. Durante dois anos e meio, um governo que representava a esperança de 35 milhões de brasileiros, jogou o país no caos econômico, político e moral.

No turbilhão de denúncias que assolaram o governo nos últimos meses, a economia do país, mergulhada em graves dificuldades, praticamente ficou abandonada à própria sorte. Em Maringá, as conseqüências da desastrosa política econômica de Collor foram graves, atirando o município numa crise sem precedentes.

Os números revelados pelo Censo Econômico, uma pesquisa realizada nas empresas de Maringá pela ACIM e pelo SEBRAE, mostram uma dura realidade. A



atividade econômica caiu em mais de 50% no município e o desemprego atingiu índices preocupantes. A reportagem de capa desta edição mostra o quadro da recessão e seus reflexos nos mais diversos setores em Maringá.

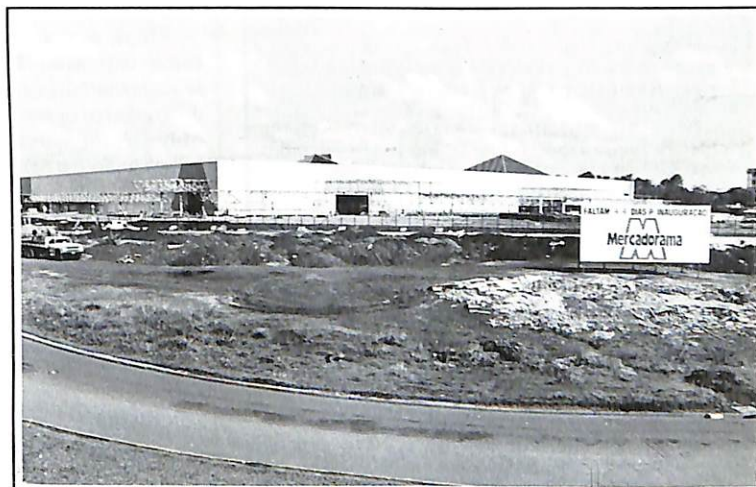
Leia também nesta edição uma entrevista com o ex-deputado e candidato à presidência da República em

89, Guilherme Afif Domingos. Afif fala da situação política e econômica do Brasil e dos caminhos para o país recuperar sua credibilidade e voltar a crescer. Ele ressalta que as Associações Comerciais têm um papel muito importante na mobilização dos empresários para as mudanças que acontecerão no país a partir do ano que vem, com a reforma constitucional e o plebiscito sobre a forma de governo.

A Universidade Estadual de Maringá mantém um Banco de Empregos que pode ser utilizado por empresas de Maringá e região. Ali estão cadastrados centenas de profissionais formados e acadêmicos, para atuar nos mais diversos setores. Leia nesta edição uma reportagem sobre o assunto e saiba como utilizar este serviço.



Blumenau recebe comerciantes de todo Brasil
pág. 23



Mercadorama abre loja em Maringá
pág. 25

LUKAS**04****ENTREVISTA****05****CAPA****07****V FEIMAR****13****CADERNO TÉCNICO****15****FACIP****27****NATAL****31****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 Galletti - MT-2742-PR

PUBLICIDADE

Claudio Miromir Venâncio

CIRCULAÇÃO

Vera Regina de Paula e Silva

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO 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 Né Alves Martins, 2321

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

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

Maringá - Paraná

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ - ACIM

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Massao Tsukada

1º Vice-Presidente: Valdecir de Brito

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 Martins

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, Ubarajara 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 Picironi e Maria C. Lima Dias

CONSELHO DO

JOVEM EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: Olga Elizabeth Moleirinho

Vice-Presidente: Marco Xavier G. de Mendonça

1º Diretor Adjunto: Cláudio Adilson Rossi

2º Diretor Adjunto: Galileu Limonta Maia

2º Secretário: Edson Aparecido Vido

1º Tesoureiro: José Fernando Alves Henriques

2º Tesoureiro: José Rubens Abrão

ASSESSOR DE DIRETORIA

Carlos Roberto Previdelli

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

SECRETÁRIA-EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à

ABERJE

Associação Brasileira de Comunicação Empresarial



LUKAS...



Dá-lhe Brasil !!

Depois de 492 anos na moita, o Brasil conseguiu a auto-suficiência na produção de bens de consumo. Vários produtos estão sendo confeccionados e levam a consagrada inscrição cabocla "Made in Brazil".

A redenção econômica do País está na agricultura e, como todos sabem, aqui tudo gira em torno da soja. Depois do leite de soja e da carne de soja, devem ao mercado lá perto de casa o ovo de soja, o bacalhau de soja, o mel de soja, a tubaína de soja, sorvete, cachaça, extrato de tomate de soja e chinelo havaiana feito com casca de soja prensada.

Mas, as grandes novidades para o ano que vem - depois do famoso café descafeinado e do leite desnatado - são o toucinho desengordurado, o cigarro desenfumado (só vem com o filtro), o botijão de gás desgaseificado, o chiclete desemborrachado e o conhaque Presidente Desacreditado.

Dentro dos projetos espaciais, o Brasil deverá lançar em breve sua primeira sonda espacial pilotada. A mesma foi projetada nos EUA, fabricada pelos alemães e será lançada na Guiana

Francesa, tendo a bordo dois astronautas japoneses e um casal daquele que é considerado o animal símbolo do País: o urso soviético. É o Brasil rumo ao futuro.

Outros produtos 100% nacionais irão entrar no mercado até o fim do ano. Tudo irá depender da estratégia de "marketing" e "merchandising". Alguns serão comercializados em sistema "franchising", por "lobbys" ou por "pool" de empresários, em embalagens "one way", "tetrapak" ou "kraftpaper". Os mesmos apresentarão versões "diet", "light", "coll", "soft" ou "slins".

E, para terminar, o mercado automobilístico prepara o lançamento do primeiro carro brasileiro equipado com computador de bordo, para uso exclusivo dos motoristas nacionais. Uma voz metálica, com um leve sotaque nordestino, avisa o motorista sobre qualquer irregularidade no veículo. Poderão ser ouvidas frases como: "A gasolina tá no osso"; "Os quatro pneus estão carecas"; "Tenta no tranco"; "Roubaram o tocafitas e o maço de cigarros do porta-luvas"; "Prepara a grana que lá vem o guarda"; "Olha o dedo do caçula preso na porta", e outras.

O fantasma do desemprego



A estratégia da mobilização

As lideranças empresariais não estão utilizando a linguagem da mobilização. Esta é a opinião do ex-deputado Guilherme Afif Domingos, que foi também presidente da Associação Comercial de São Paulo. Para Afif, está na hora de as entidades representativas da classe empresarial tomarem o cerne da discussão, que são as grandes reformas que acontecerão no Brasil a partir do ano que vem, para motivar a mobilização. Segundo ele, o Brasil vive a queda de um modelo falido e o povo quer mudança. Mas é preciso resgatar este desejo de mudança do inconsciente do brasileiro, para que se torne ação. E, na avaliação do ex-deputado, as Associações Comerciais, por sua estrutura de representatividade, têm um papel importante neste processo. "Neste momento, o principal desafio para o empresário é ter paciência de aguardar e capacidade de sobreviver". É desta forma que Afif define o momento vivido pelo país. Nesta entrevista exclusiva à Revista ACIM, Afif Domingos fala sobre estes e outros assuntos



Afif: "Estamos assistindo à debacle de um modelo"

ACIM: Como o senhor define a situação que o país vive neste momento?

AFIF DOMINGOS: Estamos assistindo à debacle de um modelo. O modelo está ruim, está falido, e o povo se mobiliza para que não venha alguém evitar que isto aconteça. A nossa democracia não é de representação direta. Nós temos representantes do povo. E estes representantes vão ficar apavorados com a reação deste povo. Aqui não se põe ninguém revoltado, porque esta não é a índole do brasileiro. Mas isso não significa que não haverá mudanças em função do desejo do povo. O governo Collor está irremediavelmente desmoralizado. É irrecuperável. Para o povo, a estrutura de representação também está desmoralizada. Não pensem os acusadores do presidente que eles estão com o bem e com a verdade. A leitura é que o quadro político, com honrosas exceções, é farinha do mesmo saco.

ACIM: Então o senhor concorda que nossa crise é, antes de tudo, uma crise de credibilidade...

AFIF DOMINGOS: Antes de tudo, é uma crise política. E este agravamento do quadro vai levar a uma atitude política mais séria dos nossos representantes, para não terem suas cabeças cortadas em 94.

ACIM: O sistema de Associações Comerciais é o mais capilar em termos de representatividade. Mas, apesar disso, a mobilização do empresariado é pequena e isso se deve, em grande parte, à descrença. Como este quadro pode ser modificado?

AFIF DOMINGOS: Na verdade, há uma espécie de desapontamento. Mais uma vez se jogou uma ducha de água fria naquilo em que se depositou esperança, como aconteceu com todas as esperanças geradas nos últimos 10 anos. Houve, na verdade, uma mistificação. Quem dizia que pretendia mudar o país, se acoplava e se mantinha no status quo. Ao mesmo tempo, acho que estão faltando vocalizadores que comecem a apontar o caminho que tem saída. E para mostrar, principalmente, que este é um momento de profunda mudança. Não há inércia. A história está mostrando que há evolução. Mas isso precisa ser localizado, precisa ser mostrado, está no inconsciente das pessoas. Mas, para puxar do inconsciente para a ação, é necessário tocar estas pessoas. E, infeliz-

mente, há uma espécie de justificativa das lideranças, que dizem que ninguém se mobiliza. Mas o que acontece é que estas lideranças não estão utilizando a linguagem da mobilização.

ACIM: O senhor acredita que falta mais motivação?

AFIF DOMINGOS: Falta. Esta motivação deve partir da análise do quadro da crise e do lançamento das bases de mobilização para o ano que vem, visando as grandes reformas. O processo de reforma estrutural do Estado não passa só pelo plebiscito. Passa por toda a reforma constitucional do ano que vem. Portanto é uma questão de levar ao empresariado esta notícia.

ACIM: Nesta década, em que o mundo passa por grandes transformações, qual o maior desafio para o empresariado?

AFIF DOMINGOS: O principal desafio para o empresariado neste momento é ter paciência de aguardar e capacidade de sobreviver. Muita coisa positiva está acontecendo, porque a crise tirou o empresário do comodismo. Hoje está todo mundo buscando eficiência, produtividade. O que o empresário precisa ter como desafio é a capacidade de aguentar mais um ano e meio, porque depois disso acredito que vamos retomar o caminho do crescimento.

ACIM: E esta busca da eficiência também não é um desafio para os empresários brasileiros?

AFIF DOMINGOS: Sim. Nós temos setores em que o Brasil consegue competir e outros em que não. O mundo hoje tem que estar integrado e nós temos que competir. Só que temos que ter um projeto que mostre quais as vantagens comparativas e competitivas que o Brasil oferece. Temos setores cujas vantagens comparativas e competitivas são tão grandes que o Brasil não tem competidores fortes. É o caso do setor de papel e celulose. Na agricultura, na mineração, nossas vantagens são grandes.

É só uma questão de fazermos uma avaliação para saber onde devemos investir. E não investir em tudo, porque não dá certo.

ACIM: Inclusive alguns defendem a tese de que o agrusiness é o grande caminho para que o Brasil se desenvolva...

AFIF DOMINGOS: Exatamente. Se na agricultura temos uma grande vantagem competitiva, então é uma tolice exportar o produto in natura. É preciso industrializá-lo aqui, para agregar mão-de-obra, criar margem de capital. E esta industrialização pode ser feita em associação com capital estrangeiro. Que é bem-vindo, desde que venha gerar empregos aqui e transformar nossa matéria-prima!

ACIM: O senhor costuma falar em "um projeto para o Brasil". O que seria este projeto?

AFIF DOMINGOS: O projeto para o Brasil, antes de mais nada, é saber qual a vocação do país, qual a realidade do país. Quando candidato à presidência da República, eu pregava que o modelo de colonização do Paraná, especialmente do Norte, deveria ser levado para outras regiões do país.



"Houve uma mistificação. Quem dizia que pretendia mudar o país, se acoplava e se mantinha no status quo"

Defendo até mesmo a tese de trazer mão-de-obra de fora, como aconteceu na

construção de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Nós temos espaço para receber uma cultura que venha produzir conosco. Temos que repetir nas regiões novas o modelo de colonização de cem anos atrás, que trouxe as maravilhas que são Paraná, São Paulo e Santa Catarina. Estrategicamente, o Brasil tem uma posição excepcional para aproveitar as oportunidades. Dinheiro o mundo tem. E não há muitas opções para aplicá-lo. O Brasil é um grande campo de aplicação. Mas, para isso, precisamos promover nossas reformas internas, nos campos político, fiscal e previdenciário.

ACIM: O senhor acredita que o Brasil esteja vivendo uma mudança na relação entre trabalhador e empresário?

AFIF DOMINGOS: Sim, porque a luta pela sobrevivência está levando a isso. O empresário está se conscientizando que, cada vez que demite um trabalhador, perde uma parcela do capital da empresa, que é a mão-de-obra que se especializou à custa de investimentos. Então, há uma mentalidade de que a mão-de-obra é parte inerente do capital da empresa, uma visão adotada pelo japonês. Muitas empresas brasileiras, entre pagar salários ou impostos, estão optando pelos salários, na falta de dinheiro. Hoje há uma concordância de que o vilão é o Estado e de que a Nação é formada por capital e trabalho.

ACIM: Qual seria a fórmula de uma reforma fiscal eficiente e bem-sucedida para o Brasil?

AFIF DOMINGOS: Em primeiro lugar, seria necessário definir o papel do Estado. Segundo, definir sua função. Buscando o modelo da eficiência, e definindo as áreas em que o governo deve intervir, devemos analisar quanto recurso é possível retirar da sociedade para pagar este modelo. E não fazer como hoje, em que o modelo é imposto e os recursos retirados da sociedade sem que sejam analisadas suas possibilidades.

ACIM: O senhor foi deputado constituinte. Hoje costuma-se dizer que a Constituição de 88 foi uma vitória da esquerda. O senhor concorda?

AFIF DOMINGOS: Não. Foi uma vitória do corporativismo, e o corporativismo pode ser tanto de direita, como de esquerda. E muitos privilégios do empresariado também foram mantidos.

Beba

Coca-Cola
Coke

MARCAS REG

RIO PRETO REFRIGERANTES S/A

Rod. BR - 376 - Km 131 - Dist. Industrial - CEP 87.001-970 - Tel: (0442) 24-3441
Serviço de Atendimento ao Consumidor: Gratuito - (9-021-800-1552)



CAPA

A recessão collorida

Os dados apontados pelo Censo Econômico, realizado pela ACIM e Sebrae, e os números de órgãos como o SINE, a Receita Estadual e a Junta Comercial, dão a dimensão da crise que assola Maringá. O momento é delicado e exige a busca de novos caminhos

A era Collor vai deixar muitas marcas na história do Brasil. Um governo que saiu vencedor das urnas com o respaldo de 35 milhões de votos, e que depois se transformou no símbolo da frustração nacional, certamente não será esquecido tão facilmente. Com certeza, este governo será muito lembrado pelo estrago que fez na economia e pela total ausência de ética.

Depois de dois anos e meio de mandato, o governo Collor conseguiu dizimar uma economia que padecia, enferma, há muitos anos. A prepotência e a certeza de que, com planos econômicos mirabolantes, se conseguiria “matar o tigre da inflação com um único tiro”, foram o trampolim para um estado de estagflação, que é a recessão com a inflação. O país começou a viver um pesadelo quando da edição do primeiro Plano Collor, sob a batuta da ex-ministra

Zélia Cardoso de Mello e sua atrapalhada equipe.

Dos ativos confiscados e da política de altos juros para a quase total paralisação da economia, foi apenas um passo. Hoje os resultados são graves e frustrantes: o país não conseguiu recuperar sua economia, a despeito de todos os sacrifícios impostos à sociedade – uma inflação na casa dos 25% ao mês não indica propriamente recuperação. E tem um governo bombardeado por sérias denúncias de corrupção e abuso de poder, que poderão levá-lo ao impedimento. Ou, considerando a pior das hipóteses, a um total descontrole, caso Collor continue.

A crise da era Collor não poupou praticamente nenhum setor da economia. Comércio, indústria, prestação de serviços, agricultura, todos os segmentos viram o movimento

despencar, a ponto de nos últimos dois anos terem sido batidos recordes históricos de fechamento de empresas. Sem falar no fantasma do desemprego, que assola a vida de milhões de brasileiros.

CENSO ECONÔMICO: A crise pode ser sentida até no movimento das ruas. Mas os números mostram uma realidade bem mais dura. Em julho a Associação Comercial e Industrial de Maringá e o Sebrae deram início ao Censo Econômico, uma pesquisa realizada nas empresas e que possibilitará traçar um verdadeiro perfil econômico do município. O trabalho de campo feito pelos pesquisadores foi concluído no mês passado e alguns números preliminares já são conhecidos.

Segundo o professor José Gonçalves Vicente, especialista na área de Estatística, e um dos coordenadores técnicos do Censo Econômico, a



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

pesquisa demonstrou que o município de Maringá passa por um dos períodos mais difíceis de sua história, com uma queda de mais de 50% na atividade econômica. "A recessão em progressão geométrica tem levado pequenas e médias empresas a fecharem as portas", afirma. Antes de dar início ao trabalho de pesquisa, os coordenadores do Censo Econômico tinham em mãos uma relação da Diretoria de Fazenda de Maringá, em que estavam cadastradas 10 mil empresas. Com o fim do trabalho de campo, ficou constatado que hoje, destas 10 mil, apenas cerca de 4.600 estão em atividade: 480 delas são indústrias e outras 4 mil são do ramo de comércio e prestação de serviços.

"Quando demos início ao Censo, já trabalhávamos com uma margem de desconto no número das empresas cadastradas pela prefeitura. Estávamos contando com a possibilidade de cadastrar pelo menos 8 mil empresas em Maringá", explica Moacir Somaggio, diretor do Departamento de Estudos Sócio-Econômicos da ACIM, e



Vicente: "A atividade econômica caiu em mais de 50%"

responsável pelo Censo. Tanto Somaggio como Vicente enxergam nos números revelados pela pesquisa, além

Imóveis comerciais em baixa

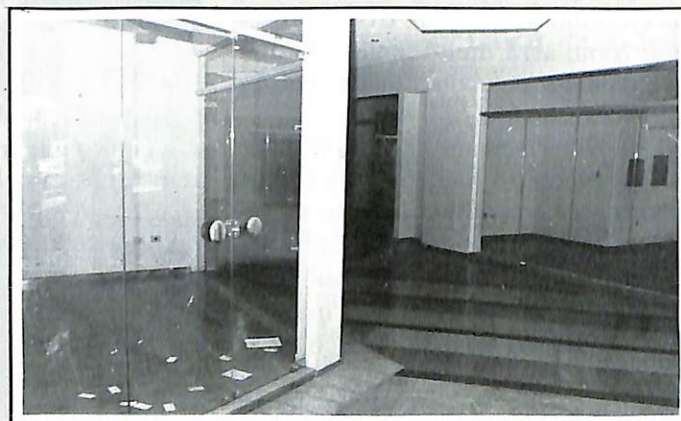
A procura por imóveis comerciais também entrou em declínio em Maringá. Como nos últimos anos a construção civil conseguiu manter um certo ritmo, a oferta de imóveis hoje é grande. Mas poucos têm disposição e dinheiro para investir, principalmente no segmento de imóveis comerciais. O resultado são salas fechadas, tanto em edifícios recém-construídos, como em outros mais antigos.

Para o delegado regional do Secovi - Sindicato das Empresas Imobiliárias e dos Condomínios Residenciais e Comerciais - Hudson Buonomo, o desaquecimento nas locações de imóveis comerciais chegou a 80% nos últimos 2 anos. "Os altos juros estão estimulando a especulação financeira. Isso retira o di-

nheiro de circulação e quebra o mercado", afirma.

"A procura por lojas e salas caiu e estão sobrando imóveis fechados", concorda o empresário Pedro Granado Martines, da Eldorado Imóveis e diretor da ACIM. Menos pessimista que Buonomo, Pedro avalia a queda do setor em 30%.

A redução na procura está fazendo com que os preços dos aluguéis caiam. "Muitos imóveis estão sendo alugados por preços bastante baixos. Normalmente o aluguel comercial equivale a 1% do valor do imóvel. Hoje este índice não é atingido, apesar de o valor dos imóveis em Maringá estar bem abaixo do mercado", explica Pedro Granado.



Em muitos pontos da cidade sobram salas e imóveis comerciais vazios

do desaquecimento da economia, o crescimento da atividade informal. "Inúmeras pequenas e médias empresas, diante da crise, partiram para a informalidade, como forma de sobrevivência", explica Vicente.

Para se ter uma idéia deste quadro, basta analisar um levantamento realizado pela Junta Comercial de Maringá, que mostra o número de novas na cidade. Uma projeção feita com base neste levantamento mostra que o número de novas empresas abertas na cidade este ano será 25% menor que em 91: deverá ficar em torno de 1.584, enquanto no ano passado foram 2.116.

Se estes dados já revelam uma situação preocupante, os números referentes às micro empresas são mais assustadores. No ano passado, foram abertas, segundo a Junta Comercial, 1.095 novas microempresas. Este ano, a projeção é de que este número não passará de 252, uma queda de 77%.

MIGRAÇÃO: Outro dado revelador apontado pela pesquisa foi o grande número de empresas que migraram de Maringá para municípios vizinhos, buscando redução do custo operacional. Sarandí, Paiçandu e Mandaguá foram os municípios que mais receberam empresas saídas de Maringá. A razão para esta transferência está no fato de que nestes municípios as empresas encontraram mais incentivos para se instalar, que vão desde a facilidade de aquisição dos terrenos, até impostos mais baratos.

"Percebe-se que estas cidades acabaram crescendo em função desta migração", afirma Vicente. Além disso há um grande percentual de pessoas que hoje moram nestas cidades, mas trabalham em Maringá. Desta forma, os recursos gerados aqui são transferidos para estes pequenos municípios. "A economia de Maringá tem sofrido em verdadeiro vazamento", explica o professor Vicente. Ele cita como exemplo o Jardim Pioneiro, em Paiçandu, onde 70% da população são formados por pessoas que moravam em Maringá.

CONCENTRAÇÃO DE RENDA: Outro dado importante, de acordo com Vicente, é a concentração de rendas que a crise econômica está provocando na região. Isso pode ser observado, segundo ele, principalmente na atividade agropecuária. "Quem tem dinheiro, está optando por investir em grandes áreas agrícolas no Mato Grosso, principalmente. Isso tira o dinheiro de circulação e desaquece o mercado de Maringá", explica.

Outro fato que contribui para desaquecer a demanda, além da concentração de rendas, é o aumento do desemprego, uma realidade que pode ser constatada pelos números da agência do SINE – Sistema Nacional de Empregos – em Maringá. De janeiro a agosto deste ano, a agência cadastrou 4.933 candidatos a um emprego. Neste mesmo período, foram ofertadas apenas 1.951 vagas e somente 1.006 candidatos conseguiram trabalho. Outro dado do SINE ilustra bem este quadro: também de janeiro a agosto deste ano, a agência de Maringá encaminhou 8.500 requerimentos para pagamento do seguro-desemprego.

Segundo levantamento do SINE, no ano passado o número de admissões nas empresas de Maringá foi 14% inferior ao de demissões. Foram 32.716 demissões, contra 28.494 novas contratações. E o setor que mais dispensou trabalhadores neste período foi o de serviços, com 10.782 demissões e 9.419 novas admissões. Em segundo lugar, ficou a indústria de transformação, com 8.099 demissões e 7.466 admissões.

Neste ano, os números de janeiro a março revelam uma tendência de acomodação nas empresas, possível



Somággio: "Contávamos com a possibilidade de cadastrar 8 mil empresas"

fruto do processo de enxugamento promovido no ano passado. Os números de admissões e demissões mantiveram-se equilibrados. Foram 6.209 funcionários admitidos, contra 6.985 demitidos. Mas estes números mostram também que o mercado de trabalho não

DE VOLTA AO FUTURO

**Seu velho micro XT, mais veloz,
com maior memória.**

Você não precisa jogar seu XT fora,
só porque ele está lento e com pouca memória.
A Teletexto criou a promoção De Volta ao Futuro,
que faz seu micro XT evoluir para um
poderoso AT 386, com 40 MHz.*
O melhor é o preço: custa muito menos
do que adquirir uma máquina nova.

Volte ao futuro. Telefone.

* Promoção não-válida para alguns modelos. Consulte.



TELETEXTO
INFORMÁTICA

SEMPRE UM PASSO À FRENTE.

R. Néo A. Martins, 2840 - Fone: 23-5556



Morosidade do governo tem prejudicado a agricultura

creceu, já que não houve aumento na oferta de novos empregos.

Para constatar o crescimento do desemprego nos 2 últimos anos, basta analisar os números do SINE nos anos de 88 e 89. Em 88, 36.228 funcionários foram admitidos pelas empresas da cidade e 35.103 demitidos, ou seja, um saldo positivo de 1.125 novas vagas. Em 89, o

número de admissões também ficou acima do de demissões: foram 33.186 novas contratações, contra 31.831 demissões. Ou seja, um saldo positivo de 1.355 novas vagas.

ARRECAÇÃO EM QUEDA: A crise trouxe também uma queda acentuada na arrecadação, especialmente este ano, segundo dados da Receita Estadual. Este

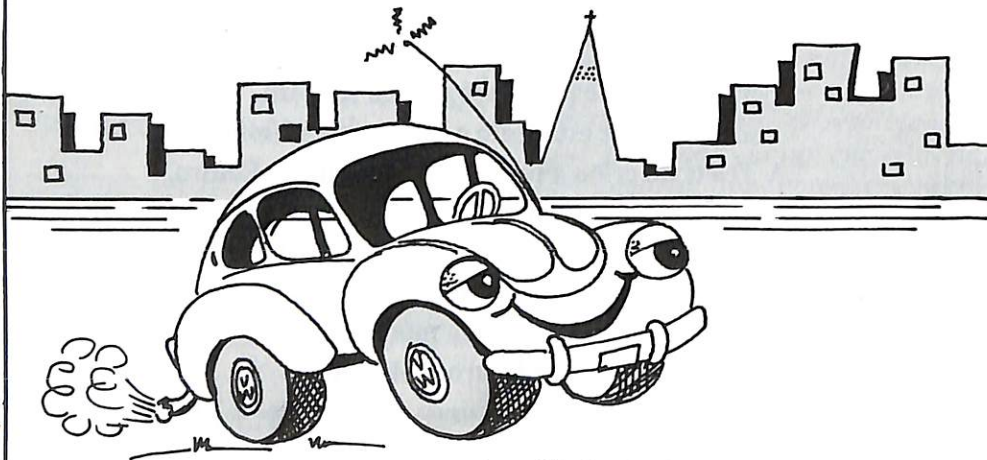
fato se deve principalmente ao declínio da atividade comercial, já que o ICMS, principal imposto arrecadado pela Receita Estadual, é gerado na venda de mercadorias. "Com a redução do poder aquisitivo da população, as vendas caíram e com elas a arrecadação do ICMS. Vale lembrar que o desemprego tem muita influência neste quadro", explica o delegado da Receita Estadual em Maringá, Claudinê de Oliveira, que faz a seguinte colocação: cada trabalhador desempregado representa, em média, 4 consumidores a menos no mercado.

Segundo projeção da própria Receita Estadual, se a economia continuar como está, a arrecadação do município este ano deverá registrar uma queda de 28% em relação ao ano passado, que já não foi dos melhores. Em 91, o declínio da arrecadação foi de 13% em relação a 90. A arrecadação da Receita Estadual de Maringá só cresceu no ano de 90, registrado um índice de cerca de 31%.

Para o delegado da Receita em Maringá, o aumento da arrecadação só virá com o incremento da atividade econômica. "A própria inflação contribui para a queda na arrecadação", explica. Quando fala em desaquecimento da atividade econômica, Claudinê cita determinados setores, que eram responsáveis por boa parte dos impostos arrecadados no município. Os frigoríficos são um exemplo. O setor respondia por pelo menos 20% da arrecadação de Maringá. Com a paralisação dos abates, os níveis de arrecadação sofreram grande queda. Hoje, dos 5 frigoríficos existentes na cidade, apenas um continua abatendo. A retração do consumo e o alto custo dos fretes para trazer o boi das regiões produtoras, estão inviabilizando a atividade.

A sonogação também é um fator que tem contribuído para a queda da

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



Claudinê: "A arrecadação só aumentará com o incremento da atividade econômica"

Crise afeta Bolsa

A falta de uma política concreta para a agricultura, que englobe desde o plantio, armazenagem, comercialização e distribuição dos produtos, trouxe muitas dificuldades para as empresas que atuam no ramo de compra e venda de cereais nos últimos 2 anos. Considerada até bem pouco tempo o maior centro de comercialização de grãos do país, Maringá vive uma realidade bastante diferente.

Para conferir isto de perto, basta dar uma volta pelo parque das cerealistas. Das 54 empresas instaladas ali, apenas 6 estão em funcionamento. A explicação, segundo Anibal Victorino da Silva, que atua no setor e é presidente da Bolsa de Cereais e Mercadorias de Maringá, está justamente na inconsistência das políticas agrícolas do governo. Principalmente no

que se refere à comercialização e distribuição dos produtos.

“Hoje o governo não atua mais como regulador do mercado. Ele especula com seus estoques”, afirma. Anibal explica que o governo tem segurado seus estoques até que todo o produto disponível no mercado acabe. “Aí sim, ele joga seus produtos, com o preço lá em cima”, afirma. E isso atrapalha até mesmo os leilões da Bolsa. Inúmeras vezes leilões de grandes quantidades de grãos foram cancelados às vésperas, por culpa do governo.

Com esta situação, a Bolsa de Cereais e Mercadorias de Maringá – que é a segunda em volume de comercialização no país – registrou uma queda de 30% no movimento nos últimos 2 anos. “O governo é o maior especulador do mercado hoje. Sem uma política séria de distribuição e comercialização das safras, não adianta incentivar a produção”, sentencia Anibal Victorino.



Anibal: “O governo é o maior especulador do mercado”

arrecadação, segundo Claudinê. Mas o sonegador adquiriu um novo perfil diante da recessão: muitos deixaram de recolher os impostos por uma questão de sobrevivência. “A situação difícil faz com que o contribuinte passe a se desapertar no Estado”, explica Claudinê de Oliveira. “O empresário acaba usando a sonegação como margem para poder ter preços mais competitivos no mercado. A Receita tem detectado este comportamento com frequência, principalmente entre as pequenas empresas”. Com isso, segundo o delegado, a fiscalização tem que estar mais atenta para as inúmeras formas de sonegação.

CAOS NA AGRICULTURA: Os reflexos da política econômica do governo Collor foram também muito negativos para a agricultura. A demora do governo na liberação de recursos para o custeio das safras, e a total ausência de uma política de comercialização e distribuição da produção – que tem levado as cerealistas e a Bolsa de Cereais ao desespero (leia box) – trouxeram muitos danos para o setor. Com isso, atividades diretamente ligadas à agricultura, como a venda de máquinas e implementos, vêm passando pelos momentos mais difíceis dos últimos anos.

A situação de pernúria do setor teve início com a edição do

primeiro plano do governo Collor. “Este plano trouxe uma redução brutal no crédito para a agricultura”, explica Ednaldo Miquelão, chefe do escritório local do Deral, da Secretaria de Agricultura do Estado. Com esta redução, os produtores acabaram diminuindo ainda mais os já parcos investimentos em tecnologia. Os reflexos são sentidos até hoje, na queda da produtividade.



Miquelão: “A falta de perspectiva está desanimando o produtor”

E Maringá conta com um agravante. As últimas 3 safras da região foram muito prejudicadas por causa do clima. Aliadas à falta de crédito e à descapitalização do setor, as estiagens deram o golpe de misericórdia no setor, que praticamente sustentou a economia de Maringá durante muitos anos. “A falta de perspectivas tem desanimado o produtor. Até a queda do poder aquisitivo da população influi, porque baixa o consumo e cria um círculo vicioso. Com isso, o preço dos produtos fica muito abaixo da expectativa”, explica Miquelão.

Para se ter uma idéia da situação do setor, basta citar a safra 90/91 do país, quando foram colhidas 58 milhões de toneladas de grãos. “Este número ficou nos níveis de produção da década de 70”, compara Miquelão. Para esta safra, estão previstas de 67 a 69 milhões de toneladas, um número ainda inferior à safra 88/89, quando foram colhidas 73 milhões de toneladas.

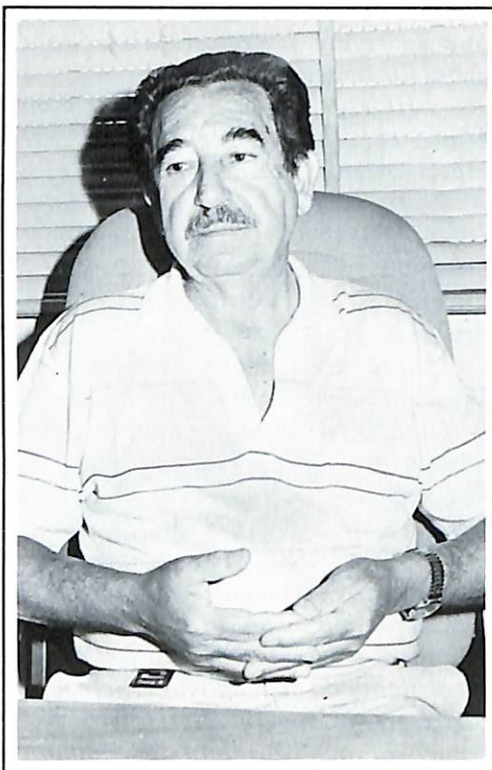
REFLEXOS NO COMÉRCIO: Estas dificuldades, especialmente no caso de Maringá, se refletem em todos os setores. O comércio é um bom exemplo. Nos últimos 2 anos, Maringá viu a atividade comercial declinar, a ponto de a cidade perder sua condição de pólo regional de comércio varejista. Hoje inúmeros imóveis comerciais estão fechados

(leia box), e em pontos privilegiados, como a avenida Brasil, por exemplo.

O comércio atacadista também registrou uma queda de mercado nunca vista. Tanto que Maringá perdeu para Uberlândia a posição de segundo maior pólo atacadista do país. Vários motivos levaram a esta situação. Para Wilson de Deus Duarte, ex-delegado regional da Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores, os empresários deixaram de investir, e com isso não tiveram capacidade para se adaptar a um mercado que se retraiu por causa da recessão. Grandes empresas atacadistas de Maringá, segundo ele, fecharam suas portas ou simplesmente "encolheram".

Tudo isso, somando à grande interferência do governo na economia, prejudicou o setor. "O governo, se não consegue ajudar, não deveria atrapalhar".

O empresário afirma que Maringá vive uma situação curiosa. Hoje, com a retração do setor atacadista da cidade, empresas de outros estados estão atuando com folga no mercado da região Norte. "E estas estados eram os principais mercados dos atacadistas maringenses", explica Wilson Duarte. Para ele, o fechamento da Casas Alô Brasil e



Duarte: "O importante é investir no atendimento"

do Boca Quente, ambos do mesmo grupo, desencadeou a queda do atacado em Maringá.

Duarte só vê uma saída para o setor.

"Hoje, o que diferencia uma empresa da outra é a capacidade de prestar serviço. O empresário do setor atacadista precisa investir no atendimento, para cativar seus clientes".

Já o professor José Vicente vê outro fator que influiu de maneira muito forte no declínio do setor atacadista de Maringá. Para ele, a retração do mercado de Rondônia afetou profundamente o pólo atacadista de Maringá, já que aquele estado era um dos maiores compradores das empresas da cidade. "Esta retração está ligada à recessão. E, além disso, Rondônia passou a comprar mais de estados como São Paulo e Minas Gerais, que oferecem melhores condições", explica Vicente.

Para ele, faltou uma política de incentivo para que o setor pudesse se fortalecer e se organizar. Sem contar que o grande intercâmbio que havia entre o estado de Rondônia e o Norte do Paraná ao poucos foi arrefecendo. "A ligação era muito forte há alguns anos, porque muitos norte-paranaenses migraram para aquele estado na década de 70", conclui Vicente.

NOVOS CAMINHOS: Todos os dados mostram que a situação é séria e delicada. E a saída, com certeza, é dura e exige sacrifícios. Justamente por isso este é o momento de cada brasileiro, em sua comunidade, em sua empresa, em sua cidade, botar os pés no chão e fazer algo para reverter o quadro.

A crise é grave e a solução precisa vir urgente. A mudança dos caminhos do Brasil não está apenas nas mãos dos políticos, do Congresso Nacional, ou na votação do impeachment de Collor. Ela está também na capacidade de cada cidadão de agir para mudar a realidade a seu redor.

Esta é a linha que deve conduzir o país daqui para frente. O Brasil chegou a uma encruzilhada e não há como retroceder. O otimismo, neste momento, tem que se manter mais forte do que nunca, apesar do quadro desalentador. É preciso unir forças em torno de um objetivo, que deve ser único para todos os brasileiros, independente de ideologia, cores partidárias, posições sociais: fazer o Brasil retomar o desenvolvimento. E está na mão de cada empresário, de cada trabalhador, um pouco desta responsabilidade. É buscando a eficiência, a produtividade e a competitividade, que se chegará a um Brasil melhor. E, sem esquecer que alguém tem que dar a partida. Chega de esperar que a iniciativa venha de cima!

Col

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

- VIDROS CRISTAIS
TEMPERADOS PARA ENGENHARIA.
- VIDROS PARA CONSTRUÇÃO.
- BOX EM ACRÍLICO.
- BOX BLINDEX.
- ESPELHOS.



VIDRAÇARIA GUAPORÉ

Av. 19 de Dezembro, 569 - Fone: (0442) 24-2235
FAX: (0442) 24-6557 - MARINGÁ - PARANÁ

Novidades atraem expositor

A comercialização dos espaços para a V Feira da Indústria de Maringá e Região está animando os organizadores. Metade dos estandes já foi vendida. A expectativa é que 1.500 metros quadrados de área sejam comercializados



A ACIM e o SEBRAE assinaram convênio para a realização da V Feimar

Metade dos estandes colocados à venda para a V Feira da Indústria de Maringá e Região – Feimar – já foi comercializada. A expectativa dos organizadores da Feira – a Associação Comercial e Industrial de Maringá e o Conselho da Mulher Empresária da ACIM – é comercializar 1.500 metros quadrados. A V Feimar será realizada de 4 a 8 de novembro, no Pavilhão Internacional de Exposições.

A presidente da comissão organizadora e do Conselho da Mulher Empresária da ACIM, Maria Alice Pinatti, atribui o sucesso inicial das vendas ao fato de a V Feimar ter sido planejada com várias novidades. Pela primeira vez a Feira será realizada num recinto próprio, o Pavilhão de Exposições, inaugurado em maio.

Outra novidade é o tempo de duração da Feira. Até a última edição, a Feimar era realizada durante 10 dias. Em 1992, os organizadores decidiram reduzir o tempo para 5 dias. “É uma tendência moderna em promoção de feiras, o que visa reduzir custos e con-

centrar os negócios”, explica Maria Alice. **MARINGADO:** Além de um local apropriado e do menor tempo de duração, a V Feimar tem outros atrativos para expositores e compradores. Numa decisão conjunta a ACIM e a Sociedade Rural de Maringá promoverão a Feimar e a 8ª Maringado simultaneamente. Esta parceria foi possível graças à construção do Pavilhão, anexo ao Parque de Exposições da cidade.

Por causa da realização de dois importantes eventos simultaneamente, os organizadores da Feimar montaram horários específicos para a visita de compradores e do público. Das 14 às 19 horas, apenas será permitido o acesso de convidados. Das 19 às 22 horas, o acesso será livre para o público em geral.

Entre os convidados a visitar a V Feimar estão as Câmaras de Comércio do Mercado Comum do Cone Sul, o Mercosul. A organização enviou também convites e cartazes para empresas de todo o estado. Durante a Feira, os visitantes poderão conhecer a produção de empresas dos setores de

móveis, confecções, alimentos, metal-mecânica, artigos de couro em geral, bijuterias e embalagens. **ACIM:** Os estandes da V Feimar têm 12 metros quadrados e estão sendo vendidos a US\$ 40 o metro quadrado, com pagamento parcelado em 3 vezes. Para montar a estrutura da Feira foi contratada a empresa paulista Estande Construções e Decorações Ltda. Com larga experiência no ramo, a Estande já trabalhou em eventos como a Fenit, Fenatec, Francal, entre outros.

No Pavilhão será montada também uma sala da Associação Comercial e Industrial de Maringá, onde os expositores contarão com aparelhos de telefone, fax, telex e fotocopiadora. O local servirá ainda de ponto de referência e de

informações para visitantes. A sala funcionará durante toda a Feira e terá sempre funcionários da ACIM para o atendimento. “Será um QG de apoio para expositores e visitantes. Uma verdadeira subseção da ACIM no Pavilhão de Exposições”, adianta Maria Alice.

A presidente da comissão organizadora afirma que todos os esforços estão sendo feitos para oferecer condições tanto para expositores como para os visitantes. Outra preocupação dos organizadores é quanto à participação de grandes empresas paranaenses. Vários contatos estão sendo mantidos e para outubro é esperada a confirmação de alguns contratos. “São empresas com raízes no Paraná e que não podem deixar de prestigiar a Feira de Maringá”.

SEBRAE: Embora esteja incentivando a participação de grandes indústrias do estado, a comissão organizadora não esqueceu dos micro e pequenos empresários. No início de setembro foi assinado convênio de cooperação técnica e financeira para a V Feimar

entre a ACIM e o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – SEBRAE-PR.

O convênio prevê o patrocínio do SEBRAE nos materiais de divulgação, um trabalho de assessoria técnica e a aquisição de 540 metros quadrados de área da Feira, que serão destinados, exclusivamente, às micro e pequenas empresas. Além disso, o órgão terá outros 12 metros quadrados de área, onde será instalado o Balcão SEBRAE.

Segundo o diretor-superintendente do SEBRAE no Paraná, Hélio Cadore, a participação da entidade na V Feimar faz parte de um projeto de intercâmbio para que os empresários possam avaliar sua produção e buscar novas tecnologias para melhorar sua produtividade e sua competitividade. “O micro e o pequeno empresários precisam estar em sintonia com o mercado, que está cada vez mais exigente”, explica Cadore.

Na opinião do presidente da ACIM, Massao Tsukada, a V Feimar – com a participação do SEBRAE – é o principal evento do setor em todo o Paraná. “A organização garante ao expositor perspectivas de bons negócios. A Feimar é pioneira no estado e sua importância é muito grande”.

Feira dos Importados

Além de conhecer a produção equino-pecuária-industrial de Maringá e região durante a realização da V Feimar e 8ª Maringado, o visitante terá oportunidade de conhecer produtos de última geração da indústria automobilística. É que, simultaneamente com a Feimar e a Maringado, será realizada a I Feira de Carros e Motos Importados de Maringá.

Organizada pelo Conselho Permanente do Jovem Empresário – Copejem – da ACIM, a Feira será montada no anexo do Pavilhão de Exposições, onde futuramente funcionará o restaurante do Parque. Serão 6 estandes, que estão sendo vendidos para concessionárias autorizadas de Maringá e Curitiba. O objetivo da Feira é atrair as importadoras para a região, que têm aqui um mercado poten-

cial para seus produtos.

Segundo a presidente do Copejem e uma das coordenadoras da Feira, Olga Moleirinho, as concessionárias Mitisubishi e Yamaha já confirmaram presença. Outras confirmações estão sendo esperadas e a presidente acredita que todos os 6 estandes para exposição serão vendidos até o início da Feira.

Embora a V Feimar seja aberta ao público a partir do dia 4 de novembro, a I Feira de Carros e Motos Importados funcionará de 31 de outubro a 8 de novembro. “Os importados vão chamar muito a atenção da população. Por isso vamos abrir a Feira no dia 31 para que seja visitada por um número maior de pessoas”, explica Olga Moleirinho.

O Conselho vai estar presente também na Feira de Importados. A exemplo da sala da ACIM a ser montada no Pavilhão de Exposições, o Copejem terá um estande para atender os expositores. A presidente do Conselho adianta que estará à disposição dos participantes aparelhos de telefone e um local para conversas informais.

TREINAMENTO EMPRESARIAL

*CEAG – Consultoria Empresarial e Assistência Gerencial S/C Ltda.,
comunica os próximos Eventos*

• DESENVOLVIMENTO DE GERENTES

- **Data:** 19 a 22/10/92
- **Horário:** 19:30 às 22:30 horas
- **Local:** Auditório da ACIM/Maringá
- **Apresentação:** Consultores Gilclér Regina e Gumercindo Santos.
- **Taxa de Inscrição:** Cr\$ 250.000,00 por participante.

• ADMINISTRAÇÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

- **Data:** 26 a 28/10/92
- **Horário:** 19:30 às 22:30 horas
- **Local:** Auditório da ACIM/Maringá
- **Apresentação:** Bel. em Ciências Contábeis Gilmar Duarte da Silva
- **Taxa de Inscrição:** Cr\$ 160.000,00 por participante



CEAG
CONSULTORIA EMPRESARIAL E
ASSISTÊNCIA GERENCIAL

• GESTÃO EMPRESARIAL
• SISTEMAS DE ORGANIZAÇÃO E MÉTODOS
• TREINAMENTO EMPRESARIAL
• ASSISTÊNCIA EM MARKETING E VENDAS
• REPRESENTAÇÃO COMERCIAL
• TREINAMENTO PROFISSIONAL P/ VENDEDORES

Av. Brasil, 3278 – Edif. Maria Estela – 3º Andar – Sala 33
Fone: (0442) 22-0697 – Fax: (0442) 23-5007 – Telex: 442-168
CEP 87013-000 – Maringá – Paraná

O impeachment

por Isabella M. P. P. Renzetti

Em 1º de setembro de 1992, foi proposto na Câmara dos Deputados por Barbosa Lima Sobrinho, jornalista, e Marcelo Lavénere Machado, advogado, o impeachment do presidente da República, Fernando Collor de Mello, com base nas provas colhidas pela Comissão Parlamentar Mista de Inquérito.

O impeachment é uma criação do direito anglo-saxão. Não é uma pena ordinária contra criminosos comuns. É a sanção extrema contra o abuso e a perversão do poder político.

A Constituição da República atual adota o impeachment sob a denominação de "perda de cargo". O processo admite duas fases: a da acusação, de competência da Câmara dos Deputados; e a do julgamento, de competência do Senado Federal.

Nos crimes de responsabilidade, o Presidente ficará suspenso de suas funções. Os crimes de responsabilidade que podem determinar a perda do cargo, admitidos pela Constituição Federal, são os praticados contra a existência da União, o livre exercício dos poderes da República, do Ministério Público, dos Poderes Constituintes dos Estados, o exercício dos direitos políticos individuais e sociais, a segurança interna, a lei orçamentária, o cumprimento das leis e das sentenças e finalmente, a proibição na administração.

Recebida a denúncia, seu teor é lido na sessão seguinte da Câmara e despachada para uma Comissão Especial, eleita representativamente com todos os partidos políticos.

A Comissão Especial reunir-se-á dentro de 48 horas e, depois de eleger seu presidente e relator, emitirá parecer em 10 dias, concluindo sobre se a denúncia deve ou não ser julgada. O parecer da Comissão deve ser lido em sessão da Câmara e publicado na íntegra no Diário do Congresso. Quarenta e oito horas após essa publicação, o parecer será incluído na Ordem do Dia, para votação. Feita a votação nominal, a denúncia será arquivada se não for considerada objeto de deliberação. Se ocorrer o contrário, a denúncia será encaminhada ao denunciado, que terá o prazo de vinte dias para contestá-la e indicar provas.

Findo esse prazo, com a contestação ou sem ela, a Comissão Especial procederá às diligências requeridas e realizará sessões para tomada de depoimentos. Somente após essas formalidades é que a Comissão Especial emitirá o parecer pró ou contra procedência da denúncia. O parecer publicado e distribuído será incluído na ordem do dia da sessão imediata da Câmara e submetido a duas discussões, com intervalo de 48 horas. Se da aprovação do parecer resultar a procedência da denúncia, considerar-se-á decretada a acusação e será intimado o denunciado.

São efeitos imediatos do decreto de acusação a suspensão do exercício do cargo e a perda da metade dos subsídios até sentença final. Só então o processo será encaminhado ao Senado Federal, para julgamento. Recebido o decreto de acusação com o processo, o

presidente do Senado remeterá de tudo cópia ao denunciado, que será notificado para comparecer em dia pré-fixado. Cópia desse processo será encaminhado ao presidente do STF.

O acusado poderá comparecer pessoalmente ou por intermédio de seu procurador. Se ausentes o acusado e seu advogado, será marcado novo dia e nomeado defensor dativo.

A discussão sobre o julgamento terá lugar depois de findos os debates verbais e da retirada das partes do plenário. Finda a discussão, o presidente do STF fará um relatório sucinto da denúncia e das provas produzidas após o que terá lugar a votação nominal.

Se o Senado não concluir o julgamento dentro da sessão legislativa deverá o Congresso ser convocado extraordinariamente.

O Código de Processo Penal e os Regimentos das duas Casas do Congresso são subsídios da Lei nº 1.079/50.

A Resolução do Senado constará de sentença lavrada pelo Presidente do Supremo Tribunal Federal assinada pelos senadores que serviram como juízes, em seguida publicada nos Diários da União e do Congresso.

Se o presidente for absolvido, o julgamento produzirá efeitos imediatamente, e se for considerado culpado, a destituição do cargo é consequência automática.

Isabella M. P. P. Renzetti
é assessora jurídica
da ACIM

Diárias e Despesas de Viagem

Parecer Normativo 10 CST, de 17.08.92 (DOU 27.08.92)

Ementa – Esclarecimentos sobre a isenção do Imposto de Renda e dedutibilidade das diárias pagas pela pessoa jurídica a seus empregados, nas viagens por serviço em município diferente do da sede de trabalho ou no exterior.

Estão isentas do imposto de renda as diárias destinadas, exclusivamente, ao pagamento de despesas de alimentação e pousada por serviço eventual realizado em município diferente do da sede de trabalho ou no exterior.

As despesas com diárias pagas

pelos empregados poderão ser deduzidas na determinação do lucro real.

Caracterizado, no âmbito da legislação trabalhista, o mascaramento de parcela de salário mediante satisfação sob a rubrica “diárias”, incidirá sobre o total das mesmas o imposto de renda de pessoa física, sem prejuízo da dedutibilidade, como despesa operacional, dos valores pagos aos empregados.

Examinam-se, neste ato, três aspectos ligados à concessão de diárias pelas pessoas jurídicas aos seus empregados:

– a isenção do imposto de renda das pessoas físicas;
– a dedutibilidade das diárias pagas pelas pessoas jurídicas; e
– o tratamento tributário das distorções.

2. Por muitos anos, a legislação do imposto de renda colocou na categoria dos rendimentos tributáveis as diárias pagas pelas pessoas jurídicas de direito privado aos seus empregados, isentando essa categoria de rendimentos quando pagos por pessoas jurídicas de direito público.

3. Com o advento da Carta Magna de 1988, que em seu inciso II do art. 150 vedou à União a instituição de tratamento desigual entre contribuintes que se encontrem em situação equivalente, referida distinção passou a ser flagrantemente inconstitucional, posto que não faz diferença para um trabalhador que presta serviço em município diferente do da sede de trabalho o fato de ele ser servidor público ou empregado de uma pessoa jurídica de direito privado. Em ambas as hipóteses, a despesa relativa ao seu deslocamento será idêntica.

4. Com efeito, a Lei nº 7.713, de 22 de dezembro de 1988, ao dar novo tratamento tributário aos rendimentos percebidos por pessoas físicas, elencou como isentas do imposto de renda as diárias destinadas, exclusivamente, ao pagamento de despesas de alimentação e pousada, por serviço eventual realizado em município diferente do da sede de trabalho (art. 6º, inciso II).

5. Muito embora o inciso II do art. 6º da lei em análise tenha sido silente quanto

à questão do pagamento de diárias por viagens a serviço para o exterior, deve-se reconhecer que o legislador, ao colocar a condição “em município diferente do da sede de trabalho”, não excluiu a possibilidade de a isenção albergar as diárias pagas a empregados por serviços prestados no exterior, mesmo porque não faria sentido, tendo em vista o fim a que se destinam as diárias (alimentação e pousada), tal distinção.

6. Por sua vez, a pessoa jurídica poderá deduzir na determinação do lucro real os valores pagos a título de diárias aos seus empregados, desde que comprovada a realização da despesa.

7. Nesse ponto, examina-se a questão da dedutibilidade da despesa sob o prisma de sua comprovação. Neste sentido, devem ser comprovados o deslocamento do empregado para município diferente do da sede de trabalho e os dias que compreenderem o deslocamento.

8. Para a comprovação do deslocamento, o documento hábil, no caso de ser utilizado para esse fim o serviço de companhias aéreas e/ou agências de viagens, será o bilhete de passagem, a fatura de agência de viagens ou documento semelhante. No caso de transporte marítimo, fluvial ou rodoviário, a respectiva nota fiscal de serviços.

9. Os dias em que o empregado permanecer em viagem devem ser comprovados através de nota fiscal do estabelecimento hoteleiro, admitindo-se a diferença de um dia entre a quantidade de diárias pagas ao empregado e a quantidade de diárias cobradas pela pousada.

10. Uma das preocupações do legislador ordinário, no tocante à concessão de diárias pelas pessoas jurídicas aos seus empregados, sempre foi a de evitar o mascaramento de parcela salarial mediante a utilização da rubrica “diárias”. Anteriormente à Carta Política de 1988, era exatamente esse o fundamento pelo qual eram submetidos à tributação os rendimentos pagos a título de diárias pelas pessoas jurídicas de direito privado.

11. Antes mesmo de a atual tributação sobre os rendimentos da pessoa física

CADERNO TÉCNICO

SUPLEMENTO DA
REVISTA

ACIM

ANO 29 - Nº 326 - OUTUBRO/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 Mª P. P. Renzetti

Área Econômica

José Adirson Gianotto Nascimento

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil

Fones (0442) 24-7793

existir em nosso país, a Consolidação das Leis do Trabalho, no §2º do art. 457, já trazia regra para se evitarem desvirtuamentos na relação salário-diárias. Assim é que naquele diploma legal, o legislador trabalhista previu:

“Não se incluem nos salários as ajudas de custo, assim como as diárias para viagem que não excedam de cinquenta por cento do salário percebido pelo empregado” (redação dada pela Lei n. 1999, de 1 de outubro de 1953).

12. Na doutrina e na jurisprudência trabalhista encontramos posições antagônicas a respeito do limite legal em foco. Eduardo Gabriel Saad em sua “Consolidação das Leis do Trabalho Comentada”, 17ª Edição, São Paulo, LTr, 1984, página 288, analisa a questão da seguinte forma:

“Diárias para viagem são importâncias que o empregador dá ao empregado para cobrir as despesas que faz durante o deslocamento para local distante da empresa a fim de realizar determinado serviço. As diárias que excederem a 50% do salário do empregado passam a integrá-lo. É louvável a preocupação do legislador em proteger o empregado contra fraudes, sob a capa de diárias de viagem. Mas a verdade é que há situações em que as despesas de viagem por serem muito demoradas e para pontos muito distantes excedem de muito à metade do salário do empregado. Seria mais razoável que a lei obrigasse a comprovação da despesa feita, sob pena de convertê-la em salário.”

13. Razoável ou não, o entendimento jurisprudencial dominante considera salário o total das diárias quando ultrapassem a metade da remuneração (Enunciado n. 101 do Tribunal Superior do Trabalho).

14. Valentin Carrion, em sua consagrada obra “Comentários à Consolidação das Leis do Trabalho”, 13ª Edição, São Paulo, Editora Revista dos Tribunais, 1990, página 298, destaca que “entretanto, essas diárias somente serão devidas quando houver a respectiva viagem”.

15. O legislador tributário não fixou limite até o qual seriam isentas as diárias de viagem pagas a empregados, não fazendo sentido buscar, por analogia, o limite estabelecido na lei trabalhista, que visou, no dizer de Eduardo Gabriel Saad, “proteger o empregado contra fraudes”, para fazer incidir o imposto de renda da pessoa

física sobre as diárias recebidas, toda vez que elas ultrapassem a cinquenta por cento do salário.

16. Entretanto, como atesta a jurisprudência trabalhista, a possibilidade de mascaramento de salário sob a roupagem de diárias é concreta. Desse modo, caracterizada essa ocorrência na esfera trabalhista, não mais se opera a isenção, de vez que o que estará sendo pago ao empregado é salário e não diárias, mas a dedutibilidade dos valores não será afetada.

17. Considerando o que dispõe a legislação tributária e tendo em vista a isenção do imposto de renda da pessoa física, a pessoa jurídica deverá observar, na concessão de diárias, o seguinte:

a) que os valores pagos a esse título guardem critérios de razoabilidade, não só em relação aos preços vigentes no local da prestação do serviço como também em relação à estrutura de cargos e salários da pessoa jurídica;

b) que as diárias não visem a indenizar gastos com pessoas sem vínculo empregatício;

c) que correspondam a despesas de alimentação, pousada e correlatas no local da prestação do serviço eventual e temporário;

d) que, a qualquer momento, possa ser comprovado pela pessoa jurídica, que pagou a diária e a lançou contabilmente, como despesa operacional, a realização do deslocamento e do (s) pernoite (s), se for o caso, que originou seu pagamento;

e) a comprovação retomada deverá ser efetuada mediante a apresentação do bilhete de passagem ou nota fiscal de serviço e do recibo do estabelecimento hoteleiro, quando a viagem incluir pernoite (s). Nesses documentos deve constar o nome do empregado, sendo também necessário que a pessoa jurídica mantenha relatórios internos que demonstrem os valores pagos como diárias a cada empregado que as recebeu.

À consideração superior.
Carlos Emanuel dos Santos Paiva
Auditor-Fiscal do Tesouro Nacional
Aprovo.

Publique-se e, a seguir, encaminhem-se cópias às Superintendências Regionais da Receita Federal para conhecimento e ciência aos demais órgãos subordinados.

José Roberto Moreira de Melo
Coordenador-Geral

Estagiário

O estágio é o período de tempo em que o estudante exerce sua profissão enquanto ainda estuda, e tem por fim o aprimoramento e o aperfeiçoamento dos ensinamentos teóricos ministrados na escola.

As pessoas jurídicas de direito privado, os órgãos da administração pública e as instituições de ensino podem aceitar, como estagiários, alunos regularmente matriculados e que venham freqüentando, efetivamente, cursos vinculados à estrutura do ensino público e particular, nos níveis superior, profissionalizante de 2º grau e supletivo.

O estágio somente poderá verificar-se em unidades que tenham condições de proporcionar experiência prática na linha de formação, devendo o estudante, para este fim, estar em condições de estagiar.

Os estágios devem proporcionar a complementação do ensino e da aprendizagem a serem planejados, executados, acompanhados e avaliados em conformidade com os currículos, programas e calendários escolares, a fim de se constituírem em instrumentos de integração, em termos de treinamento prático, de aperfeiçoamento técnico-cultural, científico e de relacionamento humano.

Para caracterização e definição do estágio curricular é necessária, entre a instituição de ensino e pessoas jurídicas de direito público e privado, a existência de instrumento jurídico, periodicamente reexaminado, onde estarão acordadas todas as condições de realização daquele estágio, inclusive transferências de recursos à instituição de ensino, quando for o caso.

A realização do estágio curricular, por parte de estudantes, não acarretará vínculo empregatício de qualquer natureza.

O termo de compromisso será celebrado entre o estudante e a parte concedente da oportunidade do estágio curricular, com a interveniência da instituição de ensino, e constituirá comprovante exigível pela autoridade competente, da inexistência de vínculo empregatício. Esse termo de compromisso deverá mencionar necessariamente o instrumento jurídico a que se vincula.

Os estágios realizados sob a forma de ação comunitária estão isentos de celebração de termo de compromisso.

Compete às instituições de ensino

dispor sobre:

- a) inserção do estágio curricular na programação didático-pedagógica;
- b) carga-horária, duração e jornada de estágio curricular, que não poderá ser inferior a um semestre letivo;
- c) condições imprescindíveis, para caracterização e definição dos campos de estágios curriculares;
- d) sistemática de organização, orientação, supervisão e avaliação de estágio curricular.

A instituição de ensino poderá recorrer aos serviços de agentes de integração públicos e privados, entre o sistema de ensino e os setores de produção, serviços, comunidade e governo, mediante condições acordadas em instrumento jurídico adequado. Os agentes de integração atuarão com a finalidade de:

- a) identificar para a instituição de ensino as oportunidades de estágios curriculares junto a pessoas jurídicas de direito público e privado;
- b) facilitar o ajuste das condições de estágios curriculares, a constarem do instrumento jurídico existente entre a instituição de ensino e as pessoas jurídicas de direito público e privado;
- c) prestar serviços administrativos de cadastramento de estudantes, campos e oportunidades de estágios curriculares, bem como de execução do pagamento de bolsas, e outros solicitados pela instituição de ensino;
- d) co-participar, com a instituição de ensino, no esforço de captação de recursos para viabilizar estágios curriculares.

A instituição de ensino, diretamente, ou através de atuação conjunta com agentes de integração, providenciará seguro de acidentes pessoais em favor do estudante.

Com referência ao estagiário, não se aplica para o menor aprendiz, sujeito à formação profissional metódica do ofício em que exerça seu trabalho e vinculado à empresa por contrato de aprendizagem, nos termos da legislação trabalhista.

O estagiário poderá ser remunerado ou não. A jornada de atividade em estágio, a ser cumprida pelo estudante, deverá compatibilizar-se com o seu horário escolar e com o horário da parte em que venha a ocorrer o estágio. Nos períodos de férias escolares, a jornada de estágio será estabelecida de comum acordo entre o estagiário e a parte concedente do estágio, sempre com a interveniência da instituição de ensino.

ALUGUÉIS

Taxa de Intermediação

Resolução nº 334, de 10/08/92, que regulamenta a cobrança da Taxa de Intermediação na locação de imóveis e dá outras providências

O Conselho Federal de Corretores de Imóveis – Cofeci, no uso das atribuições que lhe conferem o artigo 16, inciso XVII, da lei nº 6.530/78 e o artigo 10, inciso III, do Decreto nº 81.871/78; e considerando que a Resolução Cofeci nº 205/85 deve ser adequada às novas disposições da lei nº 8.245/91; considerando que o noviciado da lei nº 8.245/91 vem gerando dúvidas sobre sua interpretação e seu alcance, inclusive abusos; considerando que a citada lei tem como princípio a liberdade contratual, sendo omissa no que se refere à cobrança quanto à denominada “taxa de contrato”, prática usual no mercado imobiliário; considerando a decisão adotada pelo Egrégio Plenário, em sessão realizada dia 07 de agosto de 1992; resolve: ART. 1º – Os Conselhos Regionais, ao homologarem as tabelas de honorários apresentadas pelos sindicatos, obedecerão aos seguintes limites máximos: I – Para a intermediação de locação, o valor corresponde a 1 (um) aluguel mensal, sem prejuízo da cobrança dos honorários devidos pelos serviços de administração; II – Para a administração de imóveis, um percentual de até 12% (doze por cento) do montante dos recebimentos mensais, salvo a hipótese de aluguel garantido, por todo o tempo de duração da locação; III – Para a elaboração de contrato de locação de imóveis, um percentual de até 5% (cinco por cento) sobre o valor de um ano de contrato, cobrados quando da elaboração do mesmo. Parágrafo Único – Nas regiões onde inexistam sindicatos da categoria, ou deixando o sindicato de apresentar a tabela de honorários para a necessária homologação, os Crecis, obedecidas as peculiaridades, fixarão a tabela regional, observados os limites deste artigo.

Artigo 2º – Os honorários pela intermediação de locação, nestes compreendidas as despesas com a aferição da idoneidade do pretendente à locação e/ou do seu fiador, serão devidos pelo locador, como também a ele caberá o pagamento dos honorários pela administração do imóvel.

Artigo 3º – Se a elaboração do contrato de locação for atribuída a corretor ou empresa administradora de imóveis, devidamente inscritos no Creci de sua jurisdição, os honorários serão cobrados da parte que a contratar, devendo essa contratação ser necessariamente escrita, com os destaques exigidos pelo Código de Defesa do Consumidor e conter as assinaturas de 2 (duas) testemunhas.

Parágrafo Único – Inexistindo contratação prévia ou ajuste escrito entre as partes, os honorários pela elaboração do contrato de locação somente poderão ser cobrados do locador.

Artigo 4º – As pessoas físicas ou jurídicas, devidamente inscritas no Creci, e que habitualmente administrem e/ou aluguem imóveis, ficam obrigadas a afixar em lugar visível ao público em seu estabelecimento, o inteiro teor dos Artigos 20, 22, 42 e 43, inciso III, da Lei nº 8.245, de 18 de Outubro de 1991.

Artigo 5º – O não cumprimento da presente Resolução, inclusive dos limites fixados nas Tabelas homologadas ou baixadas pelos Crecis, ou, na sua falta, os limites fixados por esta Resolução, sujeitará o infrator às penalidades legais previstas para faltas graves.

Artigo 6º – Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário, especialmente a resolução – Cofeci nº 205/85.

Waldyr Francisco Luciano – Presidente.

(Publicada no Diário Oficial da União em 13 de Agosto de 1992 - página 11025).

A seguir a íntegra dos artigos 20, 22, 42 e 43, inciso III da Lei nº 8.245 de 18 de outubro de 1991.

Artigo 20 - Salvo as hipóteses do artigo 42 e da locação para temporada, o locador não poderá exigir o pagamento antecipado do aluguel.

Artigo 22 - O locador é obrigado a:

I - Entregar ao locatário o imóvel alugado em estado de servir ao uso a que se destina;

II - garantir, durante o tempo da locação, o uso pacífico do imóvel locado;

III - manter, durante a locação, a forma e o destino do imóvel;

IV - responder pelos vícios ou defeitos anteriores à locação;

V - fornecer ao locatário, caso este solicite, descrição minuciosa do estado do imóvel, quando de sua entrega, com expressa referência aos eventuais defeitos existentes;

VI - fornecer ao locatário recibo discriminado das importâncias por este pagas, vedada a quitação genérica;

VII - pagar as taxas de administração imobiliária, se houver, e de intermediações, nestas compreendidas as despesas necessárias à aferição da idoneidade do pretendente ou de seu fiador;

VIII - pagar os impostos e taxas, e ainda o prêmio de seguro complementar contra fogo, que incidam ou venham a incidir sobre o imóvel, salvo disposição expressa em contrário no contrato;

IX - exibir ao locatário, quando solicitado, os comprovantes relativos às parcelas que estejam sendo exigidas;

X - pagar as despesas extraordinárias de condomínio.

Parágrafo Único - Por despesas extraordinárias de condomínio se entendem aquelas que não se refiram aos gastos rotineiros de manutenção do edifício, especialmente:

a) obras de reformas ou acréscimos que interessem à estrutura integral do imóvel;

b) pintura das fachadas, em penas, poços de acração e iluminação, bem como das esquadrias externas;

c) obras destinadas a repor as condições de habitabilidade do edifício;

d) indenizações trabalhistas e previdenciárias pela dispensa de empregados, ocorridas em data anterior ao início da locação;

e) instalação de equipamentos de segurança e de incêndio, de telefonia, de intercomunicação, de esporte e lazer;

f) despesas de decoração e paisagismo nas partes de uso comum;

g) constituição de fundo de reserva.

Artigo 42 - Não estando a locação garantida por qualquer das modalidades, o locador poderá exigir do locatário o pagamento do aluguel e encargos até o sexto dia do mês vincendo.

Artigo 43 - Constitui contravenção penal, punível com prisão simples de 5 (cinco) dias a 6 (seis) meses ou multa de 3 (três) a 12 (doze) meses do valor do último aluguel atualizado, revertida em favor do locatário:

III - cobrar antecipadamente o aluguel, salvo a hipótese do artigo 40 e da locação para temporada.

Pagamento de Salários e Férias

Um grande número de empresas sente dificuldades em fazer o pagamento em espécie, isto é, em dinheiro aos seus funcionários quando do pagamento do salário ou das férias. Com o advento da Portaria n. 3281, de 07 de dezembro de 1984, onde estabelece que as empresas poderão efetuar o pagamento, dentro dos prazos legais, do salário e da remuneração das férias através de conta bancária, aberta para esse fim em nome de cada empregado e com o consentimento deste, em estabelecimento de crédito próximo ao local de trabalho, ou em cheque emitido diretamente pelo empregador em favor do empregado, salvo se o trabalhador for analfabeto, quando o pagamento somente poderá ser efetuado em dinheiro. Para isso, é necessário que haja convênio entre a empresa e o

Não corra riscos. Não perca dinheiro.

Use o



Vídeo-Cheque

26-2299

Mais um serviço da

ACIM

estabelecimento de crédito, de modo a que o empregado possa utilizar a importância depositada.

Os pagamentos efetuados na forma acima obrigam o empregador a assegurar ao empregado:

a) horário que permita o desconto ime-

diato do cheque;

b) transporte, caso o acesso ao estabelecimento de crédito exija a utilização do mesmo;

c) condição que impeça qualquer atraso no recebimento dos salários e da remuneração de férias.

ALUGUÉIS RESIDENCIAIS

A extinção do ISN

A partir da segunda semana de setembro, imobiliárias, inquilinos e locatários começam a discutir o reajuste dos aluguéis residenciais, conforme determina a medida provisória nº 304 de 28 de agosto de 1992, a seguir: Aluguéis – reajuste dos aluguéis residenciais – extinção do ISN

Dispõe sobre a extinção do Índice de Salários Nominais Médios e o reajuste dos contratos de locação residencial, e dá outras providências.

O Presidente da República, no uso da atribuição que lhe confere o art. 62 da Constituição, adota a seguinte medida provisória, com força de lei:

Art. 1º – Fica extinto, a partir de 1º de agosto de 1992, o Índice de Salários Nominais Médios – ISN de que trata o art. 18 da Lei nº 8.178, de 1º de março de 1991.

Art. 2º – Nos contratos de locação residencial vinculados ao ISN, vigentes na data de publicação desta medida provisória, o primeiro reajuste que ocorrer será calculado por um índice composto pelas variações acumuladas:

I – do ISN entre o mês de reajuste imediatamente anterior à publicação desta medida provisória e o mês de julho de 1992, inclusive;

II – do índice de Preços ao Consumidor Amplo – IPCA, calculado pela Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE entre o mês de agosto de 1992, inclusive, e o mês imediatamente anterior ao reajuste de que trata este artigo.

§ 1º – Nas hipóteses de impossibilidade técnica de divulgação do IPCA até o décimo sétimo dia do mês seguinte ao de referência, caberá ao Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento

fixá-lo com base nos índices divulgados por entidades idôneas.

§ 2º – O índice composto de que trata o caput deste artigo substitui o ISN para os fins do disposto no art. 16 da Lei nº 8.178/91.

Art. 3º – A partir do reajuste de que trata o artigo anterior, as partes deverão convencionar um novo índice para os reajustes futuros, vedada a vinculação:

I – ao salário mínimo;

II – à taxa de câmbio;

III – à Taxa Referencial de Juros – TR;

IV – à Unidade Fiscal de Referência – UFIR.

Parágrafo Único – É lícito às partes, desde que em comum acordo, convencionar imediatamente a substituição do ISN pelo índice que escolherem, não prevalecendo, neste caso, o disposto no art. 2º desta medida provisória.

Art. 4º – Na ausência de acordo, poderão as partes propor arbitragem a cargo de árbitro por ambas eleito, a quem incumbirá decidir sobre o índice que regerá o reajuste.

Art. 5º – O índice convencionado pelas partes nos termos desta medida provisória não estará sujeito à limitação de que trata o art. 16 da Lei nº 8.178 de 1991.

Parágrafo Único – Fica mantida a vedação ao estabelecimento de cláusula de reajuste com periodicidade inferior à semestral.

Art. 6º – Esta medida provisória entra em vigor na data de sua publicação. Brasília, 28 de Agosto de 1992; 171º da Independência e 104º da República. Estas são as principais modificações adotadas pela medida provisória:

A lei nº 8.178/91 adotou o Índice

de Salários Médios (ISN) como parâmetro para fins de reajuste dos contratos de locação residencial. Menção ao índice, acaba de ser declarado extinto por tal Medida Provisória.

Os critérios focalizados na referida medida provisória são aplicáveis apenas aos contratos de locação residencial com cláusula de reajuste vinculado ao ISN. Os demais contratos, vinculados a outras espécies de índices de reajustes (IPC, INPC, etc) permanecem inalterados.

Nos contratos de locação residencial vinculados ao ISN, vigentes até 31.08.92, o primeiro reajuste que ocorrer, será calculado por um índice composto das variações acumuladas do ISN e o IPCA.

Deste modo, no mês de Setembro/92, os aluguéis residenciais cujo último reajuste ocorreu em Março/92 ou cujos contratos foram celebrados no referido mês (vinculados ao ISN), serão reajustados com base no índice composto pela variação acumulada do ISN ocorrida no período de março/92 a julho/92, acrescida do IPCA/IBGE fixado para o mês de agosto/92 (divulgado na Tabela Prática anexa). A partir deste reajuste, as partes deverão convencionar um novo índice para os reajustes futuros, vedada a vinculação: ao salário mínimo; à taxa de câmbio; à Taxa Referencial de Juros (TR) e à Unidade Fiscal de Referência (UFIR).

É lícito às partes, desde que em comum acordo, convencionar imediatamente a substituição do ISN pelo índice que escolherem, não prevalecendo, neste ato, o reajuste pelo ISN acrescida do IPCA.

Na ausência de acordo, poderão as partes propor arbitragem a cargo de árbitro por ambas eleito, a quem incumbirá decidir sobre o índice que regerá o reajuste. Não necessitando assim, de recorrer a Justiça.

Esta medida provisória mantém a vedação ao estabelecimento de cláusula de reajuste com periodicidade inferior à semestral (Art. 5º, parágrafo único).

Nas locações residenciais dos imóveis novos com “habite-se” concedido a partir de 20 de dezembro de 1991, é livre a convenção do aluguel quanto ao preço, periodicidade e indexador, vedada a vinculação à variação do salário mínimo, variação cambial e moeda estrangeira, assim como à variação da UFIR.

Recolhimento do ICMS

Norma de Procedimento Fiscal n. 65 CRE, de 28.07.92 DOE 31.07.92

Ementa – Normas para o recolhimento do ICMS, em postos fiscais, por transportadores autônomos ou empresas transportadoras de outra unidade da Federação, não inscritos no Cadastro de Contribuintes do Estado do Paraná, na forma e condições que especifica.

O Diretor da Coordenação da Receita do Estado, no uso de suas atribuições que lhe confere o inc. XII do art. 5º da Resolução n. 134, de 02 de maio de 1984, e tendo em vista o disposto no inc. IV e § 2º, do art. 13 do

Decreto n. 6.666, de 30 de março de 1990, resolve expedir a seguinte Norma de Procedimento Fiscal.

Súmula: Recolhimento do ICMS, em postos fiscais, por transportadores autônomos ou de outra unidade da Federação não inscritos no cadastro de contribuintes do Estado. Regra de exceção:

1. O recolhimento do ICMS, pelo transportador autônomo ou empresa transportadora de outra unidade da Federação não inscritos no cadastro de contribuintes do Estado, poderá ser realizado nos postos fiscais apenas aos sábados, domingos e feriados em que

não houver expediente normal na agência do Banco do Estado do Paraná S/A, ou na agência de Rendas.

1.1 – Fora das hipóteses previstas neste item, os transportadores interceptados pelos postos fiscais, sem o recolhimento do ICMS correspondente, ficarão sujeitos ao pagamento do imposto acrescido da multa prevista na legislação, exigidos mediante lavratura de auto de infração.

2. Esta Norma de Procedimento Fiscal entrará em vigor na data de sua publicação.

Aguimar Arantes
Diretor

MÁQUINAS REGISTRADORAS

Eliminação de centavos

Norma de Procedimento Fiscal 68 CRE, DOE 14.08.92

Ementa – Autoriza os contribuintes do ICMS, usuários de máquinas registradoras, a efetuarem a eliminação dos centavos, na forma e condições que especifica.

O Diretor da Coordenação da Receita do Estado, no uso das atribuições que lhe confere o inciso XII do artigo 5º da Resolução n. 134, de 02 de maio de 1984, e considerando o disposto na instrução SEFI n. 1050, de 21 de outubro de 1986, resolve expedir a seguinte Norma de Procedimento Fiscal: Súmula: Máquina registradora. Eliminação de centavos para aumento da capacidade de acumulação.

1. Os usuários de máquina registradora, para fins de aumento de capacidade de registro e acumulação de valores, poderão omitir a vírgula e as cifras referentes aos centavos em cupom fiscal, fita detalhe e totalizadores do equipamento, desde que os preços praticados pelo estabelecimento não contenham fração de cruzeiros.

2. O procedimento deverá ser precedido de emissão de Atestado de Intervenção em Máquina Registradora,

nos termos do item 5 da Instrução SEFI n. 1050, de 21 de outubro de 1986, observado o seguinte:

2.1 – Equipamentos novos – 1ª Intervenção:

2.1.1 – preparar o equipamento para registrar e acumular valores desprovidos dos “centavos”, via alteração na programação;

2.1.2 – consignar no campo “D” do Atestado de Intervenção em Máquina Registradora a expressão: “Primeira intervenção efetuada nos termos da NPF n. 068/92”.

2.2 – Equipamentos já autorizados:

2.2.1 – efetuar o zeramento total do equipamento, inclusive das memórias destinadas à numeração de cupons e contador de reduções e ultrapassagens;

2.2.2 – proceder a eliminação dos “centavos”, via alteração na programação;

2.2.3 – emitir o Atestado de Intervenção em Máquina Registradora consignando-se no campo “D” como motivo de intervenção a expressão: “Eliminação de centavos – NPF n. 068/92”.

3. Os usuários que optarem pela prerrogativa prevista nesta Norma deverão adotar este procedimento

em relação a todas as máquinas registradoras do estabelecimento.

4. Esta Norma de Procedimento Fiscal entrará em vigor na data de sua publicação.

Aguimar Arantes
Diretor



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

- Vidro Comum
- Balcão de Vidro
- Molduras Diversas
- Box para Banheiro
- Painéis em Espelho
- Jato de Areia

**Projetos exclusivos
para seu ambiente**

ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO

**GARANTIMOS O SEU
BOM GOSTO**

AKIVIDROS UZ A

Av. Brasil, 5.681

Vendas: (0442) 24-6531

**O ATENDIMENTO PERSONALIZADO
QUE VOCÊ MERECE**

TABELA PRÁTICA

INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

INDICADORES MESES	SALÁRIO MÍNIMO	Ufir	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. %
JUNHO/91	17.000,00	-	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	-	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	597,06	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	749,91	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	945,64	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	1.153,96	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	1.382,79	20,4090	2.266,17	17.218,04	15.368,43	18,2213	2.107,02	19,66	1.310,3108	19,81	23,00
JUNHO/92	230.000,00	1.707,05	21,6552	2.266,17	20.628,93	15.368,43	22,3273	2.107,02	21,05	1.569,8834	21,05	22,00
JULHO/92	230.000,00	2.104,28	24,3084	2.266,17	24.971,32	26.987,32	21,3152	2.107,02	23,11	1.900,3439	23,69	21,00
AGOSTO/92	230.000,00	2.546,39	23,8361	2.266,17	30.887,03	26.987,32	22,0777	2.107,02	22,65	2.350,5354	23,22	22,14
SETEMBRO/92	522.186,94	3.135,62	26,0069	2.266,17	38.058,99	26.987,32	25,3974	2.107,02		2.896,3297	25,38	

MESES	IPC/FIPE			IGP-DI/FGV			INPC/IBGE			TABELA DE INSS (SETEMBRO)	
	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 (%)
JUN/91	3.393,39	9,78	377,84	3.125,28	9,86	341,19	201,78	10,83	364,30	ATÉ 1.434.259,00	8
JUL/91	3.776,84	11,30	377,80	3.526,20	12,83	340,60	226,28	12,14	362,32	DE 1.434.259,00 ATÉ 2.390.431,66	9
AGO/91	4.321,46	14,42	347,94	4.072,38	15,49	350,59	261,62	15,62	376,49	DE 2.390.431,66 ATÉ 4.780.863,30	10
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	1.649,40	24,50	805,97		
JUN/92	33.329,37	22,45	882,19	30.798,76	21,42	885,47	1.993,30	20,85	887,86		
JUL/92	40.361,86	21,10	968,67	37.497,64	21,69	962,89	2.433,42	22,08	975,40		
AGO/92	49.709,67	23,16	1.050,30	47.052,20	25,54	1.055,40	2.978,02	22,38	1.038,30		

TABELA DO IRRF SETEMBRO/92		
BASE DE CÁLCULO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	DEDUÇÃO (Cr\$)
ATÉ 3.135.620,00	15	470.343,00
DE 3.135.620,00 A 6.114.459,00	25	1.081.789,00
ACIMA DE 6.114.459,00		

BTNF + TRD/POUPANÇA - SETEMBRO/92					
DIA	BTNF	POUPANÇA	DIA	BTNF	POUPANÇA
01	2.896,3311	23,8361	16	3.223,4510	24,8833
02	2.927,2713	25,1589	17	3.258,5629	26,2436
03	2.958,5420	26,4960	18	3.294,0573	26,3464
04	2.990,1467	26,6030	19	3.329,9383	26,4493
05	3.022,2904	26,7185	20	3.329,9383	25,1887
06	3.022,2904	25,4852	21	3.329,9383	23,9406
07	3.022,2904	24,2639	22	3.366,2102	24,0416
08	3.022,2904	23,0545	23	3.402,8771	25,3928
09	3.054,7797	24,3773	24	3.439,9435	26,7586
10	3.087,6182	25,7143	25	3.477,4136	26,8619
11	3.120,8097	25,8163	26	3.515,2918	26,9652
12	3.154,3581	25,9183	27	3.515,2918	25,6994
13	3.154,3581	24,6801	28	3.515,2918	24,4463
14	3.154,3581	23,4371	29	3.553,5826	26,0069
15	3.188,7174	23,5376	30	3.592,2906	26,0069

TAXA REFERENCIAL DE JUROS (TR)/UNIDADE FISCAL DE REFERÊNCIA (Ufir)					
SET/92	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)	DIA	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)
1	22,8305469	3.135,62	16	25,4090937	3.470,81
2	23,0744351	3.166,85	17	25,6858660	3.507,33
3	23,3209287	3.198,40	18	25,9656532	3.544,25
4	23,5700554	3.230,76	19	26,2484879	3.581,55
5	23,8234307	3.263,44	20	26,2484879	3.581,55
6	23,8234307	3.263,44	21	26,2484879	3.581,55
7	23,8234307	3.263,44	22	26,5344035	3.619,24
8	23,8234307	3.263,44	23	26,8234335	3.657,37
9	24,0795297	3.296,45	24	27,1156118	3.695,82
10	24,3383818	3.329,80	25	27,4109726	3.734,72
11	24,6000165	3.363,49	26	27,7095508	
12	24,8644637	3.398,89	27	27,7095508	
13	24,8644637	3.398,89	28	27,7095508	
14	24,8644637	3.398,89	29	28,0113812	
15	25,1353036	3.434,66	30	28,3164994	

REAJUSTE DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO						
PERIODICIDADE	SETEMBRO/92					
ÍNDICES DE REAJUSTE	MENSAL	BIM.	TRIM.	QUAD.	SEM.	ANUAL
IPC/FIPE	23,16	49,15	82,63	123,78	234,35	1.050,30
IGP-DI/FGV	25,54	52,77	85,49	127,13	224,98	1.055,40
IGP-M/FGV	24,63	51,85	87,69	126,02	229,09	1.037,98
IPC/FGV	24,48	49,94	84,59	127,29	229,92	1.055,17
INPC/IBGE	22,38	49,40	80,55	124,79	230,36	1.038,30
TR	23,22	52,41	84,49	121,04	232,59	1.128,96
ISN (*)	22,14	47,79	80,30	121,77	259,91	1.135,63

(*) somente p/ contratos residenciais

SALÁRIO FAMÍLIA					
JAN/FEV/MAR/ABR - 92		MAI/JUN/JUL/AGO - 92		SET - 92	
ATÉ 276.978,83	7.386,11	ATÉ 638.052,75	17.014,76	ATÉ 1.434.259,00	38.246,95
ACIMA DE 276.978,83	923,26	ACIMA DE 638.052,76	2.126,84	ACIMA DE 1.434.259,01	4.780,86

Empresários reúnem-se em Blumenau

Blumenau, no estado de Santa Catarina, sediou em setembro três eventos nacionais, que reuniram cerca de 1.500 comerciantes de todo o país. Nos encontros foram discutidas propostas de alterações no regulamento dos SPCs e de melhor aproveitamento dos recursos humanos nas empresas

De 6 a 9 de setembro, Blumenau, no estado de Santa Catarina, se transformou na capital do comércio lojista do país. Nestes quatro dias, o Centro de Convenções do Teatro Carlos Gomes recebeu cerca de 1.500 comerciantes de todo Brasil, que participaram de três eventos: o 43º Seminário Nacional do Serviço de Proteção ao Crédito, a 33ª Convenção Nacional do Comércio Lojista e a 21ª Feira Nacional para o Comércio Varejista.

Nos dias 6 e 7 as atenções dos convencionais se voltaram para as discussões sobre os Serviços de Proteção ao Crédito. Os diretores dos SPCs de Tubarão(SC), Porto Alegre(RS), Parnaguá(PR), Brasília(DF) e São Paulo(SP), propuseram mudanças no regulamento nacional dos serviços, que serão votadas no 44º Seminário (esse extraordinário), a ser realizado no Rio de Janeiro.

Entre as alterações propostas a mais significativa é a de São Paulo. A idéia é possibilitar a filiação de empresas prestadoras de serviços ao sistema. A justificativa dos paulistas para a inclusão dos débitos das prestadoras de serviços no cadastro dos SPCs leva em consideração três pontos: o surgimento das promotoras de vendas, ligadas às financeiras, a criação dos cartões de crédito das próprias lojas e a venda com cheques pré-datados.

Segundo os lojistas de São Paulo, estes três fatores estariam contribuindo, "de modo significativo", para a queda no número de consultas e, como conseqüência, na diminuição da receita dos serviços. Para o assessor de diretoria da ACIM e um dos convencionais, Carlos Roberto Previdelli, a adoção destas medidas serviria como um "apêndice"



Comerciantes de todo o Brasil encontraram-se em Blumenau

aos serviços. "Elas preservam as características originais do sistema, e sua adoção é válida e necessária".

Para garantir a segurança dos SPCs, a proposta prevê a filiação dos escritórios de cobranças e das agências de informações somente para consultas e seria mantido o veto à filiação das agências de empregos. Os SPCs exigiriam também prova escrita do débito para registro. Neste caso, na opinião de Previdelli, haveria maior atenção destas empresas "no momento da

assinatura de contratos ou do recebimento de duplicatas e cheques".

ENCERRAMENTO: Depois de quatro dias de discussões técnicas, os eventos tiveram um encerramento em alto nível. Muito aplaudido pelos convencionais, o assessor em Recursos Humanos, João Roberto Gretz provou às 1.500 pessoas que lotaram o Centro de Convenções que apenas chegará ao terceiro milênio quem for competente e eficiente. Gretz explicou que os lojistas devem estar voltados ao

atendimento ao cliente e à capacitação dos recursos humanos.

Ele prega que, para conseguir conquistar o consumidor, o vendedor precisa ter entusiasmo. E entusiasmo se consegue com participação e responsabilidade. Em outra análise Gretz vai um pouco mais além: "Para satisfazer plenamente o consumidor não basta conquistá-lo. É preciso encantá-lo. Provar ao cliente que ele é a pessoa mais importante naquele momento".

Duras críticas

Durante os quatro dias de seminário e convenções nacionais em Blumenau, os comerciantes deixaram de lado os problemas políticos e se voltaram para as discussões de saídas viáveis para o setor lojista do país. Mas quando foi necessário falar de política, os comerciantes presentes foram duros nas críticas ao governo federal.

Na abertura da 33ª Convenção Nacional do Comércio Lojista, o presidente do CDL de Blumenau disse que "nestes dias de indignação e de

escândalos, não se ouviu falar de empresas do comércio varejista beneficiadas por ilicitudes, tráfico de influências ou por depósitos em contas fantasmas".

Na abertura do 43º Seminário Nacional do SPC, o deputado federal Victor Faccioni declarou que a eleição do presidente Collor virou o maior calote nacional contra 35 milhões de eleitores. Faccioni acredita que a proteção ao crédito público passa pelo impeachment do presidente da República.

Para agitar o mercado

Pais de Maringá, uni-vos. Com a inauguração da primeira filial da rede McDonald's em novembro, a juventude e a garotada da cidade vão ganhar mais um ponto de encontro que promete balançar o mercado dos hambúrgueres

Se os pais de Maringá, com filhos entre 6 e 16 anos de idade, têm poucas preocupações com a frequência da chamada geração "teen" às aulas, há pelo menos um motivo para que eles prestem mais atenção na presença da garotada. É que em novembro Maringá ganha uma loja da rede McDonald's, a líder no mercado de hambúrguer no mundo.

A verdadeira febre McDonald's chega a Maringá com força e promete transformar a esquina das Avenidas Tiradentes e Herval – onde estará localizada a lanchonete – no ponto de encontro da geração "teen". A loja vai ter capacidade para 130 pessoas sentadas, 90 dentro do prédio e 40 ao ar livre. Para abrir a primeira filial da rede na cidade foram investidos US\$ 2 milhões. A obra deve ser concluída em 126 dias.

O primeiro sinal de que a líder no mercado de "fast food" estava aportando em Maringá veio do céu. Um enorme "M" amarelo – marca registrada da McDonald's – brilha a 15 metros de altura desde o início de setembro. À distância é possível saber o que guardam os tapumes, pintados com as cores da rede.

VEDETE: Em 91, a McDonald's faturou, com suas 95 lanchonetes, US\$ 152 milhões. Ao todo foram consumidas 8 mil toneladas de batatas, 3,4 mil toneladas de carne bovina, 5,3 milhões de hambúrgueres e atendidos 97 milhões de clientes. Mas o campeão de vendas da empresa, mais uma vez, foi a grande vedete da rede: o Big Mac. Foram 11,8 milhões de unidades.

Para 92, a McDonald's espera fechar o ano com 110 pontos de venda no País. O apetite da subsidiária no Brasil em nada difere ao da empresa em todo planeta, que a cada 13 horas abre uma nova filial num dos 62 países em que atua. Dos Estados Unidos ao Japão, passando



A primeira filial da rede McDonald's em Maringá será inaugurada em novembro

pela Comunidade dos Estados Independentes (a ex-URSS), os produtos da rede podem ser saboreados.

A primeira lanchonete da McDonald's no Brasil, foi aberta em 1979, no Rio de Janeiro. Hoje a subsidiária brasileira é a 8ª colocada em número de restaurantes da rede em todo mundo, com suas 95 lojas. O sucesso do empreendimento é creditado à concentração de esforços em um só tipo de negócios, fornecedores escolhidos rigorosamente, treinamento de funcionários e autonomia dos gerentes na tomada de decisões.

Nas lanchonetes McDonald's trabalham jovens a partir de 16 anos, estudantes, sem a exigência de experiência anterior. O horário é flexível para dar alternativa para o estudo. Os turnos são de quatro a seis horas, o que possibilita a cada loja aberta a criação de 130 a 150 novos empregos.

TREINAMENTO: O treinamento dos funcionários é rigoroso e, antes de começar a atender o público, eles passam por um estágio de no mínimo dez horas, em que são treinados para atuar em todas as tarefas de um restaurante. Na McDonald's não há titular da posição. Todos participam da limpeza, do atendimento ou do caixa. Até mesmo os gerentes passam pelo treinamento.

Esta preocupação com o aperfeiçoamento dos recursos humanos tem o objetivo de dar agilidade e rapidez ao atendimento ao público. Além de terem a certeza de que o sabor de um Big Mac é o mesmo no Brasil, no Japão, ou na Alemanha, os clientes McDonald's sabem que o pedido sairá em no máximo, 45 segundos. Um tempo considerado recorde, e que é a principal arma do marketing da empresa.

Outra facilidade à disposição do público na loja de Maringá será o serviço "Drive-

Thru". O serviço funciona através do atendimento ao cliente dentro do carro. O automóvel entra na pista, faz o pedido, recebe o valor da conta a ser paga na primeira cabine. Em seguida, na segunda cabine, o consumidor retira os produtos solicitados. Todo este processo leva também, em média, 45 segundos.

Para chegar a esta rapidez no atendimento ao público, a McDonald's buscou novas técnicas na confecção dos seus sanduíches. São 37 anos, desde que o ex-caixeiro viajante Ray Kroc abriu o primeiro restaurante McDonald's na cidade de Des Plaines, Illinois (EUA). Ele ficou impressionado, nas suas andanças pela Califórnia, com a eficiência de uma lanchonete local e venceu seus proprietários os irmãos Dick e Maurice McDonald, a lhe concederem licença de franquia de seus pontos de venda de hambúrguer.

Líder no mercado, e principal exemplo no mundo do sucesso do sistema de "franchising", a McDonald's chega a Maringá para ficar. Há quem diga que o "point" a ser inaugurado em novembro reunirá o futuro do Brasil. Uma geração, como ressaltou o articulista da Folha de S. Paulo, Otto Lara Resende, lúdica e lúcida. "Uma festa de carapintadas, de garotos, que diz não ao roubo. Não à impunidade. Não à corrupção".

Hiper do século 21

Em novembro será inaugurado o primeiro hipermercado de Maringá e a primeira filial da rede Mercadorama fora de Curitiba. Cheio de novidades, o empreendimento terá outras 54 lojas

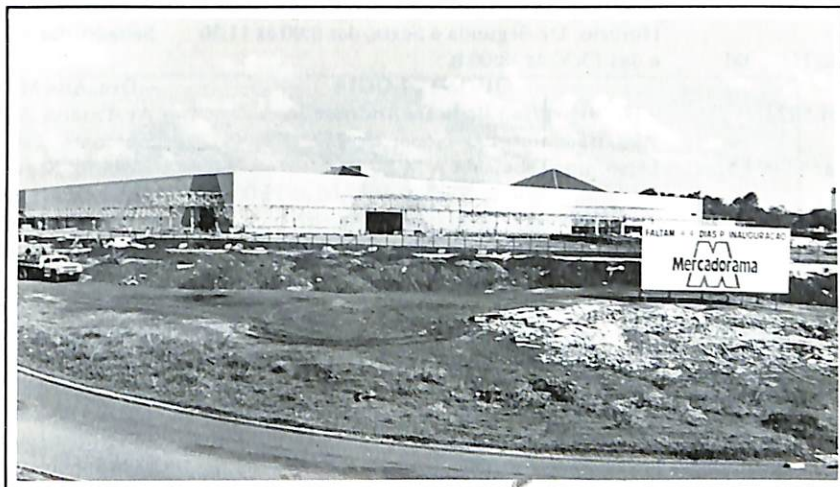
Quem for ao Hipermercado Mercadorama de Maringá, a partir de novembro, vai encontrar de tudo. A garantia é do diretor-gerente da loja, Elson Leal. O Mercadorama de Maringá é a primeira filial da rede fora de Curitiba, onde está a sede da empresa. Ela é também a maior. Com 7.300 metros quadrados de área de venda, o hiper está com inauguração marcada para o dia 4.

“Sem adiamento”, garante Elson Leal.

Nas gôndolas do Mercadorama de Maringá estarão à disposição da população da cidade e região mais de 12 mil itens diferentes. O hiper vai contar com açougue, padaria, peixaria, rotisserie, departamentos de confecções, utilidades domésticas, camping, importados, e amplos espaços para laticínios e hortigranjeiros.

Os hortigranjeiros deverão, na maioria, ser adquiridos de produtores da região. A compra de produtos procedentes da região faz parte da política da rede. “O Mercadorama está no mercado há 70 anos, e sempre procura parcerias com os setores produtivos, como forma de estimular a geração de empregos”, diz Roberto Demeterco, um dos diretores da rede. Em relação à geração de empregos, o Mercadorama de Maringá criará cerca de 400 vagas diretas.

MINI-SHOPPING: Para dar a garantia de que o consumidor vai encontrar de tudo no Mercadorama de Maringá, além do hiper funcionarão outros 54 pontos de venda. Serão lojas para a instalação de banco, restaurante, lanchonete, sorveteria, farmácia, cine-foto, correio,



A loja de Maringá será a primeira da rede fora de Curitiba

entre outros serviços de interesse da população. “O Mercadorama será um centro de compras, com opções de lazer para o consumidor”, declara Elson Leal.

A tranquilidade das pessoas que forem às compras é outra preocupação da rede. Para isto foram projetadas 1.100 vagas no estacionamento, sendo 600 cobertas, localizadas no subsolo do prédio. A estimativa da direção da empresa é que deverão circular por ali em média 12 mil pessoas por dia. Para atrair o consumidor, está prevista a realização de eventos e promoções, sempre em conjunto com as lojas do mini-shopping.

Em dias de grande movimento, o hipermercado poderá pôr em funcionamento até 56 caixas registradoras, todas com sistema de leitura de código de barras. Este é um avanço tecnológico, porque, através do computador, se elimina as etiquetas de preços nos produtos. “A automação comercial é uma das novidades que o Mercadorama traz para Maringá”, comenta Elson Leal. O gerente lembra que poucas empresas e cidades do país têm este sistema em operação.

Além de eliminar a etiqueta dos produtos, o código de barras agiliza o

atendimento do consumidor e evita a formação de filas. “A leitora de barras elimina as etiquetas, mas nas gôndolas os preços vão estar ao alcance do público”, adianta Elson Leal. O computador vai estar presente também em outras áreas da filial de Maringá.

Segundo o gerente, desde a chegada dos produtos até a contabilização nos caixas, tudo será operacionalizado

através de computador. Sem contar a parte administrativa, o controle do ar-condicionado e a temperatura dos balcões frigoríficos. “Todos os controles internos serão comandados por computador”, resume Elson Leal.

Esta marca de inovação acompanha o Mercadorama desde a sua fundação. A rede foi a primeira a adotar o sistema de auto serviço no Paraná. Agora chega a Maringá com os mais modernos equipamentos no setor supermercadista. Apesar dos atrativos e das novidades, o gerente não acredita que estes fatores serão suficientes para gerar uma superprocura pela loja. “Nossa preocupação é encantar e conquistar o consumidor de Maringá e região. E é claro que todas estas inovações serão armas importantes”, avalia.

Elson Leal considera a expectativa em torno da inauguração do Mercadorama boa, principalmente pelo fato de ser o primeiro hipermercado da região. Com experiência de 15 anos em outra rede de hipermercados – a maior do país – o gerente afirma que a vinda do Mercadorama para Maringá vai contribuir para o engrandecimento do comércio local.

Convênios médicos

A Revista ACIM publica este mês a relação dos convênios mantidos entre a Associação Comercial e Industrial de Maringá e profissionais da área de saúde. Estes convênios podem ser utilizados pelos empresários associados e seus dependentes, e também pelos funcionários da empresa.

Para utilizá-los, basta dirigir-se à sede da Associação Comercial e Industrial de Maringá para retirar a requisição. Os descontos no preço das consultas variam, chegando a até 50%.

ANÁLISES CLÍNICAS

– **Dr. Marco Antonio Correia**

Laboratório São Marcos (anexo Ao Hospital São Marcos)

Av. Parigot de Souza, 404 – fone: 24-5022

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda à Sexta das 8:00 às 18:00 horas

Aos sábados das 8:00 às 12 horas

CIRURGIA GERAL

– **Dr. Eduardo Da Silva Agosti**

Rua Silva Jardim, 386 – Sala 08

fone: 24-8315

Desconto: Tabela da A M B

– **Dr. Martin Zavadinack Netto**

Av. Parigot de Souza, 211

fone: 24-9744 ou 25-1147

Desconto: 50%

Horário: Segunda à Sexta, das 9:00 às 12:00

e das 14:00 às 17:00 horas

CIRURGIA PLÁSTICA

– **Dr. Celso Jandir Smaniotto**

Av. Independência, 2020 – fone: 24-4661

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda à Sexta, das 8:00 às 11:45

e das 13:45 às 18h

Aos Sábados, das 8:00 às 11:00 horas

CLÍNICO GERAL

– **Dr. José Ramos Martins**

Av. XV de Novembro, 1267 – Centro Médico

Maringá – Hospital Santa Rita e Hospital

São Marcos – fone: 24-4650

Desconto: Tabela da A M B

– **Dr. Nilson Bernardo Martins**

R. Santos Dumont, 1554 – fone: 23-3434

Desconto: 30% da Tabela AMB

Horário: De Segunda à Sexta-feira, das 13:00

às 18:00 horas

– **Dr. Orlando Ribeiro Do Prado**

(Clínica) Rua Silva Jardim, 560 – Santa Casa

e Hospital Maringá (Consultório)

fone: 24-9982

Desconto: Tabela da A M B

Horário: das 8:00 às 17:00 horas

DERMATOLOGIA

– **Dr. Leonora Costa Acosta Smaniotto**

Av. Independência, 202 – fone: 24-4661

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda à Sexta, das 8:00 às 11:45

e das 13:45 às 18:00 horas

Aos Sábados, das 8:00 às 11:00 horas

FARMÁCIA BIOQUÍMICA

– **Dr. Mirian Ueda Yamaguchi**

Av. Parigot de Souza, 141

fone: 24-5971

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda à Sexta, das 7:00 às 18:00 horas

Aos Sábados, das 7:00 às 12:00 horas

FONOAUDIOLOGIA – ADULTO

– **Dr. Marta Essuane Jarrus**

Rua Santos Dumont, 3472 – sala 503

fone: 24-0453

Desconto: Tabela da A M B

Horário: De Segunda à Sexta, das 8:00 às 11:30

e das 13:30 às 18:00 h

FONOAUDIOLOGIA – INFANTIL

– **Dr. Luciana Maria Menin Ribeiro**

Rua Santos Dumont, 3472 – sala 503

fone: 24-0453

Descontos: Tabela da A M B

Horário: De Segunda à Sexta, das 8:00 às 11:30

e das 13:30 às 18:00 h

ODONTOLOGIA

– **Dr. Benedito Villela De Andrade Jr.**

Av. Tiradentes, 192 – fone: 22-8352

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda à Sexta, das 7:00 às 12:00

e das 13:00 às 18:00h

– **Dr. Marcia Esmeralda Bis Franzoni**

Edifício Centro Comercial Paraná

fone: 26-3953

Desconto: 40% a 45%

Horário: Segunda à Sexta, das 9:00 às 20:00 horas

– **Dr. Maria Amélia Pires**

Rua Silva Jardim, 386 – fone: 24-6765

Desconto: 20% à vista

e 10% parcelado a combinar

Horário: Segunda à Sexta, das 8:00 às 11:00

e das 14:00 às 20:00 h

– **Dr. Maria Luiza Esteves Pacheco**

Edifício Centro Comercial Paraná

fone: 26-3953

Descontos: 40% a 45%

Horário: Segunda à Sexta, das 9:00 às 20:00 horas

– **Dr. Meire Luce Costa Melo**

R. Santos Dumont, 2467 – 1º andar

fone: 22-8343

Desconto: Tabela do AMO

Horário: Segunda à Sexta, das 8:00 às 24:00 horas

– **Dr. Renato Zardetto Junior**

Av. Curitiba, 341 – fone: 24-0485

Desconto: 20%, 40% e 50%

Horário: Segunda à Sexta, das 8:00 às 18:00,

Aos Sábados, das 8:00 às 12:00 horas

– **Dr. Wesley Falcão Tuler**

Rua Néo Alves Martins, 3415 – fone: 24-5471

Desconto: 10% e orçamento parcelado

– **Dr. Zenia Pazinato**

Galeria XV de Novembro, 350 – sala 2B

fone: 22-7851

Desconto: 30% dividido em 50% + 50%

OTFALMOLOGIA

– **Dr. Milton Takizawa**

Av. Brasil, 4531 – 1º andar – sala 05

fone: 24-9704

Desconto: 50%

Horário: Todos os dias, exceto nas Quartas

e Domingos, com hora marcada previamente

– **Dr. Valter Cawahisa**

Av. Paraná, 280 – fone: 22-2775

Desconto: Tabela da AMB

Horário: De Segunda à Sexta, no horário comercial

OTORRINOLARINGOLOGIA

– **Dr. Hermes Vilhena**

Rua Néo Alves Martins, 3377 – sala 04

fone: 24-2212

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda, Quarta e Sexta, das 8:00 às 12:00 e das 17:00 às 18:30 horas

Terça e Quinta, das 14:00 às 18:30 horas

Sábado, das 8:30 às 12:00 horas

PEDIATRIA

– **Dr. Orlando Colli**

– **Dr. Marcia Constantino Colli**

Rua Santos Dumont, 3472 – sala 501

fone: 62-2028

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda à Sexta, das 8:00 às 18:00 horas

Sábado, das 8:00 às 12:00 horas

PSICOLOGIA

– **Dr. Ana Maria Borges B. S. Mascia**

Av. Paraná, 242 – sala 802 – fone: 22-4501

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda, Quarta e Sexta, das 9:00 às 12:00 e das 13:00 às 17:00 horas

– **Dr. Consuelo H. Tomiyoshi**

Rua Néo Alves Martins, 3415 – Edf. Albert Sabin

s/205 – fone: 24-3968

Desconto: Tabela da A M B

– **Dr. Ivani Venturin**

Rua Néo Alves Martins, 3415 – sala 205

fone: 24-3968

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda à Sexta, das 8:00 às 11:00

e das 14:00 às 17:00 h

– **Dr. Marcia Cristina Veltrini**

Rua Silva Jardim, 386 – sala 02 – fone: 24-2732

Desconto: 30%

Horário: Segunda à Quinta, das 13:00 às 17:30

horas

– **Dr. Maria Cristina Lourenço**

Rua Silva Jardim, 280 – fone: 24-5095

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda à Sexta, das 8:00 às 18:00 horas

– **Dr. Noeli Sanches Lisboa**

Rua Néo Alves Martins – Edf. Centro Médico –

sala 204 – fone: 24-9738

Desconto: 50%

Horário: Segunda à Quarta, das 8:30 às 11:30 horas

Sexta, das 8:30 às 11:30 e das 13:30 às 17:30 horas

Sábado, das 8:30 às 11:30 horas

– **Dr. Rita De Cássia Ubiali Cintra**

Av. Tiradentes – Centro Coml – 10º andar

sala 1006 – fone: 26-1687

Desconto: 50%

Horário: Terça à Sábado, das 8:00 às 12:00 e das

13:00 às 17:30 h. Às Terças, também das 18:00 às

21:00 horas

– **Dr. Satiko Guinoza**

Rua Joubert de Carvalho, 645/12 – fone: 22-2405

Desconto: Tabela da A M B

RADIOLOGIA – (Raios-X e Ultrassom)

– **Dr. Everaldo Ramos De França**

– **Dr. Juan Molina Hueso**

Rua Silva Jardim, 398 – fone: 24-1055

Desconto: Tabela da A M B

Horário: Segunda à Sexta, das 8:00 às 11:30

e das 14:00 às 17:00 h

ULTRASSONOGRRAFIA

– **Dr. Sebastião Pereira De Jesus**

Av. São Domingos, 1737 – fone: 22-4070

Desconto: 20%

Horário: Segunda à Sexta, das 10:00 às 12:00

e das 15:00 às 18:00 h

Congresso Estadual será em Ponta Grossa

O II Congresso Estadual das Associações Comerciais e Industriais será em novembro e as 172 entidades filiadas à FACIP deverão comparecer ao evento. Em outubro, Paraná e Santa Catarina se reúnem para discutir assuntos relacionados às Federações dos dois estados

O II Congresso Estadual das Associações Comerciais e Industriais será realizado nos dias 27 e 28 de novembro, em Ponta Grossa. A decisão foi tomada no dia 19 de setembro em Guarapuava, durante reunião mensal da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná - FACIP. O I Congresso foi em Foz do Iguaçu no ano passado, e reuniu 96 dos 172 presidentes de Associações de todo o estado.

No I Congresso foi aprovado o novo estatuto da Federação que, entre outras novidades, instituiu eleição direta para a diretoria da entidade, sem reeleição do presidente, e quebrou o vínculo entre as presidências da Associação Comercial do Paraná (Curitiba) e a FACIP. Desde a fundação da Federação - há 35 anos - o presidente da ACP acumulava o cargo de presidente da FACIP.

Para o II Congresso Estadual estão previstos debates sobre medidas para fortalecer o sistema, e palestras com personalidades de renome nacional. Uma das sugestões, feita pelo presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá e da Coordenadoria do Norte e Noroeste, Massao Tsukada, foi convidar o especialista em Recursos Humanos, João Roberto Gretz, que esteve recentemente em Maringá e é adepto da gestão participativa nas empresas.

NOMEAÇÕES: Foi a segunda vez que a Federação se reuniu em Guarapuava. "Aqui começou a interiorização da FACIP, no início da primeira gestão do presidente Werner Egon Schrappe", lembrou Célio Cunha, presidente da Associação Comercial e Industrial de Guarapuava e da Coordenadoria do



A reunião da FACIP em setembro foi realizada em Guarapuava

Centro-Oeste do Paraná. Na reunião de 19 de setembro, a Federação nomeou os dois primeiros vice-presidentes da entidade.

Tânia Mara Queiroz Ribas, assessora parlamentar em Brasília, assume a vice-presidência para Relações com o Governo Federal e terá a responsabilidade de cuidar dos interesses da Federação na capital federal. O outro vice-presidente nomeado é Aristides Hoefel Filho. Ele será o encarregado da Assessoria Técnica Estadual dos Serviços de Proteção ao Crédito. Aristides Filho já foi responsável pela ATE e volta ao seu comando a convite do presidente Werner Schrappe.

Como nas reuniões anteriores da FACIP, em Guarapuava a classe trabalhadora também esteve presente. Desta vez quem representou os trabalhadores foi Adir de Souza, membro da diretoria executiva da Força Sindical no Paraná. Durante seu discurso, o dirigente sindical lembrou, citando o filósofo alemão Marcussi que "metade das coisas ruins ocorrem pela omissão da sociedade e a outra por causa do governo".

Na opinião de Adir de Souza, o país vive um momento de conciliação, de

formação de parceria entre empresários e trabalhadores. "A preocupação de todos deve estar voltada para o futuro do país e da sociedade como um todo". Ele acredita que mais importante do que trocar o presidente são as ações a serem desenvolvidas pelo novo governo. "Por isso é que os empresários e os trabalhadores devem caminhar na mesma direção".

MERCOPAR: Outro assunto debatido na reunião de Guarapuava foi a formação de um banco de dados na

FACIP com todas as empresas filiadas às Associações Comerciais e Industriais do Paraná. Com este cadastro, a Federação espera traçar um perfil da realidade econômica do estado e voltar a atenção para o desenvolvimento do mercado paranaense.

Segundo o presidente da FACIP, Werner Schrappe, fala-se muito em Mercosul, mas o Paraná desconhece qual a sua produção e a sua capacidade instalada para enfrentar este novo desafio. "As empresas do estado precisam saber quais produtos podem comprar aqui mesmo. Assim movimentaremos o mercado interno e poderemos desenvolver políticas para a exportação dos nossos produtos", disse Schrappe.

Em Guarapuava ficou decidido ainda que a próxima reunião da FACIP será nos dias 16 e 17 de outubro, em conjunto com a Federação de Santa Catarina. O encontro será realizado em União da Vitória, região fronteira entre os dois estados. O objetivo será o intercâmbio de informações e experiências em relação ao gerenciamento das entidades e de discussão de interesses dos dois estados.

NOVOS SÓCIOS

- SATURNO TELECOMUNICAÇÕES

Av. Cerro Azul, 864
fone: 26-2577
Com. de Prod. de Telec.
e Assist. Técnica

- EUROLINGUAS

Av. Herval, 349 - 1º andar - sala 01
fone: 23-6043
Prestação de serviços
curso de idiomas.

- X.Y.Z. INFORMÁTICA

R. Joubert de Carvalho, 373
6º andar - sala 603
fone: 22-6794
Desenvolvimento de Software
e Com. de Equipamentos.

- LATIN AMÉRICA

Av. Colombo, 2255
fone: 22-4840
Imp. Exp. e Com. Atacadista
de Gêneros alimentícios.

- DINO CALÇADOS

Av. Rio Branco, 475
fone: 24-8803
Com. Varejista de calçados.

- IMOBILIÁRIA FLAMBOYANT

Av. Humaitá, 962 - fone: 24-2912

- DEPÓSITO CASARÃO

Av. Pedro Taques, 2649
fone: 28-2071
Com. varejista de mat. p/construção.

- INDÚSTRIA E COMÉRCIO BALBINO

R. Joubert de Carvalho, 1015
fone: 24-9226
Ind. e com. de confecções.

- MEMÓRIA CENTRO DE SERVIÇOS

R. Santos Dumont, 1230
fone: 23-0151
Com. de máq. de escritório
e assist. técnica.

- TVL VEÍCULOS

Av. Colombo, 2807
fone: 22-6466
Com. de veículos, peças
de reposição e acessórios.

- LOJAS DUDONY

Av. Brasil, 3457
fone: 26-1616
Com. varejista de móveis
e eletrod.

- CIDADE NOVA MOTORES

Av. Mandacaru, 302
fone: 24-0457
Prest. de serviços em retífica
de motores.

- J.S. INFORMÁTICA

Av. Getúlio Vargas, 266
sala 908
fone: 26-5095
Representação, locação e
manutenção de sist. de comput.

Agenda da diretoria

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

Nos dias 21 e 22 de agosto, diretores e o presidente da ACIM participaram do Simpósio Econômico Brasil Japão. Os diretores Noemi Seravalli, Fernando Ferraz e Jefferson Nogarolli, e os conselheiros Carlos Ajita e Alcides Siqueira foram debatedores das 5 palestras realizadas durante o Simpósio. Ainda no dia 21, o presidente Massao Tsukada participou do lançamento do CONSEQ no auditório Ney Marques.

No dia 25, os diretores Luis Carlos Masson e Valdecir de Britto participaram da cerimônia em homenagem a Duque de Caxias, realizada na Loja Maçônica Justiça. Ainda no dia 25, o diretor Valdecir de Britto participou da inauguração do prolongamento da avenida Duque de Caxias. Também no dia 25, a presidente do Conselho da Mulher Empresária, Maria Alice Pinatti, participou da posse da diretoria do Con-

selho da Mulher Executiva do Paraná. O diretor Fernando Vieira Raimundo participou, também no dia 25, de palestra sobre Franchising, promovida pela ACIM e Mercadorama.

No dia 27, a presidente do Copejem, Olga Moleirinho, participou de palestra sobre "Mercosul: perspectivas e oportunidades para a economia paranaense". No dia 29, Massao Tsukada participou da solenidade do colação de grau da UEM. No dia 3 de setembro, o presidente Massao Tsukada participou de reunião da CACINOR em Nova Esperança. No dia 4, Fernando Ferraz participou do lançamento do Programa Panela Cheia, na Cocamar.

Também no dia 4, Massao Tsukada participou da abertura da Roletfest/92. No dia 11, a diretoria da ACIM visitou a sede da Telepar e Embratel. No dia 11, Massao Tsukada participou de reunião festiva do Rotary Clube Maringá Horto e de jantar com o diretor de crédito rural do Banco do Brasil, Luiz Antonio Fayet.

Ainda no dia 11, o diretor Pedro Granado Martines participou da inauguração das Lojas Dudony. No dia 15, Massao e Gilson Barbiero participaram de reunião com a Força Sindical.

No dia 16, Massao participou da Abertura do I Seminário Regional de Qualidade e Produtividade. Ainda no dia 16, Gilson Barbiero e Fernando Henriques participaram de reunião com atacadistas na ACIM. No dia 17, Pedro Granado participou do 3º Encontro da Habitação e do Mercado Imobiliário Paranaense, em Curitiba. No dia 18, Massao participou da solenidade de entrega do título de Cidadão Honorário de Maringá a Verdelírio Barbosa. E no dia 19, Massao participou da reunião da FACIP em Guarapuava.

VISITAS RECEBIDAS: Dia 1º de setembro, o diretor técnico da ECAVES, Anibal Girão, esteve em visita à ACIM. No dia 8, o proprietário do Restaurante Nova América visitou o presidente Massao Tsukada.

Universidade vai até as empresas

A Universidade Estadual de Maringá mantém um banco de empregos com cadastro de mais de 800 profissionais. Qualquer empresa de Maringá e região pode utilizar este serviço

Depois de realizar uma pesquisa entre seus alunos no período de 89/90 – que constatou que 79% deles são paranaenses, e destes 73% residem em Maringá ou em cidades vizinhas – a Universidade Estadual de Maringá criou o Programa Banco de Empregos. Coordenado pela Diretoria de Assuntos Comunitários, o programa tem por objetivo encaminhar alunos e ex-alunos ao mercado de trabalho da cidade e da região. Segundo a coordenadora do programa, Elizabete Suga, “a universidade, de caráter público, ratifica seu compromisso com a sociedade que mantém na medida em que desenvolve para ela o produto de seu trabalho”. Por isso, afirma, este programa se justifica, já que está colaborando para o aprimoramento da qualidade dos recursos humanos a serem absorvidos pela região.

Além de ter como meta valorizar os profissionais formados ou em formação pela UEM, o Programa Banco de Empregos presta também um serviço às empresas. Hoje são 165 profissionais formados e 650 universitários cadastrados no Banco de Empregos da UEM. E qualquer empresa pode se cadastrar no programa.

A Associação Comercial e Industrial de Maringá tem dado todo o apoio a esta iniciativa. Em junho, a ACIM enviou correspondências a todos os seus associados, explicando o funcionamento do Banco de Empregos. Segundo a coordenadora Elizabete Suga, depois deste trabalho da ACIM, houve um aumento considerável no número de empregos ofertados. Nos meses de junho, julho e agosto 95 novas empresas cadastraram-se no programa,



Suga: “A procura cresceu depois do apoio da ACIM”

oferecendo 137 vagas. Isso representou um incremento da ordem de 161% no número de empresas cadastradas em relação aos últimos 2 anos.

SEM CUSTOS: Para contratar um profissional através deste programa, o empresário deve procurar a Diretoria para Assuntos Comunitários da UEM, onde preencherá uma ficha de cadastro e fornecerá informações como o perfil do candidato que necessita, os requisitos exigidos para o cargo, os dados da empresa e as condições oferecidas. Com estas informações, a Diretoria consultará o cadastro e poderá selecionar os candidatos que atendam aos requisitos.

O processo de seleção prévia é acompanhado por uma psicóloga, que coordena os trabalhos. Os candidatos aprovados na seleção prévia são encaminhados à empresa solicitante, que fará a seleção final. Escolhido o candidato, a empresa tem apenas que comunicar a contratação para a Diretoria de Assuntos Comunitários, para a atualização do cadastro.

Todo esse processo de seleção dos profissionais não tem qualquer custo para a empresa. Esta é a grande vantagem, além da facilidade de recrutamento de profissionais capacitados, o que evita a perda de

tempo e o risco de “jogar no escuro”.

Os profissionais cadastrados no programa atuam nas mais diversas áreas. Conheça os profissionais que estão cadastrados e que poderão se encaixar às necessidades de sua empresa: administrador, advogado, analista de O&M, analista de sistemas, assistente social, bibliotecária, biólogo, contador, economista, enfermeira, engenheiro agrônomo, engenheiro civil, engenheiro mecânico, engenheiro químico, farmacêutico, programador, psicólogo e zootecnista.

Além destes, existem acadêmicos cadastrados para as áreas de técnico em contabilidade, técnico em laboratório, técnico em eletrônica, técnico em segurança do trabalho, assistente administrativo, assistente de contabilidade, assistente de engenharia, assistente financeiro, assistente de planejamento, encarregado administrativo, encarregado de expedição, encarregado financeiro, atendente de enfermagem, atendente de farmácia, auxiliar administrativo, auxiliar de almoxarife, auxiliar de biblioteca, auxiliar de cartório, auxiliar de compra, auxiliar de contabilidade, auxiliar de cozinha, auxiliar de departamento pessoal, auxiliar de enfermagem, auxiliar de escritório, auxiliar de laboratório, auxiliar de odontólogo, auxiliar de serviços gerais, auxiliar financeiro, auxiliar jurídico, apontador almoxarife, arquivista, balconista, bancário, cadastrador, caixa, datilógrafo, desenhista, digitador, escriturário, faturista, garçom, mecânico, motorista, operador de computação, promotor de vendas, recepcionista, secretária, secretária executiva, telefonista, teletipista e vendedor.

ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA

MATEMÁTICA SEM COMPLICAÇÕES

Período: 05.10.92 a 17.11.92

Horário: 19h30min às 22h30min

MATEMÁTICA BÁSICA

Período: 05.10.92 a 19.10.92

Horário: 19h30min às 22h30min

TÉCNICA DE ENTREVISTA EM

RECURSOS HUMANOS

Período: 13.10.92 a 19.10.92

Horário: 19h30min às 22h30min

DESENVOLVIMENTO EM LIDERANÇA

Período: 13.10.92 a 19.10.92

Horário: 19h30min às 22h30min

ADMINISTRAÇÃO DO CUSTO INDUSTRIAL

E FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Período: 19.10.92 a 23.10.92

Horário: 19h30min às 22h30min

MATEMÁTICA COMERCIAL

Período: 20.10.92 a 03.11.92

Horário: 19h30min às 22h30min

MAXIMIZAÇÃO DOS RECURSOS

DOS SISTEMAS DE

RECURSOS HUMANOS

Período: 26.10.92 a 04.11.92

Horário: 19h30min às 22h30min

ESCRITÓRIO

AUXILIAR DE PESSOAL/

DATILOGRAFIA

Período: 19.10.92 a 05.03.93

Horário: 18h30min às 22h30min

AUXILIAR DE ESCRITÓRIO/

DATILOGRAFIA

Período: 26.10.92 a 19.03.93

Horário: 08 às 12 horas

13h30min às 17h30min

ROTINAS DE FOLHA

DE PAGAMENTO

Período: 26.10.92 a 09.11.92

Horário: 19 às 22 horas

DATILOGRAFIA

PARA COMPETÊNCIA

Período: Turmas Contínuas

Horário: Manhã, tarde e Noite

APERFEIÇOAMENTO

EM DATILOGRAFIA

– Máquina Mecânica

– Máquina Elétrica

– Máquina Eletrônica

Período: Turmas Contínuas

Horário: Manhã, Tarde e Noite

VENDA

TÉCNICA DE VENDA INTERNA

Período: 19.10.92 a 11.11.92

Horário: 19 às 22 horas

TÉCNICAS MODERNAS

DE NEGOCIAÇÃO EM VENDA

Período: 26.10.92 a 30.10.92

Horário: 19h30min às 22h30min

INFORMÁTICA

WORDSTAR

Período: 01.10.92 a 19.10.92

Horário: 14 às 16 horas

INTRODUÇÃO À MICROINFORMÁTICA

Período: 05.10.92 a 12.11.92

Horário: 12 às 14 horas ou 16 às 18 horas

INTRODUÇÃO À MICROINFORMÁTICA

Período: 13.10.92 a 19.11.92

Horário: 20h30min às 22h30min

D'BASE III PLUS – MODO

DIRETO E PROGRAMADO

Período: 26.10.92 a 07.12.92

Horário: 14 às 16 horas

PROPAGANDA

IMPRESSOR DE SERIGRAFIA

Período: 05.10.92 a 03.11.92

Horário: 19 às 22 horas

DECORAÇÃO DE VITRINES

Período: 21.10.92 a 09.11.92

Horário: 19 às 22 horas

TÉCNICAS PRÁTICAS DE

FILMAGEM EM VÍDEO

Período: 27.10.92 a 10.11.92

Horário: 19h30min às 22h30min

ARTE FINAL PARA SERIGRAFIA

Período: 28.10.92 a 11.11.92

Horário: 19 às 22 horas

APERFEIÇOAMENTO PARA

DESENHISTA DE MODA

Período: 29.10.92 a 12.11.92

Horário: 19 às 22 horas

Além desses cursos, o Senac oferece ao público em geral programas especiais de:

DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

Cursos abertos e de capacitação oferecidos às empresas interessadas no desenvolvimento de seus recursos humanos nos vários níveis.

INFORMAÇÃO PROFISSIONAL

Dirigida às escolas (para alunos de 8ª série).

TELEDUCAÇÃO

Ensino à distância. Cursos por correspondência.

CURSOS MÓVEIS

Levados a qualquer bairro ou cidade.

SENAI

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM INDUSTRIAL CENTRO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

TREINAMENTO PARA MOTORISTAS – CONDUÇÃO ECONÔMICA

Duração: 40 horas – Período: 05 a 09.10.92

OPERADOR DE EMPILHADEIRA

Duração: 20 horas – Período: 23 a 27.10.92

ELETRICIDADE

MECÂNICA DE AUTOMÓVEIS

MECÂNICA DIESEL

MECÂNICA GERAL (Ajustagem e Tornearia)

Duração: 1600 horas (dois anos)

Idade para ingresso: no mínimo 14 anos

(na data do início do curso)

no máximo 16 anos (na data do início do curso)

Escolaridade Exigida:

estar cursando, no mínimo a 5ª série;

Turmas: manhã – das 07 às 11 horas

tarde – das 13 às 17 horas

(de segunda a sexta-feira)

Início das aulas: Fevereiro e Julho

INSCRIÇÕES:

Meses de Maio e Novembro

PROGRAMAÇÃO PARA O

PRIMEIRO SEMESTRE DE 1993

CURSOS DE QUALIFICAÇÃO

(Para adultos)

NOTURNO – das 19h às 22h

(segunda a sexta-feira)

– TORNEIRO MECÂNICO – ETAPA BÁSICA

Duração: 300 horas (12 vagas)

– MECÂNICO DIESEL

Duração: 300 horas (12 vagas)

– DESENHO ARQUITETÔNICO

Duração: 300 horas (20 vagas)

– ELETRICISTA RESIDENCIAL

Duração: 150 horas (12 vagas p/ abril/93)

– COSTUREIRO INDUSTRIAL

Duração: 150 horas (13 vagas p/ fevereiro/93)

– COSTUREIRO INDUSTRIAL

Duração: 150 horas (13 vagas p/ abril/93)

TARDE – das 13h às 17h

(segunda a sexta-feira)

– COSTUREIRO INDUSTRIAL

Duração: 200 horas (13 vagas p/ fevereiro/93)

– COSTUREIRO INDUSTRIAL

Duração: 200 horas (13 vagas p/ abril/93)

INSCRIÇÕES

De 03 a 07 de novembro de 1993

Requisitos: 18 anos completos

Escolaridade: 5ª série do 1º grau

Documentos: xerox da carteira de identidade

Carteira de Trabalho

SENAI – Escola Mantida Pela Indústria

ACIM prepara campanha

O perfil da campanha de Natal de 92 já está sendo traçado pela Associação Comercial e Industrial de Maringá, em conjunto com as empresas do comércio varejista. Este ano a diretoria de Eventos e Promoções promete muitas novidades

A diretoria de Eventos e Promoções da Associação Comercial e Industrial de Maringá lançou em setembro proposta de formação de um fundo de captação de recursos, para a campanha de Natal de 1992, entre seus associados. Foram convidadas a participar cerca de 400 empresas do comércio varejista de Maringá.

O objetivo do fundo é recolher contribuições mensais das empresas, até dezembro, e dar condições para que um número maior de associados participe da promoção. Em setembro as mensalidades variaram de Cr\$ 50 mil a Cr\$ 150 mil, dependendo do tamanho da empresa. As micro e pequenas contribuíram com Cr\$ 50 mil, as médias com Cr\$ 100 mil e as grandes com Cr\$ 150 mil. Os valores estão sendo reajustados mensalmente.

Segundo o diretor de Eventos e Promoções da ACIM, Fernando Vieira Raimundo, a formação do fundo vai evitar que, em dezembro, as empresas desembolsem grandes quantias em dinheiro para participar da campanha de Natal, como ocorreu em anos anteriores. "A experiência nos mostrou que nosso planejamento estava errado".

Com esta nova sistemática de promoção, a ACIM espera movimentar o comércio nas vésperas do Natal, principalmente a partir do momento em que as lojas começarem a atender no período noturno. "Queremos transformar o comércio de Maringá em um grande shopping center", adiantou Fernando Vieira. Para operar esta transformação, o diretor de Eventos pretende contar com a colaboração dos lojistas.



A campanha de Natal do ano passado foi um grande sucesso

Pelo planejamento da diretoria, as próximas reuniões com participantes do fundo serão para trocar idéias e ouvir sugestões. Na opinião de Fernando Vieira, é preciso tornar o clima da cidade mais alegre na época do Natal. "A campanha será diferente, com atrações no centro e nos bairros onde o comércio é atuante". Entre os assuntos a serem discutidos, está a decoração das lojas para o Natal de 92.

Na opinião de Fernando Vieira, estas discussões serão importantes, porque definirão todo o andamento da campanha. "Por isso é que quanto maior for o número de adesões das empresas, melhor sairá a campanha", diz. Fernando Vieira acredita que destas reuniões sairão também sugestões criativas, que vão contribuir para reduzir os custos da campanha.

Além da criatividade dos empresários e da veiculação de comerciais nas emissoras de televisão, o projeto prevê o desencadeamento de várias pequenas promoções para atrair o consumidor "da rua para dentro das lojas". "As atrações terão a finalidade de trazer para o comércio famílias inteiras", ex-

plica o diretor da ACIM. E famílias não só de Maringá, mas de toda a região.

Fernando Vieira espera que, com tantas novidades e com a realização das reuniões preparatórias, a procura pelo fundo aumente. Mesmo porque, lembra o diretor, as empresas que deixarem para aderir mais perto do Natal, terão que pagar uma taxa diferenciada, referente aos meses que deixaram de contribuir para a campanha.

Com tantos atrativos, Fernando Vieira está confiante na promoção. O otimismo do diretor se baseia na campanha realizada em 91, a Chave da Sorte. Mais de 100 empresas participaram da promoção, que foi a de maior sucesso já realizada pela ACIM. Na época, a praça Raposo Tavares ficava completamente lotada a cada sorteio.

A procura pelos cupons era tanta, que no sorteio final vários prêmios extras foram sorteados. "O sucesso da campanha pôde ser verificado pelo fato de todos os prêmios terem sido entregues. E muitos deles saíram para pessoas que precisavam, e que, com certeza, tiveram um Natal melhor", afirma Fernando Vieira.

Para 92, o diretor quer repetir a dose de sucesso. Esta certeza vem do planejamento do fundo de contribuições e da conscientização do lojista, que está atento às ações da ACIM no sentido de mostrar aos associados a importância de se somar esforços. "Como nos shoppings, que desenvolvem promoções conjuntas, a campanha do Natal de 92 em Maringá será uma grande festa do comércio local".

A importância da formação profissional

por Luiz Carlos Ambrósio

A história registra que até bem pouco tempo atrás, quando uma empresa atravessava problemas de ordem econômica, a primeira atitude era cortar pessoal, desconsiderando-se a capacidade e o investimento em recursos humanos. A especulação financeira merecia atenção maior, porque trazia o lucro esperado.

Várias reformas econômicas levaram as empresas brasileiras a uma mudança considerável, passando a planejar e programar suas atividades como algo possível e necessário. A produção tomou o lugar da especulação. O lucro voltou a ser consequência da produção. Se para produzir é necessário ter mão-de-obra especializada, acordou-se para a necessidade de investir em treinamento.

Neste sentido, um crescimento vertiginoso se fez sentir nos investimentos em formação de mão-de-obra. Hoje a realidade exige uma postura empresarial moderna, caracterizada por uma rápida e contínua evolução tecnológica nos processos de produção. Isso exige uma permanente e indispensável adaptação dos recursos humanos, como a maior riqueza para o desenvolvimento econômico e social do país.

Nossa competitividade depende da qualidade de nossos produtos. Nossa qualidade depende do investimento em nossos recursos humanos. A ação não pode e não deve ser feita de forma solitária. Deve haver uma ação participativa de empresários e instituições, na procura de soluções para a manutenção, em ritmo satisfatório e eficaz, da demanda de mão-de-obra qualificada e com a qualidade necessária ao momento atual e futuro. Sem investimento no homem, não se pode esperar desenvolvimento e crescimento capazes de fazer frente às exigências do mercado externo.

Desta forma, respeita-se o exemplo de 50 anos de existência do SENAI em nosso país. O senador Albano Franco, presidente da Confederação Nacional da Indústria e do Conselho Nacional do SENAI, afirmou em artigo veiculado pelo jornal "O Estado de São Paulo": "Quanto à eficácia, o SENAI já ultrapassou as aferições aritméticas de produtividade e de testemunho ideológico, para se consagrar metodologicamente. Em julho deste ano, em Praga, um congresso mundial de Educação Comparada tomou conhecimento de um estudo do professor David Wilson, da Universidade de Toronto, Canadá, que, depois de analisar os sistemas de formação de sete países, simplesmente concluiu que o nosso SENAI é o melhor sistema de ensino profissionalizante do mundo. E entre os motivos desta excelência, considera o alto grau de participação do empresariado em suas ações".

Em Maringá, o SENAI está presente desde 1970, atendendo à aprendizagem industrial de menores de 14 a 18 anos e à especialização, aperfeiçoamento e treinamento de adultos e dos quadros de supervisão e gerência, e à promoção profissional e social do trabalhador. Os cursos oferecidos pelo SENAI em Maringá são: mecânico geral, eletricista, mecânico diesel, mecânico de automóveis e costura industrial.

Na área de Qualificação Profissional, o SENAI oferece cursos de torneiro mecânico, ajustador mecânico, mecânico de automóveis, mecânico de motores diesel, eletricista instalador residencial, reparador de comandos elétricos, básico de desenho mecânico, básico de desenho arquitetônico, leitura e interpretação de desenho mecânico, leitura e interpretação de

esquemas elétricos e costura industrial.

Na área Comportamental: ensino correto do trabalho, relações humanas no trabalho, melhoramento de métodos do trabalho, liderança de reuniões, comunicação na empresa, formação de instrutor de treinamento operacional, noções de liderança e supervisão, identificação de necessidades de desenvolvimento de recursos humanos.

Na área de Segurança: prevenção de acidentes do trabalho, direção defensiva, prevenção e combate a incêndios e primeiros socorros. Na área Operacional: aperfeiçoamento de motoristas rodoviário e urbano, mecânico e manutenção, operador de caldeiras, operador de comandos elétricos e outros, de acordo com as necessidades das empresas.

Além destes cursos, o SENAI oferece atendimento à lei 6297/75, através de orientação na montagem e fornecimento de formulários para a elaboração do Programa de Formação Profissional. Há também o assessoramento em estruturação da CIPA, SPATS.

De acordo com o decreto nº 31.564/52, o SENAI desenvolve acordos de aprendizagem metódica no próprio emprego, onde a empresa participa ativamente, com o assessoramento da entidade.

É hora de mudarmos, começando uma tradição de qualidade, olhando o que Maringá oferece aqui bem perto, vindo trocar idéias, ajudar e participar, abrir suas empresas ao estágio de menores aprendizes. Somente assim, numa ação participativa, poderemos crescer juntos e proporcionar a certeza e a esperança dos filhos de Maringá num futuro promissor e seguro.

Luiz Carlos Ambrósio
é diretor do SENAI de Maringá

Dedicação e competência

O Escritório Central de Contabilidade é um dos maiores de Maringá. Dotado de uma grande estrutura e funcionários capacitados, atende a 140 empresas da cidade e da região

O sucesso da empresa depende diretamente da capacidade empreendedora e do dinamismo de quem está a sua frente. Mesmo com crise e com dificuldades, muitas delas, dos mais variados setores de atividade, são testemunhas vivas de que a competência e a garra são ingredientes fundamentais para o sucesso.

Um exemplo destas empresas é o Escritório Central de Contabilidade, de

Maringá. A trajetória de seus proprietários, Jair e Hermínio Arduim, mostra claramente por que o Escritório Central está hoje entre os maiores e mais conceituados em Maringá. A filosofia do trabalho e da valorização do esforço pessoal sempre orientou a postura profissional dos dois, que começaram na atividade dentro do próprio escritório. "E como office-boys", ressalta Jair Arduim.

Hermínio foi o primeiro a entrar na atividade. "Ele começou a trabalhar na empresa, como funcionário, em 1967. Eu comecei em 69", relembra Jair. Por volta de 1971, um dos sócios precisou afastar-se da atividade e Hermínio ficou encarregado de gerenciar o escritório. Em 1975 ele e o irmão Jair compraram a empresa dos dois antigos sócios. E assim teve início uma fase de grande expansão da empresa.

FORMANDO TÉCNICOS: Em 1975, o Escritório Central era um pequeno salão, com apenas 6 funcionários. A partir daí, a empresa registrou um grande crescimento, triplicando a clientela e incrementando a estrutura. Quando os dois irmãos adquiriram o escritório, esta clientela era formada por apenas 40 empresas. "Hoje são 140. E houve época



Hermínio e Jair Arduim: atendendo 140 empresas de Maringá e região

em que este número chegou a 180. A recessão também nos prejudicou", explica Jair Arduim.

Para atender a tantas empresas, o Escritório Central conta hoje com 23 funcionários, a grande maioria formada ali mesmo, no dia-a-dia. "Esta é uma característica muito comum nos escritórios de contabilidade. É muito difícil encontrar mão-de-obra especializada, com exceção dos profissionais formados ou dos que já estão empregados", afirma Jair.

E destes funcionários, grande parte já tem vários anos de casa. Outros começaram a trabalhar no Central e depois fundaram suas próprias empresas. "Como aconteceu comigo e com meu irmão, geralmente estas pessoas também entraram no Escritório como office-boys. Com o tempo foram aprendendo a profissão e ocupando cargos mais elevados", explica Jair.

Além de funcionários capacitados, o Escritório Central oferece a seus clientes uma grande estrutura de atendimento, além de todo o trabalho técnico ser realizado através da informática. "Hoje é impossível fazer a contabilidade de tantas empresas sem o auxílio dos com-

putadores", coloca. **PIONEIRISMO:** O Escritório Central foi o primeiro da região a prestar atendimento contábil a sindicatos. Tudo começou a partir da criação do Sindicato dos Ensacadores de Maringá, que foi o primeiro cliente. A partir daí, o Escritório Central passou a atuar num filão de mercado que era pouco explorado na região. "Isso acontecia porque a contabilidade dos sindicatos tem algumas particularidades e na época poucos escritórios faziam este tipo de serviço", lembra Jair.

Com isso, muitos sindicatos da região tornaram-se clientes do Escritório Central. Alguns deles continuam até hoje, principalmente de cidades vizinhas como Mandaguari, Nova Esperança, Arapongas e Jandaia. Isso sem contar diversos outros sindicatos de Maringá.

Os serviços prestados pelo Escritório Central vão desde contabilidade geral, até assistência comercial, industrial, agrícola e a condomínios. Os profissionais da empresa prestam também atendimento na área de consultoria aos clientes.

A crise, como em todos os setores de atividade trouxe também reflexos negativos para a empresa. "Para nosso ramo, a situação apertou mesmo nos últimos dois anos, quando muitas pequenas empresas fecharam. E elas são as maiores clientes dos escritórios de contabilidade", explica Jair Arduim. Mesmo assim, ele se mostra otimista e aponta um caminho: o trabalho e a dedicação ainda são o melhor remédio para enfrentar qualquer crise.

O futuro do Brasil

por Claudio Amaral

Fernando Collor de Mello vai perder logo sua condição de presidente da República. O vice-presidente Itamar Franco assumirá o trono do Palácio do Planalto e cumprirá o atual mandato até o fim. Fazendo um governo de coalizção, quase parlamentarista.

Detalhando este panorama, podemos informar aos leitores da Revista ACIM que...

1) Itamar Franco governará com ministros escolhidos de comum acordo com as principais forças políticas da Nação.

Por que?

Porque desde que sentiu que começava a haver possibilidade dele vir a assumir em definitivo o lugar do presidente Collor, o vice Itamar Franco começou a conversar a respeito com seus amigos mais íntimos e políticos tão experientes quanto ele. Tais como os ex-ministros José Aparecido de Oliveira e Aureliano Chaves.

Ao mesmo tempo, passou a trocar idéias sobre o governo que ele irá presidir, com lideranças instaladas tanto no Senado Federal como na Câmara dos Deputados, nos partidos políticos, em entidades representativas das classes empresariais e trabalhadoras, nas Forças Armadas e no Poder Judiciário.

Dois fortes motivos levaram Itamar a agir assim. Em primeiro lugar porque ele é um político muito mais experiente que Fernando Collor. Depois porque ele não deseja cometer o mesmo erro básico de Collor, que assumiu e passou a governar com um Ministério formado basicamente por gente inexperiente e escolhida entre os amigos da campanha. Especialmente os oriundos de Alagoas.

2) Senhores progressistas, acalmem-se! Itamar não vai fazer um governo marcado pelo retrocesso e pelo nacionalismo.

Por que?

Em primeiro lugar, porque ele tem demonstrado em seus diálogos pré-Presidência da República que já não é mais um nacionalista ferrenho, um opositor das privatizações, nem contra a abertura da economia brasileira ao



mundo. Depois porque ele tem consciência de que o mundo mudou e muito, recentemente. E que não teremos chances de sair da situação econômica e política em que nos encontramos, se houver uma volta ao passado. Por menor que ela seja.

3) Itamar fará um governo limpo, honesto e aberto ao diálogo.

Por que?

Porque no Brasil não há mais vez para governos duros e fechados.

Porque a sociedade brasileira como um todo não mais tolerará governos omissos, incompetentes, desonestos e corruptos. Afinal de contas, a Comissão Mista Parlamentar de Inquérito que investigou o chamado Esquema PC começou a passar o Brasil a limpo e este processo, agora, é irreversível.

4) Embora transitório, o governo de Itamar Franco será produtivo.

Por que?

Porque ele terá o respaldo das forças políticas representadas no Congresso Nacional e nos principais partidos. Porque ele será apoiado pelas lideranças empresariais e sindicais. E porque, ao contrário de Collor, ele jamais desprezará a Constituição

Federal e as demais normas legais vigentes.

5) Período de Itamar na Presidência será marcado pelas grandes reformas.

Por que?

Simplemente, porque o Brasil não aguenta mais a recessão em que Collor nos meteu. Porque a reforma fiscal e tributária está atrasadíssima e vem sendo reclamada por todos os setores da sociedade brasileira, inclusive a administração federal. Porque 1993 será um ano de revisão constitucional.

6) Mas, ainda não será no Governo Itamar que o Brasil sairá do terceiro para o primeiro mundo.

Por que?

Porque isto não se consegue de uma hora para outra. Porque, por mais experiente e competente que possa ser, em relação a Collor, Itamar Franco não passa de um ser humano. Nunca foi e

jamaiz será um milagroso.

Mesmo porque o Brasil ainda tem uma distribuição de renda injusta, uma cultura muito atrasada e, por consequência, um contingente inaceitável de miseráveis. Gente que nós, os mais esclarecidos, temos que colocar no mercado de trabalho e, conseqüentemente, no mundo do consumo. Nem que seja apenas dos produtos básicos.

7) E se o impedimento de Collor não vier, se ele não renunciar e não se matar, como fez Getúlio Vargas?

Bem, se nada disto acontecer e Collor continuar na Presidência da República, contra a vontade da grande maioria da sociedade brasileira, será o caos. Porque teremos um governo sem condições de governar e, por consequência, sem meios para começar a nos tirar do buraco em que estamos.

Por mais remota que seja, esta hipótese existe e tem que ser levada em consideração por cada um de nós.

Cláudio Amaral é jornalista,
diretor da COMUNIC
e consultor de empresas e da
Associação Comercial de São Paulo

Você vai passar a melhor impressão a seus clientes.



Para vender uma idéia, um serviço ou um produto, você precisa causar ótima impressão junto ao consumidor. A Gráfica Boaventura imprime folders, folhetos, catálogos, volantes e todo tipo de impressos, com o melhor acabamento e qualidade máxima. Qualquer que seja a sua necessidade, consulte a Boaventura. Você vai ficar com a melhor impressão.



Rua. Néo Alves Martins, 1.124 - Fone: (0442) 26-5601 - Maringá - PR

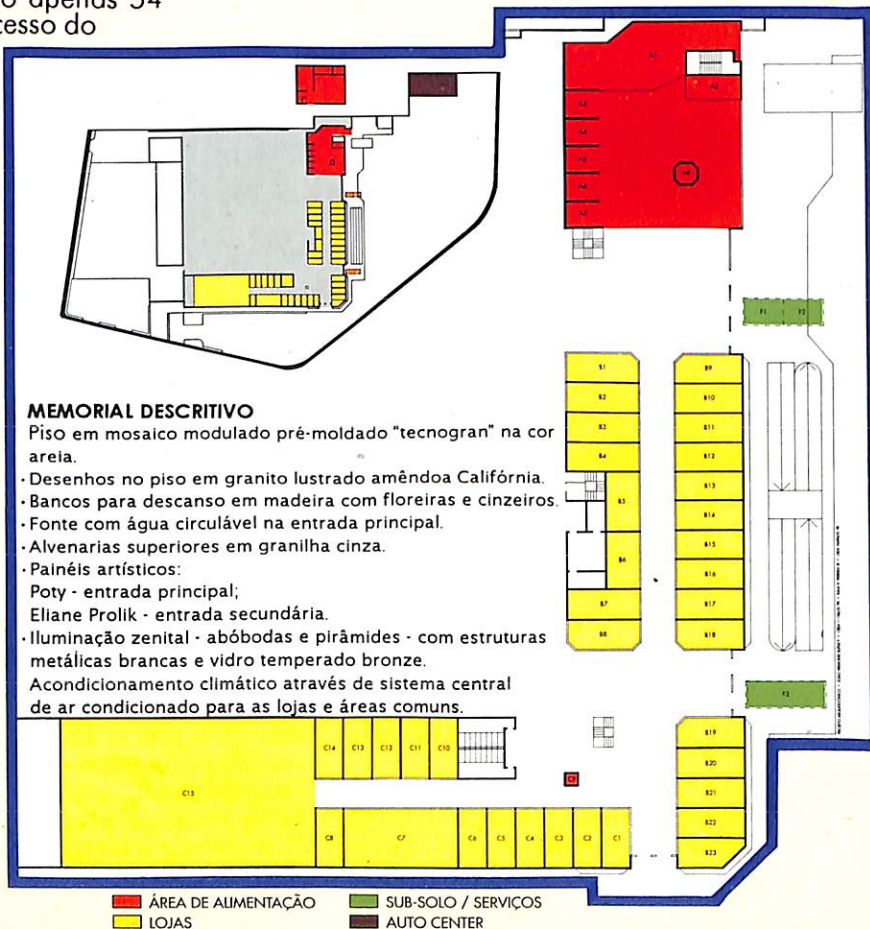
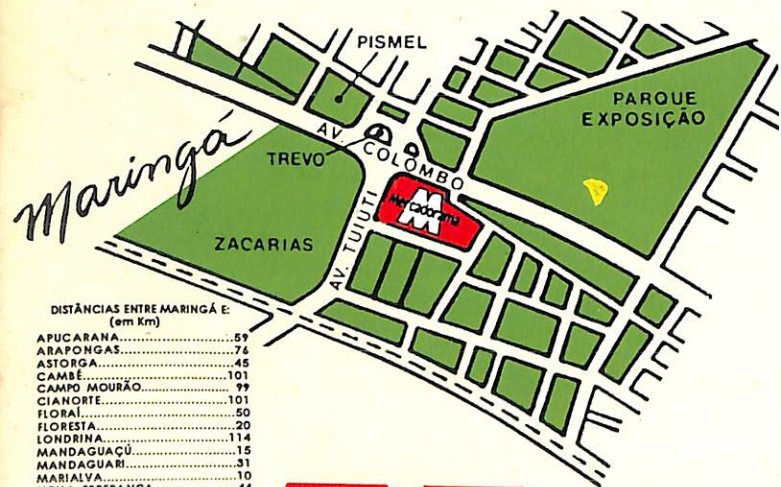


Faça parte deste projeto

No dia 04 de novembro estará sendo inaugurado em Maringá o **MERCADORAMA**. Um hipermercado com 7.300 m², o maior do Estado do Paraná. Nele, o público contará com mais de 12.000 itens. Será, sem sombra de dúvida, um marco na história e nos conceitos de varejo do Noroeste do Paraná. Mas, o melhor de tudo, é que junto ao **MERCADORAMA**, existirão 54 lojas destinadas a vender todo tipo de produtos e serviços para um público de 12.000 consumidores/dia. Agora, pense bem: com tanta gente circulando e comprando todos os dias, não é um ótimo negócio ter uma loja aqui? É esta a oportunidade que estamos lhe oferecendo. Basta ligar para (0442) 23-2277 em Maringá ou (041) 233-3334 em Curitiba e marcar uma entrevista. Mas ligue logo, afinal são apenas 54 lojas. A participação do **MERCADORAMA** é garantia do sucesso do empreendimento.

PONTOS DE REFERÊNCIA

O **MERCADORAMA** está sendo construído na Avenida Tuiuti com Avenida Colombo, próximo ao centro, ponto privilegiado e convergente de grande fluxo de veículos, numa área construída de 48.000m². Possui estacionamento para 1.000 veículos, sendo 600 vagas cobertas, e estacionamento para ônibus.



Mercadorama



Faça parte deste projeto

No dia 04 de novembro estará sendo inaugurado em Maringá o **MERCADORAMA**. Um hipermercado com 7.300 m², o maior do Estado do Paraná. Nele, o público contará com mais de 12.000 itens. Será, sem sombra de dúvida, um marco na história e nos conceitos de varejo do Noroeste do Paraná. Mas, o melhor de tudo, é que junto ao **MERCADORAMA**, existirão 54 lojas destinadas a vender todo tipo de produtos e serviços para um público de 12.000 consumidores/dia. Agora, pense bem: com tanta gente circulando e comprando todos os dias, não é um ótimo negócio ter uma loja aqui? É esta a oportunidade que estamos lhe oferecendo. Basta ligar para (0442) 23-2277 em Maringá ou (041) 233-3334 em Curitiba e marcar uma entrevista. Mas ligue logo, afinal são apenas 54 lojas. A participação do **MERCADORAMA** é garantia do sucesso do empreendimento.

PONTOS DE REFERÊNCIA

O **MERCADORAMA** está sendo construído na Avenida Tuiuti com Avenida Colombo, próximo ao centro, ponto privilegiado e convergente de grande fluxo de veículos, numa área construída de 48.000m². Possui estacionamento para 1.000 veículos, sendo 600 vagas cobertas, e estacionamento para ônibus.

