

**VEÍCULOS**  
Locação em alta

# ACIM

NOVEMBRO/92

Nº 327

ANO 29

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

PORTE PAGO  
DR/PR  
ISR - 48 - 0708/88

050  
R454  
N-327-ano-29-1992

## A vitrine da indústria

Feira  
da Indústria  
de Maringá  
e do Paraná

**WWW**  
**V FEI MAR**

Promoção:

Associação Comercial e  
Industrial de Maringá

Conselho da  
Mulher Empresária

**ACIM**

Clas. 050

R454

Reg. 0265

Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$ Data

**PARTE DE ENCOMENDAS****ESCOLHE****PREÇO**

- O muito barato sempre sai caro. O dinheiro que você acha que está economizando, na hora de escolher sua transportadora, acaba se transformando em transtorno e prejuízo. Você espera a mercadoria, ela não vem no prazo certo e você perde negócios.
- Preço justo pelo serviço prestado. Analise isso, na hora de escolher a sua transportadora. Veja quem pode oferecer a melhor relação entre o custo e o benefício.
- Preço certo, serviço correto. Certeza de cumprimento de prazos. O H-24, Serviço de Encomendas da Garcia, garante tudo isso para você e sua empresa.

**QUALIDADE**

- Só uma empresa com mais de meio século de experiência pode dar a você a certeza de um correto serviço de transporte de encomendas e cargas.
- Nas cidades onde Viação Garcia tem ligação direta, nós garantimos a entrega de sua encomenda em 24 horas. Ligue para o H-24 e saiba quais são essas cidades com ligações diretas, e quanto tempo demora para cumprir percursos onde não temos essas ligações.
- Nós temos um perfeito sistema de integração entre os pontos coletores e os veículos de carga. Ainda mais que, agora, os furgões, caminhonetes e as centrais de coleta foram equipadas com modernos sistemas de comunicação via rádio. Você liga, pede que um de nossos carros vá até sua empresa apanhar uma encomenda. Na mesma hora a Central de Comunicação identifica qual veículo está mais próximo de seu endereço e, então, é expedida uma ordem para que sua mercadoria seja coletada. Simples assim, rápido assim.

# NÓS GARANTIMOS A ENTREGA.

Se você já está começando a fazer suas compras de fim de ano, nos Estados de São Paulo, Mato Grosso, Minas Gerais, Rio de Janeiro, e mesmo no Paraná, insista para que seu fornecedor faça o envio das mercadorias pelo H-24, Sistema de Encomendas de Viação Garcia. Nós garantimos que em 24 horas – nas cidades onde temos ligação direta – sua mercadoria será entregue. Prefira o H-24, Serviço de Encomendas de Viação Garcia. A certeza da entrega mais rápida.

**PARANÁ**

Apucarana	(0434) 22-4920
Arapongas	(0432) 52-0751
Campo Mourão	(0448) 23-2017
Cascavel	(0452) 23-6911
Cianorte	(0447) 22-2717
Cornélio Procópio	(0435) 23-4087
Curitiba	(041) 264-1812
Foz do Iguaçu	(0455) 22-1646
Guaíra	(0446) 42-1816
Loanda	(0445) 23-1183
Londrina	(0432) 21-2390
Maringá	(0442) 24-6755
Paranavaí	(0444) 23-2312

Ponta Grossa	(0422) 22-1633
Umuarama	(0446) 22-2484

**SÃO PAULO**

Araraquara	(0162) 22-0845
Bauru	(0142) 22-3174
Campinas	(0192) 2-8013
Franca	(016) 723-4616
Jaú	(0146) 21-2654
Ourinhos	(0143) 22-3078
Presidente Prudente	(0182) 33-3249
Ribeirão Preto	(016) 636-8293
São José dos Campos	(0123) 22-3693
São Paulo	(011) 266-8766

Sorocaba	(0152) 31-7477
----------	----------------

**MATO GROSSO DO SUL**

Eldorado	(067) 473-1110
Mundo Novo	(067) 474-1393
Naviraí	(067) 461-1267

**MINAS GERAIS**

Uberaba	(034) 336-6204
---------	----------------

**RIO DE JANEIRO**

Rio de Janeiro	(021) 580-2439
----------------	----------------

**Seu lar nos caminhos do Brasil**

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

# A vitrine da indústria

Em tempos de recessão e de mercado desaquecido, o empresário tem que mostrar o que produz e estar em evidência. Nunca investir no marketing do produto foi tão importante. Esta é a proposta da FEIMAR, que este ano completa a quinta edição: oferecer ao empresário do setor industrial um espaço para expor seus produtos em alto estilo.

Com muitas novidades e com a participação de empresas de todo o Paraná e até de São Paulo, a V FEIMAR se consolida como um dos mais importantes eventos da indústria no estado. Com mais de 1.300 metros quadrados de estandes, a Feira é uma verdadeira vitrine da indústria.

Este ano a FEIMAR está sendo realizada de 4 a 8 de novembro, paralelamente à 8ª Maringado. Com dois eventos tão importantes sendo realizados conjuntamente, os or-



ganizadores acreditam que haverá um público recorde.

Conheça nesta edição, na reportagem de capa, todo o trabalho de organização que foi necessário para a realização da V FEIMAR, que exigiu investimentos da ordem de Cr\$ 420 milhões.

Leia também nesta edição uma entrevista com o consultor em recursos humanos, João Roberto Gretz. Dono de um currículo respeitável – que inclui

serviços prestados a empresas do porte da Petrobrás, Volkswagen, Eberle, entre outras – Gretz passa a maior parte do tempo fazendo palestras por todo o Brasil. Nesta entrevista que deu à Revista ACIM, Gretz fala das relações entre chefia e subordinados, e de como devem ser conduzidas, do futuro das empresas, e dá dicas simples, mas preciosas, para o sucesso no meio empresarial.

Atacadistas de Maringá fazem uma séria denúncia: produtos destinados à exportação, com isenção de impostos, estão sendo desviados para o mercado interno. Esta situação tem provocado uma concorrência desleal no setor. Veja nesta edição o que os empresários estão fazendo para reverter a situação, que, além de prejudicar o mercado, onera os cofres públicos.



FACIP e FACISC reúnem-se em União da Vitória  
pág. 24



Maringá ganha primeiro  
apart-hotel do Norte  
pág. 30

LUKAS	04	LOCAÇÃO DE VEÍCULOS	23
ENTREVISTA	05	FACIP	24
CAPA	07	ARTIGO	32
ATACADISTAS	13	MEU NEGÓCIO	33
CADERNO TÉCNICO	15	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**

Claudioiro 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 Nêo 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 Britto

2º Vice-Presidente: Jefferson Nogaroli

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

Vice-Presidente para Assuntos da Indústria:

Fernando José de Faria Ferraz

Vice-Presidente para Assuntos de Serviços:

Gilson Odair Barbiero

Diretor de Finanças: Sabas Martins Fernandes

Diretor de Patrimônio: Hélio Costa Curta

Diretor de Eventos e Promoções:

Fernando Vieira Raimundo

Diretor de Assuntos Comunitários:

Pedro Granado Martines

Diretor do Descon: Moacir Somaggio

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Euriko Ikuta

Diretor da Revista ACIM: Luiz Carlos Masson

Diretora de Relações Públicas:

Noemi de Oliveira Seravalli

**CONSELHO DELIBERATIVO**

Presidente: Fernando Henriques

Secretário: Paulo Moraes Badan

**MEMBROS:**

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

**MEMBROS NATOS:**

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

**CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA**

Presidente: Maria Alice Pinatti

Vice-Presidente: Maria José M. Duarte

2º Vice-Presidente: Solange Aparecida de Paula

Secretária: Roseli P. de Lima Bastos

2º Secretária: Fátima Aparecida O. Ferreira

Tesoureira: Maria Aparecida Bekner Silva

2º Tesoureira: Sônia Maria Uliana.

**DIRETORAS ADJUNTAS**

Maria Inês Ajita 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...

## Propaganda em tempo de crise

Já imaginou se algumas empresas, prejudicadas pelo plano daquele rapaz que era presidente, ao invés de fazerem propagandas otimistas para atraírem seus clientes, resolvessem partir para algo mais realista e, com isso, sensibilizar o consumidor? Teríamos coisas desse tipo:

Imagem de uma mulher, na cozinha, olhando para a tela e apresentando vários produtos consumidos pela família (que não está em casa. O pai foi receber o seguro desemprego; o filho foi vender geladinho e a caçula está na aula de corte costura). Fala a mulher, com ar jovial:

“Este é o pote de margarina vazio que a gente usa pra dar água pro gato e que toda minha família adora. Esse é o sabão de coco que deixa as roupas que compramos no bazar beneficente muito mais brancas. Eu só uso sabão de coco. O problema é que meu filho não pode ver um que já quer ralar e bater com leite. Essa aqui é a nova carcaça de frango defumado que eu uso pra decorar a geladeira. Minhas amigas morrem de inveja.

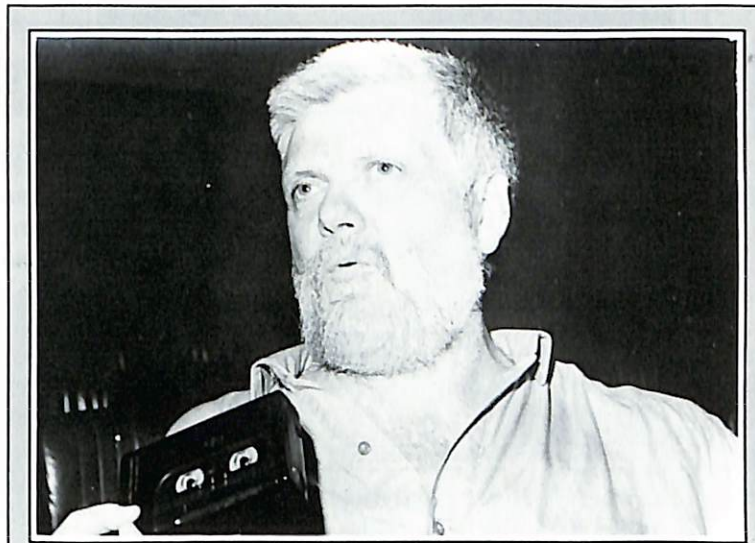
Esse é o novo xampu de ovo que combate a oleosidade dos cabelos; é mais prático e econômico: basta aplicar um pouquinho nos cabelos, es-correr na frigideira e fazer omelete. Mas o que minha família está adorando, mesmo, é a nova bolacha de água e sal caseira: uma pitadinha de sal num copo d'água e pronto. Não faz barulho e não suja a mesa com farelo. O problema é que dá uma sede. E cortaram a água aqui de casa”.



# A ordem é descomplicar

*“É preciso diminuir hierarquias e aproximar a cúpula das pessoas que executam”. Esta afirmação é do assessor em Recursos Humanos, João Roberto Gretz, que esteve em Maringá fazendo palestra a empresários, através do Ceag. Gretz defende uma nova fórmula para as empresas: a gestão participativa. E ele fala com conhecimento de causa. Durante 15 anos, Gretz trabalhou na Volkswagen na área de controle de qualidade e treinamento de executivos. Além disso, em seu currículo constam trabalhos realizados para empresas como Petrobrás, Bradesco, Luppó, entre outras. Hoje Gretz vive a*

*maior parte do tempo fazendo palestras por todo o Brasil – só no ano passado realizou 207 – em que dá dicas simples, mas preciosas, para o sucesso na atividade empresarial. Nesta entrevista exclusiva à Revista ACIM, Gretz fala sobre os entraves que ainda existem nas empresas nacionais e de que forma eles podem ser superados*



**Gretz: “É preciso encantar o cliente, e encantar é ir além”**

**ACIM:** O senhor costuma falar muito em gestão participativa. O que significa?

**GRETZ:** A gestão participativa significa envolver a base da empresa, porque os objetivos primordiais quem trata são os acionistas e diretores. Como atingir este objetivo? É preciso envolver as pessoas que executam. Hoje ninguém conhece melhor o trabalho do que aquele que o executa. A gestão participativa é algo bem simples. Muitos empresários pensam que significa dividir o lucro ou que o funcionário vai mandar... Este tipo de idéia não tem fundamento. O empresário precisa ter em mente que uma das metas desta década é o comprometimento das pessoas. E este comprometimento é fruto da participação.

**ACIM:** Então, dentro desta proposta, não há lugar para a burocracia...

**GRETZ:** Não, não há. A burocracia tem

amarrado muito a vida do Brasil. Este negócio do “só faço se estiver escrito”, de papel pra lá, papel pra cá, está superado. Não pode haver burocracia. Deve haver confiança mútua, no sentido de agilizar e facilitar as coisas. É preciso diminuir as hierarquias e promover a aproximação entre a cúpula e as pessoas que executam.

**ACIM:** Apesar de lentas, as mudanças estão acontecendo nesta década em praticamente todos os setores. Como o senhor analisa estas mudanças?

**GRETZ:** Eu queria fazer justiça a Fernando Collor. O que ele propõe é realmente o caminho. Mas, infelizmente, houve uma diferença entre o discurso e a prática. O Brasil não pode mais ficar com suas fronteiras fechadas. Nossos produtos hoje não conseguem competir com ninguém por causa de muitos anos de fechamento. Em primeiro lugar, precisamos modernizar nosso parque industrial. E, além da preocupação com os equipamentos, precisamos treinar e capacitar nossa mão-de-obra.

**ACIM:** E o senhor acredita que o empresário está assimilando esta necessidade de treinar e especializar a mão-de-obra?

**GRETZ:** Em alguns setores sim. Mas,

infelizmente, isso não acontece em todos. Eu costumo fazer uma comparação: o empresário tem capacidade de comprar 30 Mercedes, que custam uma fortuna, e tem dificuldade em investir para treinar seus motoristas. O empresário ainda está muito preso à questão do lucro. O lucro diminuiu e não vai mais ser como era. Por isso, é preciso ir em busca da produtividade, da qualidade. Sabemos que no Brasil, a cada 50 produtos produzidos, um tem defeito. Nos países desenvolvidos, a cada 5 mil produtos, um tem defeito. Mas o empresariado brasileiro começa a se mexer. Certos

segmentos já estão absorvendo este comportamento.

**ACIM:** O senhor costuma dizer que o empresário precisa estimular seu funcionário. Mas, de que forma?

**GRETZ:** O caminho é preparar a média chefia, porque no Brasil a média chefia tem medo de se abrir. O chefe tem que chegar no funcionário e conversar, ouvir suas idéias, ter humildade. O operário quer participar. Mas, para isso, é preciso que quem está em cima, na chefia, tenha espírito e postura de trabalho em equipe. O chefe tem que saber ouvir, para poder envolver as pessoas.

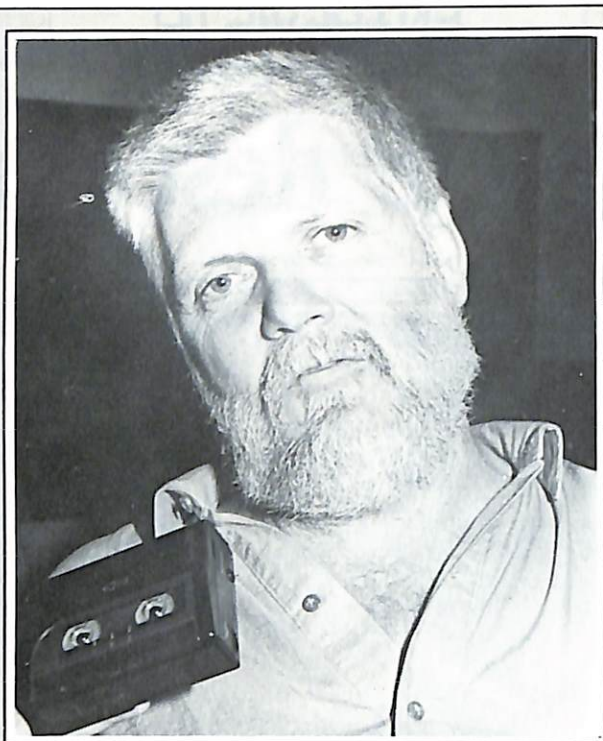
**ACIM:** Outra coisa que o senhor costuma dizer é que o empresário tem que encantar o cliente. O que significa isso?

**GRETZ:** Satisfazer o cliente já não é mais novidade. É preciso encantar e encantar é ir além. Como hoje o poder aquisitivo diminuiu, as pessoas reduziram suas compras. E a loja que melhor atender seus clientes, vai se sobressair. O fornecedor tem que deixar o cliente encantado, em todos os aspectos. O que encanta o cliente é o atendimento, o calor humano, a atenção. O ser humano é carente de atenção, de carinho, de ser chamado pelo nome. Um cliente bem atendido

conta para outros cinco. Mas um cliente mal atendido conta para outros quinze.

**ACIM:** Neste contexto, o pós-venda também é muito importante...

**GRETZ:** Hoje existem as chamadas gerências técnicas, que eu chamo de gerências de pós-venda. O pós-venda merece muita atenção, porque é aí que se conquista o cliente. A maioria das lojas age de forma errada, encerrando o relacionamento com o cliente no momento em que a venda é concretizada. Muitas criam dificuldades até no caso de troca de produtos. Por isso a gerência de pós-venda é muito importante. Normalmente nas empresas o gerente nunca está do lado de fora do balcão. Pelo contrário, ele fica lá no fundo, escondido, sempre muito ligado à parte burocrática, a papéis. É preciso rever isso. A gerência tem que ter mais tempo para circular pela empresa, acompanhando, sentindo no olhar como o cliente está reagindo com o tipo de atendimento que está recebendo.



**“O operário quer participar. Mas é preciso que quem está na chefia tenha espírito e postura de trabalho em equipe”**

**ACIM:** No setor de prestação de serviços é mais fácil encantar o cliente. Como aplicar isso ao comércio, onde se traba-

lha com mercadorias?

**GRETZ:** Mesmo nas lojas começa a existir hoje uma preocupação maior com o cliente. Atender bem não significa apenas ser simpático ou cordial. Significa ter o maneiquim procurado, principalmente no caso de pessoas que precisam de algo especial. É preciso sair do trivial. A empresa que não sair do trivial, não sobreviverá.

**ACIM:** É por este motivo que o senhor costuma afirmar que muitas empresas não sobreviverão à virada do século?

**GRETZ:** Sou uma pessoa muito otimista, mas infelizmente sou obrigado a dizer isso. Muitas empresas não conseguirão sobreviver se não reestudarem sua estrutura. Na década de 80 tivemos uma fase romântica, com empresas patrocinando times de basquete, de vôlei. Havia funcionário para servir o café, outro para fazer a limpeza, outro

para serviços gerais. Hoje, com a recessão, tudo mudou. E as empresas têm que absorver estas mudanças. Pegue o exemplo dos postos de combustível. Eles são inúmeros. Será que há clientes para todos? Naturalmente que não. Por isso muitos terão que rever sua atividade. Sobreviverá o posto que tiver algo mais a oferecer ao cliente. Aquele em que o frentista chama o dono do carro de tio, de dona Maria, não terá espaço.

**ACIM:** A recessão trouxe a necessidade de enxugar gastos. Mas muitas empresas, no afã de diminuir despesas, acabam sacrificando setores que vão influir na qualidade do produto. Como enxugar despesa sem prejudicar a empresa?

**GRETZ:** Uma das coisas que sugiro é a terceirização. A empresa tem que descobrir qual sua atividade fim. O que não for atividade fim, tem que passar para terceiros. Comida, limpeza, segurança, são atividades que podem ser passadas para terceiros. A economia que se consegue é muito grande. É preciso muito cuidado ao diminuir despesas. Muitas empresas optam por cortar funcionários. O custo cai, mas cai também a qualidade do produto e do serviço prestado. Os desafios que esta década impõe aos empresários são cortar custos, sem sacrificar a qualidade; obter maior eficiência da equipe; e dar maior flexibilidade à estrutura organizacional.

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)

**Feira  
da Indústria  
de Maringá  
e do Paraná**

**V FEIMAR**

**CAPA**

# A indústria em destaque

*A V FEIMAR, realizada no Pavilhão Internacional de Exposições, traz muitas novidades este ano. Indústrias de todo o Paraná e de outros estados mostram seus produtos num espaço amplo e com toda a estrutura que as grandes feiras oferecem*

A economia do Brasil vive um de seus piores momentos. A recessão chegou a tal ponto, que afetou a todos, indistintamente. Com isso, o bolso de trabalhadores e empresários está cada dia mais vazio. A perda do poder de compra trouxe um desaquecimento sem precedentes da demanda, criando um círculo vicioso que está a cada dia comprometendo ainda mais a saúde da economia.

Por tudo isso cada vez mais o empresário precisa investir no seu produto para conquistar este mercado já tão encolhido. E investir no produto não significa apenas se preocupar com a qualidade, com os custos e oferecer bons preços. É preciso também investir em marketing, divulgar. Numa época de

mercado desaquecido e fragmentado pela concorrência de tantas marcas e tipos de produtos, quem ficar escondido, com certeza, estará fora do páreo.

E é justamente neste ponto que a V FEIMAR – Feira da Indústria de Maringá e Região – promovida pela Associação Comercial e Industrial de Maringá e pelo Conselho da Mulher Empresária, quer chegar, dando ao empresário do setor industrial um espaço para expor seus produtos. E em grande estilo.

A comissão organizadora da V FEIMAR trabalhou durante meses para a realização do evento. Este ano foram investidos mais de Cr\$ 420 milhões, incluindo verbas publicitárias, confecção de cartazes, contratação da empresa

especializada que montou os estandes (leia box), e outros serviços. Justamente em função de todo este trabalho, a expectativa dos organizadores é que esta edição consolide a FEIMAR como uma das mais importantes feiras do setor no estado.

**CRESCIMENTO:** A FEIMAR foi realizada pela primeira vez em 1987. De lá para cá, muita coisa mudou. A Feira só deixou de ser realizada no ano passado, e por um bom motivo: os organizadores decidiram transformar a FEIMAR num evento estadual, e para isso necessitavam de mais tempo para a organização. A partir deste ano, a Feira foi aberta à participação de indústrias de todo o estado. Algumas empresas de fora do Paraná também estão participando. Por

# Espaço próprio

*Este ano a FEIMAR conta com um espaço próprio e funcional, que dará aos empresários todas as condições para expor seus produtos e realizar grandes negócios. O Pavilhão Internacional de Exposições, localizado no Parque de Exposições Emílio Médici e inaugurado em maio deste ano, é o palco da Feira.*

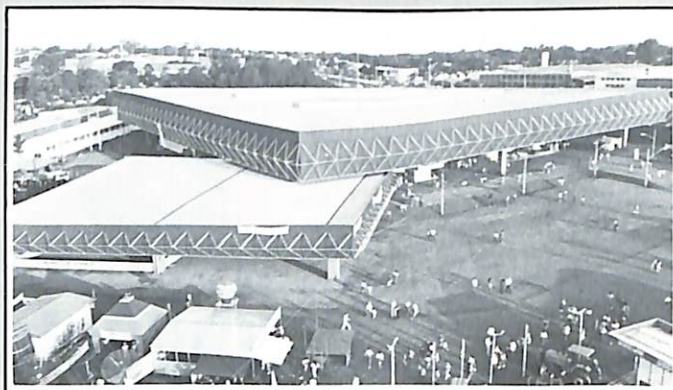
*Com 10 mil metros quadrados de área, o Pavilhão oferece todas as condições para a realização de um evento do porte da FEIMAR. Construído com a mais alta tecnologia em estrutura espacial, o Pavilhão exigiu investimentos da ordem de US\$ 800 mil.*

*A construção do pavilhão já era reivindicação antiga do empresariado. Diante da potencialidade de Maringá*

*nos mais diversos setores, a cidade necessitava de um espaço como este, onde os produtos e serviços gerados em toda a região pudessem ser mostrados e divulgados. A FEIMAR vem confirmar a grande utilidade deste espaço.*

*Em anos anteriores, a Feira vinha sendo realizada no Centro de Convivência Comunitário. Devido ao grande número de empresários interessados em participar da Feira, na última edição, em 90, foi necessário utilizar também espaços do Hotel Deville, onde indústrias do setor de confecções montaram seus estandes.*

*Este ano, com o pavilhão, todas as indústrias estarão expondo no mesmo*



**O Pavilhão Internacional de Exposições é o palco da V FEIMAR**

*local, facilitando, inclusive, o acesso para quem visitar a Feira. Sem contar que, num espaço coberto de 10 mil metros quadrados, a comodidade e o conforto são bem maiores. Além disso, haverá espaço ainda para que os expositores organizem promoções para atrair os compradores, como desfiles de modas e shows.*

este motivo os organizadores acreditam que no próximo ano a procura por estandes será ainda maior.

Para realizar um evento deste porte, a Associação Comercial e o Conselho da

Mulher Empresária contaram com o apoio de patrocinadores como o Hotel Deville, a Federação das Indústrias do Paraná, Unibanco, Prefeitura de Maringá e SEBRAE, que além do apoio

financeiro, adquiriu uma área de estandes e repassou para 25 microempresários.

Nesta edição a Feira passou por grandes transformações. Primeiro, o período de duração foi reduzido. Nas edições anteriores, a Feimar era realizada durante 10 dias. Este ano o tempo foi reduzido para 5 dias – de 4 a 8 de novembro. As razões que levaram à mudança foram a redução dos custos para os expositores e a concentração dos negócios. Outra novidade é a realização da FEIMAR em conjunto com a 8ª Maringado, promovida pela Sociedade Rural de Maringá. Com a realização conjunta, os organizadores acreditam que os dois eventos receberão um público recorde.

Todas estas novidades, e a transformação da FEIMAR num evento

## 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



**Silvestre: "É importante expor num evento como a FEIMAR"**

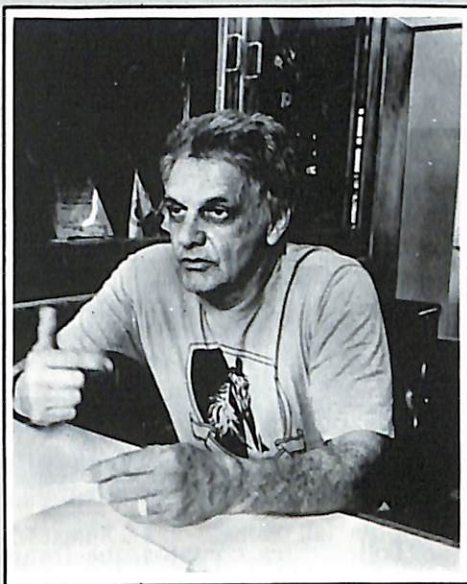
## Qualidade nos detalhes

Com experiência de 32 anos na montagem de feiras e exposições, a Estande Construções e Decorações Ltda, de São Paulo, é a responsável pela montagem de todos os estandes da V FEIMAR. A empresa está entre as mais experientes do setor em todo o país, e já trabalhou em feiras e exposições importantes.

Segundo as previsões dos proprietários, este ano a empresa deverá atingir 10 mil metros quadrados de estandes montados por feiras e exposições em todo o Brasil. A marca Estande esteve presente este ano em eventos como a FENIT – com a montagem de 18% da área total – a FRANCAL, a FENASOFT, entre outras. Além de grandes feiras, a Estande realiza também trabalhos menores, atendendo empresas individualmente.

Todos estes anos de experiência trouxeram a agilidade e qualidade aos serviços prestados pela empresa. Com uma equipe de 30 funcionários, a Estande consegue trabalhar simultaneamente em vários eventos. Isso graças à tecnologia utilizada na montagem dos estandes – o material empregado é todo em alumínio, com peças oitavadas, e placas brilhantes.

Para o proprietário da empresa, Victor Hugo Coutinho – um publicitário que entrou para o ramo graças ao acaso,



**Victor Hugo: cuidado com cada detalhe**

através de uma exposição que realizou há muitos anos sobre caça submarina, o seu hobby – o segredo do sucesso nesta atividade está no planejamento. “A montagem de uma feira é algo que nunca deve ser deixado para a última hora”, ensina. “Além disso, é preciso ter muita dedicação e cuidar de cada detalhe com carinho”.

A experiência da Estande foi um dos fatores fundamentais para garantir um espaço agradável e funcional para a realização da V FEIMAR. “Contando com o trabalho de uma empresa de gabarito como a Estande, a FEIMAR vai se consolidar como um evento de altíssimo nível”, afirma Maria Alice Pinatti, presidente do Conselho da Mulher Empresária da ACIM.

estadual, trouxeram um número expressivo de expositores, dos mais diversos setores da indústria. Empresas de todo o estado e até de São Paulo estão participando da Feira, apostando nesta oportunidade de mostrar seus produtos numa região com grande potencial de



**Ziober: grande oportunidade de venda**

compra. Este ano, foram comercializados mais de 1.300 metros quadrados de área de estandes.

Os principais setores da indústria que estão expondo este ano são o de confecções e acessórios, alimentos, bebidas, metal-mecânica, móveis, brindes, e etiquetas. O setor de confecções é o que tem o maior número de expositores: são mais de 60 empresas participantes. Só a Vest Sul – a Feira Permanente do Vestuário, que reúne 46 empresas do setor – está participando com 43 estandes.

**TRABALHO DE BASE:** Para garantir o sucesso dos negócios durante a V FEIMAR, a comissão organizadora fez vários contatos com empresários de todo o Brasil e até do exterior. Através do SEBRAE, foram contatadas empresas de 27 estados. Isso foi possível



# 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



**Roque Hansen: "A FEIMAR merece todo o incentivo"**

graças ao programa Missões, Caravanas e Feiras, mantido pelo órgão, que subsidia empresários interessados em visitar feiras por todo o Brasil. Este programa cobre 50% das despesas que o empresário possa ter durante as visitas. "Este contato vai garantir a visita de um grande número de compradores potenciais à FEIMAR", garante Maria Alice

Pinatti, presidente do Conselho da Mulher Empresária e da comissão organizadora.

Também através de informações fornecidas pelo SEBRAE, foram enviadas correspondências para diversas empresas do exterior, interessadas em comprar produtos do Brasil. Estas empresas desejam importar produtos como roupa de cama, mesa e banho, tecidos, roupa de praia, artigos de PVC, louças sanitárias e material de construção. Isso sem contar os convites e material publicitário enviados a todas as embaixadas, consulados e Câmaras de Comércio dos países que integram o Mercosul.

"Todos estes contatos que foram feitos trarão um grande retorno. Tanto para os expositores, como para o próprio crescimento da Feira, no ano que vem", explica Maria Alice. Como a expectativa de público durante a V FEIMAR é grande, os horários de visitação foram escalonados. A Feira fica aberta ao público das 19 às 22 horas, diariamente. O horário das 14 às 19 horas ficou reservado exclusivamente para empresários interessados em visitar e realizar negócios com os expositores. "Desta forma, há como garantir o conforto e

tranquilidade para a realização dos negócios", afirma Pinatti. Além disso, o público em geral também terá oportunidade de conhecer os produtos. Mesmo com as vendas sendo feitas somente no atacado e pronta entrega para empresários, a visitação do público é importante porque pode trazer futuros compradores para o varejo.

**RETORNO GARANTIDO:** Para as empresas que estão participando da quinta edição da FEIMAR, o sucesso da feira é indiscutível. Boa parte delas já participou de outras edições e a avaliação dos empresários é a mais positiva possível. Muitos apostam num retorno a médio prazo, já que, para eles, é mais importante expor os produtos do que propriamente realizar negócios durante o evento.

Esta é a opinião do empresário Antonio Silvestre Ferreira, da Intervin - Internacional de Vinhos, uma empresa genuinamente maringense e que alcançou sucesso no mercado com sua produção de vinhos finos. Esta é a terceira vez que a empresa expõe na FEIMAR. "É muito importante expor nossos produtos numa feira que atrai compradores de todo o Brasil e até do exterior", afirma Silvestre.

Ele afirma que, mais importante do que fechar um grande volume de vendas durante a Feira, é o retorno que ela garante no futuro. "Os negócios fechados depois da participação na FEIMAR foram sempre muito interessantes", diz, completando que a FEIMAR dá condições excelentes para os empresários mostrarem sua produção.

"Um evento como a FEIMAR merece todo o incentivo, para que se fortaleça a cada ano". Esta é a opinião do

# 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.



Col

## VIDRAÇARIA GUAPORÉ

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



**Maria Inês: "O retorno acaba superando as expectativas"**

empresário José Roque Hansen, do Curtume Central, que também está participando da V FEIMAR. O Curtume Central já esteve presente em outras edições da Feira, mesmo tendo seu mercado praticamente no exterior. Este ano o Curtume Central está expondo juntamente com outras duas empresas do grupo: a Incopesa e a Táxi Aéreo Luzipar.

“A FEIMAR é uma grande oportunidade para os nossos produtos, que necessitam de exposição e demonstração para serem comercializados”, afirma Marcos Ziober, sócio-proprietário da Ziober e Cia Ltda, que trabalha com máquinas de alta pressão para limpeza. A Ziober adquiriu dois estandes da V FEIMAR e as expectativas dos proprietários são bastante otimistas. “O retorno acontece a médio prazo, mas é garantido”, afirma Marcos. A Ziober também já participou da FEIMAR em outros anos, recebendo na primeira edição o troféu de melhor estande. “Este ano, com a realização da Feira no Pavilhão de Exposições, haverá melhores condições para expormos nossos produtos”, anima-se.

**INVESTINDO NA ATIVIDADE:** Para as indústrias de confecções, a FEIMAR sempre foi uma grande oportunidade para mostrar o potencial do setor. Hoje Maringá conta com um número expressivo de indústrias de confecções e pouco se conhece a respeito. Cidades como Cianorte e Goioerê, que têm praticamente o mesmo número de indústrias de confecções de Maringá, conseguiram se firmar com pólos neste setor. Para muitos empresários, o que falta a



**Pinatti: confiança no sucesso e fortalecimento da Feira**

## Atendimento ao empresário

*Para dar todo o apoio necessário aos expositores e aos empresários em visita à V FEIMAR, a Associação Comercial e Industrial de Maringá montou um estande no Pavilhão de Exposições.*

*Com funcionários para dar todas as informações aos empresários, o estande oferece ainda telefone, fax, telex e máquina fotocopadora para serem*

*utilizados durante a realização da Feira. O estande tem 36 metros quadrados e está localizado do lado direito da entrada principal.*

*O estande é uma verdadeira sub-sede da ACIM na FEIMAR. No local há também espaço para reuniões informais e troca de informações entre os empresários. “A idéia é dar todas as condições, tanto para os expositores como para os compradores. Este atendimento é de muita utilidade, já que é um verdadeiro ponto de referência dentro da Feira”, explica Maria Alice Pinatti.*

Maringá é a divulgação deste potencial.

“A FEIMAR é muito importante neste sentido. E é por este motivo que a Vest Sul decidiu investir na Feira”, explica Maria Inês Ferreira, gerente-administrativa. Todas as 46 empresas da Vest Sul estão participando da V FEIMAR. “O retorno é garantido e muitas vezes supera as expectativas”, afirma.

Um dos fatores que Maria Inês considera fundamentais é a oportunidade que os empresários têm de divulgar seus produtos no exterior. “Para a Vest Sul isso é muito importante. Nossas

empresas têm produtos de qualidade para exportação e preços acessíveis”. Para alcançar este padrão, segundo Maria Inês, os empresários têm investido muito na atividade. “Eles estão sempre pesquisando as novas tendências do mercado”.

Para Maria Inês – que já foi membro do Conselho da Mulher Empresária da ACIM – a FEIMAR é um dos eventos mais importantes do estado. “Muitas empresas que eram consideradas de fundo-de-quintal cresceram e se tornaram conhecidas depois da participação na FEIMAR”, garante.

## FAÇA UM NEGÓCIO SAUDÁVEL

Se você mora em Maringá ou tem uma empresa aqui, faça o **PAM**. Um **Plano de Saúde** muito econômico e sob medida. Criado aqui mesmo em Maringá. É muito bom e custa muito pouco! Ligue 24-1530 e conheça as vantagens de um **Plano de Saúde** feito para Maringá.

**PAM** - Plano Maringaense de Assistência Médica, com a garantia da Paraná Assistência Médica.



PARANÁ ASSISTÊNCIA MÉDICA LTDA.

Rua das Camélias, 32  
(ao lado do Hospital Paraná)  
Fone 0442 / 24-1530 - Fax 24-1530  
MARINGÁ - PARANÁ

WMM

# Uma idéia que virou realidade

*A FEIMAR nasceu da iniciativa de um grupo de empresárias, que enfrentou muitas dificuldades para ver o sonho concretizado. Da primeira edição, em 87, até hoje, muito trabalho foi realizado e a Feira conquistou seu espaço*

Quando a I FEIMAR foi realizada, representou a concretização do sonho de um grupo de pessoas, que acreditou muito no que estava fazendo e enfrentou todas as dificuldades com idealismo. Isso foi em 1987. Hoje a Feira tornou-se um evento tão importante para o setor industrial, que este ano está sendo realizada com a participação de empresas de todo o Paraná e até de outros estados.

Se a idéia nasceu pequena, a realização foi em grande estilo. "Tudo surgiu numa reunião do Conselho da Mulher Empresária. A idéia era mexer com Maringá e sua indústria. Mostrar o



**Vera Rother: "Trabalho e idealismo"**

que a cidade produzia", lembra Vera Rother, que na época era a presidente do Conselho. Apesar dos obstáculos que as empresárias do Conselho sabiam que teriam pela frente – já que não tinham a mínima experiência na realização de um evento como este – resolveram levar a idéia adiante. Foi graças a esta determinação que a FEIMAR nasceu e conquistou respeito, sendo incluída no calendário oficial de eventos nacionais, estaduais e municipais.

Mas foi preciso muito trabalho para chegar a este ponto. "Na primeira edição, a prefeitura, através da Secretaria de Indústria e Comércio, nos deu muito apoio. Recebemos toda a orientação e know-how para a montagem da Feira", afirma Vera Rother.

**SUCESSO TOTAL:** Apesar da inexperiência, a vontade de realizar um evento em alto estilo acabou superando todas as barreiras. Tanto que, depois de realizada a I FEIMAR, o Conselho da Mulher Empresária foi procurado por cidades como Cascavel, Campo Mourão e Paranavaí, para a realização de feiras semelhantes. "O pessoal destas cidades

queria contratar o Conselho e nosso know-how para organizar feiras", explica Vera Rother.

E foi também a partir do sucesso da primeira edição que a FEIMAR acabou sendo aberta à participação de empresas de toda a região. "Muitos empresários de cidades vizinhas nos procuravam, interessados em participar. Houve até lista de espera para a compra de estandes depois da I FEIMAR", afirma Vera.

Todo este sucesso, segundo ela, aconteceu graças à divulgação do evento, que garantiu um grande fluxo de empresários interessados em realizar negócios com os expositores. Vários estados foram contatados e os empresários convidados a visitar a FEIMAR.

Outro fator que trouxe êxito na organização de todas as edições da Feira foi o cuidado com a opinião dos participantes. Sempre ao final de cada feira, os expositores respondiam a questionários, avaliando, criticando e dando sugestões sobre a organização do evento. Este tipo de pesquisa é muito importante, e foi responsável por mudanças fundamentais. "O horário foi modificado, a partir da segunda edição, a pedido dos expositores", explica Vera. Durante a I FEIMAR o horário de atendimento era das 8 da manhã às 22 horas. A partir da segunda edição, o horário passou a ser das 14 às 22 horas.

Já na I FEIMAR, os participantes tiveram a oportunidade de mostrar seus produtos a compradores de outros países. Através de contatos mantidos com a Câmara de Comércio Brasil-Bolívia, a Feira recebeu caravanas de empresários do Paraguai, Uruguai e Bolívia. "É por tudo isso que acredito no sucesso da V FEIMAR. Com o trabalho de organização que foi realizado este ano, e com o prestígio que a Feira tem, o empresariado vai ter uma grande oportunidade de realizar grandes negócios", afirma Vera Rother.

**AKI  
VIDROS**<sup>U  
Z  
A</sup>

**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**<sup>U  
Z  
A</sup>

Av. Brasil, 5.681

**Vendas: (0442) 24-6531**

**O ATENDIMENTO PERSONALIZADO  
QUE VOCÊ MERECE**

# Empresas denunciam fraude em exportações

*Empresas atacadistas de Maringá denunciam fraude em exportações realizadas por Foz do Iguaçu. Produtos que seriam destinados ao mercado externo, chegam ao mercado interno com preços entre 30 e 40% abaixo dos praticados pela concorrência*

A frase "passar o país a limpo" foi dita pelo jornalista e âncora do Telejornal Brasil, do SBT, Boris Casoy quando ficou claro o envolvimento do presidente Collor com o esquema montado pelo empresário alagoano, Paulo César Farias, o PC, dentro do governo federal e contagiou o Brasil. Desde então, a cada novo acontecimento, mais e mais pessoas citam a frase, que virou eslogam da campanha que levou milhares de pessoas às ruas e acabou no afastamento do presidente eleito e na posse de Itamar Franco.

Na onda de "passar o país a limpo" outras denúncias surgiram em vários pontos do Brasil. Da noite para o dia, o brasileiro deixou de ser conivente com os abusos e a corrupção, e passou a delatar autoridades e empresários que denigrem a imagem das classes política e empresarial brasileiras. Encabeçada pela juventude "cara pintada", uma geração até então alheia aos principais fatos, a população passou a ficar mais atenta e a fiscalizar as atitudes suspeitas no dia-a-dia da Nação.

Em Maringá, uma prática antiga foi denunciada por 14 empresas atacadistas e se tornou um movimento estadual. Segundo os atacadistas, produtos destinados à exportação estão sendo desviados para o mercado interno por grupos que têm, ao mesmo tempo, exportadoras e atacadistas. A manobra é feita em Foz do Iguaçu e está refletindo no mercado de Maringá. "Os produtos para exportação têm isenção de IPI, ICMS, além de um desconto em torno de 10% como incentivo. Desta forma, é possível vendê-los no mercado interno



**Os atacadistas têm se reunido para discutir o problema**

com preços 30 a 40% inferiores aos normais", afirma Waldomiro da Silva, gerente do Atacadão, uma das empresas que fizeram a denúncia.

**COMUNICANDO AS INDÚSTRIAS:** A primeira iniciativa do grupo foi enviar às indústrias uma carta, em que os empresários maringaenses sugerem que todos os produtos destinados à exportação recebam uma tarja de identificação na embalagem. Isso facilitaria a fiscalização desta irregularidade entre os atacadistas. Enquanto as cartas eram enviadas à indústria, em outra frente – com o apoio do Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor de Gêneros Alimentícios do Estado do Paraná e a adesão de empresas de outras regiões do estado – foram contatados os governos estadual e federal para a tomada de decisões que coíbam esta prática no Paraná.

"Nossa reivindicação é que todos tenham as mesmas condições de comercialização, de concorrer no mercado", declara o gerente do Atacadão. Ele adianta que várias respostas das cartas enviadas às indústrias foram recebidas. Algumas prometeram

providências e maior atenção nas vendas a Foz do Iguaçu. Outras simplesmente disseram ser impossível acatar as sugestões feitas pelo movimento, por causa do processo de produção das fábricas.

Além das cartas e do contato com os governos estadual e federal, os empresários têm se reunido periodicamente para discutir o assunto e programar novas estratégias para enfrentar o problema. Nes-

tas reuniões sempre há a participação de representantes do Sindicato. "O desvio de produtos deve ser proibido. O mercado não pode permanecer na insegurança, na imprevisibilidade, fugindo das regras estabelecidas", afirma Mauro Carsten, assessor de diretoria do Sindicato do Comércio Atacadista.

Segundo os integrantes do movimento, após os contatos com as autoridades governamentais, a maioria das empresas que praticavam o desvio deixou de fazê-lo. "Nossa preocupação atual é manter o movimento coeso e denunciar sempre que houver necessidade", diz Waldomiro da Silva. Além do Atacadão, participam do movimento os atacadistas Comércio e Representação de Gêneros Alimentícios 3D, 3S Distribuidora de Perfumaria, Distribuidora de Alimentos Pilar, DAVR Distribuidora de Alimentos, Importadora São Marcos, J. Alves Veríssimo, Comercial R. Moreira, Makro, Jamasa Comércio de Gêneros Alimentícios, J. Garcia Comércio e Representações, Fox Comércio e Distribuição de Eletrodomésticos, Duarte Júnior Comercial de Alimentos e Dias Martins S/A Mercantil Industrial.



– **FARMÁCIA SANTA MARIANA**  
Av. Mandacaru, 857  
Fone: 24-6770

– **MARI LU ATELIER DE ARTES E BOUTIQUE**  
R. Santos Dumont, 2720  
Fone: 23-3866

– **MARKOELETRO**  
Av. Pedro Taques, 2179  
Fone: 28-4757  
Com. varejista de móveis e eletrodomésticos.

– **DISLEIMAR**  
R. Chile, 937 – fone: 28-2919  
Com. de leite e derivados.

– **TELEALFA**  
Av. Laguna, 125  
Fone: 23-0290

Com. de equip. de telefonia e microcomputadores.

– **CLASSIC VÍDEO**  
R. Néo Alves Martins, 2185  
Fone: 24-8204  
Locadora de fitas.

**NELMARI'S**  
Av. Guaiapó, 3001 – fone: 28-8339  
Com. varejista de confecções e calçados.

– **THIRSO IMÓVEIS**  
Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 662  
Fone: 24-6487

– **LIVRARIA E ARMARINHOS NOVA AMÉRICA**  
Av. Osires Stenghel Guimarães, 958  
Fone: 28-5983  
Com. de mat. p/ escritório em geral.

– **CONDOMÍNIO DO CONJUNTO RESIDENCIAL IGUAÇU I**  
R. João Luiz Dias, 545  
Fone: 26-4812

– **LOJAS MIL**  
Av. Brasil, 3400  
Fone: 23-6898  
Com. varejista de calçados e confecções.

– **MARINFAC**  
Av. Tiradentes, 1008  
Fone: 23-5008  
Factoring.

– **LOJAS FLORAÍ**  
Pça Farroupilha, 220  
Fone: 28-3224  
Com. varejista de confecções.

## Agenda da diretoria

Nos meses de setembro e outubro, a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda:

No dia 22 de setembro o presidente Massao Tsukada e o diretor Hélio Costa Curta visitaram o Banestado, o Bamerindus e a FIEP, em Curitiba. No dia 24 os diretores Gilson Barbiero, Sabas Fernandes e Eurico Ikuta visitaram a Associação Comercial e Industrial de Piracicaba. No dia 25, o presidente Massao Tsukada e o diretor Sabas Fernandes participaram do lançamento da obra de Direito Penal e Ambiental, de Luiz Régis do Prado.

No dia 27, o diretor Valdecir de Britto participou do almoço de encerramento da IV Rotaryada. No dia 30 a diretora Noemi Seravalli participou de reunião da Comissão de Combate à AIDS na 15ª Regional de Saúde. Também no dia 30, Massao Tsukada par-

ticipou da entrega de prêmios do II Concurso Adolescente Aprendiz.

No dia 1º de outubro, Massao participou de assembléia do Clube de Gerentes de Bancos de Maringá. No dia 6 Massao Tsukada, Luiz Carlos Masson e Maria Alice Pinatti visitaram a sede da Ceval. No dia 8, o diretor Jefferson Nogarolli participou de reunião do Conselho Superior da Fundação de Apoio Científico, na UEM. No dia 9 Massao participou de reunião na Associação Comercial e Industrial de Londrina. Também no dia 9 o conselheiro José Gomes Ferreira e o diretor Moacir Somaggio participaram da inauguração do Escritório do Conselho Regional de Contabilidade em Maringá. Ainda no dia 9 Noemi Seravalli participou da abertura do 7º Salão Paranaense da Paisagem.

No dia 13, Noemi Seravalli participou da abertura do I Simpósio

Brasileiro de Floricultura e Plantas Ornamentais. No dia 14 Massao Tsukada participou de reunião com o diretor-presidente do IPESE. Também no dia 14, Massao Tsukada e Fernando Vieira Raimundo participaram de reunião com gerente da Encol. Ainda no dia 14, Maria Alice Pinatti visitou a 5ª Feira da Moda, em Umuarama. No dia 16, Pedro Granado participou da inauguração do flat Golden Ingá. E nos dias 16 e 17 Massao participou de reunião da FACIP em União da Vitória.

**VISITAS RECEBIDAS:** No dia 25, a ACIM recebeu a visita do presidente da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná, Werner Schrappe. No dia 7 de outubro, Massao Tsukada recebeu a visita da gerência do Banco Meridional. E no dia 9 de outubro, Massao recebeu a visita do professor Antônio Fávoro, do Sindicato dos Professores de Maringá.

## **COMUNICADO**

Prezado Associado:

Com a finalidade de proporcionar aos nossos leitores e usuários do Caderno Técnico maior praticidade e dinamismo no fornecimento de matérias técnicas atualizadas, estamos realizando algumas modificações na sua estrutura e distribuição, de modo a se auferir o máximo proveito.

A partir de dezembro do corrente ano, as empresas associadas passarão a receber um informativo técnico que circulará quinzenalmente, um deles com a Revista ACIM.

Este informativo será dividido em quatro boletins, nas seguintes áreas: Contábil/Tributária; Trabalhista/Previdenciária; Jurídica e Econômica.

Para melhor manuseio destes boletins, será distribuída uma pasta para cada associado, onde os mesmos deverão ser arquivados por assunto.

Esta mudança partiu da constatação da existência de uma defasagem entre a publicação das matérias técnicas (sobretudo no que diz respeito à legislação e indicadores econômicos) e o recebimento por Vossa Senhoria da edição mensal da Revista ACIM.

Tendo sempre em vista um melhor aproveitamento por Vossa Senhoria dos nossos serviços, esperamos que esta mudança alcance os objetivos propostos.

Atenciosamente,

Moacir Somággio  
Diretor do Departamento de Estudos  
Sócio-Econômicos da ACIM

Consultores:

Antonio Barison Martins  
Isabella Maria P. Polônio Renzetti  
José Adilson G. Nascimento

# Décimo-terceiro salário

O décimo-terceiro salário é devido a todos os trabalhadores urbanos regido pelo regime da Consolidação das Leis do Trabalho, rural, doméstico e aos trabalhadores avulsos.

O décimo-terceiro salário corresponde a 1/12 da remuneração integral devida em dezembro ao empregado, por mês de serviço, sendo a fração igual ou superior a 15 dias de trabalho considerada como mês integral.

Quanto às faltas injustificadas, deve-se analisar cada mês, individualmente, para se verificar se o empregado

trabalhou ou não, pelo menos, 15 dias. Caso o empregado não tenha trabalhado 15 dias no mês, isto é, teve faltas não justificadas superior a 16 dias. Por exemplo: o empregado faltou sem justificativa por um período de 20 dias durante o mês. O funcionário não vai ter o direito de receber no 13º salário a importância de 1/12 avos referente aquele mês.

São faltas legais, mais frequentes, e não podem ser deduzidas por ocasião do cálculo do 13º salário, as seguintes:

- até dois dias consecutivos, em casos de falecimento do cônjuge, ascendente, descendente, irmão ou pessoa que, declarada em sua Carteira de Trabalho e Previdência Social, viva sob sua dependência econômica;
- até 3 (três) dias consecutivos, em virtude de casamento;
- por cinco dias, em caso de nascimento de filho, no decorrer da primeira semana;
- por um dia, em cada 12 (doze) meses de trabalho, em caso de doação voluntária de sangue devidamente comprovada;
- até 2 (dois) dias consecutivos ou não, para fins de se alistar eleitor, nos termos da lei respectiva;
- no período de tempo em que tiver de cumprir as exigências do Serviço Militar;
- até os quinze primeiros dias, por motivo de doença ou acidente de trabalho, uma vez que a legislação previdenciária determina que o pagamento dos quinze primeiros dias, nesses casos, é de responsabilidade do empregador;
- no período de licença por motivo de maternidade ou aborto não criminoso;

No caso de auxílio-doença, é computado para efeito de cálculo, somente os 15 (quinze) primeiros dias em que a empresa efetua o pagamento do salário.

No caso de acidente do trabalho, a empresa deverá pagar o 13º salário integral, isto é, as ausências decorrentes de acidente do trabalho não reduzem o cálculo do 13º salário, visto acarretar apenas interrupção do contrato de trabalho.

No caso de Serviço Militar, o período de afastamento do trabalho

não integra para o cálculo do 13º salário.

Integram-se à base de cálculo do 13º salário as verbas percebidas pelo empregado e também as parcelas adicionais, como por exemplo: horas extras, adicional noturno, gratificação contratual, etc.

No caso de horas extras ou noturnas, deve-se apurar a média aritmética do número de horas prestadas no período, multiplicando-se referida média pelo salário/hora ou noturno, conforme o caso, percebido no mês de dezembro. Para as gratificações deve-se apurar a média duodecimal dos valores pagos durante o ano, a esse título.

## Pagamento da primeira parcela

Durante o 1º (primeiro) dia do mês de fevereiro a 30 (trinta) de novembro de cada ano, o empregador deve pagar, de uma só vez, como adiantamento do décimo-terceiro salário, metade do salário recebido pelo respectivo empregado no mês anterior.

O pagamento da 1ª parcela do 13º salário pode ser efetuado por ocasião das férias do empregado, desde que o mesmo requeira à empresa durante o mês de janeiro do ano correspondente.

A importância da 1ª parcela do 13º salário não está sujeita a qualquer desconto (INSS, IRRF), devendo, portanto, ser paga integralmente.

O valor da 1ª parcela do 13º salário incide o depósito de 8% para o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). O depósito deve ser recolhido ao banco até o dia 7 do mês subsequente ao de sua competência.

## Pagamento da segunda parcela

A segunda parcela do 13º salário, deve ser paga até o dia 20 de dezembro. O valor a ser pago, nessa ocasião, corresponde a:

- para mensalistas, horistas e diaristas: um salário mensal;
- para os que percebem salário variável (comissionista, tarefeiros, etc.): média mensal dos valores recebidos no período de janeiro a novembro;
- para os que percebem, além da parte variável, uma parte fixa: soma da parte fixa em vigor no mês de dezembro com

## CADERNO TÉCNICO

SUPLEMENTO DA  
REVISTA

# ACIM

ANO 29 - Nº 327 - NOVEMBRO/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

a média da parte variável no período de janeiro a novembro.

Após a apuração do 13º salário integral, deduz-se o valor pago por ocasião da 1ª parcela.

Embora o prazo para pagamento do 13º salário esteja fixado em até o dia 20 de dezembro, em alguns casos torna-se impossível o pagamento de sua totalidade até aquela data, como ocorre com os comissionistas, tarefeiros ou outros empregados que recebem remuneração variável. Para esses empregados, a empresa pode efetuar o pagamento da diferença apurada ou, quando for o caso, se ressarcir do valor pago a maior, até o dia 10 de janeiro do ano seguinte ao pagamento.

#### **Incidência de Impostos**

**FGTS:** é devido o depósito sobre a 1ª e 2ª parcelas do 13º a ser recolhido no mês seguinte ao do pagamento.

**IRRF:** incide somente por ocasião do pagamento da 2ª parcela, porém, sobre o valor total do 13º salário. Caso houver o pagamento do complemento do 13º salário em 10 de janeiro, considera-se para cálculo do IRRF o valor total do 13º salário e utiliza-se a tabela do Imposto de Renda de dezembro.

**INSS:** Sobre a 1ª parcela do 13º salário não há incidência da contribuição. A contribuição do empregado é calculada com base nas alíquotas de 8, 9 ou 10% aplicadas de acordo com a faixa salarial em que esteja situado o valor do 13º salário.

## **Previdência Social**

**PORTARIA 449, 16.09.92,  
Min. Est. da Previdência Social**

O Ministro de Estado da Previdência Social, no uso da atribuição que lhe confere o art. 87, parágrafo único, inciso II, da Constituição,

Considerando a Lei n. 8.419, de 07 de maio de 1992, que dispõe sobre a política nacional de salários;

Considerando a Lei n. 8.212, de 24 de julho de 1991, que dispõe sobre a organização da Seguridade Social e instituiu o Plano de Custeio;

Considerando a Lei 8.213, de 24 de julho de 1991, que instituiu os Planos de Benefícios da Previdência Social;

Considerando o Regulamento da Organização e do Custeio da Seguridade Social, aprovado pelo Decreto nº 356, de 07 de dezembro de 1991, com a nova redação do Decreto nº 612, de 21 de julho de 1992, e legislação específica.

Resolve:

Art. 1º – Os valores dos salários-de-contribuição dos segurados empregado, empregado doméstico, trabalhador avulso e dos segurados autônomo, empresário e facultativo, em setembro de 1992, serão os constantes dos anexos I e II desta Portaria.

Parágrafo único – O segurado especial poderá, facultativamente, contribuir de acordo com a escala de salário-base, independentemente da contribuição de que trata o § 4º do art. 2º.

Art. 2º – A partir de 1º de setembro de 1992, o limite máximo do salário-de-contribuição será de Cr\$ 4.780.863,30 (quatro milhões, setecentos e oitenta mil, oitocentos e sessenta e três cruzeiros e trinta centavos).

§ 1º – As contribuições da empresa, inclusive a rural, não estão sujeitas a limite de incidência.

§ 2º – A contribuição do empregador doméstico é de doze por cento do salário-de-contribuição do empregado doméstico a seu serviço, observado o limite máximo estabelecido no caput.

§ 3º – As entidades desportivas, inclusive os clubes de futebol profissional e aquelas equiparadas na forma da Lei n. 5.939, de 19 de novembro de 1973, contribuem como as demais empresas, na forma dos artigos 25, 26 e 28 do Regulamento da Organização e do Custeio da Seguridade Social.

§ 4º – O segurado especial contribui com três por cento da receita bruta proveniente da comercialização de sua produção.

§ 5º – A remuneração paga ou creditada a transportador autônomo pelo frete, carreto ou transporte de passageiros realizado por sua conta própria corresponde ao valor resultante da aplicação de 11,71% sobre o valor bruto destas atividades.

Art. 3º – Os valores dos salários-de-contribuição fixados por metro quadrado, para serem aplicados exclusivamente às obras particulares de construção civil, em setembro de 1992, serão reajustados em 124,7689%.

Art. 4º – O valor da cota do salário-família, em setembro de 1992, será de

Cr\$ 38.246,95 (trinta e oito mil, duzentos e quarenta e seis cruzeiros, noventa e cinco centavos) para o segurado com remuneração mensal de valor até Cr\$ 1.434.259,00 (um milhão, quatrocentos e trinta e quatro mil, duzentos e cinquenta e nove cruzeiros) e de Cr\$ 4.780,86 (quatro mil setecentos e oitenta cruzeiros e oitenta e seis centavos) para o segurado com remuneração mensal superior a Cr\$ 1.434.259,00 (um milhão, quatrocentos e trinta e quatro mil, duzentos e cinquenta e nove cruzeiros).

§ 1º – O valor da cota do salário-família será definido em razão da remuneração que seria devida ao empregado no mês, independentemente do número de dias efetivamente trabalhados.

§ 2º – Todas as importâncias que integram o salário-de-contribuição serão consideradas como parte integrante da remuneração do mês, exceto o 13º salário e o adicional de férias do inciso XVII do art. 7º da Constituição Federal de 1988, para efeito de definição do valor da cota de salário-família devida.

§ 3º – No mês da admissão e da dispensa do empregado, a cota do salário-família será paga proporcionalmente ao número de dias trabalhados, considerando-se, nestes casos, o valor da cota pela remuneração que seria devida no mês.

Art. 5º – O valor mínimo para recurso ao Conselho de Recursos da Previdência Social – CRPS, em setembro de 1992, será de Cr\$ 714.430,47 (setecentos e quatorze mil, quatrocentos e trinta cruzeiros, quarenta e sete centavos).

Art. 6º – O responsável por infração a qualquer dispositivo do Regulamento da Organização e do Custeio da Seguridade Social, para a qual não haja penalidade expressamente cominada, está sujeito, em setembro de 1992, conforme a gravidade, da infração, à multa variável de Cr\$ 2.812.272,54 (dois milhões, oitocentos e doze mil, duzentos e setenta e dois cruzeiros, cinquenta e quatro centavos) a Cr\$ 281.227.253,72 (Duzentos e oitenta e um milhões, duzentos e vinte e sete mil, duzentos e cinquenta e três cruzeiros, setenta e dois centavos).

Art. 7º – O INSS e a DATAPREV adotarão as providências necessárias ao cumprimento do disposto nesta Portaria.

Art. 8º – Esta Portaria terá vigência até 31 de dezembro de 1992.

Art. 9º – Revogam-se as disposições em contrário

Reinhold Stephanes

**ANEXO I**  
**Tabela de Contribuição dos Segurados Empregado,  
 Empregado Doméstico e Trabalhador Avulso  
 para o mês de Setembro/92**

Salário-de-contribuição (Cr\$)		Alíquota (%)
	Até 1.434.259,00	8
de 1.434.259,01	até 2.390.431,66	9
de 2.390.431,67	até 4.780.863,30	10

Obs.: Percentuais incidentes de forma não cumulativa (art. 22 do Regulamento da Organização e do Custeio de Seguridade Social)

**ANEXO II**  
**Escala de Salário-base para os segurados Autônomo,  
 Empresário e Facultativo para o mês de setembro de 1992**

CLASSE	Nº mínimo de anos de permanência em cada classe (interstícios)	Salário-base (Cr\$)	alíquota (%)	contribuição (Cr\$)
1	Até 1	522.186,94	10	52.218,69
2	Mais de 1 até 2	956.172,64	10	95.617,26
3	Mais de 2 até 3	1.434.259,00	10	143.425,90
4	Mais de 3 até 4	1.912.345,31	20	382.469,06
5	Mais de 4 até 6	2.390.431,66	20	478.086,33
6	Mais de 6 até 9	2.868.518,02	20	573.703,60
7	Mais de 9 até 12	3.346.604,30	20	669.320,86
8	Mais de 12 até 17	3.824.690,66	20	764.938,13
9	Mais de 17 até 22	4.302.776,97	20	860.555,39
10	Mais de 22	4.780.863,30	20	956.172,66

**IMPOSTO DE RENDA**

**Pró-labore**

A pessoa jurídica pode considerar como despesas dedutíveis os valores pagos a seus dirigentes a título de retiradas, desde que atendidas as condições de dedutibilidade, obedecidos os limites fixados pela legislação do Imposto de Renda. Caso sejam ultrapassados esses limites, o valor excedente será adicionado ao lucro líquido do exercício, para efeito de apuração do Lucro Real.

**Limite máximo individual**

Em cada período-base - até 15 vezes o valor fixado como limite de isenção da Tabela Única do IR/Fonte vigente no mês a que corresponder a despesa.

**Tabela de janeiro a outubro/92 -  
 Limite máximo individual**

Mês/92	Máximo - Cr\$
Janeiro.....	8.955.900,00
Fevereiro.....	11.248.650,00
Março.....	14.184.600,00
Abril.....	17.309.400,00
Maió.....	20.741.850,00
Junho.....	25.605.750,00
Julho.....	31.564.200,00
Agosto.....	38.195.850,00
Setembro.....	47.034.300,00
Outubro.....	58.007.400,00

**Limite mínimo assegurado**

As empresas que tenham lucros diminutos ou apresentem prejuízo no balanço de encerramento do exercício,

podem considerar, como despesa operacional mensal, o valor equivalente a duas vezes o limite de isenção da Tabela Única do Ir/Fonte, para cada beneficiário. Este limite é assegurado até o número de 8 (oito) administradores.

É vedada a compensação do limite mínimo e dos excedentes entre os dirigentes.

É vedada a compensação do excesso de um mês com valor pago, em outro mês, abaixo do limite permitido.

**Tabela de janeiro a outubro -  
 Limite mínimo assegurado**

MÊS/92	INDIVIDUAL Cr\$	COLETIVO Cr\$
Janeiro	9.552.960,00	71.647.200,00
Fevereiro	11.998.560,00	89.989.200,00
Março	15.130.240,00	113.476.800,00
Abril	18.463.360,00	138.475.200,00
Maió	22.124.640,00	165.934.800,00
Junho	27.312.800,00	204.846.000,00
Julho	33.668.480,00	252.513.600,00
Agosto	40.742.240,00	305.566.800,00
Setembro	50.169.920,00	376.274.400,00
Outubro	61.874.560,00	464.059.200,00

**Limite em função do lucro real**

Após verificar os limites individual e o colegial, deve-se observar, também, as retiradas em função do Lucro Real. A dedução das retiradas não pode ser superior a 50% do Lucro Real, antes de efetuada a dedução dessas remunerações e de compensados os prejuízos acumulados.

Apurado o excesso nas retiradas dos seus dirigentes, deve-se observar:

I - Excesso em função do limite mínimo individual e de 50% do lucro real:

- O excesso a ser considerado será sempre o menor excesso entre os 2 apurados.

II - Excesso em função do limite máximo individual e de 50% do lucro real:

- O excesso a ser considerado será sempre o maior excesso entre os 2 apurados.

III - Excesso em função do limite máximo individual, em função de 50% do lucro real e em função do limite colegial:

- O excesso a ser considerado será sempre o maior excesso dentre os 3 apurados.

# Lei do Inquilinato

Usado como teto para os reajustes residenciais, o Índice de Salários Nominais Médios (ISN), criado pela lei nº 8.178/91, foi extinto com a edição da Medida Provisória 304, de 31.08.92, publicada na íntegra na Revista ACIM de outubro/92.

Segundo essa norma, haverá um período de transição nos próximos meses, com o IPCA – Índice de Preços ao Consumidor Amplo, calculado pelo IBGE, substituindo gradativamente, mês a mês, o ISN. Depois desse período de transição, prevalecerá a livre escolha de índices entre locador e locatário, deixando de existir um teto como era o ISN.

Assim, a partir de 1º de setembro/92, passaram a vigor as novas regras para corrigir os contratos de aluguel residencial, que, em resumo estabelecem:

a) O ISN criado pelo art. 18 da lei 8178/91 para substituir indexadores de aluguel, como o BTN, está extinto desde 1º de agosto de 1992.

b) O primeiro reajuste ocorrido em setembro, de contratos indexados ao ISN, baseou-se num índice composto pelo ISN até julho/92 (inclusive) e pelo IPCA de agosto.

c) A seguir, em outubro, o reajuste será feito pelo índice composto pelo ISN, de abril a julho, e pelo IPCA de agosto a setembro. Em novembro, o reajuste será feito pela composição do ISN de maio a julho e pelo IPCA de agosto a outubro, e assim, sucessivamente, até janeiro de 1993.

d) Nessa fase de transição, o índice composto pelo ISN e pelo IPCA funcionará como teto dos reajustes dos aluguéis residenciais, como ocorria com o ISN.

e) Finda a fase de transição, com base no ISN/IPCA, as partes deverão eleger um outro indexador, à exceção do salário mínimo, TR, dólar e UFIR. Poderão escolher o IPC da Fipe, o IGP, o IGP-M da FGV e outros.

f) As partes podem, desde já, escolher um índice substituto abandonando a composição ISN/IPCA, e sem obedecer ao teto. Recomenda-se que o acordo seja feito em aditamento por escrito.

g) Se locador e locatário não chegarem a um acordo, após a transição, poderão escolher um árbitro (um engenheiro, um advogado, um corretor etc) para indicar o novo índice de reajuste. Persistindo a falta de acordo, só a Justiça decidirá a questão.

h) Os reajustes com periodicidade inferior à semestral em contratos residenciais continuam proibidos (art. 16 da Lei 8178 c/c art. 17, parágrafo único da Lei 245), exceto em imóveis com “habite-se” posterior a 20-12-91, quando os contratos de locação puderem ser livremente pactuados. Igualmente o índice convencionado pelas partes, nos termos da Mp 304, não estará sujeito àquela limitação.

i) Os contratos residenciais assinados a partir de fevereiro de 1991, com índice livremente negociado, não são afetados pela MP 304, mas os reajustes continuarão limitados pelo índice composto ISN/IPCA.

# Impostos e contribuições federais – Dispensa de recolhimento

PORTARIA n. 649, de 30 DE SETEMBRO DE 1992 (DOU 02/10/92)

O Ministro de Estado da Economia, Fazenda e Planejamento, no uso de suas atribuições e tendo em vista o disposto no parágrafo único do art. 65 da Lei n. 7.799, de 10 de julho de 1989, resolve:

Art. 1º – Fica dispensado o recolhimento de impostos e contribuições federais cujo valor, de cada imposto ou contribuição, resultar importância igual ou inferior a duas e meia Unidades Fiscais de Referência – UFIR.

## Supermercado se aprende na feira.

### MERCOSUPER. 1ª FEIRA INTERNACIONAL DE PRODUTOS PARA SUPERMERCADOS E 1ª CONVENÇÃO LATINO-AMERICANA DE AUTO-SERVIÇO.

Participe da Mercosuper e amplie seus horizontes.

De 7 a 9 de novembro, profissionais do setor supermercadistas de todo o Cone Sul estarão reunidos em Foz do Iguaçu para colocar em exposição seu principal produto: experiência.

Participe da Mercosuper. E traga de volta uma nova embalagem.

UMA REALIZAÇÃO



ASSOCIAÇÃO PARANAENSE DE SUPERMERCADOS

Rua André de Barros, 750 – 4º Andar – Conj. 403 – Fone/Fax: (041) 234-3191 – Curitiba – PR

§ 1º – No caso de impostos com período de apuração inferior a um mês, está dispensado o recolhimento quando a soma dos valores apurados nos períodos compreendidos no mês for igual ou inferior a duas e meia UFIR.

§ 2º – Na determinação do valor referido no parágrafo anterior serão consideradas todas as espécies de um mesmo gênero de impostos, ainda que classificáveis, para fins de recolhimento, em códigos diferentes.

§ 3º – A obrigatoriedade de recolhimento passa a ocorrer a partir do momento em que for excedido, em relação a cada imposto, o limite de duas e meia UFIR, preenchendo-se o DARF com o valor mais significativo.

Art. 2º – Os agentes arrecadadores de receitas federais ficam dispensados de acolher, a partir de 1º de novembro de 1992, DARF de valor igual ou inferior a duas e meia UFIR.

Art. 3º – Ficam autorizados os órgãos da administração direta e indireta, que administrarem receitas federais pagas através de DARF, a promover o seu recebimento em conta-única, à ordem do respectivo órgão, e a transferir o saldo do produto da

arrecadação mensal ao Tesouro Nacional, através de um único Documento de Arrecadação de Receitas Federais – DARF.

Art. 4º – Ficam cancelados, arquivando-se os respectivos processos administrativos, os débitos referentes a impostos e contribuições federais, vencidos até a data da publicação desta Portaria, de valor originário igual ou inferior a dez UFIR.

Parágrafo único. No caso de débito em trâmite processual, o cancelamento dar-se-á considerando-se seu valor total, e não por período de apuração.

Art. 5º – O Departamento da Receita Federal – DRF e o Departamento do Tesouro Nacional – DTN adotarão as medidas necessárias à execução do disposto nesta portaria.

Art. 6º – Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 7º – Fica revogada a Portaria nº 223, de 27 de dezembro de 1989.

MARCÍLIO MARQUES MOREIRA

## Férias Coletivas

Poderão ser concedidas férias coletivas a todos os empregados de uma empresa ou de determinados estabelecimentos ou setores da empresa.

As férias coletivas poderão ser gozadas em dois períodos anuais, desde que nenhum deles seja inferior a 10 dias corridos. Para tanto a empresa deverá:

- a) comunicar à DRT as datas de início e fim das férias, com antecedência mínima de 15 dias, indicando quais os setores ou estabelecimentos atingidos;
- b) em igual prazo o empregador enviará cópia da aludida comunicação aos sindicatos representativos da respectiva categoria profissional, e providenciará a afixação de aviso nos locais de trabalho.

As microempresas estão dispensadas do cumprimento das obrigações constantes nas letras “a” e “b”.

Os empregados contratados há menos de 12 (doze) meses gozarão, na oportunidade, férias proporcionais, iniciando-se novo período aquisitivo a partir do primeiro dia de gozo. Se, eventualmente, as férias coletivas forem superiores ao direito do empregado, a empresa deve pagar-lhe os dias excedentes, a título de licença remunerada, evitando-se, assim, o prejuízo salarial. No caso de férias coletivas, o abono pecuniário deve ser acordado entre o empregador e o sindicato da categoria profissional, independentemente de requerimento individual.

O empregador, quando da concessão das férias normais ou coletivas, deve também efetuar as devidas anotações no livro ou nas fichas de registro dos empregados.

Quando o número de empregados abrangidos pelas férias coletivas for superior a 300, a empresa poderá efetuar as anotações nas CTPS mediante utilização de carimbo padronizado, aprovado pelo Ministério de Trabalho, dispensará a referência ao período aquisitivo a que correspondem, para cada empregado as férias concedidas. Adotado esse procedimento, caberá à empresa fornecer ao empregado cópia visada do recibo correspondente à quitação do pagamento, com indicação do início e do término das férias.

A Constituição Federal, promulgada em 05.10.88, assegurou a todos os empregados remuneração de férias com, pelo menos, 1/3 a mais do que o salário normal.

## Depreciação

### Encargos Mensais – Ano 1992

Jan/92 .....	657,20
Fev/92 .....	831,48
Mar/92 .....	1.033,52
Abr/92 .....	1.267,93
Mai/92 .....	1.514,69
Junho/92 .....	1.885,39
Jul/92 .....	2.316,06
Ago/92 .....	2.804,75
Set/92 .....	3.478,56
Média Jan/92 a jun/92 .....	1.198,24

Prepare sua

## CESTA DE NATAL

Está começando a procura por presentes e brindes de fim-de-ano. Não perca a oportunidade. Anuncie na **Revista ACIM**. Sua oferta de Natal estará nas mãos dos principais empresários de Maringá e região.

Reserve seu espaço.  
Consulte sua agência ou  
ligue: 26-1331

REVISTA  
**ACIM**

*Informações  
detalhadas  
e completas,  
toda quinzena  
em suas mãos.*

*Informes  
Técnicos*  
**ACIM**

*O Caderno Técnico da Consultoria ACIM  
cresceu tanto que mudou de nome e virou quatro.*

*A partir de dezembro/92, a ACIM vai publicar quatro **Informes Técnicos**,  
abordando as áreas específicas da consultoria: **Tributário e Contábil,**  
**Trabalhista e Previdenciário, Jurídico e Indicadores Econômicos.***

*Os Informes Técnicos ACIM serão publicados quinzenalmente,  
para as informações chegarem mais rapidamente a sua empresa,  
já num formato próprio para coleção em pasta.*

*Faça a coleção completa. Informes Técnicos ACIM. Toda quinzena, na sua empresa.*

Consultoria  
**ACIM**  
26-5543

# 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. 1º SUB-REGIÃO	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. %
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	24,88	2.896,3297	25,38	-
OUTUBRO/92	522.186,94	3.867,16	25,6953	2.266,17	47.718,37	51.570,80	27,2149	2.107,02	-	3.631,4184	25,07	-

MESES	IPC/FIPE			IGP-DI/FGV			INPC/IBGE			TABELA DE INSS (OUTUBRO)	
	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 (%)
JUL/91	3.776,84	11,30	377,80	3.526,20	12,83	340,60	226,28	12,14	362,32	ATÉ 1.434.259,00	8
AGO/91	4.321,46	14,42	347,94	4.072,38	15,49	350,59	261,62	15,62	376,49	DE 1.434.259,01 ATÉ 2.390.431,66	9
SET/91	5.021,97	16,21	360,13	4.731,87	16,19	368,65	302,49	15,62	382,17	DE 2.390.431,67 ATÉ 4.780.863,30	10
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		
SET/92	61.843,80	24,41	1.131,47	59.932,61	27,37	1.166,57	3.692,15	23,98	1.140,39		

TABELA DO IRRF OUTUBRO/92		
BASE DE CÁLCULO (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)	DEDUÇÃO (Cr\$)
ATÉ 3.867.160,00	ISENTO	
DE 3.867.160,00 A 7.540.962,00	15	580.074,00
ACIMA DE 7.540.962,00	25	1.334.170,00

BTNF + TRD/POUPANÇA - OUTUBRO/92					
DIA	BTNF	POUPANÇA	DIA	BTNF	POUPANÇA
01	3.631,4184	26,0069	16	4.044,6786	26,1040
02	3.671,3281	26,0451	17	4.087,5295	26,0668
03	3.711,6746	26,0834	18	4.087,5295	24,7084
04	3.711,6746	24,7508	19	4.087,5295	23,3646
05	3.711,6746	23,4240	20	4.130,8343	24,6716
06	3.752,4645	24,7804	21	4.174,5978	25,9924
07	3.793,7026	26,1517	22	4.218,8251	25,9552
08	3.835,0350	27,5261	23	4.263,5209	25,9181
09	3.876,6247	27,5381	24	4.308,6902	25,8809
10	3.918,2489	27,5365	25	4.308,6902	24,5245
11	3.918,2489	26,1800	26	4.308,6902	23,1827
12	3.918,2489	24,8380	27	4.354,3380	24,4878
13	3.918,2489	24,8380	28	4.400,4695	25,8066
14	3.960,3199	26,1784	29	4.447,0897	
15	4.002,2770	26,1412	30	4.494,2038	
			31	4.541,8171	

TAXA REFERENCIAL DE JUROS (TR)/UNIDADE FISCAL DE REFERÊNCIA (Ufir)					
OUT/92	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)	DIA	T.R.D. ÍNDICE ACUMULADO NO ANO	Ufir VALOR (Cr\$)
1	28,6249411	3.867,16	16	31,8824821	4.288,28
2	28,9395183	3.905,97	17	32,2202569	4.335,23
3	29,2575526	3.946,24	18	32,2202569	4.335,23
4	29,2575526	3.946,24	19	32,2202569	4.335,23
5	29,2575526	3.946,24	20	32,5616102	4.382,69
6	29,5790820	3.986,92	21	32,9065800	4.430,68
7	29,9041449	4.028,02	22	33,2552044	4.479,19
8	30,2299505	4.069,54	23	33,6075224	4.528,23
9	30,5577847	4.111,50	24	33,9635729	
10	30,8858900	4.155,00	25	33,9635729	
11	30,8858900	4.155,00	26	33,9635729	
12	30,8858900	4.155,00	27	34,3233956	
13	30,8858900	4.155,00	28	34,6870303	
14	31,2175183	4.198,96	29	35,0545176	
15	31,5482483	4.243,39	30	35,4258981	
			31	35,8012132	

REAJUSTE DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO						
PERIODICIDADE	OUTUBRO/92					
ÍNDICES DE REAJUSTE	MENSAL	BIM.	TRIM.	QUAD.	SEM.	ANUAL
IPC/FIPE	24,41	53,22	85,55	127,21	241,68	1.131,47
IGP-DI/FGV	27,37	59,90	94,59	136,27	222,95	1.166,57
IGP-M/FGV	25,27	56,12	90,21	135,12	239,60	1.140,39
IPC/FGV	26,13	57,01	89,11	132,82	244,29	1.146,70
INPC/IBGE	23,98	51,73	85,23	123,85	236,77	1.120,39
ISN - IPCA/IBGE (*)	24,63	52,22	84,19	124,71	247,23	1.139,75

SALÁRIO FAMÍLIA					
JAN/FEV/MAR/ABR - 92		MAI/JUN/JUL/AGO - 92		SET/OUT - 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

(\*) somente p/ contratos residenciais

# Um mercado em ascensão

*O mercado de locação de automóveis está alheio à crise. Por ano o faturamento do setor no Brasil chega a US\$ 600 milhões. Em Maringá, três locadoras atendem clientes que vão de grandes empresas a profissionais liberais da cidade e região*

Enquanto montadoras de automóveis, indústrias de autopeças, metalúrgicos e governo se degladiam em busca de acordos que garantam o nível de empregos, a produção e a redução dos preços, um setor que trabalha com veículos nacionais está alheio às turbulências do mercado.

A locação de veículos surgiu no Brasil logo após a instalação da indústria automobilística no país. Com um início tímido, o setor se consolidou somente nos últimos dez anos, a partir do momento em que o aluguel de carros passou a ter uma influência mais direta no dia-a-dia das pessoas, como extensão das viagens de avião.

Além da comodidade de ter um carro à espera no aeroporto de destino, alugar um automóvel é uma opção de transporte nas cidades, de turismo para curtas, médias e até longas distâncias, e uma solução para as empresas, na substituição de frotas próprias. Hoje, a locação de veículos deixou de ser um privilégio do Primeiro Mundo e passou a ser uma necessidade.

Em Maringá existem três agências de locação de automóveis. A mais antiga é a Interlocadora. Criada através da associação da Varig, Volkswagen e de um pool de locadoras do Rio Grande do Sul, Paraná e São Paulo, a Interlocadora está na cidade há 15 anos. Segundo o gerente da agência, Israel Scarpini, a Interlocadora tem uma frota de 70 veículos. "Temos todos as marcas nacionais e nossa ocupação média é de 80%", afirma Scarpini.



**A procura pela locação de veículos em Maringá é cada vez maior**

Com 14 veículos, a Unidas Rent a Car é outra locadora de Maringá. Controlada pelo grupo Dama, proprietário de uma das concessionárias Volkswagen da cidade, a Unidas loca 70% da sua frota para clientes fixos, com contratos mensais. "É a cada dia aumenta a procura por nossos serviços", garante o gerente Paulo Roberto da Silva. A procura pelos veículos da Unidas é tanta que a empresa pretende ampliar a frota para 20 veículos até dezembro.

Sem revelar o tamanho da sua frota, a terceira empresa do setor em Maringá, a Localiza Rent a Car, utiliza os veículos da matriz, em Londrina. "De acordo com nossas necessidades solicitamos os veículos à matriz", diz Célio Paulo Trancozo, supervisor da agência. Na Localiza, assim como nas outras locadoras, grande parte dos usuários tem contratos mensais.

**PERFIL SEMELHANTE:** A maioria das pessoas que procuram um automóvel para alugar em Maringá tem um perfil semelhante. Os principais clientes das locadoras são grandes empresas, na maioria da própria cidade, ou então

profissionais liberais. Os motivos que levam estas pessoas a alugar um carro são os mais variados.

Também as vantagens concedidas pelas locadoras são semelhantes. Os prazos de pagamento, o valor do quilômetro rodado e os modelos oferecidos são praticamente os mesmos. O que convence os clientes a locarem um automóvel é o custo-benefício da locação. Para exemplificar, em outubro o preço de

um Gol – o carro mais simples da Volkswagen – estava em torno de Cr\$ 80 milhões. A locação do mesmo veículo saía por cerca de Cr\$ 5 milhões por mês.

Analisando sob outro aspecto, se os Cr\$ 80 milhões fossem investidos no mercado de capital, renderiam, no mínimo, Cr\$ 21 milhões, o que daria para cobrir os custos de locação de mais de 4 carros, sem a preocupação de licenciar, emplacar, segurar. E sem imobilizar estes recursos. "Com a locação, o usuário elimina estas preocupações e os gastos necessários para manter uma frota", declara Paulo Roberto, da Unidas.

Hoje no Brasil, o mercado de locação de veículos fatura algo em torno de US\$ 600 milhões por ano. Ao todo são 900 empresas que garantem uma demanda compulsória de 9% dos veículos nacionais e geram 15 mil empregos diretos. Todo ano mais de 2 milhões de usuários beneficiam-se dos serviços do setor. Um número de consumidores que passou a ver na locação de automóveis um elemento essencial na vida do homem moderno.

# Não ao estado do Iguazu

*As Federações de Associações Comerciais e Industriais do Paraná e de Santa Catarina realizaram reunião conjunta em União da Vitória e divulgaram manifesto contrário à criação do estado do Iguazu*

Nos dias 16 e 17 de outubro presidentes e representantes de Associações Comerciais e Industriais do Paraná e Santa Catarina participaram, em União da Vitória, de reunião conjunta das Federações de Associações Comerciais e Industriais dos dois estados. Durante o encontro, foram discutidos, entre outros assuntos, a criação do estado do Iguazu e a sistemática de gerenciamento das duas entidades.

Para falar sobre a criação do estado do Iguazu foram convidados o autor do projeto, deputado federal pelo Paraná, Edi Siliprandi, e o deputado federal por Santa Catarina, Hugo Bill. Os presidentes das Assembléias Legislativas do Paraná, deputado Anibal Khuri, e de Santa Catarina, Otávio Gilson dos Santos, contrários ao projeto, também participaram do debate.

O autor do projeto (leia box) – que se ausentou na votação histórica na Câmara Federal que aprovou o pedido de abertura do processo de impeachment do presidente Collor – justificou sua iniciativa como forma de aumentar a representatividade política da região Sul no Congresso Nacional e de acabar com a discriminação por parte dos governos que “há décadas”, estariam sofrendo o Oeste e o Sudoeste do Paraná, e o Oeste de Santa Catarina.

Além de concordar com os argumentos do colega da Câmara Federal, o deputado Hugo Bill – que votou a favor do impeachment – afirmou que a criação do estado do Iguazu trará uma nova era de desenvolvimento para as regiões envolvidas. Segundo Bill, com o desmembramento dos municípios do Paraná e de Santa Catarina, o novo estado poderá administrar melhor seus problemas e criar políticas próprias. Principalmente em relação à



**Massao Tsukada cobrou a ausência de Siliprandi na votação do impeachment**

agroindústria.

Para os presidentes das Assembléias Legislativas do Paraná e Santa Catarina, os argumentos apresentados pelos defensores do estado do Iguazu são insuficientes. “No Paraná, por exemplo, a cada cruzeiro arrecadado na região Oeste e Sudoeste, o governo estadual investiu em 1991, Cr\$ 1,70. Ou seja, os investimentos na região foram 70% maiores que a arrecadação”, afirmou Anibal Khuri.

Na opinião do presidente da Assembléia Legislativa de Santa Catarina, deputado Otávio dos Santos, com a criação de um novo estado, o Sul teria três unidades federativas politicamente insignificantes, com o agravamento dos desequilíbrios regionais. Os presidentes são contrários também ao que denominam de aventura, porque, pelo projeto de Siliprandi, apenas a população dos municípios que formariam o estado do Iguazu irão se manifestar sobre a validade ou não da

idéia.

**DEBATES:** Depois da exposição dos quatro parlamentares, os presidentes e representantes de Associações Comerciais e Industriais realizaram um debate com os convidados do encontro. As manifestações se dividiram entre o apoio e o repúdio ao projeto de Siliprandi.

A manifestação mais incisiva partiu do presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Massao Tsukada. Segundo o empresário maringense, a criação do estado do Iguazu acarretaria uma estrutura deficitária, com a constituição de Assembléia Legislativa e o deslocamento de representantes de órgãos e instituições federais, sem arrecadação suficiente para manter este aparato.

Massao Tsukada lembrou também a ausência de Siliprandi na votação histórica da Câmara, quando foi aprovado o pedido de abertura do processo de impeachment do presidente

Collor. "Onde estava o deputado quando a vontade popular, que deve ser respeitada, pedia nas ruas o afastamento do presidente? No momento de moralização e de passar o país a limpo o senhor se omitiu. Agora tem a coragem de falar em nome da vontade popular, com argumentos fúteis, para propor a criação de um novo estado".

**DOCUMENTO:** Ouvidas todas as manifestações, foi redigido um documento conjunto entre as Federações do Paraná – FACIP – e de Santa Catarina – FACISC. O manifesto da classe empresarial do Paraná e de Santa Catarina é contrário à criação do estado do Iguazu. Além de se basear "no excessivo ônus que tal ato acarretaria à população", o documento prega maior participação das regiões nas decisões do Estado e da Nação.

Para a FACIP e a FACISC, o problema da marginalização das regiões se deve muito mais à falta de representantes nas Assembléias Legislativas e no Congresso Nacional, do que à vontade política. "O surgimento de lideranças políticas que defendam os interesses das regiões não se dará com a criação de um novo estado. Mas sim com a ocupação dos espaços existentes nas suas estruturas administrativas e legislativas, que venha resultar em benefícios à população", prega o documento aprovado pelos empresários em União da Vitória.

Apesar de serem contrários à formação de um novo estado, as Federações são favoráveis à realização de plebiscito sobre o projeto, desde que todos os eleitores dos dois estados sejam consultados. E não apenas os que residem na área de abrangência do novo estado. "Por isso é que realizamos a reunião em União da Vitória. Além de estar na fronteira dos dois estados, a cidade está envolvida geograficamente com a questão", diz Werner Schrappe, presidente da FACIP.

**INTERCÂMBIO:** Uma vez aprovado o documento conjunto entre as duas Federações, o presidente da FACISC, José Suppi falou sobre sua experiência à frente da entidade. Segundo o empresário, a FACISC foi a primeira Federação a adotar a interiorização de sua sede. "Todas as Associações têm estrutura própria suficiente para abrigar

## O projeto de Siliprandi

*O Projeto de Decreto Legislativo nº 141/92, de autoria do deputado federal paranaense Edi Siliprandi prevê a criação do estado do Iguazu a partir do desmembramento das regiões Oeste e Sudoeste do Paraná e Oeste de Santa Catarina. O novo estado teria 65 mil quilômetros quadrados de área.*

*Destes 65 mil quilômetros qua-*

*drados, 51 mil seriam desmembrados do Paraná e 14 mil de Santa Catarina. Isto significa perdas de 25% do território do Paraná e de 15% de Santa Catarina.*

*Consta na proposta de Siliprandi ainda a realização de um plebiscito restrito aos municípios que formariam o novo estado. Esse item é o que tem gerado maior controvérsia em trono do assunto. Os críticos querem o plebiscito extensivo às populações dos dois estados. "Não se pode reformar uma casa sem antes ouvir a opinião de todos os seus moradores", justifica Werner Schrappe.*

a sede da Federação", comentou.

Suppi adiantou que com a interiorização, o número de Associações filiadas ao sistema dobrou. "Quando assumi a presidência eram 40 Associações, hoje são 80". Além disso, qualquer Associação do estado pode lançar candidatos à presidência da Federação. Segundo o presidente da FACIP, Werner Schrappe, esta medida será uma das que constarão na reformulação do estatuto da entidade.

As modificações do estatuto da FACIP estão sendo estudadas por uma comissão, coordenada pelo presidente da ACIM, Massao Tsukada, e deverão começar a ser discutidas no II Congresso Estadual das Associações Comerciais e Industriais do Paraná, a ser realizado nos dias 27 e 28 de novembro, em Ponta Grossa. Após a análise pelas entidades, as alterações serão aprovadas por uma assembléia geral, a ser convocada pela presidência da FACIP.

## Memória Centro de Serviços, Assistência Técnica Prá Ninguém Botar Defeito.



MICROS

CENTRO DE EXCELÊNCIA  
TÉCNICA IBM



FAX



MÁQUINAS DE  
ESCREVER

Micros de todas as marcas e modelos, inclusive a nova linha PS-2 da IBM, calculadoras, máquinas de escrever manual, elétrica e eletrônica e todos os fac-símile (FAX) do mercado, têm assistência técnica garantida na Memória Centro de Serviços, qualidade e eficiência pra ninguém botar defeito. Pintou problema, lique pra gente, você vai gostar.

DISTRIBUIDOR:



**milmar**  
automação de escritório



**Updating**



**HEWLETT  
PACKARD**



Distribuidor  
Autorizado

**Memória**  
CENTRO DE SERVIÇOS

Rua Santos Dumont, 1230  
Telefax: (0442) 23-0151 – Maringá-PR.

MAURÍCIO BORGES

## CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

### ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA

#### CHEFIA E LIDERANÇA

Período: 09.11 a 17.11  
Horário: 19h30min às 22h30min

#### LIDERANÇA SEM PROBLEMAS

Período: 23.11 a 27.11  
Horário: 19h30min às 22h30min

#### A IMPORTÂNCIA DO FATOR HUMANO PARA O CONTROLE DA QUALIDADE

Período: 23.11 a 02.12  
Horário: 19h30min às 22h30min

#### ADMINISTRAÇÃO PARTICIPATIVA: FATOR DE SUCESSO NAS EMPRESAS

Período: 09.12 a 17.12  
Horário: 19h30min às 22h30min

### COMUNICAÇÃO

#### TÉCNICA DE ATENDIMENTO AO PÚBLICO

Período: 03.11 a 11.11  
Horário: 19 às 22 horas

#### APERFEIÇOAMENTO EM COMUNICAÇÃO E EXPRESSÃO ESCRITA

Período: 12.11 a 25.11  
Horário: 19 às 22 horas

### VENDA

#### ESTRATÉGIAS E ESTILOS EFICAZES EM NEGOCIAÇÃO E VENDA

Período: 30.11 a 04.12  
Horário: 19h30min às 22h30min

### INFORMÁTICA

#### INTRODUÇÃO A MICROINFORMÁTICA

Período: 09.11 a 15.12  
Horário: 08 às 10 horas

#### D'BASE III PLUS - MODO DIRETO E PROGRAMADO

Período: 09.11 a 18.12  
Horário: 10 às 12 horas

#### INTRODUÇÃO A MICROINFORMÁTICA

Período: 11.11 a 17.12  
Horário: 18h30min às 20h30min

#### INTRODUÇÃO A MICROINFORMÁTICA

Período: 18.11 a 24.12  
Horário: 12 às 14 horas

#### LOTUS 123

Período: 18.11 a 18.12  
Horário: 16 às 18 horas

#### SUPERCALC 4

Período: 25.11 a 28.12  
Horário: 20h30min às 22h30min

#### WORDSTAR

Período: 09.12 a 24.12  
Horário: 14 às 16 horas

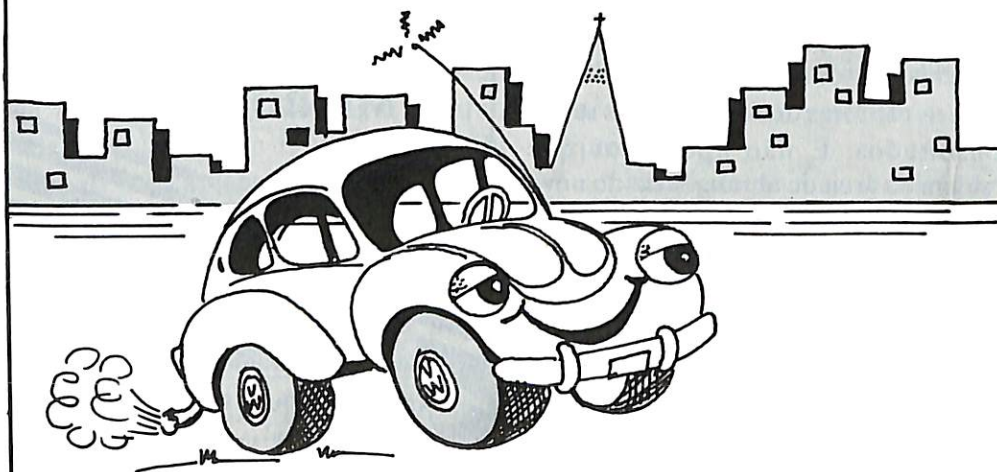
# Como enfrentar a crise

A Associação Brasileira de Recursos Humanos, Seccional Paranaense, e o IPAP, estarão promovendo, dia 12 de novembro, às 19 horas, no SESC, a conferência "Como enfrentar a crise frente ao cenário econômico em rápida mudança". O conferencista será Renato Pasqualini, graduado em Economia e Administração de Empresas pela PUC-SP.

Pasqualini foi diretor da Alpargatas Nordeste e diretor de algumas subsidiárias do grupo por 21 anos. Já prestou serviços de consultoria nas áreas de estratégias empresariais, terceirização e estrutura organizacional para a Johnson & Johnson, American Express, Construções Camargo Correa, Eberle, Cica, entre outras.

O evento tem apoio do SESC-Maringá, Associação Comercial e Industrial de Maringá e SEBRAE. Informações pelo fone 62-3232, com Eunice.

## Uma oficina de bom humor tem que gerar a melhor expressão!



Dama S/A, Serviço Autorizado Volkswagen, Testado e Aprovado.

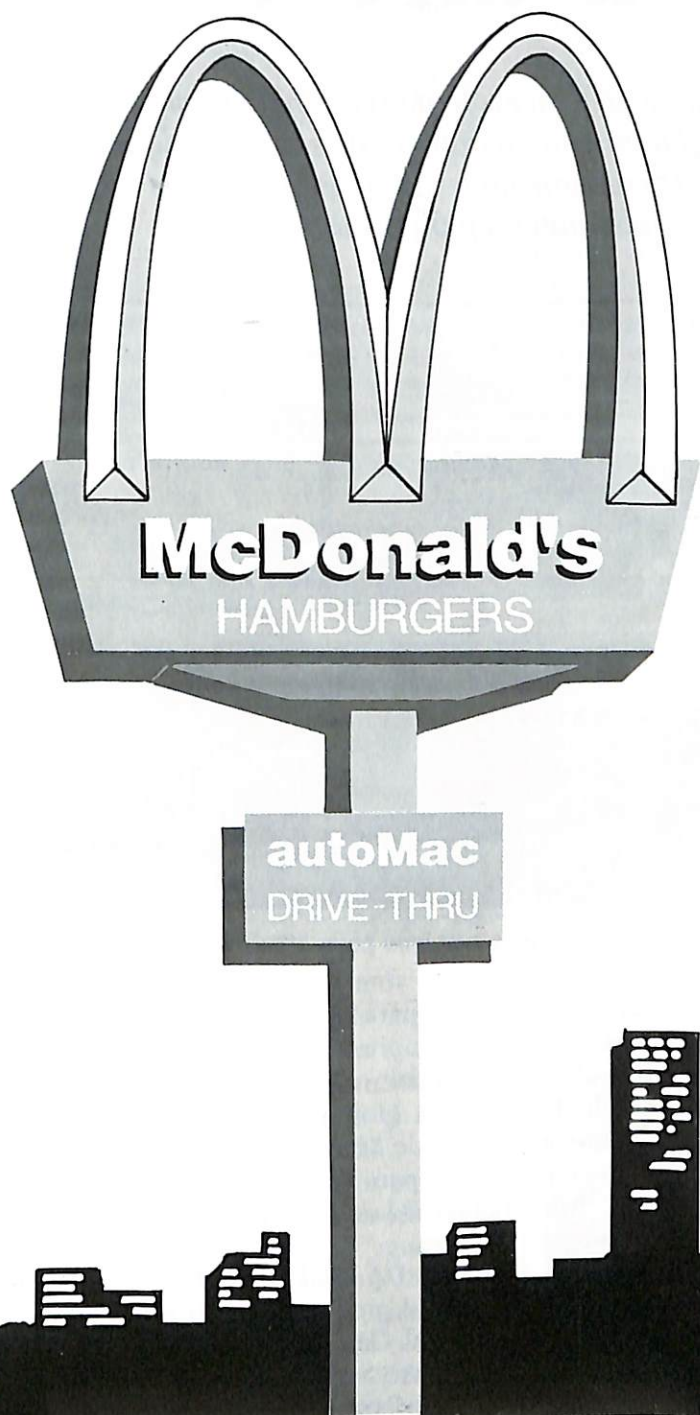
Aqui, quem dá o show é um conjunto afinadíssimo em Sol Maior. Todo o brilho que seu carro merece. Peça por peça.



### Dama

DEDICAÇÃO CONQUISTANDO CONFIANÇA.  
Av. Paraná, 1222 - Fone: 24-7133

# Maringá acaba de ganhar um novo ponto de referência

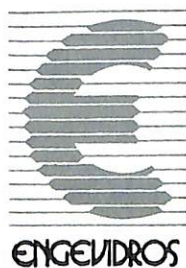


McDonald's, a maior rede de fast food do mundo, acaba de chegar a Maringá.

Mesmo antes de sua inauguração o McDonald's já dava o que falar. Com suas cores quentes e linhas suaves, sua marca já fazia parte da paisagem de nossa cidade, fazendo-nos lembrar todos os dias que a propaganda é a "arma" do negócio.

Ela se manifesta em cada detalhe do McDonald's, desde a padronização arquitetônica, o altíssimo nível da construção, até um simples guardanapo de papel, o objetivo é um só, fazer com que você se sinta bem.

McDonald's, mais que um ponto de referência, um exemplo de como fazer um negócio bem feito. McDonald's, porque você merece sempre mais.



**ENGEVIDROS -  
ENGENHARIA E  
COMÉRCIO DE VIDROS**

**"O que a imaginação cria  
a ENGEVIDROS executa"**

Av. Colombo, 4042  
Fone: (0442) 22-2443

McDonald's: esta obra tem

**CON**  
**bloco**®

Padrão e Tecnologia Construindo Qualidade

Fone: (0442) 24-5577

# Os detalhes fazem a diferença

*O fim da obrigatoriedade da concessão para o funcionamento dos postos de combustível aumentou o número de empresas do setor em Maringá. Este crescimento levou os empresários a buscarem novas alternativas para atrair os clientes*



Os postos passaram a oferecer novos serviços para atrair os clientes

No ramo de prestação de serviços, o que distingue as empresas são detalhes que muitas vezes passam despercebidos: o bom atendimento, a limpeza, a fachada do estabelecimento. Sai na frente quem atender melhor o cliente, chamá-lo pelo nome. E, principalmente, quem tiver uma justificativa à mão caso não possa atender o seu pedido.

Num setor de atividades, que trabalha com a prestação de serviços, estes detalhes estão sendo fundamentais para a sobrevivência de muitas empresas: os postos de combustível. Com os preços tabelados tanto na compra como na venda dos produtos, muitos empresários optaram pela diversificação dos seus serviços para atender melhor os clientes.

O perfil dos postos de combustível começou a mudar com o fim da obrigatoriedade de concessão para o funcionamento de novos estabelecimentos. Como o preço dos produtos é o

mesmo para todos, a solução encontrada pelos empresários foi vender outros itens e ampliar os serviços oferecidos aos clientes. Hoje é possível encontrar nos postos de Maringá refrigerantes, gelo e carvão para churrasco, bebidas importadas e até sala de espera, com tratamento privê.

**ACIMA DA META:** No posto Paraná, a principal preocupação do proprietário, Dourival Castro, está no atendimento. Há apenas 5 meses à frente da empresa, Castro assegura que tem investido bastante na capacitação dos seus funcionários. "Quando comprei o posto eram vendidos em média 165 mil litros de combustível por mês. Hoje as bombas registram um volume mensal de 280 mil litros", diz satisfeito.

Dourival Castro revela que a meta da companhia era comercializar 180 mil litros. Isto depois de investir numa reforma que transformou o posto Paraná no

# AUTO POSTO ALCINI

No Auto Posto Alcini  
você tem:

- O melhor serviço no abastecimento do seu carro.
- Serviço de lavagem e pulverização.
- Óleo com a qualidade Shell.
- Gasolina com a Fórmula Shell

**AUTO POSTO ALCINI**  
(Posto Panorama)

Avenida Herval esquina  
com Santos Dumont.

Fone 23-0647

**FÓRMULA  
Shell**

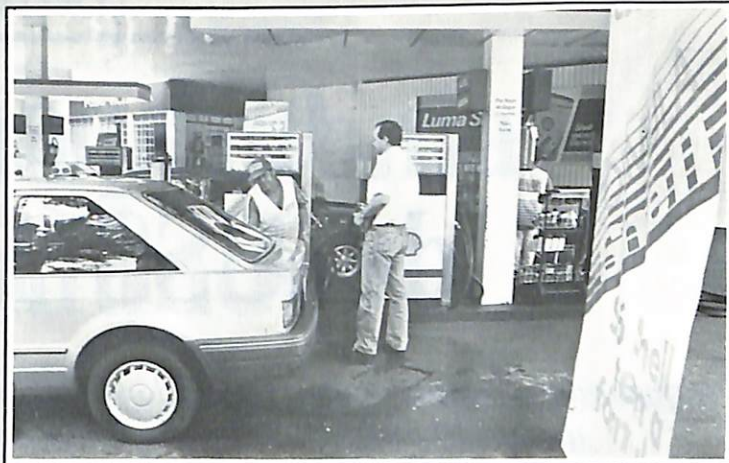
# Vedete do mercado

A possível liberação de preços dos combustíveis animou as distribuidoras a lançar no mercado nacional a gasolina aditiva. Em Maringá, a mais comentada estrela do mercado de combustível chegou no início de agosto. Hoje a maioria dos postos da cidade oferece esta inovação tecnológica do setor.

Adotada já em 42 países, a gasolina aditivada reduz os gastos com a manutenção dos veículos e a emissão de monóxido de carbono na atmosfera.

Além disso, seus componentes de última geração limpam o motor dos carros mais antigos, removendo e dissolvendo os depósitos de resíduos que se acumulam no carburador, válvulas e bicos injetores, e protegendo da corrosão causada pela presença do álcool na gasolina.

Cada companhia decidiu batizar seu produto com um nome. Assim nasceram a Fórmula Shell, a BR Super, da Petrobrás, a Master, da Ipiranga e a F-1, da Atlantic. Esta inovação do mundo automobilístico



A gasolina aditivada é a sensação do mercado

baixa o consumo entre 2% e 4% em relação à gasolina comum. Mas, os consumidores que se preparem: no futuro a gasolina aditivada custará um pouco mais do que a comum.

11º melhor instalado do Brasil, segundo critérios de uma revista especializada do setor. O empresário comprou o posto depois da reforma, mas garante que ultrapassar a cota da companhia em cem mil litros foi obra sua.

Além de ser bem atendido, o cliente encontra no posto Paraná refrigerantes, salgados, gelo, carvão, sorvete e uma sala de espera com tratamento diferenciado para os que podem esperar a lavagem ou lubrificação do seu veículo. Para 93, está prevista a instalação de uma banca de revistas, e de um painel, onde estarão à disposição do público os preços dos produtos.

**IMPORTADOS:** Com um movimento mensal de 150 mil litros, em média, o posto Panorama prima pelo atendimento e inova nas opções oferecidas aos clientes. O Panorama foi o primeiro posto a vender cerveja e vinho importados. "No começo os clientes acharam meio estranho. Mas agora tem até quem toma uma cerveja enquanto aguarda o abastecimento do seu automóvel", afirma Adilson Alcini, sócio-proprietário.

Em 1993, Alcini pretende reformar o posto para ampliar o espaço. "Hoje nos falta um local para receber melhor nossos clientes", queixa-se o empresário. Na opinião dele as empresas devem se preocupar com a imagem e a qualidade dos produtos oferecidos, motivos que reforçam as intenções de Alcini em remodelar o posto para o próximo ano.

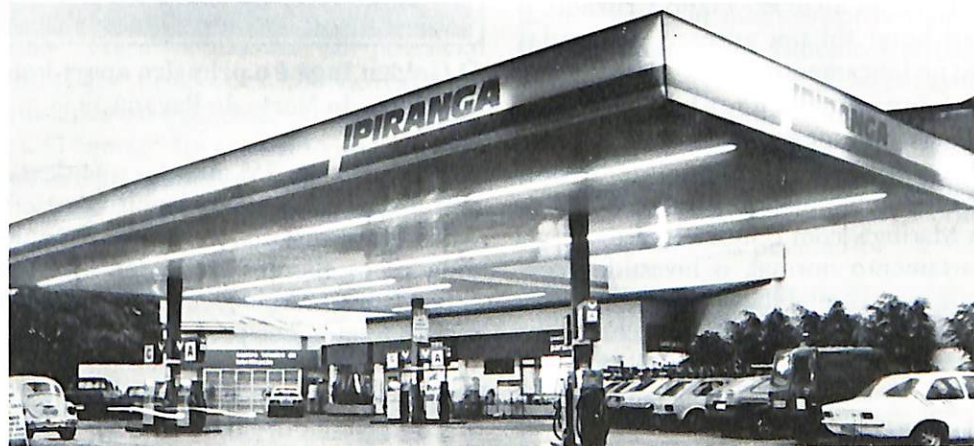
Depois de 41 anos de experiência, 22 dos quais como proprietário, João dos Santos, do posto Automar I, é um dos pioneiros na diversificação dos serviços

oferecidos pelos postos de combustível da cidade. Na sua empresa até videolocadora já funcionou. Hoje o posto conta com uma lanchonete e uma confeitaria, que servem de ponto de encontro dos clientes. "Até nos finais de semana temos movimento", garante o empresário.

São estas pequenas diferenças que

fazem com que um motorista pare seu carro num determinado posto quando precisa abastecer o seu automóvel, ou simplesmente conferir o nível do óleo. A atenção aos detalhes, neste momento, é vital para as empresas. O fato de ser escolhido pelo cliente é a melhor publicidade que uma empresa pode ter.

## Certeza de Qualidade e Melhor Atendimento



Escolhido como o 11º posto mais bonito do Brasil, o POSTO PARANÁ, inova em conceito de bom atendimento. Além da gasolina Master, da Ipiranga, com qualidade garantida, lavagem e lubrificação, o consumidor encontra no POSTO PARANÁ muito mais: refrigerantes, salgados, gelo, carvão, sorvetes, confortável sala de espera, etc. Amplo estacionamento. Confira.

ABERTO 24 HORAS

**IPIRANGA**

**POSTO PARANÁ**

POSTO 1 - PRAÇA ROCHA POMBO, 205  
POSTO 2 - R. SANTOS DUMONT, 1700  
FONE: (0442) 22-1501 - MARINGÁ - PR

# O apart-hotel de US\$ 17 milhões

*Maringá ganha o primeiro apart-hotel do Norte do Paraná. O Golden Ingá Suíte Hotel tem estrutura de um hotel 5 estrelas, 170 apartamentos e até a implantação total o empreendimento vai gerar mais de 120 empregos diretos*

O primeiro apart-hotel do Norte do Paraná foi inaugurado no dia 16 de outubro, em Maringá. O Golden Ingá Suíte Hotel tem toda a infra-estrutura de um hotel 5 estrelas. São 170 apartamentos – com quarto, sala, cozinha, banheiro e uma vaga na garagem – três salões de convenções, restaurante panorâmico e ampla área de lazer com salas de jogos e ginástica, sauna, piscina e quadra de squash. Tudo para dar um atendimento requintado aos hóspedes. Sejam eles turistas ou executivos.

A responsável pelo empreendimento foi a Construtora Garsa, de Maringá, que investiu US\$ 17 milhões nos 21.861 metros quadrados de área construída do Golden Ingá. O projeto, assinado pelas arquitetas Marisa Shimabokuro e Sônia Osaku, seguiu as mais modernas tendências em arquitetura. Idealizado em 1986, no auge do Plano Cruzado, o apart-hotel foi um sucesso de vendas logo no lançamento.

Segundo o engenheiro Miguel Fujinami, diretor da Construtora Garsa, o empreendimento foi bem aceito pelo público porque, além de ser uma novidade em Maringá, com o mesmo custo de um apartamento normal, o investidor consegue uma rentabilidade até três vezes maior com o sistema de apart-hotel, já que seu imóvel pode ser alugado como um quarto de hotel. “Em 1986 a Garsa detectou que a cidade estava carente de leitos de hotelaria e faltava um hotel do nível do Golden Ingá”, diz Fujinami.

**PANORÂMICOS:** Outra novidade do empreendimento, é que o Golden Ingá é a primeira construção da cidade com elevador panorâmico. “Esse detalhe do projeto chamou a atenção das pessoas desde o início da sua instalação”, lembra o diretor da Garsa. Fujinami adianta que toda a estrutura do apart-hotel está em funcionamento, menos o restaurante – também



**O Golden Ingá é o primeiro apart-hotel do Norte do Paraná**

panorâmico, no 25º andar – que deverá entrar em operação em janeiro de 1993.

Para proporcionar toda a comodidade aos clientes, o Golden Ingá tem central de informações com fax, telex, ramais telefônicos para ligações DDD e DDI e fotocopiadora. Nos quartos, o hóspede tem à sua disposição televisor, ar-condicionado, geladeira, fogão, rádio AM/FM e canal de vídeo e som exclusivos. No Centro de Convenções são três salas para atender as empresas da cidade e região, que levam o nome de cidades do estado – Maringá, Curitiba e Foz do Iguaçu – com 158, 65 e 55 metros quadrados, respectivamente.

Toda esta estrutura pioneira na região será administrada pela Conceito Assessoria Hotelaria, de São Paulo. Com apenas dois anos no mercado, a empresa

já é considerada uma das mais importantes do setor. “Contratamos a Conceito depois de pesquisar o mercado, e verificar que a empresa preenchia todos os requisitos necessários para administrar o empreendimento”, declara o diretor da Garsa, Miguel Fujinami.

A Conceito chega a Maringá com o “know how” de quem administra, no estado de São Paulo, os flats Sausalito Classic Suites Business (capital), San Raphael Plaza e Glicério Residence (Campinas) e no próximo ano inaugura o Mont Blanc, em Campos do Jordão. Com o Golden Ingá, a Conceito totaliza 420 unidades habitacionais em operação sob sua responsabilidade. A vinda da empresa para Maringá faz parte da estratégia para a abertura de novos mercados nas regiões Sudeste, Sul e Nordeste.

Para o diretor da Conceito, Alcides de Souza Campos, Maringá comporta um investimento como o Golden Ingá. “O empreendimento é uma opção diferente de tudo o que existe na região para turistas e empresários que escolhem a cidade para o lazer e os negócios”. Num primeiro momento, o apart-hotel vai gerar 60 empregos diretos. Mas segundo Campos, com a implantação de toda a estrutura serão mais de 120 funcionários contratados para prestar um atendimento de alto nível a quem se hospedar no Golden Ingá.

Apesar de ser direcionado para o público externo, a Conceito vai desenvolver projetos para que os maringenses também possam usufruir de todo o requinte do apart-hotel. “Vamos oferecer pacotes ao público local, para que possa utilizar nossa estrutura”, adianta Luiz Henrique Andrade, gerente de Marketing da Conceito. Serão promoções para os finais de semana e feriados, dirigidas a pessoas impedidas de viajar e que buscam um programa diferente.

# O Brasil em sintonia com o mundo

*Apesar de atrasado, o Brasil começa a usufruir dos benefícios gerados pela informática do Primeiro Mundo. Com a formação de "joint-venture" entre empresas nacionais e estrangeiras, o país começa a deixar para trás a era da reserva de mercado*

Até bem pouco tempo atrás falar em lançamento simultâneo no Brasil de equipamentos de informática de última geração dos países desenvolvidos era o mesmo que tentar provar aos nossos avós que o homem podia chegar à lua. O principal culpado por esta situação foi a política ufanista do Brasil, que criou a reserva de mercado e deixou a indústria nacional à margem do processo de desenvolvimento da tecnologia dos computadores.

Decretada a falência do "ufanismo utópico" do setor no país, a saída foi criar condições para o surgimento de "joint-venture" entre o que restava do parque industrial brasileiro e as grandes empresas multinacionais. Principalmente as americanas e asiáticas.

Um exemplo desta associação entre empresas nacionais e as multi da informática ocorreu com as brasileiras Elebra e Microtec, e a americana Digital. A parceria foi possível graças à compra de 49% das ações da Elebra pela Digital e à união desta nova empresa com a Microtec. A formação de "joint-venture" foi concretizada no início do ano e o primeiro produto chegou ao mercado em abril. Na primeira semana de outubro, Maringá conheceu a segunda linha de equipamentos da "holding", a "Tiger II".

**FLEXIBILIDADE:** A linha "Tiger II" é composta por 5 versões de microcomputadores, e atende as necessidades tanto de microempresas como de grandes corporações. Para divulgar os produtos estiveram na cidade Marcos Borges, supervisor de produtos Microtec, e Lincoln Bastos, responsável pelo marketing dos produtos Digital. O



Os equipamentos de última geração foram mostrados na ACIM

lançamento contou ainda com a participação da Teletexto, representante da empresa para Maringá e região.

Durante dois dias, funcionários de empresas que já contam com micros da linha "Tiger", e clientes em potencial puderam conhecer as vantagens, utilidades e a qualidade dos equipamentos. O "curso" foi realizado no auditório da ACIM e reuniu cerca de 40 empresas.

Segundo Marcos Borges, da Microtec, a linha "Tiger II" é flexível. Isto

quer dizer que os equipamentos podem ser atualizados, através da troca de uma placa que aumenta sua capacidade de processamento. A rapidez no processamento é outra característica da linha, que tem também design moderno para ocupar menos espaço. "Os produtos Tiger são fabricados segundo normas internacionais e respeitam as mais rígidas regras de controle de qualidade do mundo", afirma Borges.

Além destas vantagens, a linha "Tiger" pode ser aproveitada na formação de rede. "A Digital é pioneira na área de redes, e hoje quem tem mais de três micros em operação deve optar pela integração. Isso otimiza recursos e equipamentos, com melhor aproveitamento das máquinas", diz Lincoln Bastos. Na opinião dele, as empresas devem evitar a formação de "ilhas" de micros. "As empresas devem ter uma única base de dados. Assim a informática pode cumprir o objetivo para o qual foi criada: facilitar a vida das pessoas".

## Quem são elas

Segunda empresa de informática dos Estados Unidos, a Digital surgiu em 1957, no estado de Massachussets. Considerada a maior rede particular de computadores do mundo, a empresa está presente em 85 países, com 1.100 escritórios. Suas 35 fábricas estão espalhadas por 14 países. No Brasil, a Digital chega para disputar o mercado, com a

força de quem foi considerada a 30ª empresa em 1990, na relação das maiores corporações do mundo da revista Fortune.

A Microtec está há 11 anos no mercado e conta com cerca de 85 mil equipamentos instalados no Brasil. Com a maior rede de revendedores do país, a Microtec domina 17% do mercado nacional. "A formação da "joint-venture" com a Elebra e a Digital cria condições para nossas máquinas chegarem ao mercado com alta tecnologia e por um preço acessível", declara Marcos Borges, da Microtec.

# De olho aberto

por Nelson Fortuna Basto Cordeiro

*“O cliente não deve comprar apenas um imóvel, e sim os benefícios que ele pode oferecer”*

O imóvel é o sonho dourado da classe média e o objetivo maior de qualquer ser humano. Por isso, é esperado que o nosso imóvel seja o melhor que o nosso dinheiro possa pagar.

Apesar disso, as condições de comercialização se restringem ao preço e à localização, deixando de fora a sua história, o que, geralmente, repercute no valor final a ser desembolsado para se morar com tranquilidade, conforto e segurança.

Na hora de se comprar um imóvel usado, deve-se observar algumas regras básicas, imprescindíveis para se ter certeza da qualidade da negociação.

Em primeiro lugar, deve-se saber quem construiu o prédio e se esta construtora está comprometida com os conceitos modernos de qualidade e atendimento ao cliente. Se a construtora não mais existe ou simplesmente mudou de praça, fuja dele. Ao primeiro sinal de problema você vai gritar e o mundo não vai ouvir. Dê preferência a construtoras conhecidas. A confiança em quem constrói é fundamental.

A segunda análise deve se voltar para as instalações. Elas devem ser meticulosamente testadas. Gaste boa parte do seu tempo abrindo e fechando torneiras, observando vazamentos embaixo das pias da cozinha e do banheiro e não se esqueça de olhar para o teto. Algumas manchas esverdeadas ou pintura estragada significam vazamentos provenientes do andar superior. Antes de fechar negócio, certifique-se de que esses vazamentos serão sanados. A

responsabilidade, nesse caso, é do seu vizinho de cima.

Se o apartamento tem armários, verifique o estado interno dos mesmos. Às vezes o rejuntamento externo não foi bem feito e a água da chuva penetra pela parede até a madeira, apodrecendo-a e estragando todo o armário.

Certifique-se também de que o piso das áreas frias (banheiros e cozinha) estejam corretamente rejuntados. Caso contrário haverá vazamentos no apartamento de baixo e nesse caso, você é o responsável. Visite o apartamento do seu vizinho de baixo e faça uma vistoria do teto. Se isso não for feito, você poderá ter desagradáveis surpresas financeiras, pois você é o responsável por tais vazamentos.

Não menos importante, e talvez a mais difícil de ser vistoriada, é a instalação elétrica. É impressionante a falta de qualidade nesse tipo de serviço. Por estarem muito bem escondidos e, por isso, serem de difícil acesso, os chamados “gatilhos” proliferam. Esteja acompanhado de um eletricista de confiança e peça-lhe para que faça todos os testes de corrente e amperagem. Se você já gastou muito tempo verificando as instalações hidrosanitárias, gaste o dobro nas instalações elétricas. Elas podem ser responsáveis por incêndios, pondo em risco a vida de pessoas, inclusive da sua própria família.

Não se esqueça: você que já está acompanhado do seu corretor, faça-se acompanhar também, e principalmente, de um engenheiro de sua confiança. Ele irá identificar todos os

problemas do apartamento, ajudando inclusive a fazer um orçamento para realizar os consertos, caso sejam necessários.

No caso de imóveis em construção ou comprados na planta, a confiança na empresa construtora vem em primeiro lugar.

Além disso, estabeleça um horário mensal de visitas à obra para que possa acompanhar o seu andamento. Dê atenção ao item desperdício, pois, se ele existe, é porque muita coisa está sendo usada onde não deveria. Fazer a mesma coisa várias vezes, significa que esta coisa não foi feita corretamente da primeira vez. E aí está um ponto passível de defeito crônico, isto é, difícil de ser consertado.

Lembre-se de que o desperdício médio na construção civil no Brasil é de 30%. Isto é, de cada três prédios construídos, um é jogado fora. Obviamente é o comprador quem paga esse último. Algumas empresas brasileiras de construção civil trabalham hoje com um desperdício na faixa de 5%, tendo como objetivo chegar ao final de 1992 com uma média de 3%. Para isso, o investimento em tecnologia e em recursos humanos é priorizado, dando ao comprador maior tranquilidade, maior conforto e a segurança de ter feito um excelente negócio.

Por fim, analise toda a documentação do apartamento, contando com o auxílio de um advogado.

Tudo isso em ordem, você pode finalizar a negociação. É muito provável que você, agindo da maneira descrita, vá receber do seu imóvel tudo aquilo que idealizou. E não há nada melhor do que usufruir dos benefícios concedidos pela sua nova moradia.

Se a sua idéia é investir, proceda exatamente da mesma maneira. O imóvel, a médio e longo prazo, tem se mostrado a melhor aplicação do mercado. Aplique, então, o seu dinheiro com segurança, sabendo que o retorno é garantido. E lembre-se: imóvel é sempre o melhor negócio.

**Nelson Fortuna Basto Cordeiro é engenheiro civil e gerente geral da Encol em Maringá.**

# Garantia de qualidade

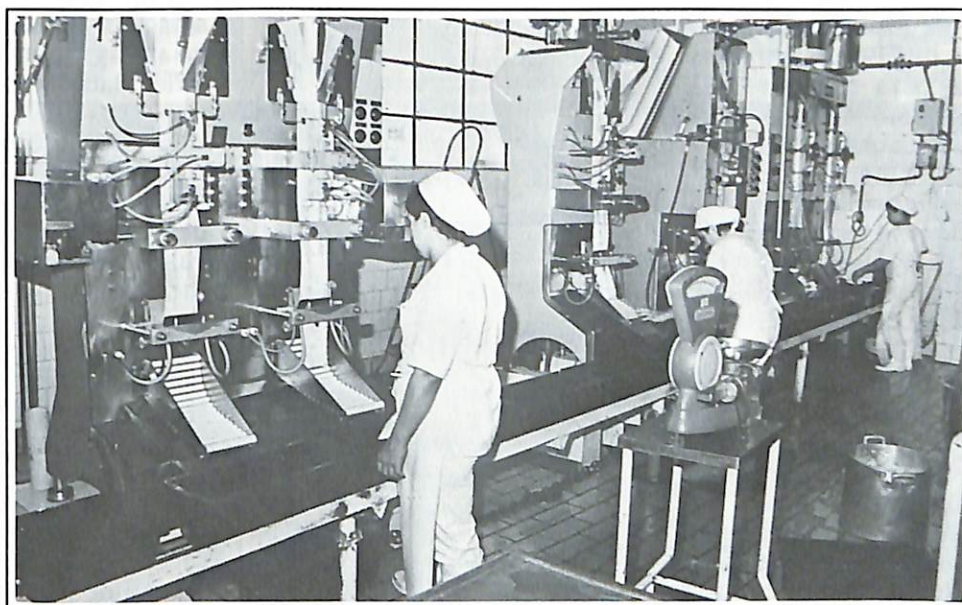
*A Colmar foi a primeira cooperativa de laticínios de Maringá. Criada para garantir a compra da produção de leite da região, hoje a cooperativa tem 1.350 cooperados ativos*

A primeira cooperativa de laticínios de Maringá nasceu da ausência de um mercado garantido para o leite produzido na região. A Colmar – Cooperativa de Laticínios de Maringá Ltda – foi fundada em 1965, mas só entrou em funcionamento em 67. Nestes dois anos, um grupo de produtores que levou a idéia adiante, juntamente com 47 cooperados, construiu a sede da cooperativa e adquiriu os equipamentos, na maioria importados.

E foi assim que, em 9 de setembro de 1967, a Colmar recebeu a primeira remessa de leite de seus cooperados. Neste dia, a cooperativa empacotou 5.609 litros do produto, que foram comercializados na cidade e na região. A criação da cooperativa foi essencial para os produtores na época, porque antes dela não havia uma empresa que garantisse a compra de toda a produção. “Eram tempos muito difíceis. O consumo de leite, na época, era muito pequeno na região”, recorda Nivaldo Miguel, presidente da Colmar, hoje na segunda gestão.

Enfrentando estas e outras dificuldades, a cooperativa foi conseguindo se firmar no mercado. Para isso, durante o período de 71 a 75, foi mantida uma filial da Colmar em Curitiba, para incrementar a comercialização do leite entregue pelos cooperados. “Todas estas ações visavam garantir o mercado para o produtor”, explica Miguel.

Mas, com a elevação dos custos de transporte, a cooperativa acabou fechando a filial em Curitiba. “Nossa produção e comercialização, naquela época, já não eram pequenas. Só para Curitiba,



**A Colmar processa 65 mil litros de leite por dia**

mandávamos 22 mil litros de leite dia sim, dia não”, afirma Miguel.

**ORIENTAÇÃO TÉCNICA:** Durante estes anos a cooperativa cresceu, se modernizou e seu mercado se expandiu. Além de atender Maringá e cidades vizinhas, os produtos da Colmar – o leite Maringá, queijos, requeijão, manteiga e doce de leite – chegam a cidades da região de Paranavaí, Campo Mourão, e, no caso dos derivados, até Londrina, São Paulo, Rio de Janeiro e litoral de Santa Catarina.

A cooperativa processa diariamente 65 mil litros de leite. Destes, 30 mil litros são envasados e 35 mil industrializados. Toda esta produção vem dos postos de recebimento localizados nas cidades de Flórida, Colorado, São João do Caiuá, Paranavaí, Campo Mourão, Iretama, Roncador, Campina da Lagoa e Maringá, que recebe também leite de produtores de Marialva e Mandaguari.

Para o processamento desta quantidade de leite, a Colmar conta com modernos equipamentos, que garantem a qualidade e a higiene dos produtos. Desde o envasamento do leite, até a produção e embalagem dos derivados, tudo é feito sem contato manual e obedecendo a rígidas normas de

qualidade. “Este é o segredo do nosso produto. Quando se trabalha colocando a qualidade e o respeito pelo consumidor em primeiro lugar, toda a atividade alcança sucesso”, explica o presidente da cooperativa.

Para garantir a qualidade dos produtos, a Colmar investe constantemente no treinamento de seus 152 funcionários. Periodicamente a cooperativa promove cursos internos de controle de qualidade com os funcionários do setor

de produção.

A preocupação com a qualidade vem desde o campo, com a orientação ao produtor sobre o manejo dos animais. Em cada uma das cidades onde a cooperativa mantém postos de recebimento, existe uma farmácia e convênios com veterinários para atender os produtores. Sem contar que a cooperativa fornece orientação técnica sobre a alimentação dos animais e facilita o financiamento de equipamentos para o cooperado.

A utilização de equipamentos adequados – como as ordenhadeiras – é fundamental para garantir a qualidade do leite entregue pelo produtor. O financiamento destes equipamentos é facilitado pela cooperativa, e o indexador é o próprio preço do leite. “Desta forma, o produtor sabe que tipo de dívida está contraindo, e que poderá pagá-la”, afirma Nivaldo Miguel.

Todo este trabalho tem garantido retorno aos cooperados. Em setembro o faturamento da Colmar chegou a US\$ 700 mil. Hoje a cooperativa conta com 1.350 cooperados ativos, que têm na Colmar a garantia de mercado e preço para sua produção.

# Os desafios de Itamar

por Tércio S. Grassmann

Fernando Collor de Melo, dadas as circunstâncias em que se elegeu presidente, tinha tudo para escrever sua própria história como um dos maiores governantes deste país. Não tardou muito, porém, o herói que sempre desejou ser revelou-se o vilão que sempre foi. A honradez cedeu lugar à improbidade e a necessária competência ao vedetismo inconseqüente. Em suma, faltou com respeito ao povo que o elegeu e caiu.

Assumiu Itamar Franco, num misto de esperança e de incerteza. Esperança em dias melhores, que sempre se renova em significativa parcela da sociedade quando um novo governo assume o poder. A incerteza advém, no mínimo, de dois fatores. Primeiro, Itamar nomeou uma equipe econômica desconhecida da maioria da sociedade produtiva, provocando uma expectativa duvidosa de sua real capacidade de gerir a complexa relação de interesses desta e da população como um todo. Segundo, Itamar herdou um indigesto legado que vem-se acumulando há vários governos, onde a incompetência administrativa, aliada à impunidade dos desmandos, desenhou o atual e crítico quadro brasileiro da sociedade, da política e, sobretudo, da economia. Enormes desafios, em conseqüência, o novo governo terá de enfrentar, de grandeza proporcional aos extraordinários problemas a exigir solução, a nível interno e externo.

Externamente a negociação da dívida brasileira é dentre todos o maior desafio. É mister que Itamar Franco, na qualidade de presidente da República, assuma a postura de estadista capaz de, senão barganhar vantagens, também não aceitar placidamente dos credores internacionais a imposição de condições que comprometam, ainda mais, a já combatida economia nacional.

Nos últimos governos, a partir de Figueiredo precisamente, ouviram-se discursos eloqüentes garantindo uma negociação cujos efeitos não afetassem as condições de vida das instituições econômicas e da sociedade brasileira. Na prática, a dança foi sempre outra,



excetuada uma efêmera e desastrosa moratória nos tempos de Funaro e Sarney. Nos últimos anos, então, teve-se a nítida impressão de que Collor e sua equipe desejava estar de bem com os credores, independente do que isso pudesse significar para o Brasil, no caso, uma sobra.

Outro desafio externo, de importância inegável para a revitalização da economia nacional será a capacidade – necessariamente de estadista – de Itamar impor-se na guerra tarifária dos mercados para a produção brasileira e até de restringir as importações desnecessárias.

Não se fala aqui de uma nova legislação de reserva de mercado, que prejudique a modernização tecnológica da indústria nacional. Trata-se, primeiro, da capacidade de competir, em condições mais eficientes, com os países desenvolvidos e, segundo, de inibir o consumismo desenfreado pela constante liberação tarifária nas importações. O país não tolera mais queda na balança comercial.

Internamente, um grande conjunto de necessidades prementes requer

soluções sensatas e eficazes, tanto mais criativas quanto maiores forem as dificuldades impostas pela carência de recursos de variada natureza. A retomada do crescimento econômico é, hoje, uma aspiração nacional. A política recessiva, enquanto método deflacionário, demonstrou sua vulnerável fragilidade e gerou um Estado pré-caótico de falências, de desemprego e de miséria.

Se Itamar resgatar a credibilidade do setor produtivo e reativar os investimentos, além da redução da dependência, terá resgatado, também, parte dos compromissos do governo que tomou posse há quase três anos, do qual continua fazendo parte. A continuar a recessão, quem ainda detém poder de investimento não se aventurará em negócios de duvidoso retorno.

A redução do déficit público, num ambiente de conciliação política, exigirá do presidente e de seus ministros a habilidade dos grandes governantes do mundo. O equilíbrio entre receita e despesa, que nos últimos trinta anos perfilou quase sempre os caminhos da tributação, não pode passar apenas por mais “um ajuste fiscal”. Todos – empresários e assalariados – direta e indiretamente, já pagam uma carga insuportável de tributos.

O enxugamento da máquina administrativa, entre outros, terá de rever, com mais seriedade, a privatização das empresas estatais; coibir a nomeação casuístico-política de funcionários; combater a protegida e criminosa destinação do erário público; modernizar a arcaica e morosa estrutura de arrecadação; evitar a dolosa sonegação das contribuições obrigatórias.

O especial cuidado que deverão merecer os quatro aspectos aqui reportados não dispensará a atenção do governo para com os graves problemas sociais. O povo julgará o governo Itamar grande ou mesquinho de acordo com os acertos, os erros ou as omissões.

**Tércio S. Grassmann é professor da Universidade de Maringá, e proprietário do Colégio Nobel e da Editora Liceu**

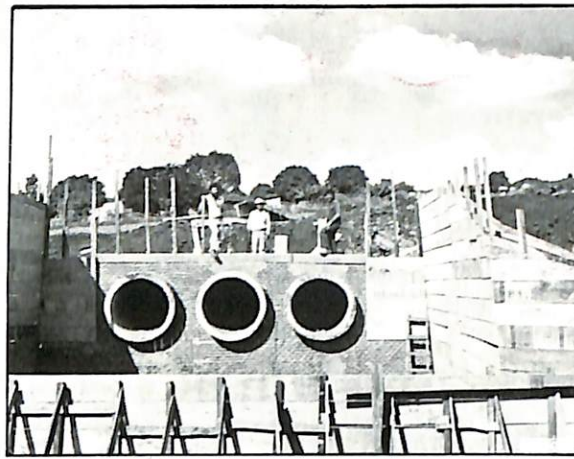
# Você vai passar a melhor impressão a seus clientes.



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



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

CONSTRUÇÃO CIVIL  
SANEAMENTO  
PAVIMENTAÇÃO  
TERRAPLENAGEM

18  
anos



Fone: 22-6384 - Maringá

# A CONSULTORIA ACIM AGORA TEM TELEFONE EXCLUSIVO

## 26-5543

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

Ou se preferir, você pode tirar suas dúvidas pessoalmente.

Os profissionais da Consultoria ACIM estão sempre prontos para atendê-lo.

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



Consultoria

# ACIM

Associação Comercial e Industrial de Maringá  
Rua Néo Alves Martins, 2321

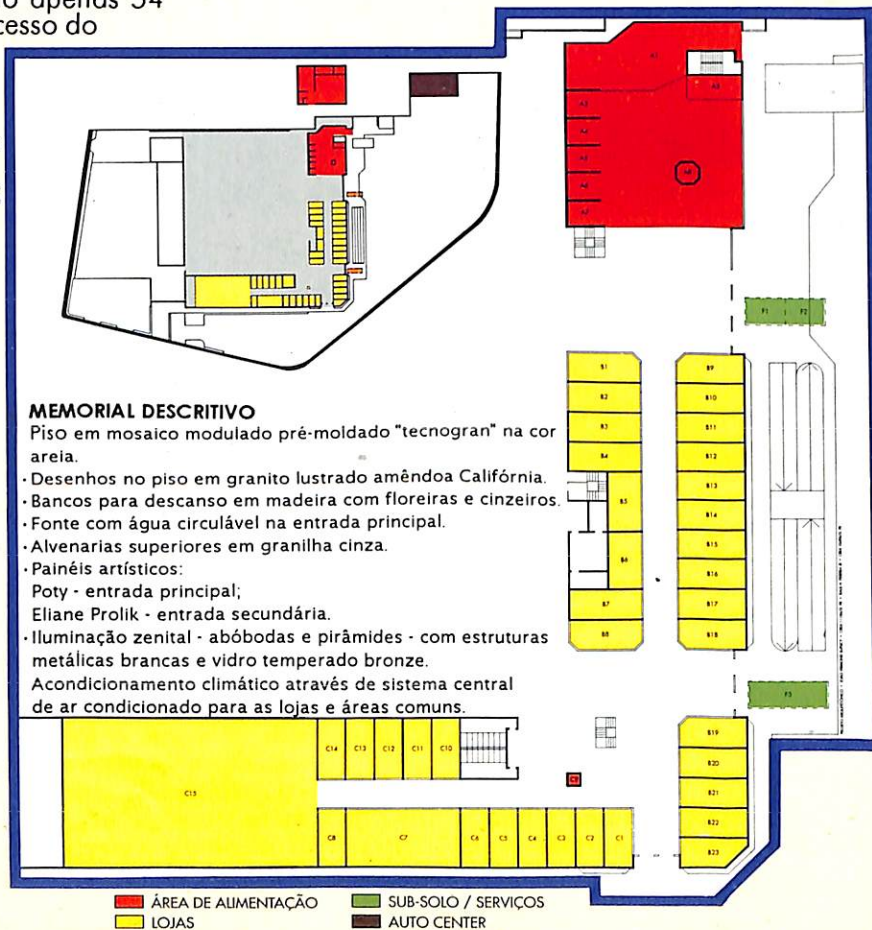
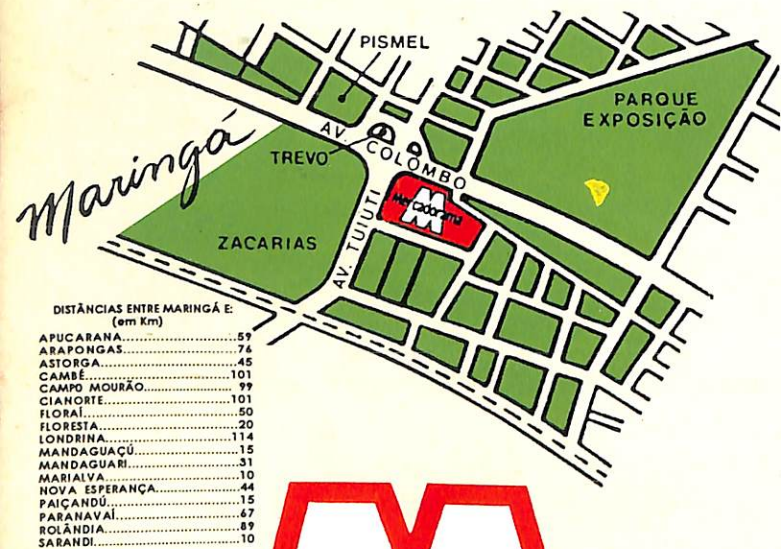


# Faça parte deste projeto

No dia 04 de novembro estará sendo inaugurado em Maringá o **MERCADORAMA**. Um hipermercado com 7.300 m<sup>2</sup>, 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 48.000m<sup>2</sup>. Possui estacionamento para 1.000 veículos, sendo 600 vagas cobertas, e estacionamento para ônibus.



# Mercadorama