

TÊXIL E CONFEÇÃO
ACIM elabora projeto

ACIM

050
R454
N-366-ano-33-1996

JUNHO/96

Nº 366

ANO 33

R\$ 3,00

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ



TRIBUTOS
DISTRORÇÕES DO BRASIL REAL

A MELHOR FATIA DO MERCADO



EXCELÊNCIA EM PRODUTOS



UMA PARCERIA CONSTANTE

Rua Alberto de Oliveira, 901
Telefax: (044) 224-3726
MARINGÁ - PR

LUKAS...



Uma questão de qualidade

A Construtora Vale Azul é a segunda empresa do setor no Brasil a obter o Certificado ISO 9002, um processo de qualidade que vem sendo implantado desde a sua fundação, há 10 anos

A Construtora Vale Azul foi fundada pelo engenheiro Roberto Iantorno há dez anos. Nesse período, ele e a esposa Rosana Tavares Iantorno, implantaram na empresa uma cultura de qualidade, algo que não estava escrito em manuais, mas que eles haviam adquirido na experiência do dia-a-dia de suas vidas. "Uma experiência que passa pela busca da produtividade, qualidade, e da satisfação dos clientes e funcionários", ressalta o engenheiro.

O índice de rotatividade é baixo e muitos funcionários estão na empresa desde o início. Eles se enquadraram dentro de uma filosofia de trabalho que valoriza o homem. Uma filosofia que eles ouvem da boca do próprio Roberto Iantorno. "Eu digo sempre para eles: temos que ser os melhores para termos os melhores trabalhos e os melhores salários".

Com a participação efetiva de todos, a empresa cresceu. Para obter o melhor gerenciamento da qualidade possível, buscando assim se destacar no mercado diante da concorrência, Roberto e Rosana decidiram, no ano passado, perseguir a ISO 9002, que reúne um seleto grupo de empresas no país.

O trabalho em busca da certificação começou em março de 1995, com apoio do Sebrae/Abinee e consultores técnicos da Adetec. "Fizemos um curso com especialistas e montamos um manual, que indicava tudo que tínhamos que mudar e implantar dentro da empresa", conta Rosana Iantorno. Em



Roberto e Rosana exibem Certificado ISO 9002, que garante a qualidade da Vale Azul

abril, a Vale Azul já criava o Comitê da Garantia da Qualidade, formado pelos próprios funcionários, onde cada um tinha uma função.

O progresso dentro do processo em busca da ISO 9002, que costuma ser espinhoso em muitas empresas, na Vale Azul não foi tão difícil. Graças à filosofia implantada desde a fundação da empresa. "Sempre procuramos fazer o melhor. Já existia uma predisposição de nossos fun-

cionários nesse sentido. No mais, adaptamos os procedimentos internos e externos às normas da ISO 9002", explica Roberto.

Depois de um ano de muito trabalho, com o envolvimento de todos os funcionários, a Vale Azul recebeu a visita da equipe técnica da União Certificadora para o Controle de Conformidade de Produtos, Processos e Serviços, o organismo de certificação ligado ao Inmetro. Os técnicos fizeram uma

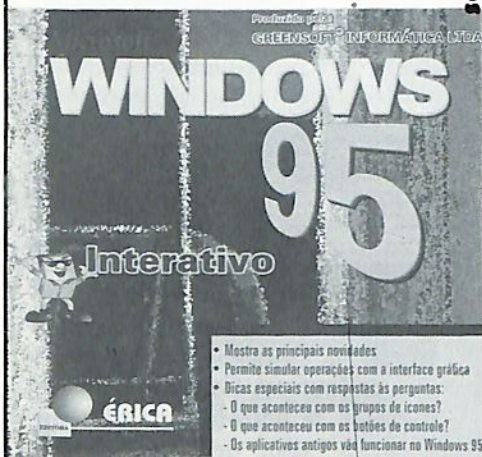
auditoria completa, observando toda a sistemática de funcionamento da empresa.

As conclusões dos técnicos foram levadas para São Paulo, para serem analisadas por uma banca examinadora. "Somente um mês depois, após muita expectativa é que recebemos a resposta", diz Rosana Iantorno. Assim, em abril, a Vale Azul recebia o Certificado ISO 9002. "Não fizemos isso por status. É uma necessidade que o mercado impõe e torcemos para que cada vez mais empresas se conscientizem desta importância e procurem implantar processos de qualidade", frisa Roberto Iantorno.

E, segundo Roberto, o processo de qualidade da Vale Azul não fica restrito à empresa. No momento de escolher parceiros e fornecedores, é fundamental que a decisão recaia sobre empresas que mantenham processos de qualidade. A ISO 9002 certifica a Vale Azul a executar obras de engenharia em Rede Telefônica convencional e óptica, construção civil, saneamento básico e obras de arte especial (pontes e viadutos).



**OS LANÇAMENTOS DA
INFORMÁTICA,
OS CLÁSSICOS DA
ADMINISTRAÇÃO
E OS SUCESSOS DO
MARKETING.**



**Os lançamentos da
informática sobre
programas ou CD-ROM
você encontra na Bom
Livro, sempre com os
melhores preços e um
atendimento nota 10.**

Bom Livro
LIVRARIA - PAPELARIA - BRINQUEDOS

AV. HERVAL, 362
FONE (044) 222-5911
R. S. DUMONT / AV. G. VARGAS
FONE (044) 226-5250

ENTREVISTA

Os números do Planejamento

Marco André

Desde o início do Governo Jaime Lerner, a Secretaria do Planejamento, tem sido a que mais se destaca. Não é coincidência, portanto, que o candidato oficial à Prefeitura de Curitiba, tenha saído dali. No Governo, Cássio Taniguchi passou a imagem de um administrador moderno. No interior, no entanto, essa imagem não tem sido das melhores. Tanto que quando esteve em Maringá, o então secretário foi sabatinado numa reunião com empresários. Com jogo de cintura e muita retórica, Taniguchi se saiu bem, mas deixou muitas questões no ar.



Cassio Taniguchi, Secretário do Planejamento

Procurando responder algumas questões que ficaram sem respostas em Maringá, a Revista ACIM combinou com a Assessoria do Secretário uma entrevista via fax. Mais uma vez não ficamos satisfeitos. Veja abaixo as questões respondidas e algumas das perguntas enviadas que ficaram sem respostas.

ACIM: Quais as prioridades da Secretaria do Planejamento?

TANIGUCHI: A Secretaria está voltada para a reordenação da estrutura de planejamento do Estado. O objetivo que permeia os trabalhos realizados é a concretização do Plano de Governo, ancorado no tripé infra-estrutura moderna, mão-de-obra preparada e qualidade de vida. A prioridade é o planejamento integrado que atende ao objetivo maior de fazer com que as ações de Governo aconteçam de forma simultânea, com efeitos refletidos em todas as regiões do Estado. Desta forma, o estímulo ao desenvolvimento sustentado gerador de empregos e renda, depende de uma eficiente gestão pública capaz de promover o desenvolvimento humano e a modernização e

melhoria da infra-estrutura. Com a coordenação e execução de projetos que têm como objetivo buscar recursos em instituições nacionais e internacionais, foram desenvolvidos programas prioritários que vão representar a aplicação, até a virada do milênio, de US\$ 1 bilhão no Estado (US\$ 503,5 milhões financiados).

ACIM: De que forma estes recursos beneficiarão a população?

TANIGUCHI: Temos diversos programas. O Paraná 12 Meses, por exemplo, prevê a aplicação, em seis anos, de US\$ 353,5 milhões, dos quais US\$ 175 milhões financiados, na melhoria da condições de vida de 1,4 milhão de paranaenses que vivem no meio rural. Este programa será iniciado no segundo semestre deste ano e vai implementar estratégias para assegurar a competitividade dos produtores paranaenses frente às novas imposições do mercado. Queremos dar condições para que a população rural permaneça no campo. Haverá assistência técnica, disseminação de tecnologia, readequação de estradas rurais e financiamento para compra de equipamentos e insumos. Temos ainda o Proem - Programa de Expansão, Melhoria e Inovações no Ensino Médio, com aplicação de recursos totais no valor de US\$ 223,5 milhões, dos quais US\$ 100 milhões finan-

ciados; o Paranasan, que tem o objetivo de promover ações na área de saneamento básico, na região metropolitana de Curitiba e litoral; e o programa de Proteção da Floresta Atlântica, que vai auxiliar na preservação de reservas ambientais do Estado, com ações na Serra do Mar, Planície Litorânea e Vale do Ribeira.

ACIM: O Governo tem se preocupado com a qualidade dos serviços públicos?

TANIGUCHI: Sim. A reordenação da estrutura de planejamento promovida a partir de 1995 tem como objetivo principal elevar a capacidade de articulação interna do Governo, permitindo tornar mais ágeis as respostas às demandas da população e aumentar a qualidade dos serviços públicos. A descentralização de decisões e a desburocratização de processos vêm sendo buscadas como forma de tornar o Estado mais eficiente. A qualidade nos serviços públicos tem orientado também o trabalho realizado pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (Iparades), ligado à nossa secretaria. Nesse sentido, nossas ações estão voltadas à produção de informações de caráter social e econômico, e atendimento direto ao público que se utiliza destes dados, estando aí incluída a Base Pública do Estado, um banco de dados com 26 milhões de informações. Estas voltadas ainda para o aperfeiçoamento do quadro de servidores do Estado, com a realização de cursos, cujo objetivo é qualificar os recursos humanos de modo a melhorar os serviços públicos.

ACIM: O Governo tem planos de que a iniciativa privada "adote" determinadas rodovias, fazendo a duplicação e posterior manutenção. Esse projeto é

viável num curto espaço de tempo?

TANIGUCHI: O Programa de Concessão de Rodovias no Estado prevê a realização por parte da iniciativa privada e durante período pré-determinado, de obras e serviços de interesse público, tais como duplicações e outras melhorias para aumento da capacidade, operação e manutenção de rodovias. O programa tem como meta promover, a partir de 1996, investimentos em trechos de diversas rodovias que compõem o Anel de Integração ou a ele diretamente ligados, numa extensão de 2.003 km. Desse total, 1.648 km compõem rodovias federais e o restante, 355 km, rodovias estaduais. Estamos na fase de pré-qualificação da concorrência pública. O investimento previsto é de R\$ 1,675 milhões. O processo licitatório previu a divisão de rodovias em lotes, tornando ágil o processo de execução das obras.

ACIM: É possível que o Governo do Estado mantenha laços mais estreitos com empresários do interior?

TANIGUCHI: O Governo do Paraná já vem desenvolvendo esforços no sentido de buscar parcerias e co-participação nos projetos de sentido econômico e social para o Estado, a exemplo da criação das Câmaras Setoriais, onde empresários, trabalhadores e Governo debatem os projetos dos pólos de desenvolvimento, que visam a geração de emprego e renda e que são um fórum constante de diálogo entre Governo e forças representativas da sociedade de setores específicos. O Centro Regional de Negócios, que pretende transformar a Região Norte e Noroeste no maior Trade Center da América Latina, é outro exemplo desta aproximação.

Questões não respondidas

1 - Como o senhor analisa as críticas de empresários do interior, de que o Governo do Estado está privilegiando a região metropolitana de Curitiba em detrimento do interior?

2 - O senhor recebeu o projeto "Geração de Empregos" (entregue no dia 13 de maio) elaborado pela ACIM/IDR. É um projeto viável? É possível ser implantado?

3 - Em agosto de 1995 a ACIM/IDR entregou à vice-governadora Emília Belinatti, durante a Feipar Moda, um projeto pedindo a criação do Pólo da Indústria Têxtil e de Confeções de Maringá. Esse projeto chegou a ser analisado? É viável? Se não foi analisado, por quê?

4 - Qual o papel do homem designado para representar a Secretaria do Planejamento no interior? Poderia ser feito um breve currículo dele?

5 - O Governo do Estado pode interferir junto ao Governo Federal/Senado/Assembléia

Legislativa para elaboração de uma política que beneficie o setor agrícola do Paraná?

6 - O Governo do Estado tem trabalhado de alguma forma para mudar a política tributária e fiscal no país?

7 - Como o senhor tem sentido a receptividade dos empresários com relação ao projeto dos Centros Regionais de Negócios?

8 - Na reunião em Maringá o senhor garantiu que daria apoio financeiro para viabilizar um projeto que descobrisse quais as verdadeiras vocações de Maringá. Qual deve ser o procedimento da cidade para buscar esse apoio?

9 - O senhor, que participou da criação da cidade Industrial de Curitiba, acredita que Maringá possa chegar a ter um complexo industrial em um curto espaço de tempo? Qual o caminho que a cidade deve percorrer para chegar a ter esse complexo industrial?



BOX BLINDEX

*Para cada banheiro
uma solução criativa.*

*Não descora, resiste
à umidade, ao calor,
não absorve poeira,
gordura e resiste a
qualquer agente
químico,
permanecendo
sempre novo.*

**Qualidade,
durabilidade,
beleza.**



**Av. 19 de Dezembro, 569
fone (044) 224-2235**

**20 anos de
qualidade transparente**



CAPA

Os tributos e o Custo Brasil

Em um ano, a inflação brasileira foi de 13%. Como explicar que a carga tributária federal atinja a casa de 35,75% para um atraso de três meses? A estabilização não vale para o setor de cobranças do Governo? A ACIM elaborou projeto modificando a cobrança de multas e juros

Grande parte do “Custo Brasil”, união de fatores que impedem o desenvolvimento pleno do país, é gerada pelo alto número de tributos. Para piorar, o Governo dita as regras do jogo: impõe multas e juros altíssimos no caso do atraso destes tributos, obrigando os empresários a privilegiar o pagamento ao setor público, muitas vezes em detrimento de fornecedores.

As siglas povoam as planilhas de custos dos empresários: PIS, Cofins, IRPJ, CSL, ICMS, ISSQN... É imposto para todos os lados: federais, estaduais e municipais. Impostos diretos e indiretos. É a gula do Governo em arrecadar. E arrecadar cada vez mais, não importando

se a situação dos empresários está difícil. Não importando se a economia está “estabilizada”, como prega o próprio presidente da República.

Mesmo nesta época em que o dinheiro anda sumido de circulação, são poucos os empresários que se atrevem a atrasar pagamentos de tributos. Um estudo feito pelo Departamento de Consultoria da ACIM mostra que a somatória das multas e dos juros do Cofins, PIS, IRPJ e CSL é de 35,75% para um atraso de três meses.

No caso do INSS, a somatória chega a 16,57% para o atraso de três meses. Como explicar tamanha voracidade do Governo, quando a inflação acumulada

nos últimos 12 meses (de abril de 95 a abril de 96), medida pelo Índice Geral de Preços da Fundação Getúlio Vargas - IGP/FGV - é de 13,02%? Como explicar essa fome por arrecadação, quando a taxa máxima que os Certificados de Depósito Bancário pagam em um ano não chega a 23%? Notem bem, em um ano.

Acontece, que muitos tributos têm juros e multas progressivos. No Caso do PIS, Cofins, IRPJ e CSL, a multa durante o mês de vencimento é de 10% sobre o valor devido. No mês seguinte ao vencimento, passa a 20% sobre o valor devido; e no terceiro mês sobre para 30%. Quanto aos juros, no primeiro mês não há; no mês seguinte ao vencimento é de 1%; e

após o terceiro mês passa a vigorar a Taxa Selic – Sistema Especial de Liquidação e Custódia.

No caso do INSS, a multa após o vencimento é de 10%. Os juros são de 1% no mês do vencimento; 2% no mês seguinte; e após o terceiro mês passa a vigorar a Taxa Selic. “A conclusão a que chegamos é que, com juros e multas tão altos, se o empresário tiver que optar entre pagar um fornecedor ou os tributos, com certeza, vale a pena pagar os tributos”, explica o consultor da ACIM José Adilson Gianoto.

EXEMPLO: Para exemplificar melhor a incidência dessa carga de juros e multas sobre os tributos, o consultor dá o exemplo de uma empresa hipotética: a Vendetanto Comércio de Confecções e Calçados Ltda. A empresa teria uma folha de pagamento de R\$ 30 mil e um faturamento estimado de R\$ 150 mil por mês.

A empresa Vendetanto teria no dia três de janeiro deste ano, que pagar R\$ 10.927,65 ao INSS. Se ela atrasasse em três meses o pagamento, quitando seu débito no dia 22 de abril, teria multas de 10% (R\$ 1,092,77) e juros de 6,75% (R\$ 717,95). Assim, de R\$ 10.927,65, o débito da empresa passaria para R\$ 12.738,37.

No caso do Cofins, que tem base de cálculo de 2%, a contribuição devida pela Vendetanto seria de R\$ 3 mil. Com multas de 30% (R\$ 900,00) e juros de 5,57% (R\$ 167,10), o total de encargos após o vencimento seria de R\$ 1.067,10, passando a dívida para R\$ 4.067,10. No caso do PIS, que tem alíquota de 0,65%, o débito seria de R\$ 975,00. Após três meses, as multas e juros seriam de R\$ 346,81, passando o débito total para R\$ 1.321,81.

O Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas – IRPJ – tem base de cálculo de 15% e o imposto devido pela Vendetanto seria de R\$ 1.800,00. Se a empresa pagasse em março, os juros e multas seriam de R\$ 640,26. A dívida total seria de R\$ 2.440,26. Finalmente, teríamos o CSL, que tem base de cálculo de 8%. O imposto devido seria de R\$ 1.440. O total de juros e multas após três meses do vencimento dos débitos chegaria a R\$ 512,21. E o total da dívida passaria a ser de R\$ 1.952,21.

“São números absurdos e que não seguem a atual situação da economia do país. Os empresários, em sua maioria,



Gianoto: empresário é obrigado a optar pelo pagamento dos tributos

não estão reajustando preços, pagam taxas absurdas quando entram em bancos e o volume de vendas está baixo. Aí, vem o Governo e estipula regras burras, que só vêm prejudicar o empresário e a economia como um todo”, reage o presidente da ACIM, Hélio Costa Curta.

O presidente lembra que um empresário em dificuldade que privilegiar o pagamento ao Governo em detrimento de fornecedores, pode gerar um “efeito cascata” na economia. Um vai deixando de pagar o outro. Isso gera diminuição no capital de giro e nos investimentos, e demissões com o objetivo de eliminar custos. Em longo prazo, diminui também a arrecadação.

Para o presidente da ACIM, essas distorções na economia nacional prejudicam a competitividade do setor produtivo. Ele lembra que a sobretaxação implica em altos custos administrativos. “O Governo prega a globalização da economia e pede que os empresários diminuam custos de produção e preços. Mas, essa globalização só vale para o setor privado. Os custos dos tributos não são lembrados quando se fala nela”, critica Costa Curta.

DESEMPREGO: Hoje, as empresas de um modo geral não estão bem. Aquelas que sobreviveram aos primeiros dois anos do Real, estão se adaptando à abertura de importações, aos juros altos, à falta de linhas de financiamento e ao sumiço do dinheiro. Todas estão sendo obrigadas a contribuir para viabilizar a continuidade do Plano. E o Governo não vem fazendo sua parte. Um dos resultados da

RESTAURANTE DEVILLE



Almoço executivo com buffet de 2ª à 6ª feira.

Jantar Romântico à luz de velas, às 6ªs feiras.

Jantar à la carte, de 2ª feira à sábado, com o piano do maestro Paulo Giovanini.

Feijoada aos Sábados.

APROVEITE!

Para o seu lazer, piscina, sauna completa e salão de jogos



HOTÉIS



Deville

MARINGÁ

Av. Herval, 26 - Fone: (044) 226-1001
Telex: (44) 2211 - Fax: (044) 226-1977
Maringá - Paraná

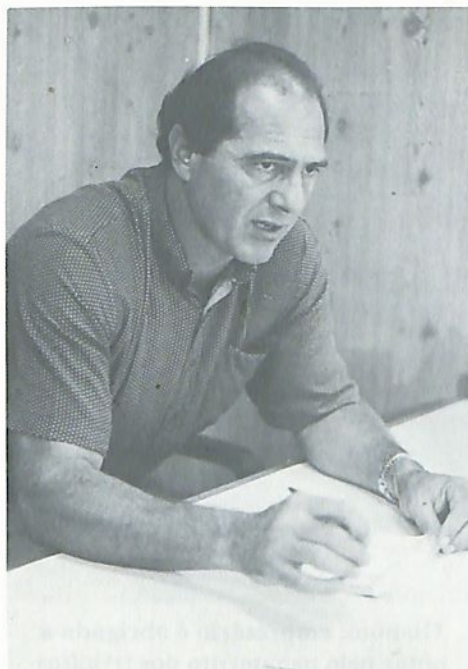


O SHOPPING AVENIDA CENTER ESTÁ NO AR COM A PROMOÇÃO CARRO NOVO "DI NOVO". AGORA VOCÊ PODERÁ GANHAR UMA BLAZER OKm. PARA CONCORRER É SÓ COMPRAR NO AVENIDA CENTER, RESPONDENDO A PERGUNTA: QUANTOS CARROS O AVENIDA CENTER SORTEOU EM 95?

1 CUPOM A CADA 10 REAIS EM COMPRAS

M4 VEICULOS

AVENIDA CENTER
Com você...sempre!



Costa Curta: distorções prejudicam setor produtivo

atual política governamental é o aumento na taxa de desemprego.

Segundo dados do IBGE, a taxa de desemprego no país no primeiro trimestre de 96, em comparação com o mesmo período do ano passado, subiu de 4,5% para 6,38% em média (veja tabela). E são números que estão subindo progressivamente. O setor que tem a maior taxa de desemprego é a indústria de transformação, com 7,30% (contra 4,93% do ano passado). Depois vem a construção civil, com 6,56% (4,79% em 1995); o comércio com 5,99% (4,77%) e serviços com

4,42% (3,38%).

Recentemente, o Banco Central determinou regras para que as instituições financeiras renegociassem as dívidas das empresas brasileiras. Mas, um estudo feito pelo Sebrae nacional mostrou que apenas 10% estavam se beneficiando da Circular do BC. A pesquisa foi feita com 1.463 empresários. O estudo mostrou que 58% deles citaram a carga tributária como o principal problema enfrentado pela empresas brasileiras.

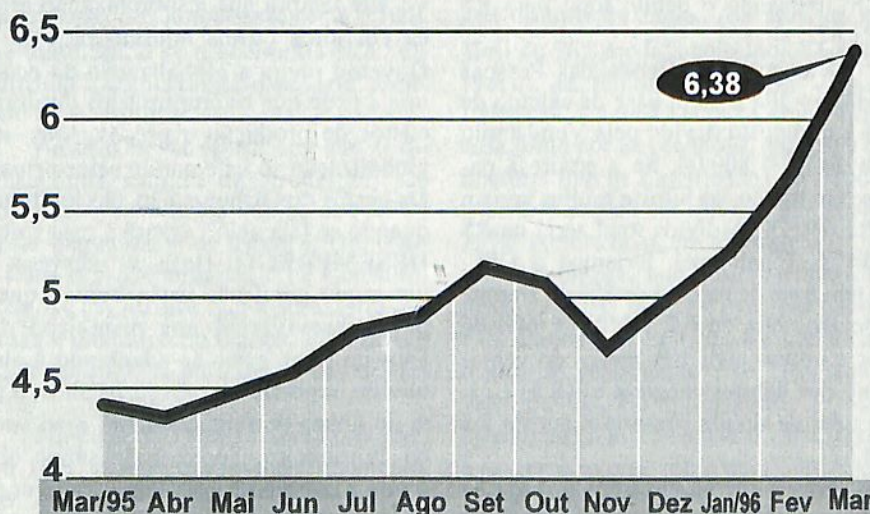
PROJETO: Fala-se há décadas no Brasil da necessidade das reformas tributária e fiscal. Mas, a falta de "vontade política" tem sido a desculpa para que essas reformas não sejam efetivadas. Preocupada, a ACIM elaborou um projeto, sugerindo mudanças pelo menos na cobrança de multas e juros de tributos em atraso. O projeto foi entregue aos deputados federais por Maringá, senador Osmar Dias, ao Secretário de Planejamento do Estado, Cássio Taniguchi, e enviado à Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná.

O projeto prevê a mudança nos juros de mora por tributos e contribuições sociais em atraso (PIS, Cofins, IRPJ, e CSL), passando dos atuais 2% para 1%, para pagamento no mês seguinte ao do vencimento; e no segundo mês subsequente ao do vencimento (que estipula 10% de multa) que seja adotada a TR – Taxa Referencial – mais 1% no mês do pagamento.

O INSS prevê hoje multa de 10% no mês do vencimento e nos meses

Cresce exército de desempregados

Taxa nacional, em %



Fonte: IBGE

Carga tributária (% do PIB)

(Fonte: SPE/SRF)

Ano	União	Estados	Municípios	Total
1986	16,7	5,1	0,6	22,4
1987	15,3	4,4	0,6	20,3
1988	14,9	4,5	0,6	20,0
1989	14,7	6,9	0,6	22,2
1990	19,9	8,8	0,8	29,5
1991	16,1	7,0	0,6	23,7
1992	17,0	7,2	1,0	25,2
1993	17,6	6,3	0,9	24,8
1994	19,5	7,5	1,3	28,3
1995	20,7	7,8	1,6	30,1

subsequentes, e juros de 1% no mês do vencimento, 2% no mês seguinte e após o terceiro mês, cobrança da Taxa Selic. O projeto muda estes números, propondo uma "multa variável, de valor irrelevável, nos seguintes percentuais: 2% no

mês do vencimento, 5% no mês seguinte e 10% no segundo mês subsequente ao vencimento".

A ACIM sugere ainda que "o contribuinte que vier a efetuar o pagamento em atraso através da denúncia espontânea,

"Tem que ser agora"

Estão tramitando no Congresso Nacional dois projetos que, se aprovados, darão maior fôlego ao setor produtivo nacional e podem ajudar na geração de mais empregos. O primeiro é o novo Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. O segundo é um projeto que estabelece novo regime tributário para essas empresas.

O novo estatuto estabelece limites expressos em reais, para a classificação de pequena e microempresa, garantindo tratamento jurídico diferenciado para ambas. Desburocratizam-se procedimentos para registro e baixa de empresa, contratação de empregados e obtenção de linhas de crédito. O novo regime tributário estabelece isenções de alguns impostos.

Segundo o Sebrae, as micro e pequenas empresas representam hoje no Brasil um universo de 4,5 milhões de estabelecimentos comerciais, industriais e de serviços e respondem por 48% do total da renda nacional, 42% dos salários, 60% da demanda de mão-de-obra e cerca de 20% do PIB.

Entre as mudanças propostas pelos projetos em tramitação no Congresso, estão:

Imposto de Renda: isentar as microempresas do IR sempre que a receita bruta for inferior a R\$ 204 mil.

CSL: isenção nos mesmos moldes do IR.

Imposto de Importação e IPI: redução do IPI até zero para produtos típicos das pequenas empresas. Propõe que imposto de importação incidente sobre máquinas e equipamentos ou bens destinados a pessoas e desenvolvimento sejam reduzidos ou eliminados.

Cofins e PIS: a proposta isenta as microempresas dos dois impostos. Pequenas empresas só pagarão essas contribuições na parte que exceder o limite de isenção de R\$ 204 mil da microempresa.

IOF e Taxas de Fiscalização: com o aumento do limite da receita bruta para caracterização da microempresa, estabelecido pelo novo Estatuto, a isenção para o IOF e taxas de fiscalização se ampliou para R\$ 204 mil, em vez dos atuais R\$ 80 mil.

O
PAM
não
fecha
mais.

nem de
dia

nem de
noite.

PAM
HOUSE

ambulatório próprio

agora
24 horas

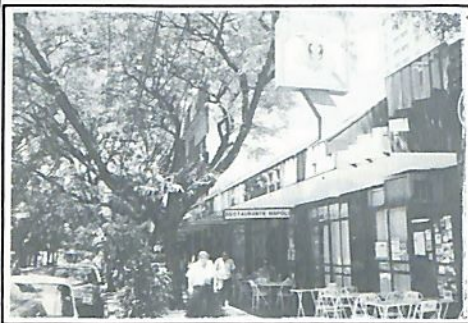
Fone: 224 1530

GROUP

NAPOLI

Restaurante e Pizzaria

Conheça
Você
Também!



**COMPLETO SERVIÇO
"A LA CART",
PIZZAS, RODÍZIO
DE PICANHA,
SELF SERVICE
(por quilo no almoço),
PRATOS ORIENTAIS
E MUITO MAIS !**



NAPOLI

Restaurante e Pizzaria

Fone: 222-9162

Rua Santos Dumont, 2.555

ficará dispensado do pagamento de multa". Compreende-se como denúncia espontânea, a atividade em que o próprio contribuinte denuncia a sua infração ao órgão arrecador, ficando dessa forma, isento de multa.

PRODUÇÃO: Doutor em Economia pela Universidade da Carolina do Sul, o Diretor-Executivo do Instituto para o Desenvolvimento Regional - IDR/ACIM, Joilson Dias, diz que o grande erro do sistema de impostos no Brasil é que ele recai sobre a produção. "Quando se aumenta qualquer tributo ligado à produção, se reduz a oferta agregada na economia. Com isso os preços passam a ser maiores e a produção cai para se ajustar à demanda", explica.

Joilson Dias defende que a cobrança da tributação seja transferida da oferta para a demanda, o que aumentaria a oferta agregada e reduziria o índice geral de preços. O atual sistema tributário brasileiro, segundo ele, não favorece a distribuição de renda no país. Ele acredita, por exemplo, que a alimentação básica deveria ser livre de tributos, enquanto bens importados, deveriam ter tributos mais pesados.

Outra questão polêmica no sistema tributário é a bi-tributação, o que encarece os produtos, diminuindo a demanda, já que classes menos favorecidas não terão acesso a artigos acima do seu poder aquisitivo. Novamente, uma situação que elimina empregos, arrecadação pública, enfim, que não colabora em nada com o país.

O trajeto percorrido por um monitor de TV desde a fábrica, passando pelo atacadista, até chegar à loja, mostra bem como o sistema tributário é injusto. Usando como base apenas tributos básicos como IPI, ICMS, Cofins, PIS, CSL e IRPJ, chegamos a um acréscimo de



Dias: tributação tem que cair sobre a demanda

63,85% no custo final do produto. Lembrando que aí não estão tributos municipais, transporte, margem de lucro e outros itens que incidem sobre o preço final ao consumidor.

Veja no quadro abaixo, alguns tributos básicos que incidem sobre um monitor de TV, desde a indústria até o comércio de varejo.

Assim, supondo que um monitor de televisão tenha um custo de montagem de R\$ 200,00 para uma indústria, ao final do "passeio" que ele deu até o comércio varejista (somando-se apenas os tributos da tabela), o custo final será de R\$ 327,70. Lógico, os tributos são muito maiores na fabricação de um monitor. Não estão contabilizados, por exemplo, tributos que incidem sobre cada peça utilizada na montagem do aparelho.

	INDÚSTRIA	COM.ATACADISTA	COM.VAREJISTA
IPI	20%	—	—
ICMS*	6,8%	6,8%	6,8%
COFINS	2%	2%	2%
PIS	0,65%	0,65%	0,65%
CSL**	0,96%	0,96%	0,96%
IRPJ**	1,20%	1,20%	1,20%
TOTAL	31,61%	11,61%	11,61%

*Porcentagem Variável - **Índices sobre o lucro presumido

Multas vêm caindo

Empresas prestadoras de serviço de Maringá buscam em outros municípios alíquotas menores. Prefeitura tem diminuído índices de cobrança de juros e multas

O tributo municipal que mais pesa nas contas dos empresários é o ISSQN – Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza. Em Maringá existem 7.956 empresas prestadoras de serviços cadastradas na divisão de ISSQN da Prefeitura Municipal. A cobrança do imposto varia de 1 a 10% sobre o valor dos serviços.

São muitos os empresários que questionam os índices de cobrança. Principalmente quando comparam esses índices com aqueles cobrados em cidades da região. A maioria das empresas está enquadrada dentro do grupo que paga 5%. E, neste grupo, existem cidades na região que cobram até 2,5%.

Por isso, muitos empresários transferiram somente o contrato social das empresas para outros municípios – mantendo endereços antigos – passando a recolher o ISSQN fora de Maringá.

Essa estratégia é perigosa pois o empresário está praticando um crime de sonegação fiscal. Além disso, a Prefeitura pode retroagir a cobrança do imposto por até 5 anos. E o Poder Público Municipal já descobriu várias empresas com sede em Maringá, recolhendo ISSQN em outros municípios. Fiscais da Prefeitura vão até o endereço dado pela empresa, fazem fotos, entrevistam pessoas vizinhas e montam processos para provar a prática.

De acordo com a Prefeitura de Maringá, ela não tem condições de diminuir a percentagem cobrada pelos serviços, porque eles ajudam na manutenção de serviços essenciais nas áreas de saúde, educação e outras. Para determinados municípios, fica fácil diminuir esses índices, pois eles arrecadam de empresas de fora e não precisam dar a contrapartida em benefícios sociais.

De qualquer modo, a Prefeitura de

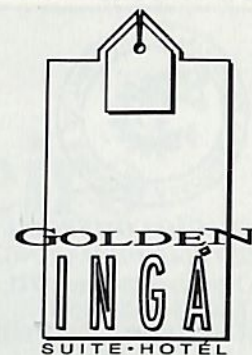
Maringá vem diminuindo as multas e juros cobrados do ISSQN vencido. A multa inscrita em dívida ativa que era de 50%, caiu em janeiro para 30%. Multas por atraso, dentro do mês, que eram de 20%, caíram para 5% em março. As multas atrasadas de um mês para outro, que eram de 30%, agora são de 10%.

Os empresários acreditam que os índices de cobrança do ISSQN poderiam ser ainda menores. Com isso, todos ganhariam: o setor produtivo e a própria Prefeitura. É que se as alíquotas caírem, o custo dos serviços das empresas também caem, com a conseqüente diminuição no preço final, viabilizando a contratação dos serviços para um número maior de empresas. Com isso, sobe a arrecadação.

ICMS

O sistema de cobrança do Imposto Sobre Circulação de Mercadorias é visto como bastante justo pelos tributaristas. Ele é cobrado sobre a diferença entre o preço de venda e o custo de aquisição do produto. A cobrança dos juros e multas por atraso no pagamento do ICMS, se não são tão perversas como no caso dos tributos federais, ainda possuem imperfeições que podem ser corrigidas. Hoje, cobra-se multa de 1% no dia seguinte ao do vencimento. Do 2º ao 15º dia, a cobrança é de 10%. Do 16º ao 30º dia, vai para 20%. E, após 30 dias de atraso, a multa passa a 30%.

Outro aspecto na cobrança das multas são os valores cobrados, que chegam a 20% em um único mês de atraso. Isso é inconcebível num país com inflação anual de 14,71%.



A Sua Residência Executiva no Centro de Maringá



- 113 Aptos de luxo com cofres individuais
- Room-Service 24 horas
- Auditório para 200 pessoas
- Salões para reuniões empresariais e sociais
- Terraço com piscina, sauna, quadra de squash
- Estacionamento privativo.



Fone: (044) 226-4511

Fax: (044) 226-1033

Rua Néo Alves Martins, 2398

Maringá - Paraná



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

Rua Néo Alves Martins, 2321
Fone: (044) 226-1331
Fax: (044) 223-5007 - C.P.: 1033
Maringá - Paraná

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Hélio Edys Delmutti Costa Curta
Primeiro vice-presidente: Fernando José Rezende
Segundo vice-presidente: Jorge Toyofuku
Assuntos do Comércio: José Rubens Abrão
As. da Indústria: Gilson Odair Barbiero
As. de Prestação de Serviços: José Luiz Sander
As. de Comércio Exterior: Jefferson Nogaroli
As. Comunitários: Sidney Meneguetti
As. Sócio-Econômicos: Aulos Rodrigues
As. de Informações Cadastrais: Luiz Ajita
Finanças e Patrimônio: Cláudio Haruo Mukai
Eventos e Promoções: Ademir E. Lautenschlager
Relações Públicas: Maria Alice Pinatti
Revista ACIM: Luiz Carlos Masson
Agência ACIM/Alvorada: Valdir Pignata

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Pedro Granado Martines
Secretário: Paulo Moraes Badan
José Gomes Ferreira, Miguel Fuentes Salas,
Reginaldo Nunes Ferreira,
Renato Friedrich, Sabas Martins Fernandes,
Sebastião Abrão, Francisco Favoto,
Carlos Roberto Previdelli, Claudomiro Siroti,
Dirceu Martins, Noemi de Oliveira Seravalli,
Lucheo Antonio Tombini, Paulo Fernando
de Figueiredo Santos e Marchese,
Gregório Martines Sanches

MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes, Alvaro Miranda Fernandes,
Carlos Mamoru Ajita, Emílio Germani,
Ermelindo Bolfer, Fernando Henriques,
Joaquim Dutra, Manoel Mário de Araújo Pismel,
Massao Tsukada, Pedro Granado Martines,
Raymundo do Prado Vermelho, Sidnei Meneguetti,
Ubirajara de Araújo Pismel.

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Elizabete Francisca Emídio
1ª Vice-Pres.: Solange Aparecida de Paula
2ª Vice-Pres.: Maria Alice Pinatti
Secretária: Dulce Mara dos Santos
Tesoureira: Cleide Tono Freitas Noronha
Relações Públicas: Sílvia Cristina Franchini Rezende

CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: Paulo Roberto Viscardi
Vice-pres: Edson Nishimura Nakagawa
1º Secretário: Osvaldo Rosa Junior
2º Secretário: Denivaldo Zampiere
1º Tesoureiro: Eduardo Gonçalves Borim
2º Tesoureiro: Luiz Fernando Ferraz
1º Diretor Adjunto: Rogério Yabiku
2º Diretor Adjunto: Marcos Mitsuo Noma

CÂMARAS SETORIAIS

Hotéis, Restaurantes, Buffets e
Atividades Afins: Ernane Cayres Lara
Informática: Aryadne Cordon
Assessor da Diretoria: Wagner Ramos
Gerente Administrativo: Cesar Augusto Galli
Secretária Executiva: Élcia Valentini do Nascimento
Chefe do SCPC: Zenaide Machado

Agenda da Diretoria



Diretores discutem Programa de Segurança no Trânsito

Dia 22/04: Hélio Costa Curta participou da inauguração do Shopping Aspen Park.

Dia 26/04: Elizabete Emídio participou da abertura da Campanha Nacional de Prevenção da Cegueira e Reabilitação Visual, no Hotel Deville.

Maria Alice Pinatti participou da inauguração da 1ª etapa das novas instalações da sede da Aduem.

Dia 30/04: Fernando Rezende participou da inauguração do Restaurante Dom Bam. Jorge Toyofuku participou do lançamento do Empreendimento Socinvest S/A, no Restaurante O Casarão.

02/05: A diretoria da ACIM se reúne com o prefeito Said Ferreira, na Prefeitura para discutir projetos da entidade.

07/05: Mauro Menegazzo, diretor do Programa Maringaense de Segurança no Trânsito, participou de reunião da ACIM, juntamente com o Major Carvalho e Amauri Pereira da Silva, da Zona Sete (foto).

08/05: A ACIM reúne líderes empresariais na entidade (foto) para discutir propostas ao secretário estadual do Planejamento, Cássio Taniguchi.

09/05: O assessor Wagner Ramos representou a diretoria no Café da Manhã em homenagem ao Dia das Mães, em promoção do Banestado.

10/05: Hélio Costa Curta participou da recepção ao governador Jaime Lerner, que participou das comemorações do aniversário de Maringá.

12/05: Diretores da ACIM participaram do sorteio da campanha promovida pela entidade para aquecer as vendas no comércio nas vésperas do Dia das Mães.

13/05: Fernando Rezende - representando a presidência - e Luiz Carlos Masson - pela Revista ACIM - foram homenageados pela

LPR e Sociedade Rural, pelo apoio dado à 24ª Expoingá.

13/05: A diretoria da ACIM recebe líderes empresariais que participam de reunião com o secretário Cássio Taniguchi, no auditório



Líderes empresariais se reúnem na ACIM

Herbert Mayer.

16/05: Hélio Costa Curta e vários diretores participaram da entrega do prêmio principal da Campanha do Dia das Mães.

17/05: Jorge Toyofuku participou da exposição "Os japoneses no Paraná", promoção do Banestado.

20/05: Valdir Pignata participou de mesa-redonda na Câmara Municipal, que debateu o tema "Fraternidade e Política".

21/05: Gilson Barbiero representou a diretoria no lançamento da 1ª Infotech - Feira de Informática e Tecnologia, que será realizada em Maringá entre os dias 11 e 14 de setembro.

Luiz Ajita participou de reunião com associados da ACIM no auditório da entidade para discutir multas cobradas pelo comércio e instalação da Central de Recebimentos. **23/05:** Diretores da ACIM participam da entrega do segundo carro da campanha do Dia das Mães promovida pela entidade.

DESTAQUE

Um leão companheiro

Aos 37 anos, empresário assume clube que estimula confraternização e espírito comunitário

Pouco depois de completar 2 anos de participação dentro do Clube, o empresário Paulo Mariano assume a presidência de Maringá. A solenidade de posse foi realizada num concorrido jantar no último dia 5 de junho, quando o advogado Paulo Roberto dos Santos, acompanhado da esposa Maria Cecília, entregou o cargo ao então vice-presidente, Paulo Mariano, eleito por unanimidade pelos companheiros.

Mariano, que atua há 18 anos no ramo imobiliário, é um empresário conceituado, que agora tem pela frente o desafio de presidir o clube de serviços ao qual se integrou em 26 de abril de 94. "A responsabilidade ficou maior, mas sei que posso contar com a fiel colaboração dos demais leões, além da presença sempre constante da minha esposa Silvana e toda a família", diz o empresário.

Ele, que costuma dar exemplo de dedicação e paixão pelo trabalho aos funcionários — é fácil encontrá-lo às 6 da manhã em postos de venda de seus loteamentos — planeja manter o trabalho que vinha sendo desenvolvido no Lions. "O que vai ser melhorado, será pelas necessidades que surgem e que são detectadas pelos próprios companheiros", afirma. **DESTAQUE:** Paulo Mariano tornou-se em pouco tempo o maior vendedor de condomínios de apartamentos de Maringá, com mais de 300 unidades vendidas. A empresa de incorporações imobiliárias que dirige é responsável por loteamentos que foram total sucesso de vendas, como o "Cidade Hannover" e a "Estância Zaúna", ambos em Maringá.

A competência empresarial do novo presidente do Lions foi reconhecida inclusivamente



Paulo Roberto dos Santos entrega o sino e martelo ao presidente Paulo Mariano

ve pelo recebimento de prêmios de Destaque do setor imobiliário. Segundo o empresário, o segredo é gostar do ramo escolhido e trabalhar com dedicação e seriedade".

LIONS: Paulo Mariano quer levar toda a experiência empresarial para fazer o melhor possível durante sua gestão de um ano à frente do Lions Cidade Canção. Ele esclarece que uma das principais características do leonismo é a prestação de serviços à comunidade, "sem fins políticos ou tendências religiosas".

O novo presidente resume como vai pautar seu trabalho, citando princípios leonísticos agrupados pelo presidente de um dos Lions de São Paulo, José Gilberto Ribeiro Ratto: "Creio no leonismo porque creio em Deus e na sua inspiração aos homens; creio no leonismo porque luta pela construção de um mundo melhor, porque escolhe a amizade acima de raças, credos e dogmas políticos, porque permite ajudar o próximo, consolar o aflito, fortalecer o débil e socorrer o necessitado, sem oprimi-los com a identificação pessoal da autoria; creio no leonismo porque fomenta a união entre os homens alicerçada em um elevado altruísmo; creio no leonismo porque forja o caráter inspirado na valorização dos sentimentos humanos e na eliminação do egoísmo; porque estimula a pacifica-

Diretoria Gestão 96/97

Presidente: CL Paulo Mariano de Oliveira e **DM:** Silvana; **Past-presidente:** CL Paulo Roberto dos Santos e **DM:** Maria Cecília; **1º Vice-presidente:** CL Verdelirio Aparecido Barbosa e **DM:** Nair; **2º Vice-presidente:** CL Mauro Vignotti e **DM:** Gislaíne; **3º Vice-presidente:** CL Cláudio Mers e **DM:** Eloá; **1º Secretário:** CL Reinaldo R. de Godoy e **DM:** Maristela; **2º Secretário:** CL Valdecir A. de Souza e **DM:** Marínes; **1º Tesoureiro:** CL João R. Zingra e **DM:** Vera; **2º Tesoureiro:** CL Antonio Cardoso e **DM:** Cida; **Diretor Social:** CL Kenzo Nakagawa e **DM:** Anita; **Diretor Animador:** CL Radamés R. Tosatti e **DM:** Micaela; **Diretor Protocolo:** CL Antonio Facci e **DM:** Tânia; **Diretores Esportes:** CL Mauricio Gonçalves e **DM:** Lourdes; **CL João Willrich** e **DM:** Ivone; **Diretor Divulgação:** CL Walmir B. Monteiro e **DM:** Maria Elaine; **Diretor R. Públicas:** CL Luiz Boligon e **DM:** Vera Lúcia; **Vogais 1 ano:** CL Edne Seghesi e **DM:** Fátima; **CL Edinelson Cersi** e **DM:** Cirlei; **Vogais 2 anos:** CL José P. Palácios e **DM:** Ana Rosa; **CL Jair Bueno** e **DM:** Elisete; **Comissão de Sócios e Frequência;** **Presidente:** CL Dener Augusto e **DM:** Marli; **Vice-presidente:** CL Erio Pozza e **DM:** Terezinha; **Membro:** CL Julio Fregadolli e **DM:** Dulcinéia; **Comissão Novos Clubes:** CL Antonio Facci e **DM:** Tânia; **CL Celso C. Luz** e **DM:** Maria Lúcia; **CL José P. Palácios** e **DM:** Ana Rosa.

ção entre os povos e louva a fraternidade; creio no leonismo porque avaliza a atividade comunitária da juventude dando-lhe inspiração e oportunidades. E porque creio no leonismo, creio no homem e, pois, creio nos companheiros leões", e completa: creio no leonismo porque "o trabalho faz a diferença".



Casal Silvana-Paulo Mariano, presidente do Lions Cidade Canção



Ex-Governador do Distrito L-21, Geraldo Nunes Raposo entrega a Silvana-Paulo Mariano, a comenda "Melvin Jones", do Lions International



Governador do Distrito L-21, Antonio Facci e Domadoras Tania Facci e Silvana-Paulo Mariano

Obra é inaugurada em Maringá

Com a presença do governador, secretários de Estado, prefeito Said Ferreira, vereadores e políticos da região, foi inaugurada no início deste mês a Estação Aduaneira do Interior – EADI – de Maringá

Foi inaugurada em Maringá no início deste mês a Estação Aduaneira do Interior – EADI – mais conhecida como Porto Seco. A obra promete alavancar os negócios de comércio exterior da região a médio prazo e, atrás dela, virão novos empreendimentos, gerando mais empregos e tributos.

A inauguração do Porto Seco constituiu-se num grande evento político do Estado. Participaram da solenidade o governador Jaime Lerner, o prefeito Said Ferreira; os secretários de Estado Cândido Manoel Martins de Oliveira – Segurança; Joni Varisco – Trabalho; e Deni Schwartz – Transportes; o presidente da Assembleia Legislativa Aníbal Khoury; deputados federais Odílio Balbinotti, Valdomiro Meger e Ricardo Barros; estaduais Marquinhos Aíves e Joel Coimbra; vereadores e políticos da região.

O Porto Seco é uma obra da iniciativa privada, construído pela Name Ingá Armazéns Gerais, que investiu R\$ 5 milhões em infra-estrutura e equipamentos. Mas é, sobretudo, uma conquista de toda região de Maringá. A Prefeitura, através do prefeito Said Ferreira e seu secretariado, deram todo apoio para a viabilização da obra, inclusive terraplenagem e pavimentação do pátio.

“É uma obra que vem se somar a outros empreendimentos, como o aeroporto internacional. Obras que dão a Maringá uma infra-estrutura privilegiada, fazendo com que a iniciativa privada tenha todas as condições para desenvolver e ampliar seus negócios”, frisa o prefeito Said Ferreira. O governador também ressaltou a importân-



Jaime Lerner e Silvio Name descerram as placas de inauguração da Estação Aduaneira

cia do Porto Seco.

Lerner afirmou que a obra vai proporcionar a alavancagem da economia do Município. Ele disse que o Paraná vive um momento “excepcional” e elogiou a participação da prefeitura e dos empresários de Maringá. “O esforço do Poder Público está



Said resalta a importância da Estação Aduaneira

recebendo todo respaldo da iniciativa privada, prova de que estamos no caminho certo”, disse o governador.

ESTRUTURA: A Estação Aduaneira está instalada na saída para Paranavai, em um terreno de mais de 67 mil metros quadrados. Possui um pátio pavimentado de 24 mil metros quadrados para cargas secas e uma câmara fria para produtos perecíveis, com 500 metros quadrados. Dentro da EADI funcionará também um escritório da Receita Federal – responsável pelo desembaraço de

mercadorias – com chefia de controle aduaneiro e 8 fiscais. Também trabalharão no local 4 técnicos do Ministério da Agricultura.

O empresário Silvio Name diz que, com a Estação Aduaneira do Interior, Maringá passa a figurar no contexto internacional de comércio. A obra já está estimulando a abertura de novos empreendimentos, como serviços de despachantes aduaneiros, transportadoras especializadas, agências e oficinas de containers e empresas de comércio exterior.

A maior vantagem para que os empresários que atuam com comércio exterior passem a utilizar a EADI é o custo-benefício. Os técnicos garantem que todo o processo de desembaraço de mercadorias é feito com agilidade, ao contrário dos portos convencionais. Toda mercadoria, quando entra na estação, já passa a ser considerada exportada.

Devido às facilidades criadas pela EADI, empresários de outros países estão fazendo estudos para avaliar os benefícios da instalação de indústrias em Maringá e



Lerner: elogios à Prefeitura e iniciativa privada



Silvio Name: com a EADI, Maringá passa a figurar no contexto internacional



Momento em que é desatada a fita comemorativa da inauguração

região. Técnicos da China e de Taiwan já demonstraram interesse em trazer empresas nos setores metalmeccânico e eletrônico. Hoje, além da infra-estrutura privilegiada, a cidade possui uma localização estratégica, com acesso fácil a grandes centros como São Paulo e Curitiba, e aos países do Mercosul. A Prefeitura Municipal está fazendo todos os esforços para atrair empresas para o Município, auxiliando em projetos e infra-estrutura, e dando benefícios fiscais.

PORTO SECO

EADI - ESTAÇÃO ADUANEIRA INTERIOR - MARINGÁ

UM PRESENTE A MARINGÁ DA



NAME INGÁ - ARMAZÉNS GERAIS

GENTE NOSSA!



Telas de Alambrado Maringá Ltda.

QUEREMOS AGRADECER A CONFIANÇA A NÓS CREDITADA, QUANDO NOS FOI DADO O PRIVILÉGIO DA EXECUÇÃO DO ALAMBRADO DESTA MARCANTE OBRA.

TELEFAX: (044) 226-4284

NOVO CENTRO

Obra muda perfil da cidade

Os prazos vêm sendo mantidos rigorosamente em dia. No aniversário da cidade foi inaugurado o Tunnel Liner. No final de maio, os pré-moldados, peças que chegam a pesar 16 toneladas, começaram a ser instalados, iniciando a construção do tunel ferroviário

Até o mês de dezembro a Prefeitura Municipal vai entregar à população as obras do Novo Centro de Maringá. Durante as comemorações do aniversário do Município, dia 12 de maio, o Tunnel Liner – uma parte do complexo – foi inaugurado. O Tunnel proporcionará o escoamento das águas pluviais da área atingida pelo rebaixamento da linha férrea do Novo Centro e de boa parte da Vila 7. Ele está a aproximadamente 12 metros de profundidade, possui 1.500 metros de extensão por 2,20 de diâmetro. O custo da obra é de R\$ 4 milhões.

A solenidade de inauguração do Tunnel Liner contou com a presença do governador Jaime Lerner; dos senadores Osmar Dias e José Eduardo de Andrade Vieira; dos deputados federais Odílio Balbinotti e Valdomiro Meger; dos deputados estaduais Joel Coimbra e Marquinhos Alves; do presidente da Câmara Antonio Carlos Pupulin; do prefeito de Leiria, Portugal, Afonso Lemos Proença, além de políticos e empresários de toda região.

Segundo o presidente da Urbamar, Jorge Tranjan, O cronograma das obras



Jaime Lerner ao lado do presidente da Urbamar Jorge Tranjan, da diretora técnica e administrativa Joicelei Menon, e do presidente da Câmara Municipal Antonio Carlos Pupulin

encontra-se rigorosamente em dia e, como foi previsto, o Novo Centro será entregue em dezembro. Ele frisa que a Cesbe Engenharia e Empreendimentos está respeitando o contrato realizado com a Urbamar. O custo total da obra é de R\$ 21.700 milhões.

O Diretor Financeiro da Prefeitura, Luiz Cossich, adianta que os pagamentos estão todos em dia. Ele lembra que 57% do valor da obra estão sendo pagos em terrenos. O prefeito Said Ferreira afirma que a obra do Novo Centro vem sendo realizada com todo apoio da comunidade, destacando o trabalho da Câmara de Vereadores. “É um presente ao povo, principalmen-

te aos pioneiros que ajudaram, com seu trabalho, o progresso de Maringá”.

O governador Jaime Lerner elogiou a iniciativa da Prefeitura e o perfil empreendedor do povo maringense. Ele ressaltou que viaja por todo o mundo e em nenhum lugar se observa um progresso tão grande em cidades tão jovens como Maringá, que completou 49 anos. Lerner também visitou as obras do Aeroporto, Teatro, Cefet e Porto Seco; e inaugurou o novo Quartel do Corpo de Bombeiros.

PRÉ-MOLDADO: No final de maio a construção do Novo Centro entrou em novo estágio com a colocação dos pré-moldados do túnel que abrigará a linha férrea rebaixada. A Diretora Técnica e Administrativa da Prefeitura, Joicelei Menon, diz que o sistema de trabalho com pré-moldados otimiza a execução das obras.

Joicelei explica que foi montada uma fábrica especialmente para executar mais de 14 mil peças de pré-moldados que comporão o túnel ferroviário. As maiores peças chegam a pesar 16 toneladas, por isso a colocação vem sendo feita através de guindastes especiais.



Lerner e o prefeito de Leiria Afonso Proença descerram a placa, inaugurando o Tunnel Liner



O Tunnel Liner possui 1.500 metros de extensão

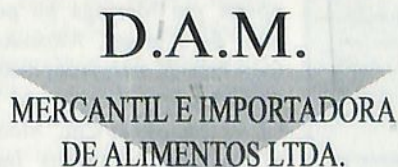


O governador cumprimenta o prefeito Said Ferreira

Um novo conceito em atacado distribuidor no Estado do Paraná



Distribuidora dos produtos:



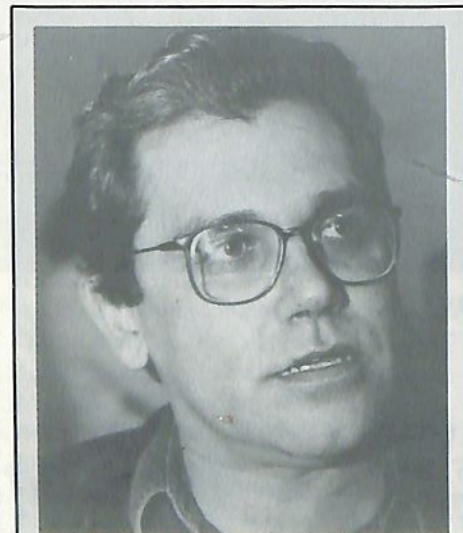
Av. Sophia Rasgulaeff, 2677 - Telefax: (044) 222-2002



Paula Rosana – Marcos A. Domingos e João do Nascimento



Isaiás de Souza e Cesar Santos (Seagram); Marcos A. Domingos (DAM); Geraldo Vencel (Jamel) e Marcelo Rufato (Bols do Brasil)



"Essa parceria com a D.A.M. Mercantil e Importadora de Alimentos é um passo importante para nosso produto. Muitas vezes falta agressividade no mercado de distribuição. E essa característica o pessoal da D.A.M. tem de sobra. É uma empresa que não visa o lucro exagerado e sim o giro rápido de estoque, uma postura que é fundamental na economia de hoje.

Temos que considerar também que para a indústria o serviço prestado por uma empresa como a D.A.M. é fundamental. O fabricante tem dificuldade de chegar no pequeno varejista."

Délcio Rodrigues dos Santos, Representante dos Refrigerantes Cini (Hugo Cini), para o Norte e Noroeste do Paraná



Marcos: "temos que ser elo de ligação entre indústria e varejista"

A D.A.M. Mercantil e Importadora de Alimentos Ltda inaugurou, no último dia 31, sua nova sede, numa solenidade que teve a participação de empresários, fornecedores e autoridades de Maringá e região. Com uma área de mais de 500 metros quadrados, as novas instalações vão possibilitar maior eficiência e agilidade nos serviços prestados. Na cerimônia de inauguração o sócio-proprietário da empresa, Marcos A. Domingos, falou das propostas de trabalho da distribuidora.

Em seu discurso Marcos demonstrou estar confiante no futuro, mesmo diante das atuais dificuldades. "Acreditamos em nossa capacidade de trabalho. Acreditamos que, com seriedade e vontade de acertar não é impossível se obter êxito, mesmo num momento tão difícil. E esse é o caminho para que o Brasil consiga se tornar uma Nação rica e próspera".

O empresário frisou que as dificuldades na área econômica no momento não são pequenas, mas que isso não representa um desestímulo. "O nosso compromisso como cidadãos é trabalhar em busca do crescimento do pequeno mundo que nos cerca. Se cada um agir dessa forma, o universo todo, que é nosso país, também crescerá e se tornará um lugar digno para se viver".

Logo depois da solenidade de inauguração, da qual participaram o monsenhor Bernardo Cnudde e o padre Orivaldo Robles, que fizeram a bênção das instalações, os convidados participaram de um coquetel de confraternização.

PRESTADOR DE SERVIÇO:

A D.A.M. Mercantil e Importadora de Alimentos começou a operar em Maringá há pouco mais de 3 meses. Atuando em todo Paraná, a empresa distribui marcas como Seagran do Brasil, Refrigerantes Cini, Mococa, Elida Gibbs, Caninha Jamel, 3M do Brasil, Bols do Brasil, Copasa, Vinhos Salton, Sabão



MERC
DE

Uma visão do a distrib

*Inaugurada, no último dia 31, a
Importadora de Alimentos Ltda
investindo numa nova vi*



**Padre Orivaldo Robles e M
fizeram a bênção da**



Dirigentes da DAM: André Bussadori, João do Nascimento, Marcos A. Domingos e Mario G. Múcio

D.A.M.
 MERCANTIL E IMPORTADORA
 DE ALIMENTOS LTDA.

nova atacadista cuidor

nova sede da D.A.M. Mercantil e
 uma empresa jovem que vem
 revolucionando do setor atacadista



Senhor Bernardo Cnudde,
 novas instalações



Equipe da DAM: "em primeiro lugar, respeito ao
 cliente, que é o nosso maior patrimônio"



Nascimento: "a experiência nos permite
 administrar com uma visão mais ampla"

Minuano, Martini & Rossi, entre outras. E até o final deste mês a D.A.M. Mercantil e Importadora de Alimentos instalará sua primeira filial, no município de Cascavel. "Pretendemos atingir de forma mais direta o mercado da região Sudoeste. Por isso escolhemos Cascavel, que é um dos principais pólos daquela região", explica Marcos A. Domingos.

A idéia de fundar a empresa surgiu da união da experiência tanto de Marcos, como de João do Nascimento, o outro sócio da empresa. Os dois atuam no setor atacadista há mais de 14 anos, tendo trabalhado em empresas de renome, como Casa Alô Brasil, Boca Quente, F. Monteiro, entre outras.

"Essa experiência de tantos anos nos permite administrar a empresa com mais facilidade e com uma visão mais ampla", afirma João do Nascimento, que coordena todo o departamento de vendas da distribuidora. Ele explica quais as estratégias da empresa para conquistar o mercado. "Em primeiro lugar, respeito ao cliente, que é nosso maior patrimônio. Depois, bons preços, um mix de produtos variados e de qualidade. E, finalmente, uma equipe de vendas composta por profissionais experientes, alguns deles com mais de 20 anos de atuação no setor", frisa o empresário.

A empresa já está totalmente informatizada, e além de operar com sistema de telemarketing, possui também uma equipe de vendedores externos. Em breve essa equipe trabalhará interligada via on-line com a distribuidora, agilizando os pedidos feitos pelos clientes.

"Hoje o atacadista tem que ser um prestador de serviço. E como tal, precisa operar com qualidade", frisa Marcos A. Domingos. O empresário acredita que, com a crise que atingiu o setor nos últimos anos – especialmente em Maringá, onde várias empresas atacadistas encerram atividades – os



Délcio dos Santos (Cini); Marcos A. Domingos (DAM); Geraldo Vencel (Jamel); e Marcelo Rufato (Bols)



Detetive Miguel de Oliveira, ladeado pelos diretores da DAM, Marcos A. Domingos e João do Nascimento



"A nossa empresa tem sempre procurado parcerias na área de distribuição. Este é um segmento do mercado que ainda tem muitas falhas. Por este motivo e por muitos outros, parcerias como esta com a D.A.M. Mercantil e Importadora de Alimentos são muito importantes. Sem dúvida elas representam um crescimento, um ganho de mercado.

A inauguração das novas instalações mostra a disposição e a confiança da empresa. Quando praticamente ninguém está investindo, diante de tantas dificuldades, esses empresários surpreendem. É uma prova de que eles acreditam no que fazem".

Cesar Santos, Supervisor de Contas da Seagram do Brasil, Regiões Norte e Noroeste do Paraná



Nascimento e Marcos: experiência de mais de 14 anos no setor atacadista



Juliana Bussadori Domingos, Silvia Letícia do Nascimento, Sílvio e Fernando

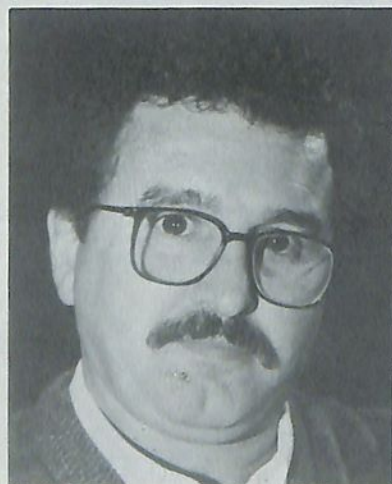
empresários precisam mudar a forma de trabalhar. "Não podemos mais nos limitar a ser meros repassadores dos produtos da indústria. Temos que efetivamente prestar serviço, temos que ser um elo de ligação entre a indústria e o varejista".

O maior problema hoje, na opinião de Marcos, são as dificuldades para obtenção de capital de giro, realidade en-

frentada pela maioria dos empresários brasileiros. "Para se conseguir crédito bancário é uma verdadeira novela. Às vezes, nem com garantia real o empresário consegue a liberação do dinheiro. E quando consegue, os altos juros são totalmente desestimulantes. O Governo Federal e o Banco Central precisam mudar, com urgência, essa situação", avalia.

Mesmo com todas as dificuldades

Marcos se mostra otimista em relação ao futuro do setor. Segundo ele, basta que o empresário busque sempre a eficiência para que alcance sucesso, independente das dificuldades. "A eficiência, em qualquer setor de atividade, é o diferencial entre a empresa de sucesso e aquela fadada ao fracasso. Temos confiança que, com trabalho, é mesmo possível superar qualquer crise", argumenta.



"O atacadista é quem facilita a distribuição dos produtos no mercado, principalmente no pequeno varejo. Então esse é um trabalho fundamental para a indústria. Nesta atuação conjunta com a D.A.M. temos conseguido alcançar esse objetivo, ampliando nossa penetração no mercado.

A inauguração da nova sede é também uma data importante para nós. Essa parceria tem sido e será fundamental no futuro, agora que estamos intensificando a distribuição da linha de balas Ouro Verde no pequeno varejo."

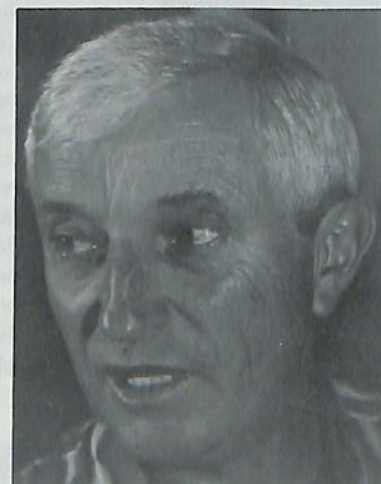
José Carlos Muniz,
Representante dos Produtos King e da Dori - Indústria e Comércio de Produtos Alimentícios



"Um dos pontos fundamentais da filosofia de trabalho da D.A.M. Mercantil e Importadora é o fato de a empresa não ser um mero atacadista. Ela é uma distribuidora, um verdadeiro multiplicador dos produtos no mercado. Isso permite uma presença mais uniforme da nossa marca, especialmente entre os pequenos varejistas.

Nós enxergamos nesta parceria um negócio de muito futuro, porque os sócios da D.A.M. têm a visão de que hoje só sobrevive no setor atacadista quem tem a filosofia de um distribuidor".

Marcelo Rufato,
Gerente Regional - Sul, da Bols do Brasil



"Não tivemos dúvidas quando da fundação da D.A.M. Mercantil e Importadora de Alimentos: seria um novo ponto de apoio para o nosso produto. Muitos atacadistas fecharam nos últimos anos. Sobreviveu quem mudou a filosofia de trabalho. E foi exatamente pautada por uma nova postura que a D.A.M. nasceu.

Profissionais dinâmicos, e que acima de tudo conhecem o mercado, fazem o sucesso desta empresa, capitaneada por dois empresários experientes no setor de secos e molhados. Ela é um parceiro muito forte da Missiato".

Geraldo Antonio Vencel, Representante para o Norte, Oeste e Sudoeste, da Missiato, fabricante da Caninha Jamel

Lançamento será dia 19

A feira será realizada no período de 27 a 30 de agosto no Pavilhão de Exposições. Os 160 estandes já começaram a ser comercializados. A Feira apresenta tendências da moda, além de máquinas, equipamentos e matéria-prima



A Feipar Moda é o maior evento do setor no Paraná



Os maiores fornecedores de máquinas do país participam da feira



A maior feira do setor têxtil e de confecções do Paraná, a Feipar Moda 96, já tem data para ser lançada: dia 19 deste mês, às 20 horas no Clube

Olimpico de Maringá. A Feipar Moda será realizada entre os dias 27 e 30 de agosto no Pavilhão de Exposições, no Parque Francisco Feio Ribeiro, e está sendo promovido pela Associação Comercial e Industrial, Sindvest e Sebrae, com apoio da Sociedade Rural, Fiep e Prefeitura Municipal.

A participação no jantar de lançamento da Feipar Moda será por adesão. Os convites poderão ser retirados na sede da ACIM. Estão sendo convidadas para o evento autoridades municipais e estaduais, além de empresários de toda região. As vendas dos estandes – com 9, 12 e 15 metros quadrados – já começaram.

A Feipar Moda 96 terá 160 estandes e estão sendo esperados expositores de todo o Paraná, Santa Catarina e São Paulo. A feira é setorizada, contemplando o segmento de confecções, com ênfase para empresas paranaenses, e os fornecedores de matérias-primas e máquinas, com participação de grandes grupos de todo o Brasil.

No ano passado a Feipar Moda atraiu empresas fornecedoras de matéria-prima, como Cooperfios, Tantex, Torch, Filobel, Rossignolo, Vicunha, Itex, Finobrasa e Eberle. Entre as fornecedoras de máquinas, estiveram na feira, entre outras, a Minamak-Siruba, Larsen Pfaff, Investronica, Jacquardborda e Barudana.

A atração de visitantes é uma grande preocupação dos organizadores da Feipar Moda 96. Por isso, serão enviados convites, folders e outros materiais de divulgação para empresários de todo o país. “Os



A Feipar apresenta as tendências da moda primavera/verão

próprios expositores receberão uma boa quantidade de convites para que eles mesmos enviem para seus clientes e fornecedores”, explica o diretor de Eventos e Promoções da ACIM, Ademir Lautenschlager.

O presidente do Sindvest, Antônio Recco, reforça que a participação dos expositores no processo de atração de visitantes é fundamental. “É claro que faremos todo o marketing, mas se cada expositor entrar em contato com seus clientes e fornecedores, as possibilidades de sucesso serão maiores”, afirma. No ano passado, a Feipar atraiu cerca de 5 mil visitantes – foram 155 expositores.

POLO: Maringá é pólo de uma grande região produtora de fios de algodão e seda, tecidos e confecções. A cidade possui hoje 352 indústrias no setor, e 265 lojas atacadistas distribuídas em três shoppings. E é responsável por 24,40% da produção de fios do Paraná. Se considerada a produção regional, esse número sobe para 63%, sendo que 12% é consumido na própria região.

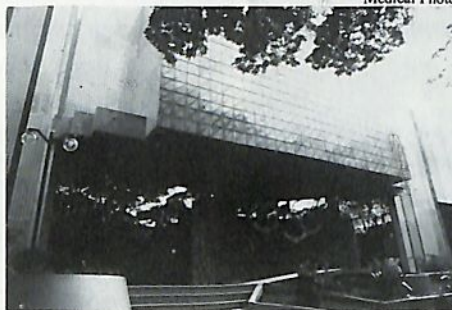
A cidade recebe hoje excursões de todo o Brasil, principalmente de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e interior paulista. São lojistas que buscam qualidade e preços baixos nos shoppings atacadistas de Maringá. O município aproveita também o grande fluxo de turistas que obrigatoriamente passam pela região a caminho de Foz do Iguaçu.

Espaço para a decoração

Maringá recebe no segundo semestre deste ano o Lar Center – o único centro de compras do estado voltado exclusivamente para a área de decoração e acabamento

No segundo semestre deste ano Maringá vai ganhar um espaço destinado a oferecer comodidade, conforto, segurança e bons preços para quem está construindo ou reformando. O Lar Center Royal Plaza é um novo empreendimento que já nasce com muitos pontos positivos. Localizado em área central – a 300 metros da Catedral, na avenida Cerro Azul – o Lar Center apresenta um mix de 54 lojas voltadas exclusivamente para a comercialização de material de decoração e acabamento.

Segundo o administrador do Lar Center, Walter Bataglia, este é o primeiro centro de compras temático do Estado e já está totalmente pronto para receber os lojistas. Em sintonia com o perfil exigente do consumidor maringaense, o Lar Center apresenta todo o acabamento em mármore travertino e granito. Cons-



Lar Center: centro de compras voltado a decoração

truído pela Granacon – seguindo tendência de uma arquitetura moderna e funcional –, oferece estacionamento próprio, elevador panorâmico e área de eventos, onde arquitetos e decoradores vão poder divulgar o seu trabalho através da montagem de ambientes.

PESQUISA: A chegada do Lar Center Royal Plaza em Maringá vem preencher uma lacuna do setor de decoração. Esta tendência foi confirmada através de uma pesquisa realizada durante o último mês de abril, onde a viabilização de um centro de compras é comprovada por 77% dos entrevistados. A pesquisa foi realizada pelo Ipese – Instituto de pesquisas e estudos sócio-econômicos – vinculado à Universidade Estadual de Maringá.

Para os profissionais responsáveis pela área de marketing do empreendimento, o Lar Center também está sendo muito bem recebido em função da grande tendência dos anos 90, onde as pessoas estão voltadas para o lazer doméstico. Por isso, o consumidor vai buscar, cada vez mais, um local onde possa encontrar boas opções para o lugar onde passa a maior parte do tempo: sua casa.

CONVENÇÃO COLETIVA

Assinado acordo

Nova Convenção entre empresários e comerciários regula a abertura do comércio em datas que antecedem feriados

O Sindicato do Comércio Varejista de Maringá – Sincomm – e o Sindicato dos Empregados no Comércio – Sincomar – assinaram no início deste mês a Convenção Coletiva de Trabalho. O documento tem 69 cláusulas e um “termo aditivo” que permite entre outras coisas, a prorrogação da jornada de trabalho à noite em várias datas que antecedem feriados.

Os lojistas já tiveram a primeira oportunidade de experimentar a abertura prevista na Convenção. Foi no dia 11 deste mês, véspera do Dia dos Namorados, quando as lojas ficaram abertas até as 20 horas.

Os comerciantes terão ainda várias datas para aproveitar a abertura prevista na Convenção. Ficou convencionado que

no dia 11 de outubro, véspera do Dia das Crianças, o comércio funcionará até as 22 horas. No dia 22 de dezembro, pouco antes do Natal, as lojas poderão abrir entre 9 e 17 horas. E no dia 9 de maio do ano que vem, véspera do aniversário da cidade pouco antes do Dia das Mães, o comércio terá expediente até as 22 horas.

A celebração do “termo aditivo” dispensa qualquer outro acordo entre patrão e empregado, já que legitima a prorrogação da jornada de trabalho ao estabelecer diversas exigências que devem ser cumpridas pelo empregador. Importante lembrar que o acordo considera apenas algumas datas específicas. O trabalho adicional em dias não previstos na Convenção, exige acordo individual.

Uma empresa de crédito garantindo o retorno de seu crédito.



COBRAPAR

Experiência comprovada em:

COBRANÇAS

SERVIÇOS

ASSESSORIA JURÍDICA

Waldir Frares

ADVOGADO

MARINGÁ - Fone: (044) 226-5114
LONDRINA - Fone: (043) 323-1838



TROPICAL WATERPARK



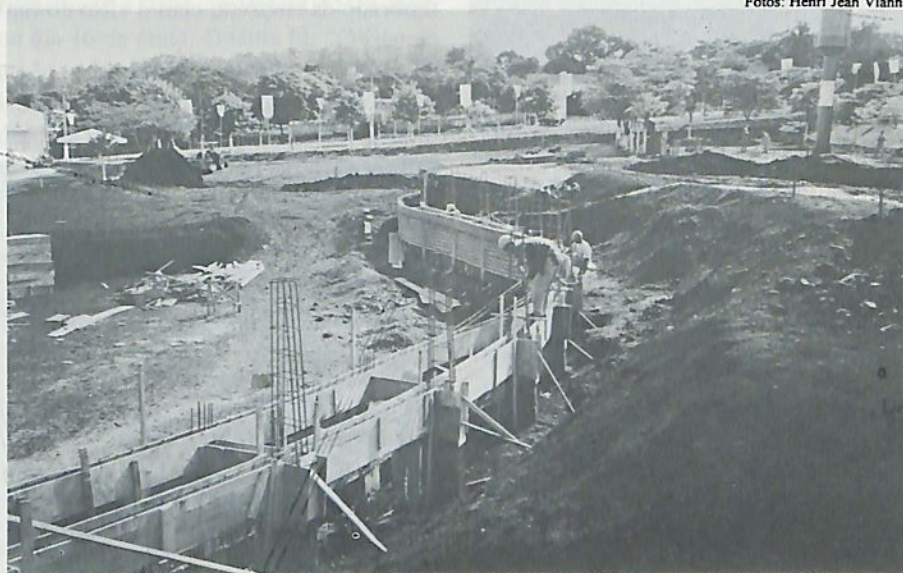
Obras aceleradas antecipam a conclusão da primeira etapa

A primeira etapa de obras do TROPICAL WATERPARK INTERNACIONAL que estava prevista para dezembro deverá ser concluída três meses antes, em setembro, graças à rapidez de realização das obras iniciais.

Só na adaptação do terreno na avenida Nildo Ribeiro da Rocha (próximo da Cerro Azul), trabalhando inclusive nos finais de semana, os 50 operários, dezenas de máquinas pesadas e caminhões movimentaram mais de 30 mil m³ de terra.

Estão concluídos os leitos da piscina de ondas em forma de praia, do conjunto de piscinas tropicais que compõem o parque aquático, e das áreas do playground, jardins, duchas ao ar livre; canchas de esportes poliesportiva, grama e areia; pista de Cooper e de unidades de apoio como aldeia de palhoças tropicais, mini-lanchonetes e outras instalações.

Empresas contratadas estão construindo os tobogãs, palhoças



Fotos: Henri Jean Vianna

e outras partes a serem implantadas brevemente. Com a colocação e uso de concreto, as obras de infraestrutura já começam a subir e a aparecer, dando formas definitivas ao projeto do mais moderno parque aquático de lazer do Brasil, o TROPICAL WATERPARK INTERNACIONAL, um empreendimento que vai colocar Maringá definitivamente no roteiro turístico do país.



Capital de Giro

Jogos das Indústrias



Está sendo realizada desde abril em Maringá a XIII edição dos Jogos das Indústrias. São milhares de trabalhadores/ atletas que disputam as modalidades: natação, futebol de campo, futebol sete senior, bocha, xadrez, truco, atletismo, snooker, tênis de mesa, basquetebol, cabo de guerra, dominó dupla, canastra, voleibol e bolão. Trinta empresas estão participando dos jogos.

Alvorada

A Agência ACIM localizada no Jardim Alvorada ganhou uma comissão para discutir e sugerir projetos para o incremento do comércio na região Norte da cidade. Estão na comissão os empresários Alceu José Guerri (Amorim Esportes), Hellenton Cândido Fernandes (Calçados e Armarinhos Alvorada), João Santos Albuquerque (Livraria e Papelaria Pedro Taques), José Carlos Ugnani (Depósito Alvorada), Nelly Lopes de Moraes Gil (Yuri Confeções), Dercílio Constantino (Lojas Alvorada) e Oscar Conchan (Ponto das Fábricas).

Ponta de Estoque

Segundo o Diretor para Assuntos do Jardim Alvorada, Valdir Pignata, a primeira sugestão da comissão é a realização de uma Feira Ponta de Estoque. Um pedido de muitos lojistas do bairro.

Rescisão de Contrato

A partir do Decreto 1.855, de abril, sempre que houver o término de um contrato de trabalho por iniciativa do empregador, o motivo da dispensa deve ser colocado no Termo de Rescisão, ou deve ser feita uma declaração em papel timbrado da empresa, com o visto do funcionário.

Homenagem



A Revista ACIM foi um dos órgãos de comunicação homenageados pela LPR Publicidade, Promoção e Montagem, responsável pela organização da 24ª Expoingá. O Diretor da Revista, Luiz Carlos Masson, recebeu uma placa. A diretoria da ACIM também foi homenageada, sendo representada pelo vice-presidente Fernando Rezende. Na foto, os homenageados ao lado do diretor da Editora Organsil Claudomiro Venâncio.

Apras

A nova diretoria da Regional Noroeste da Associação Paranaense dos Supermercados - Apras - tomou posse no dia 27 de abril. Carlos Alberto Tavares, do Supermercados Cidade Canção, sucedeu Paulo Uchimura, do Supermercados Musamar. A gestão é de dois anos.

Não ao CPMF

A ACIM enviou ofício aos deputados federais por Maringá e ao senador Osmar Dias, solicitando que eles se posicionem contra a emenda constitucional que cria a Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira.

Campo Mourão



A diretora da ACIM e consultora do Sebrae, Maria Alice Pinatti, proferiu dia 21 de maio palestra em Campo Mourão com o tema "Motivação para uma melhor participação empresarial". A promoção foi do Conselho da Mulher local em conjunto com Sebrae. Participaram 150 pessoas. Segundo Maria Alice, esse intercâmbio entre os conselhos é fundamental para o aprimoramento do trabalho de cada órgão.

Boulevard Gallery



A partir da primeira quinzena de julho o Boulevard Gallery vai se transformar na primeira Rua 24 Horas de Maringá. Este projeto vem sendo viabilizado pela administradora do shopping, Marilu Picinin. Com a mudança, o Boulevard vai praticamente dobrar o número de lojas, passando das atuais 36 para 70. Outra novidade do Boulevard será um Centro de Eventos, no terceiro piso.

Livro

O consultor de empresas e diretor da Consultoria Empresarial e Assistência Gerencial - Ceag - vai lançar em breve o livro "No Topo do Mundo - motivados para vencer". A obra está sendo editada pela Clichetec e terá 120 páginas. Gilcler está preparando ainda uma fita de vídeo, que tem o título provisório "A empresa onde todos são vencedores".

Câmara de Turismo e Eventos



A Câmara de Turismo e Eventos da ACIM também tem realizado reuniões constantes com empresários do setor. Várias propostas para estimular o turismo em Maringá estão sendo discutidas. O principal objetivo é descobrir a real vocação turística da cidade e colocar em prática projetos que atraiam mais turistas.

Reuniões Abertas



O Conselho da Mulher Empresária da ACIM está realizando reuniões abertas a toda comunidade. No dia 14 de maio 50 mulheres participaram da reunião, que teve palestra da Psicóloga Sonia Morro Rossi, que tratou do tema "Relações Interpessoais no Trabalho".

"Um gesto de Amor"

A Associação Norte Paranaense de Reabilitação - ANPR - entidade mantenedora da Escola Especial Albert Sabin lançou a campanha "Adote a ANPR e conheça o verdadeiro sentido da palavra amor. Ajude a reabilitação de uma criança deficiente física". A entidade presta atendimento a 206 alunos portadores de deficiência e passa por dificuldades. As doações podem ser feitas através da conta 42.242-8, agência 0352-2 do Banco do Brasil de Maringá. O telefone para contato é 222-6035.

Consumidor



O Copejem realizou em conjunto com o Sebrae e o Sincomm, um Seminário com palestra de Celso Cláudio de Hildebrand e Grisi, no Hotel Golden Ingá, no dia 16 de maio. O tema foi "O Consumidor numa Economia Estável". Hildebrand é mestre e Doutor pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP.

ACIM na Expoingá



A ACIM manteve um estande, comandado pelo Conselho da Mulher Empresária, no Pavilhão de Exposições durante a 24ª Expoingá. As mulheres receberam muitas autoridades, entre elas a vice-governadora Emília Belinatti e o deputado federal Ricardo Barros - na foto com a diretora de Relações Públicas da ACIM Maria Alice Pinatti e a diretora do Conselho da Mulher Solange Aparecida de Paula.

Talento Imobiliário

O Secovi lançou em maio o programa "Talento Imobiliário", que tem o objetivo de estimular e valorizar os corretores de imóveis. Cada regional do órgão escolherá o melhor corretor local e estes profissionais concorrerão a notebooks, um carro 0 Km e uma viagem internacional.

Central de Recebimentos



A ACIM se reuniu com lojistas em maio para discutir dois assuntos: o escalonamento das dívidas dos consumidores e a criação de uma Central de Recebimentos de contas atrasadas. As duas propostas foram bem recebidas e os projetos já estão em andamento.

Informática



Recentemente criada na ACIM, a Câmara Setorial de Informática tem promovido reuniões com empresários do setor. A Câmara está mantendo contatos com o Poder Público, empresas e entidades, no sentido de conseguir apoio para a atração de um laboratório do Programa Softex 2000. O Softex é um programa do Governo Federal que estimula o desenvolvimento de software com a finalidade de exportação.

Parcelamento do ITBI

O diretor da ACIM e vereador Valdir Pignata entrou com projeto na Câmara propondo o parcelamento em até seis vezes do Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis - ITBI. Hoje, a obrigatoriedade do pagamento à vista do imposto faz com que muitos procedimentos jurídicos fiquem parados. Muitas pessoas não têm condições de pagar de uma só vez.

ACIM entrega dois carros

A Associação realizou a campanha "É de coração o presente de Maringá para o Dia das Mães", que contou com a participação de mais de 300 lojas. Com o sucesso desta campanha, outras promoções do gênero ficam garantidas

Sonia Lima Rodrigues e Nilson José dos Santos foram os consumidores sorteados durante a campanha "É de coração o presente do comércio de Maringá para o Dia das Mães", promovida pela ACIM, com apoio da Sociedade Rural, LPR, Publicidade Promoção e Montagem, e Banco do Brasil. Os dois ganharam carros zero quilômetro: um Uno Mille e um Gol Mil, respectivamente.

Mas, na opinião dos organizadores, além de Sonia e Nilson, quem também ganhou muito com a campanha foi o comércio de Maringá. "Foi uma campanha bastante acessível aos comerciantes e que conseguiu alavancar as vendas no período que antecedeu o Dia das Mães", frisa o diretor de Eventos e Promoções da ACIM, Ademir Lautenschlager. E essa é uma constatação feita a partir de uma pesquisa realizada com os próprios comerciantes.

E a opinião dos lojistas é respaldada pelos próprios números do Serviço Central de Proteção ao Crédito, que teve um movimento de consultas, na véspera do Dia das Mães, 34% superior ao mesmo período do ano passado. "Numa época em que o comércio sofria com vendas baixas, diminuindo o capital de giro, esse movimento foi uma grata surpresa. E, sem dúvida, a campanha contribuiu para esse aquecimento", ressalta o lojista e diretor de Comércio da ACIM, Rubens Abrão.

PARCERIAS: A ACIM efetivou várias parcerias para viabilizar a campanha. A LPR, que organizou a 24ª Expoingá, por exemplo, doou o Fiat Mille, enquanto o Banco do Brasil deu o Gol Mil. Assim, o sorteio dos prêmios foi realizado no Parque de Exposições, durante a Expoingá; e um dos prêmios foi sorteado entre



Sonia recebe as chaves do Fiat Uno

os consumidores que fizeram suas compras com o Cartão Ouro Card do Banco do Brasil.

A ACIM arcou com todas as despesas complementares da organização da campanha, inclusive com a mídia. E o sucesso da promoção pode ser constatado pelos números: foram comercializados 480 mil cupons, com a participação de mais de 300 lojas. "Durante a fase de comercialização muitas lojas que haviam levado poucos kits buscaram mais. Isso prova que a campanha superou as expectativas dos próprios lojistas e conseguiu atrair o consumidor", diz Ademir Lautenschlager.

De acordo com o regulamento da campanha, cada comerciante participante



A entrega do Gol foi feita no Aspen Park

deu um cupom para o consumidor a cada R\$ 10 em compras. Os consumidores depositaram os cupons em urnas colocadas na sede da associação e no Parque de Exposições. Algumas lojas usaram a criatividade e confeccionaram urnas para facilitar o trabalho dos consumidores.

PRÊMIOS: A entrega dos prêmios da campanha foi feita nas próprias lojas onde os ganhadores fizeram suas compras. O prêmio principal, Uno Mille, foi entregue a Sonia Lima Rodrigues em frente ao Skinão da Econo-

mia. O proprietário da empresa, Gilvanir Calixta, elogiou a iniciativa da ACIM, salientando que campanhas com prêmios sempre aumentam o movimento da loja.

O segundo prêmio, o Gol Mil, foi entregue no Aspen Park. O bancário Nilson José dos Santos recebeu o cupom na loja Via Serra. Além do veículo, o Banco do Brasil deu um computador e impressora aos proprietários da empresa, Edivaldo Alves da Silva, Hernani Alves da Silva e Francisco Alves da Silva Filho, e um monitor de TV à funcionária Mirian Cristina dos Santos Ferreira, que efetuou a venda.

O Superintendente do Banco do Brasil, Sidnei Senhorini, frisa que foi "uma grata oportunidade trabalhar em conjunto com a ACIM no fortalecimento do comércio local". A diretora da LPR, Rosana Lopes, também ressaltou que a parceria alcançou bons resultados. O diretor da ACIM, Ademir Lautenschlager, acredita que esta campanha serviu como um aprendizado. "Foi a primeira promoção que realizamos na diretoria da ACIM. Aprendemos com os erros e acertos. E faremos campanhas ainda melhores", observa.

Números provam o sucesso

Os números divulgados pelos organizadores da feira agropecuária mais tradicional de Maringá dizem tudo: mais uma vez o evento alcançou êxito

O balanço oficial da Expoingá, realizada entre os dias 3 e 12 de maio no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, agradou os organizadores. O total de comercialização atingiu R\$ 18 milhões; a feira contou com 307 expositores. Foram cinco mil animais expostos e, em 11 leilões, a comercialização chegou a R\$ 2,5 milhões, com 2.600 cabeças vendidas. O público durante os dez dias atingiu 420 mil pessoas.

A abertura oficial da feira foi feita pelo governador Jaime Lerner no dia 10 de maio, data do aniversário de Maringá. Lerner visitou o Parque de Exposições juntamente com líderes políticos como os senadores Osmar Dias e José Eduardo de Andrade Vieira; deputados estaduais e federais; prefeitos, entre eles Said Ferreira; e vereadores de Maringá e região.

A Expoingá deste ano apresentou diversas inovações. Além de três shows artísticos – com a dupla Leandro e Leonardo; o grupo Só pra Contrariar e a cantora Fernanda Abreu – foram realizados vários eventos esportivos: campeonatos de vôlei de areia, balonismo, a chegada de uma das etapas do Campeonato Paranaense de Enduro, e também um show de Wheeling – acrobacias sobre motos.

Segundo os organizadores, a programação diversificada, com a realização de torneios esportivos, deve continuar no próximo ano. “O público aprovou as modificações, que devem ser mantidas”, comenta Rosana Lopes, diretora da LPR – Publicidade Promoção e Montagem – empresa que organizou a Expoingá.



Edson Guitti

O público da Expoingá chegou a 420 mil pessoas

PRÊMIOS: E a atração mais tradicional e que chamou o maior público ao Parque de Exposições foi o Circuito Nacional de Rodeio Fivela de Ouro. Sessenta “Cowboys” disputaram o título e prêmios que chegaram a R\$ 5,6 mil para os vencedores de montaria em touro e cavalo. Também foram realizadas a IV Etapa do 1º Circuito Artcouro e VII Etapa do 1º Campeonato Brasileiro de Conformação do Cavalo Paint Horse.

O presidente da Sociedade Rural de Maringá, João Carvalho Pinto, diz que este ano houve uma melhoria considerá-

vel no nível dos animais expostos. Os destaques da feira foram as raças de gado Simental, Nelore Mocho, Limousin, Jersey, Charolês, Nelore Padrão, Holandesa, Pardo Suíço, D’Aquitaine e os cavalos Mangalarga, Quarto de Milha, Paint Horse e Pônei.

Durante os leilões, os lances ficaram dentro das expectativas. O presidente da Sociedade Rural explica que os lotes de animais foram considera-

dos de “excelente qualidade” e de alto padrão genético. Durante a feira foram realizadas mostras de ovinos, suínos, aves, peixes e pequenos animais.

PRATA: Mal terminou a 24ª Expoingá e os organizadores já começam a pensar na feira do próximo ano. “Teremos uma feliz coincidência em 1996: o Jubileu de Prata da Expoingá e o Jubileu de Ouro de Maringá. Por isso, vamos organizar um evento ainda melhor do que neste ano. A população pode aguardar que preparemos agradáveis surpresas”, garante João Carvalho Pinto.

INTERNET

O Mundo ao seu alcance

PROVEDOR INTERNET A internet é a maior rede de computadores do mundo, ligando cerca de 150 países, com mais de 50 milhões de usuários.

Agora você pode acessar todos os recursos disponíveis na Internet com o custo de uma ligação local.

Maringá ligada com o mundo via Internet.

Para obter mais informações sobre como acessar a INTERNET

Ligue (044) 222-8412

Cyber
Telecom

Maringá participa da feira

Com o auxílio do Governo do Estado e do Sebrae, o Sindvest une 16 empresas de Maringá que participarão da Fenit, a maior feira da indústria têxtil e do vestuário do país

As empresas paranaenses que participarão este ano da Fenit – Feira Internacional da Indústria Têxtil Primavera-Verão – terão mais chances de serem vistas. Este ano o Governo do Paraná está apoiando os expositores, que serão agrupados em uma “ilha” com arquitetura que lembra o Palácio de Cristal, de Curitiba.

A decoração foi viabilizada pelo Governo do Estado, que investiu R\$ 90 mil no projeto. Posteriormente, a arquitetura será adquirida pelo Sindvest – Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá – e será utilizada em outras feiras, como a Feipar Moda, que acontece entre os dias 27 e 30 de agosto em Maringá.

O projeto solicitando apoio do Governo foi feito pelo Sindvest e pelo Sebrae



Reunião de empresários de Maringá que participarão da Fenit

no ano passado. A Fenit será realizada de 25 a 28 deste mês em São Paulo e, segundo especialistas, é a melhor feira para o segmento de confecções da América do Sul. Por isso, o grande interesse dos ma-

ringaenses em participar do evento.

Até o fechamento desta edição, 28 empresas já haviam garantido seus lugares no estande do Paraná. A maior parte delas é de Maringá: 16. As outras são de Curitiba (6), Cianorte (2), Londrina, Dois Vizinhos, Umuarama, e Terra Boa, uma cada. São empresas de lingerie, moda infantil, íntima, gestante, jeans e acolchoados. A expectativa do Sindvest é de participar da Fenit com 32 empresas.

ESTANDES: A estrutura do “Palácio de Cristal” é de policarbonato. Ela foi projetada com 600 metros quadrados e cada estande tem 15 metros quadrados. A “ilha” do Paraná terá um estande duplo da Associação dos Shoppings de Maringá, que reúne o Vest Sul, Mercosul e Mercovest.

Renovação de cadastro

Sercomtel alerta para 'golpe da taxa'

Benê Bianchi

O Serviço de Comunicações Telefônicas de Londrina (Sercomtel) está alertando aos usuários que não está fazendo qualquer serviço de renovação de cadastros. Vários proprietários de telefones comerciais vêm recebendo ligações de pessoas que se identificam como funcionários da autarquia e coletam seus dados pessoais. Posteriormente, estas pessoas recebem uma cobrança bancária, no valor de R\$ 150,00, referente ao pagamento da publicação do número do telefone e fax destas empresas numa lista telefônica.

A gerente de consultoria jurídica do Sercomtel, Selma Pereira Valério, informa que desde fevereiro a autarquia está recebendo reclamações de usuários, mas todas eram feitas por telefone, sem maiores subsídios. “Só recentemente eles começaram a registrar as reclamações por escrito e nossa primeira providên-

cia foi publicar uma nota de alerta nos jornais”, diz a advogada.

Segundo ela, o Sercomtel está buscando mais dados sobre o caso para embasar uma ação jurídica ou inquérito policial contra as pessoas que estão usando, indevidamente, o nome da autarquia. Selma Valério desconhece quantos usuários foram abordados e se algum deles chegou a efetuar o pagamento da taxa.

A cabeleireira Cleuza Rodrigues e a empresária Lessa Lopes foram algumas das que receberam o telefonema para ‘recadastramento’. Cleuza relata que, no início de março, uma mulher ligou para seu salão, se identificou como funcionária do Sercomtel e explicou que o recadastramento era obrigatório.

“Ela disse que seria editada

uma nova lista telefônica com o número do telefone e fax e para isso seria necessário fornecer os dados. Eu disse a ela que o Sercomtel tinha todos os dados e ainda questionei o fato de que as listas são editadas pela Editel e não pelo Sercomtel”, conta Cleuza. Mesmo assim a moça teria insistido que eram novas determinações

do Sercomtel e que ela precisaria fornecer os dados. “No final da conversa ela me avisou que, dentro de alguns dias, eu teria que pagar

uma taxinha”, completa.

O mesmo ocorreu com Lessa Lopes, proprietária do Armarinho Crystal. Segundo ela, também uma mulher telefonou para o Armarinho e afirmou que era funcionária do Sercomtel. Cerca de 20 dias após o telefonema, elas receberam um boleto para efetuar o pa-

gamento em nome do Centro Brasileiro de Comunicações (CBC), de Campinas (SP).

A **Folha** conseguiu conversar com uma pessoa do Centro, que se identificou apenas por Augusto. Ele informou que o CBC é uma editora que está há 17 anos no mercado nacional e que a empresa está editando sua primeira lista com números de telefones e fax da região de Londrina. “Mas em momento algum está sendo utilizado o nome do Sercomtel”, afirmou.

Segundo Augusto, junto com a primeira parcela a ser paga no banco, o cliente recebe o contrato com o CBC. “O pagamento da parcela ratifica o contrato, sendo dispensada sua assinatura”. Ele disse ainda que dezenas de pessoas já efetuaram o pagamento e que a lista será distribuída até o final do ano.

Matéria publicada na Folha de Londrina em 17/04/96

APOIO:


 Conselho da
MULHER
 EMPRESÁRIA
 E EXECUTIVA
 DO MARINGÁ

ESPAÇO MULHER

TÂMARA
 SERVIÇOS TÉCNICOS

TREINECON
TROPICAL
 IMÓVEIS

TV TIBAGI
FIRENSI
 COSMÉTICOS

MARROCANA
REFINARIA
 DA ARTE

KIWI
 CALÇADOS

MASSA & CIA
TREXON
 CLÍNICA PSICOLÓGICA

RECANTO
 MUSICAL

VALTRAC
 TURISMO

GAIVOTA
 DECORAÇÕES

THEIA
 SIST. INT. SERVIÇO

FAZENDA
 PAULA

CONSELHEIRAS

Elizabete Francisca Emídio
 Maria Alice Pinatti
 Maria Lúcia Fernandes
 Amália Mangolin
 Ana Figueiroa
 Mina Vasconcelos
 Leonita Tarosso
 Cleide Noronha
 Tereza Fernandes
 Sandra Ceranto
 Maria José M. Duarte
 Sílvia Cristina F. Rezende
 Sonia Maria Uliana
 Dulce Mara dos Santos
 Solange de Paula
 Elisa Borin

ATIVIDADES REALIZADAS

- 1ª Reunião Aberta à comunidade
- Participação na Campanha: Maringá - 200 mil eleitores
- Palestra: "Relações Interpessoais no Trabalho"
- 2ª Reunião Aberta à comunidade
- Participação na Campanha para doação de óculos
- Palestra em Campo Mourão com tema: "Motivação para uma melhor participação empresarial"

ATIVIDADES PROGRAMADAS

- 3ª Reunião Aberta à comunidade
- Feira Ponta de Estoque (2ª quinzena de julho)
- Campanha do Livro
- Caravana Técnica com viagem
- 1º Congresso dos Empresários do Paraná

Palavra da Presidente

Por que o Espaço Mulher?

Elizabete Emídio

Estamos lançando a partir desta edição da Revista ACIM este "Espaço Mulher", um canal de comunicação que procurará informar as atividades que estamos desenvolvendo dentro do Conselho da Mulher Empresária e Executiva. Também será um espaço destinado à empresária executiva, às profissionais liberais, que poderão opinar sobre suas atividades, dificuldades, conquistas, alternativas e soluções para os problemas que enfrentamos no dia a dia.

A cada dia estamos procurando ir, cada vez mais, ao encontro dos anseios das profissionais maringáenses. Assim, além deste espaço, realizamos reuniões abertas a todas as mulheres, para que possa-

mos discutir e levantar os problemas e procurar possíveis soluções. Nas primeiras duas reuniões tivemos a participação de muitas mulheres, representando empresas, entidades filantrópicas e associações de classe.

Através destas reuniões, estamos nos engajando em promoções que visam o bem-estar da comunidade. Campanhas que dignificam as pessoas que participam delas e que merecem todo nosso apoio e participação. Claro, temos nossos planos, nossas próprias promoções, como as feiras ponta de estoque, palestras e eventos.

Saber viver é uma arte que, juntas, estamos conquistando. Administrar com sucesso a nossa gestão pessoal é a busca incessante da mulher atual.

Elizabete Emídio, presidente
 do Conselho da Mulher Empresária e
 Executiva da ACIM

Concorrência

Cleide Tono Freitas Noronha

Muitos empresários continuam se preocupando demasiadamente com a concorrência. Claro, é uma preocupação que deve existir. Mas, nunca se sobrepor à iniciativa. Ou seja, o empresário não deve apenas se preocupar. Enquanto isso, a concorrência está agindo. Por isso, é preciso reagir. Ou, até melhor, se antecipar à concorrência.

Há alguns meses, não se falava em outra coisa em Maringá a não ser de um grande empreendimento que entrava na cidade. Muitos se preocuparam. Uma preocupação louvável. Mas, será que agiram? Cito aqui meu exemplo particular: assim que visualizei o que aconteceria na cidade, tratei logo

de me virar.

A primeira providência foi a reforma da loja. Depois, trouxe produtos de melhor qualidade e melhores preços. Treinei os funcionários, visando oferecer um atendimento ainda melhor. Todas estas medidas fizeram com que nos aperfeiçoássemos e estivessemos prontos para enfrentar a concorrência. Seria até redundante: em nenhum momento ficamos parados. Procuramos sempre nos atualizar.

O capital direcionado para este aperfeiçoamento, esta busca da qualidade nunca pôde ser visto como gasto, mas como investimento. Quem ganha com isso é o lojista e, em segunda instância, o consumidor, que terá produtos e serviços de qualidade.

Cleide Noronha é diretora do
 Conselho da Mulher Empresária e Executiva
 da ACIM

ACIM luta pelo setor

A ACIM elaborou um projeto para revitalizar o setor têxtil e da confecção da região. O projeto foi entregue ao secretário Cássio Taniguchi, que se reuniu com empresários na sede da entidade

A ACIM entregou ao secretário do Planejamento Cássio Taniguchi, no dia 13 de maio, o projeto "Geração de Empregos", em que sugere ao Governo do Estado a adoção de uma política de apoio ao setor têxtil e da confecção, que parou de crescer na região. O secretário recebeu ainda uma nova cópia de um outro projeto, que pede a transformação de Maringá em Pólo da Indústria Têxtil e da Confecção.

Cássio Taniguchi esteve em Maringá para apresentar o projeto dos Centros Regionais de Negócios (veja box). A reunião transformou a sede da ACIM em um centro de reivindicações e queixas dos empresários. O projeto do Pólo Têxtil e da Confecção já havia sido entregue à vice-governadora Emília Belinatti durante a Feipar Moda do ano passado, sem que houvesse, desde então, qualquer resposta sobre a viabilidade da proposta.



Costa Curta entrega projeto ao secretário

Além dos projetos elaborados pela ACIM, os empresários entregaram documentos pedindo incentivos a vários setores da economia local. Estiveram presentes na reunião mais de cem empresários, presidentes e diretores de associações de classe, representantes da UEM, secretários municipais, os deputados estaduais Marquinhos Alves e Joel Coimbra, além do prefeito Said Ferreira.

com a incumbência de aproximar o produtor do comprador. Os centros seriam interligados por um sistema de transporte rápido, como o Ligeirinho. "Isso facilitaria a vida do consumidor, que poderia fazer um passeio por vários centros em um só dia", frisou Taniguchi, acrescentando que isso estimularia o turismo de compras.

De acordo com o projeto, o Governo do Estado faria a intermediação com o Governo Federal para realizar os contratos dos barracões do IBC, que seriam cedidos em comodato ou concessão, por um prazo de até 99 anos. Caberia ao Governo ainda viabilizar a duplicação das rodovias entre as cidades e promover uma campanha de marketing no Brasil e no exterior para divulgar os Centros.

Entre as entidades que entregaram documentos ao secretário e reivindicaram apoio do Governo, estão o Sinduscon-Nor, a Cocamar, a Universidade, e a Câmara Setorial de Informática da ACIM. Cássio Taniguchi mostrou-se sensibilizado para com os problemas enfrentados pelos vários setores da economia em Maringá.

"São reivindicações justas e prometo empenhar-me ao máximo para que tenhamos respostas rápidas", disse o secretário. Ele ouviu

ainda muitas críticas sobre a disparidade entre os incentivos e investimentos dados à empresas da região metropolitana de Curitiba em comparação com a pouca atenção dada ao interior do Estado.

Taniguchi rechaçou as críticas e garantiu que novos investimentos no interior terão as mesmas condições que teve, por exemplo, a Renault para se instalar na Região Metropolitana de Curitiba. "O Programa Paraná Mais Empregos concede benefícios fiscais e financeiros iguais aos dados à empresa francesa", frisou Taniguchi.

RAIO-X: Ao entregar o projeto "Geração de Empregos" ao secretário Cássio Taniguchi, o presidente da ACIM, Hélio Costa Curta, lembrou que muitas empresas têm fechado ou encolhido em Maringá, diminuindo as opções de empregos. "Principalmente no setor têxtil e da confecção, que é o forte da economia local", ressaltou.

O projeto "Geração de Empregos", elaborado pelo Instituto para o Desenvolvimento Regional da ACIM, com apoio do Sebrae e Sindvest, tem números mais concretos. A pesquisa mostra que em 1995 foram demitidos 1008 trabalhadores da indústria têxtil; houve mais 1453 demissões na indústria do vestuário. Maringá

Centros Regionais

Cássio Taniguchi deu uma idéia genérica do que seriam os Centros Regionais de Negócios. A concepção final dos centros é dos empresários de cada região. "Estamos dando a idéia e os empresários é que dirão se ela é viável e, se for, eles decidirão como será efetivada", explicou.

Segundo o secretário, os Centros Regionais seriam espécies de Outlet Centers modernos, com localização privilegiada e em regiões com boa infraestrutura de transportes. Os centros abrigariam empresas com produtos característicos locais, e valorizariam ainda as tradições de cada região.

Cada centro teria um escritório

chegou a ter em 1995, 458 indústrias no setor. Hoje tem 352. Eram 791 lojas atacadistas em 1994. Hoje são 265. O número de shoppings caiu de 7 no ano passado para 3 este ano.

O setor têxtil e da confecção gera mais de 13 mil empregos direta e indi-

retamente em Maringá. A renda total gerada mensalmente é de R\$ 32,5 milhões. São em média 27 máquinas por empresa e o número de empregados por máquina é de 0,62. As indústrias ativas têm uma média de 14% de máquinas ociosas e o desemprego estimado no setor é de 31%.

PROJETO: O projeto "Geração de Empregos" apresenta várias soluções para revigorar o setor têxtil e da confecção. A primeira é a adoção de uma política de curto prazo, com a liberação de capital de giro "imediatamente". A sugestão é a abertura de crédito de capital de giro condicionado à compra de matéria-prima no valor de R\$ 35 mil. A fonte deste crédito seria recursos do FDE - Fundo de Desenvolvimento Econômico do Estado.

A carência do crédito seria de seis meses e 24 meses para pagar. O mecanismo e o controle da concessão seriam efetuados pelo Núcleo da Secretaria de Emprego de Maringá, em parceria com o Banestado. Segundo o projeto, a cada R\$ 2,5 mil liberados, seria criado um posto de trabalho.

Várias outras medidas são sugeridas. Em médio prazo, seria necessária a



O auditório da ACIM lotou para a reunião com o secretário

parceria das empresas locais com organismos do Governo do Estado. Assim, o documento propõe efetuar mudanças no Programa Paraná Novos Empregos para comportar as definições de Pólos Industriais e assim estabelecer 100% de diferimento do ICMS às novas empresas que aqui se instalarem.

O projeto propõe ainda, facilidade de abertura de linhas de crédito para empresas que produzam dentro da cadeia do setor têxtil - como tingimento de fios e de malhas, indústria de meias de algodão, estamparias, etc. O Diretor-Executivo do IDR, Joilson Dias diz que se for colocado em prática, este projeto poderá solucionar os problemas enfrentados pelo setor.

"Este é um setor muito importante e que merece atenção do Governo do Estado", frisa o presidente do IDR, Massao Tsukada. Hoje, o setor continua atraindo um grande número de compradores e coloca seus produtos em vários estados do país. "É fundamental que tenhamos uma resposta positiva do Governo do Estado. A situação é crítica e para revertê-la precisamos de decisões imediatas", afirma o presidente do Sindvest Antonio Recco.

Números da indústria têxtil e do vestuário

LOJAS ATACADISTAS	265
INDÚSTRIAS	352
SHOPPINGS DO ATACADO	03
EMPREGOS GERADOS	13 mil
RENDA GERADA/MÊS	R\$ 32,5 milhões
CAPITAL PARA GERAÇÃO DE UM EMPREGO NO SETOR	R\$ 2,5 mil

Z
ZO
ZOO
ZOOM
ZOOMP

SHOPPING
ASPEN PARK
3º PISO
(044) 221-2340



NOVOS SÓCIOS

- W DESIGN

Av. Brasil, 5130 - fone: 225-2139
Com. de artigos promocionais

- ALZENIR ALENCAR PRET-A-PORTER

Av. Paraná, 518 - fone: 222-9391
Com. de confecções

- CORDIOLI ESPORTES

R. Santos Dumont, 2202
Fone: 222-7720

Com. de material esportivo

- MÓVEIS & CIA

Av. Pedro Taques, 2650
Fone: 228-0182 - Com. de móveis

- CONTRA PASSO

R. Arthur Thomas, 263 L/01
Fone: 222-7217

Com. de calçados

- CONSTRUTORA ENTECCO

Av. XV de Novembro, 889
Fone: 222-5665

Ind. da construção civil

- VITREABOX

Av. Paissandú, 1136 - fone: 222-0421
Com. de películas de proteção solar

- ALUVID

Av. Guaíra, 184 - fone: 224-9928
Com. de esquadrias de alumínio

- BEBE CHIC

Av. Brasil, 2865 - fone: 222-5577
Com. de artigos infantis

- TRAVESSIA

Av. Getúlio Vargas, 266
Fone: 223-2924

Com. de confecções

- ISATA INFORMÁTICA

R. Lauro Verneck, 531
Fone: 262-3232 (R.225)

Treinamento em informática

- CONQUEST

Rod. PR 317 Km 01
Fone: 262-2135 (R.317)

Ind. e com. de confecções

- CASA SANTA TEREZINHA

Av. São Paulo, 349 - Fone: 222-0190
Com. de móveis

- PASSARELA CALÇADOS

Av. Brasil, 3305
Fone: 222-7226

Com. de calçados e confecções

- BIA MALHAS

Rod. PR 317 Km 01
Fone: 262-2135 - ramal 334

Com. de confecções

- J. I. PNEUS

Av. Colombo, 6504 - fone: 224-9523
Com. de pneus

- POSTO MAUÁ

Av. Guaiaipó, 2290 - fone: 228-7411
Com. de combustíveis

- POSTO LIBERDADE

Av. Guaiaipó, 3015 - fone: 228-6804
Com. de combustíveis

- BERGERSON JOALHEIROS

Av. São Paulo, 120 L/143
Fone: 222-8782

Com. de jóias e relógios

- ARMARINHO TRIUNFO

Av. Paraná, 1511 - fone: 224-7606
Com. de perfumes

- SESC-PR.

Av. Paissandú, 1176 - fone: 223-6842
Sindicato

- POSTO CORCOVADO I

Av. Pedro Taques, 400 - fone: 223-3558
Com. de combustíveis

- OTANO

Av. Tuiuti, 710 L/14
Fone: 223-5844

Com. de confecções

- MODAS e MANIAS

Av. Riachuelo, 112 - fone: 222-6511
Com. de confecções

- LADY MAP

Av. Paissandú, 703 - 223-5580
Com. de confecções

- FARMÁCIA SÃO LUCAS

R. Colombo, 130
Fone: 276-1206 - Iguatemi-PR.

Com. de medicamentos e perfumarias

- HERAS

R. Piratininga, 75 - fone: 222-3141
Com. de cosméticos

- CEFTRAN

R. Vitória, 715 - fone: 222-0735
Rep. coms.

- PAGANI

Av. Colombo, 7207 - fone: 224-0200
Com. de peças e acess. p/veículos

- INCOPLAST

Rod. BR 376 Km 198
Fone: 232-2200 - Marialva-PR.

Ind. de embal. plásticas flexíveis

- COPIADORA TAVARES

R. Néo Alves Martins, 2828
Fone: 222-2817

Com. de mat.de eng. e cópias

- RESIDENCIAL ARPOADOR

Av. Paraná, 470
Fone: 222-6922

Condomínio residencial

- MÓVEIS e ESTOFADOS KIREY

Av. Pedro Taques, 1864
Fone: 225-2446

Com. de móveis e estofados

- LOJAS DUDONY

Av. São Paulo, 120 L/218
Fone: 222-1313

Com. de eletrodomésticos

- HAPPY MAN

Av. São Paulo, 120 L/245
Fone: 221-2246

Com. de confecções

- HAPPY

Av. São Paulo, 120 L/241
Fone: 221-2242

Com. de confecções

- MARCEL JÓIAS

R. Demétrio Ribeiro S/41
Fone: 222-1844

Com. de semi-jóias

- IMOBILIÁRIA MORADA DO SOL

Av. XV de Novembro, 922
Fone: 226-5351

- PAG POUCO

Pça. Raposo Tavares, 481 L/13
Fone: 222-2131

Com. de confecções

- MULTICASA

Av. Brasil, 5010
Fone: 224-4246

Com. de mat. elétricos



TRANSCOCAMAR

TRANSPORTES LTDA.

CGC(MF) 81.108.029/0001-93 - INSCR. EST. 701.03981-J

MATRIZ: Rod. PR 317 - Km 02 - (Saída p/ Campo Mourão) - Fone: (044) 225-2748
Fax: (044) 225-2547 - CEP 87055-000 - Cx. Postal 451 - Maringá - Paraná

"Transportando com segurança e qualidade"



FONE: (044) 222-6989

PARANÁ

CURITIBA ROD. BR 116 - KM 103 - N° 15780 - FONE/FAX: (041) 246-3152 - CEP 81690-000
ANEXO AO POSTO 3 FAZENDAS

PARANAGUÁ RUA ANTONIO PEREIRA, 1039 - FONE: (041) 422-4872 - EM FRENTE A TRANSZELA

ALMIRANTE TAMANDARÉ ROD. DOS MINÉRIOS - KM 15 - FONE: (041) 757-1248 - ANEXO AO POSTO L. M.

CAMPO MOURÃO ROD. BR 158 - KM 81,2 - FONE: (044) 823-1102 - ANEXO AO POSTO TANAKA

CAMBÉ RODOVIA PR 445 - KM 387,8 - FONE: (043) 254-1699 - ANEXO AO POSTO PORTELÃO

PARANAVÁ RODOVIA BR 376 - KM 488 - FONES: (044) 423-8226 - 423-8216

SÃO PAULO

SÃO PAULO RUA DA Balsa, 893 - FREGUESIA DO Ó - TELEFAX: (011) 877-0395 - CEP 02910-000

ASSIS RODOVIA RAPOSO TAVARES - KM 446 - ANEXO AO AUTO POSTO MARAJÓ
FONE: (0183) 24-1953

SANTA CASA SAÚDE

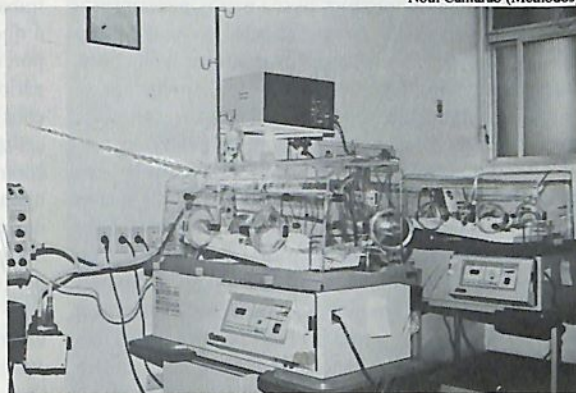
Serviços exclusivos de UTI Pediátrica

Apesar das dificuldades enfrentadas, hospital mantém atendimento especializado com alto padrão de qualidade

Com uma estrutura única em todo o Noroeste do Paraná, o Hospital e Maternidade Maria Auxiliadora oferece a toda comunidade e em especial, aos usuários do Santa Casa Saúde, os serviços da UTI Pediátrica. Além de ainda ser o único na região, o Hospital foi o pioneiro no interior do Estado a prestar esse tipo de serviço especializado, inaugurando os primeiros 4 leitos em janeiro de 1991. "Hoje em dia, nos países do Primeiro Mundo, não se trata mais as crianças em UTI adulta. A prática só permanece no Brasil por falta de estrutura nos hospitais. Tanto os equipamentos quanto o tratamento das crianças são totalmente diferenciados. Não se pode comparar as necessidades e a estrutura física de um recém-nascido prematuro com as de um adulto", afirma a médica intensivista pediátrica e chefe da UTI Pediátrica da Santa Casa de Maringá, Maria Cristina Suzuki, ressaltando que apesar de atender crianças na faixa etária de 0 a 12 anos, cerca de 60% dos pacientes internados na Unidade de Terapia Intensiva Infantil são recém-nascidos prematuros.

Desde a sua criação, a UTI Pediátrica da Santa Casa de Maringá tem operado com sua capacidade máxima, sendo a demanda maior que a oferta de leitos. A ala conta com 8 leitos e uma equipe especializada de 9 médicos intensivistas pediátricos que se revezam no atendimento 24 horas por dia. A médica ressalta, entretanto, que isso não significa 8 vagas. "Nós só dispomos de 4 respiradores artificiais. Muitas vezes há uma cama sobrando, mas como a criança necessita permanecer no respirador artificial, não podemos atender", lamenta Maria Cristina.

Ela diz que é fundamental a participação da comunidade e de autoridades



Noth Camarão (Methodos)

É fundamental a participação da comunidade para se melhorar ainda mais o atendimento na UTI Pediátrica

da região para que a Santa Casa de Maringá possa melhorar ainda mais seu atendimento. "Temos levado prejuízo, tanto os médicos quanto o hospital, na manutenção da UTI, já que os pacientes em estado grave, atendidos normalmente pela unidade, exigem tratamento específico e portanto mais caro", explica. Maria Cristina aponta que 85% das crianças atendidas na UTI Infantil são de famílias carentes e os honorários pagos pelo SUS cobrem somente uma pequena parcela dos custos de manutenção. "Mas apesar da baixa remuneração, tanto os médicos quanto o hospital, fazem

questão de dar atendimento integral com alto padrão de qualidade, porque o mais importante para todos é a vida", acrescenta.

Como a UTI Pediátrica do Hospital atende às necessidades de toda região, numa abrangência de mais 150 municípios, ela acredita que seriam necessários, no mínimo, de 20 a 30 leitos para suprir a demanda. Segundo a direção da Santa Casa de Maringá, as dificuldades com falta de espaço e principalmente de recursos para adquirir os equipamentos básicos, como os respiradores artificiais, que são bastante caros, é que impede que o Hospital aumente sua capacidade de atendimento.

Nos quase 6 anos de existência da UTI Pediátrica da Santa Casa de Maringá já passaram pela unidade aproximadamente 1.500 pacientes. "Muitos morreriam se não tivessem tido o atendimento adequado. Mas o que nos entristece é que um número significativo também deixou de ser atendido", coloca Maria Cristina, complementando que os custos de se montar um leito de UTI são os mesmos de um carro novo importado. "É caro, mas o resultado advindo não tem preço. É uma coisa para todos pensarmos".

Mais uma vantagem

A UTI Pediátrica é mais uma das vantagens oferecidas aos usuários do Plano Santa Casa Saúde. Crianças recém-nascidas, cuja mãe possua um plano, mesmo sem ter o seu próprio, podem fazer uso da carência da mãe. "Em caso de alguma complicação de saúde ou parto-prematuro, a criança recém-nascida assume a carência da mãe, num período de 30 dias, podendo

ser internada na UTI Pediátrica sem qualquer ônus à família, isso desde que o plano tenha sido feito há mais de 6 meses", afirma o gerente operacional do Santa Casa Saúde, José Pereira. Após o período de 30 dias, a criança teria que ser incluída no plano dos pais como dependente, tendo também direito às mesmas carências do da mãe.

Preparado para a constante qualidade

por Paulo Roberto Conrado dos Santos*

Hoje vivemos uma era de grandes e profundas mudanças, onde milhares de pessoas têm desejos e necessidades em constantes mutações, e as empresas, inclusive hotéis, têm o compromisso de satisfazê-las. Mudanças sempre existiram e de toda ordem, e continuam acontecendo, mas, hoje elas se processam com mais rapidez, profundidade e amplitude.

Os clientes pedem e exigem qualidade dos bens e serviços que adquirem. Estamos entrando definitivamente na era da qualidade neste final de século. E só terão vez as empresas que oferecerem produtos e serviços com a qualidade exigida pelos clientes.

Fala-se muito em competitividade e as empresas hoteleiras não poderiam ficar fora, uma vez que o turismo está se constituindo numa importante atividade econômica no mundo. E a hotelaria é um dos seus principais componentes. Um dos caminhos a seguir é entrar na onda da Qualidade Total. Para isso, é preciso primeiro conhecê-la e depois começar a trilhá-la, como fizeram os japoneses e americanos.

É necessário que os dirigentes tenham coragem, agilidade e flexibilidade para encarar as mudanças. Alguns empresários encaram estas mudanças com pavor, outros pelo contrário, as encaram como uma oportunidade de novos negócios. Só é possível praticar a qualidade total onde existe iniciativa, participação e envolvimento dos empregados nos objetivos da empresa.

Sendo assim, o desempenho com qualidade das prestações hoteleiras, é condição determinante, onde a concorrência se torna cada vez mais acirrada e o cliente cada vez mais exigente. Portanto, manter e melhorar continuamente a qualidade no fornecimento dos bens e serviços tornou-se um desafio constante, uma questão de sobrevivência.

O controle da qualidade total é um novo sistema gerencial que está mudando radicalmente a maneira de administrar uma empresa. Pensando nisso, o Golden Ingá Suíte Hotel, que já possui uma completa infraestrutura hoteleira, que é a melhor opção para

negócios e turismo, busca meios para colocá-la à disposição de seus clientes, tornando-a não só eficiente, mas também prática e acolhedora. Não é possível, nos dias de hoje, uma empresa acreditar que, tendo uma ótima característica, seja suficiente para ser competitiva no mercado. O primordial é o atendimento, pois hoje os clientes compram mais os benefícios do que as características. São eles que suprem seus desejos, suas necessidades e suas expectativas.

A melhor maneira para fazer da empresa um corpo organizado, é alinhar os métodos e planos, de forma que todos participem, não por uma determinação, mas porque entendem que há uma necessidade de torná-la viável. Havendo este comprometimento, é possível reduzir os custos, melhorar o atendimento, e consequentemente atender as expectativas dos clientes. Pensando desta forma, estamos introduzindo o programa "D'Olho na qualidade", com suporte técnico do Sebrae, o qual de forma simples e direta, age na empresa, mudando as atitudes de todos, inclusive do próprio empresário. Este trabalho baseia-se na aplicação do consagrado método japonês dos cinco "Es-ses", adaptado para a nossa realidade, sendo executado através das seguintes etapas: Descarte, Organização, Limpeza, Higiene e Ordem Mantida. Seguir-se-a um cronograma de onze semanas, podendo obviamente variar de acordo com as condições de cada empresa. O programa é de fácil aceitação por parte dos funcionários e direção, e sua vantagem é que promove mudanças na mentalidade e no comportamento das pessoas que fazem parte da organização.

Foi efetuado junto aos funcionários um trabalho inicial de preparação, conversando em cada departamento, explicando o método e o porque de sua aplicação na empresa. Após isso, deu-se início efetivamente ao programa, com uma grande reunião de lançamento, que contou com a presença da direção e de todos os funcionários.

As empresas não devem criar ansiedades e expectativas infundadas. A tarefa é difícil e as pessoas estão condicionadas a recusar tudo aquilo que lhes obrigue a mudar seus hábitos e sua forma de pensar. Por isso é preciso

trabalhar em conjunto, e o mais importante é que o sucesso atingido com o plano proporcione reflexos positivos para os funcionários, como gratificações, salas para recreações, enfim, transformar a empresa num local agradável e um ambiente favorável. Caso contrário, as empresas cairão nos velhos problemas de sempre: rebeldia, pouca vontade, desperdícios, etc. Além disso, este programa visa um comprometimento espontâneo por parte das pessoas.

Os trabalhos internos de reuniões e organização estão sendo executados por uma equipe formada pelos próprios funcionários, tendo como membros os Srs. Claudemir Batista de Souza (Administração), Valmir Tentemphis Martins (Compras), Jorge José de Góis (Recepção), Armando Tristão de Lima (Manutenção), Elisabete B. Galindo (Eventos) e Ceide Marli da Silva (Governança). Contam também com a participação da Gerência, nas pessoas das Sras. Sueli Toschico Yrie e Maria Aparecida Macedo Sabbag, além do comprometimento da direção.

A valorização do cliente interno, ou seja, o **funcionário**, é primordial. Pois, além de o sucesso do negócio estar nas mãos do funcionário, ele é um ativo importante para a empresa. Se ele tem uma boa impressão da empresa em que trabalha, pode transmitir isso à comunidade e aos seus clientes.

Precisamos descobrir novos caminhos e encontrar saídas o tempo todo. Uma das saídas, com enormes chances de absoluto sucesso, é **praticar os princípios da qualidade total**. Somente terão futuro garantido as empresas que a praticarem. E o Golden Ingá Suíte Hotel está dando o "pontapé" inicial para continuar no mercado maringense com excelente "performance", e se preparando para enfrentar as futuras concorrências.

Paulo Roberto Conrado dos Santos é diretor do Condomínio Golden Ingá (* texto feito em colaboração com os funcionários Claudemir Batista de Souza e Sueli Toschico Yrie).

Coragem acima de tudo

A Kalu Calçados é administrada pelos empresários Maria Fátima Dizio Seko e Ricardo Spaine. A empresa enfrenta as dificuldades naturais nesta época de Real e está se adaptando à nova realidade

Criar dois filhos e administrar sozinha uma loja. Foi esta realidade que a empresária Maria Fátima Dizio Seko, da Kalu Calçados, teve que enfrentar em 1989, quando ficou viúva. No início, a empresária chegou a pensar em vender a loja, mas desistiu da idéia. Foi preciso muito apoio para que ela ganhasse forças e conseguisse vencer a dupla jornada, cuidando dos negócios e dos filhos.

A intenção de Maria Fátima era que um dia os filhos assumissem a parte do pai na loja. Mas, com o tempo, percebeu que os dois filhos não se sentiam atraídos pelo comércio. "Nunca interferi na vida deles e, se eles não tinham vocação, não poderia obrigá-los a seguir o caminho que eu já havia percorrido", explica.

Em 1993, a empresária se sentiu bastante cansada da dupla jornada e chegou à conclusão de que a divisão de responsabilidades poderia ajudá-la a seguir em frente. Foi então que recebeu como sócio da Kalu Calçados o representante comercial Ricardo Spaine. Nesse ano a loja ganhou um novo impulso, sendo totalmente remodelada.

Os filhos de Maria Fátima seguiram um caminho próprio. Foram para o Japão, onde vivem. Um até se casou. E a empresária passou a acalentar um outro sonho: percorrer o caminho inverso ao dos ancestrais do seu marido, Katsutoshi Seko, e passar uma temporada na Terra do Sol Nascente. Um sonho que ela espera realizar em breve.

HISTÓRIA: Foi por acaso que o casal Maria Fátima Dizio Seko e Katsutoshi Seko entrou para o ramo comercial de calçados. Maria Fátima era professora numa escola de excepcionais. Katsutoshi, formado na primeira turma de Economia da Universidade Estadual de Maringá, tinha um escritório de contabilidade.

Ainda nos anos 70, Katsutoshi vendeu o escritório e passou a trabalhar no Departamento Financeiro da Principal



Kalu Calçados: endereço privilegiado na avenida Brasil

Calçados. Poucos meses depois dele, foi a vez de Maria Fátima ser convidada, e aceitar, a trabalhar na gerência da loja. Ela nunca tinha trabalhado no ramo, mas com simpatia e dinamismo, logo demonstrou muita competência no cargo.

"Na época, o comércio de calçados era dividido por poucas lojas. E vendíamos muito", lembra. Entusiasmados com o ramo de calçados, Maria Fátima e Katsutoshi começaram a sonhar em ter o próprio negócio. Assim, se associaram ao empresário Nilson Costa. Juntos, eles adquiriram a empresa Calçados Nagao, trocando o nome para Kalu Calçados.

Os empresários chegaram a ter três lojas em sociedade. Em 1988 desfizeram a sociedade amigavelmente. Nilson Costa continuou com uma das lojas, uma outra foi vendida, e a Kalu Calçados ficou para Maria Fátima e Katsutoshi. A empresária diz que a vida do marido era dedicada a administrar a loja.

Maria Fátima lembra que o marido cuidava de toda burocracia. "Ele era muito equilibrado e dinâmico. O que ele fala-

va não precisava escrever. Além disso, tinha uma paciência oriental", diz. Mesmo quando o marido ainda vivia, Maria Fátima já trabalhava na loja, sempre cuidando do atendimento.

PLANOS: Hoje, o único plano que a empresária tem é o de conhecer o Japão. "Numa economia conturbada como a brasileira, fica difícil fazer planos de longo prazo", explica. Ela afirma que administrar os negócios hoje em dia é uma tarefa bastante complicada. "Quando nos acostumamos com um ritmo, vem o Governo e muda totalmente as regras. A economia muda a cada dia", critica.

Para Maria Fátima, já passou da hora de o Governo diminuir as taxas de juros e de promover as tão sonhadas reformas tributária e fiscal. Ela teme pelo futuro do país e não vê um quadro econômico favorável num curto espaço de tempo. "A esperança a gente nunca perde, mas vai demorar um pouco para que as pessoas possam se sentir seguras para fazer qualquer tipo de planejamento", enfatiza.

Os encargos tributários e a sobrevivência da empresa

por Massakazu Takakura

A empresa é um empreendimento que nasce da oportunidade de um negócio. Este empreendimento exige dos seus investidores, que a duras penas acumularam recursos necessários, sacrifícios financeiros e pessoais para organizar os múltiplos aspectos que envolvem uma empresa.

O princípio básico da sobrevivência de uma empresa está em obter lucro com a venda de mercadorias, produtos ou serviços, e com este recurso pagar as despesas de manutenção, os encargos tributários, a retirada dos sócios (pela sua dedicação ao empreendimento), entre outras. E, então, finalmente obtém o resultado líquido, como uma remuneração pelos investimentos. No entanto, este resultado, na maioria das vezes, não pode ser retirado pois a empresa necessita ter contínuo crescimento para manter-se competitiva no mercado.

Um fator importante a ser analisado são os encargos tributários que oneram excessivamente as empresas. Uma rápida análise dos tributos embutidos (ICMS, IPI, COFINS e PIS) no preço de um produto – portanto na receita global da empresa – mostra-nos que atinge a ordem de, vejam!, 30%. Em alguns casos é menor, porém na maioria das vezes atingem números bem superiores. Além destes, existem vários outros encargos tributários e sociais, incluindo aqui, o imposto de renda sobre o lucro líquido – de 15% – e a contribuição social de 8%, que afetam significativamente a rentabilidade da empresa e/ou a capacidade de praticar preços mais competitivos.

Em razão desta sobrecarga tributária surgem duas alternativas básicas: a) ter preços elevados para manter a rentabilidade, e b) ter preços menores e diminuir a rentabilidade, para manter-se com-



Marco André

petitiva no mercado. Em princípio, qualquer alternativa que escolha, pode implicar em risco de subsistência da empresa.

Na primeira alternativa, o volume de vendas pode reduzir em demasia e não obter o retorno desejado e, na segunda, a baixa rentabilidade pode não permitir o reinvestimento necessário.

A sonegação de tributos tem sido o meio utilizado por algumas empresas como uma alternativa para sua sobrevivência. Mas será este o caminho a ser percorrido pelas empresas para fazer frente ao abusivo ônus tributário, mesmo sabendo-se que este mecanismo trará inúmeros malefícios para a organização, principalmente para o sistema de informação gerencial da empresa?

Sabendo-se que este procedimento pode levar a empresa a um completo descontrole e as decisões administrativas passarem a ser tomadas sem nenhum fundamento, e como consequência ameaçar a sobrevivência dela a longo prazo, acreditamos que os empresários devam procurar

outros meios para garantir a sobrevivência e a competitividade no mercado.

Pode-se encontrar formas de reduzir os encargos tributários ou mesmo postergar o seu pagamento como forma de amenizar ou solucionar o problema. Ressalte-se, no entanto, que o nível de ônus tributário a ser arcado pelas empresas, sem dúvida, dificulta sobremaneira a boa gestão empresarial.

Além do aspecto tributário, existem outros fatores que também dificultam o melhor desempenho das empresas, como por exemplo:

a) As alterações substanciais nas condições de mercado – consumidores mais exigentes, produtos importados, múltiplos produtos alternativos, aumento de concorrência, abertura de mercado etc. – fazem com que a margem de lucro que as empresas operam seja, regra geral, muito baixa.

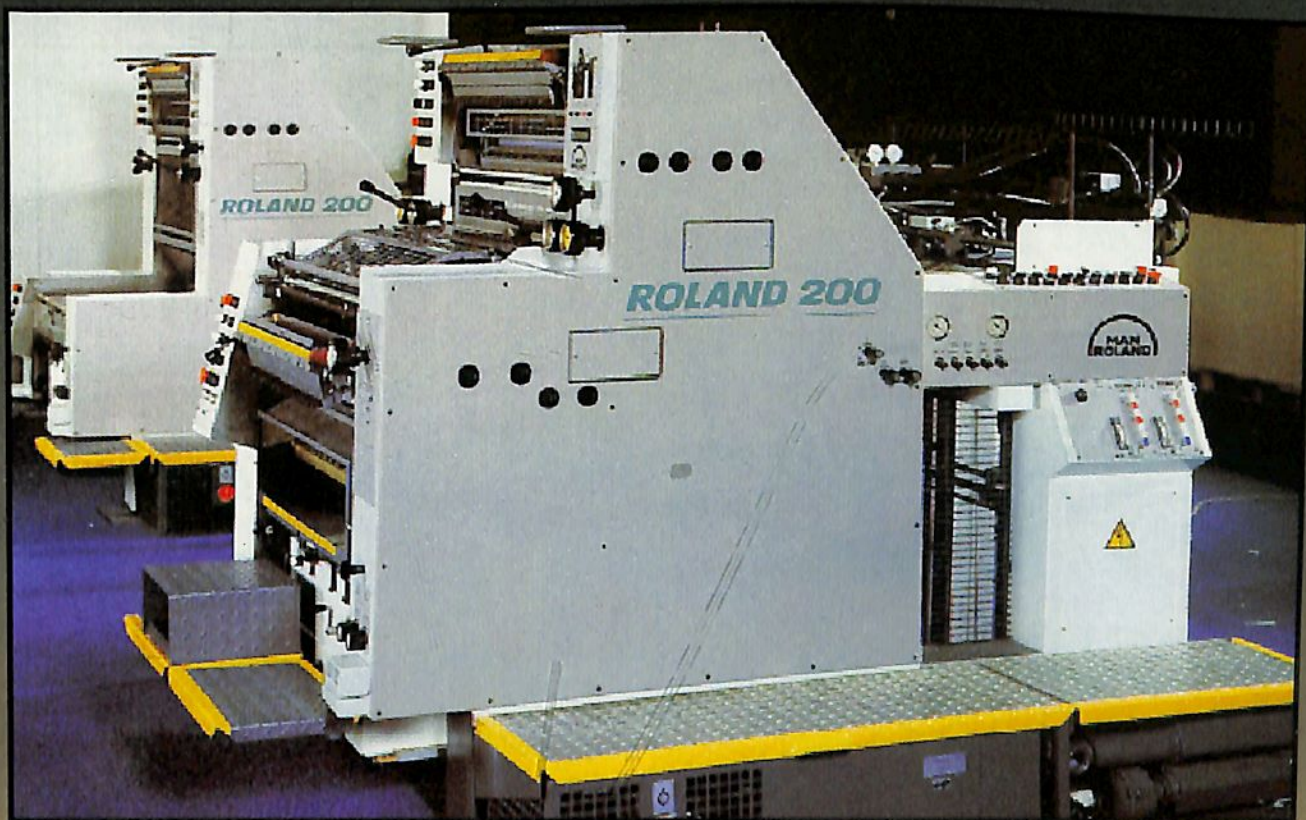
b) Os encargos sociais sobre a folha de pagamento em nosso país são muito elevados.

Por estes fatos podemos dizer que o nosso empresário é um herói incansável lutando continuamente neste mercado altamente concorrido, não só por produtos nacionais, mas também por produtos estrangeiros.

Em razão do exposto acima, concluímos que o Governo e/ou os nossos políticos, necessitam urgentemente repensar o sistema tributário vigente em nosso país, para que as empresas possam continuar as suas atividades de forma eficiente e competitiva no mercado, não só nacional, mas principalmente no mercado internacional.

Massakazu Takakura é presidente do Sindicato dos Contabilistas de Maringá

**NÃO BASTA TER BOAS IDÉIAS.
É PRECISO TECNOLOGIA DE PONTA
PARA A IMPRESSÃO DESEJADA...**



**POR ISSO NÓS INVESTIMOS
CONTINUAMENTE PARA EQUIPARAR
SEUS PRODUTOS COM O QUE HÁ
DE MELHOR NO MUNDO.**

TOTALMENTE PRONTO

**UM NOVO CONCEITO EM
DECORAÇÃO E ACABAMENTO**

Lar Center

Seguindo tendências modernas, o Lar Center Royal Plaza sai na frente e coloca a sua disposição um espaço excelente, totalmente dirigido ao seu público.

★★★★★

São 54 lojas voltadas para material de acabamento e decoração, oferecendo conforto, segurança e facilidades para seu cliente

★★★★★

Único em todo o Paraná, o Lar Center Royal Plaza vem atender um mercado forte e exigente, numa região que abrange em torno de dois milhões de habitantes.

Royal

RR

Plaza

Ar condicionado central, estacionamento coberto, elevador panorâmico e um projeto arquitetônico moderno e funcional o Lar Center Royal Plaza está pronto para receber sua loja.

★★★★★

Esteja onde seu público está. Esta é a solução mais rápida e econômica para instalar seu negócio num local previamente estudado e aceito pela população.

★★★★★

Venha participar desta revolução. Aqui quem sai ganhando é você.

MARINGÁ



Mais um empreendimento
GRANACÓN
CONSTRUÇÕES CÍVICAS
TEL: 044 222 8866

PLANTÃO DE VENDAS E LOCAÇÃO

AVENIDA CERRO AZUL, 572
CEP 87 013 070 - MARINGÁ

TELEFAX: 044 222.6605