

050
B688
JAN-1977

BOLETIM

INFORMATIVO

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

FUNDADA EM 12 DE ABRIL DE 1953

Néo Martins, 2301 - Fones: 22-1208 22-4555 Secr. Executivo - 22-4060 22-4973 22-4534 22-4511

e 22-4734 S.P.C. - Cx. Postal, 1033 — MARINGÁ — PARANÁ

RESPONSABILIDADE DA SECRETARIA EXECUTIVA

DISTRIBUIÇÃO INTERNA E GRATUITA

JANEIRO

1977

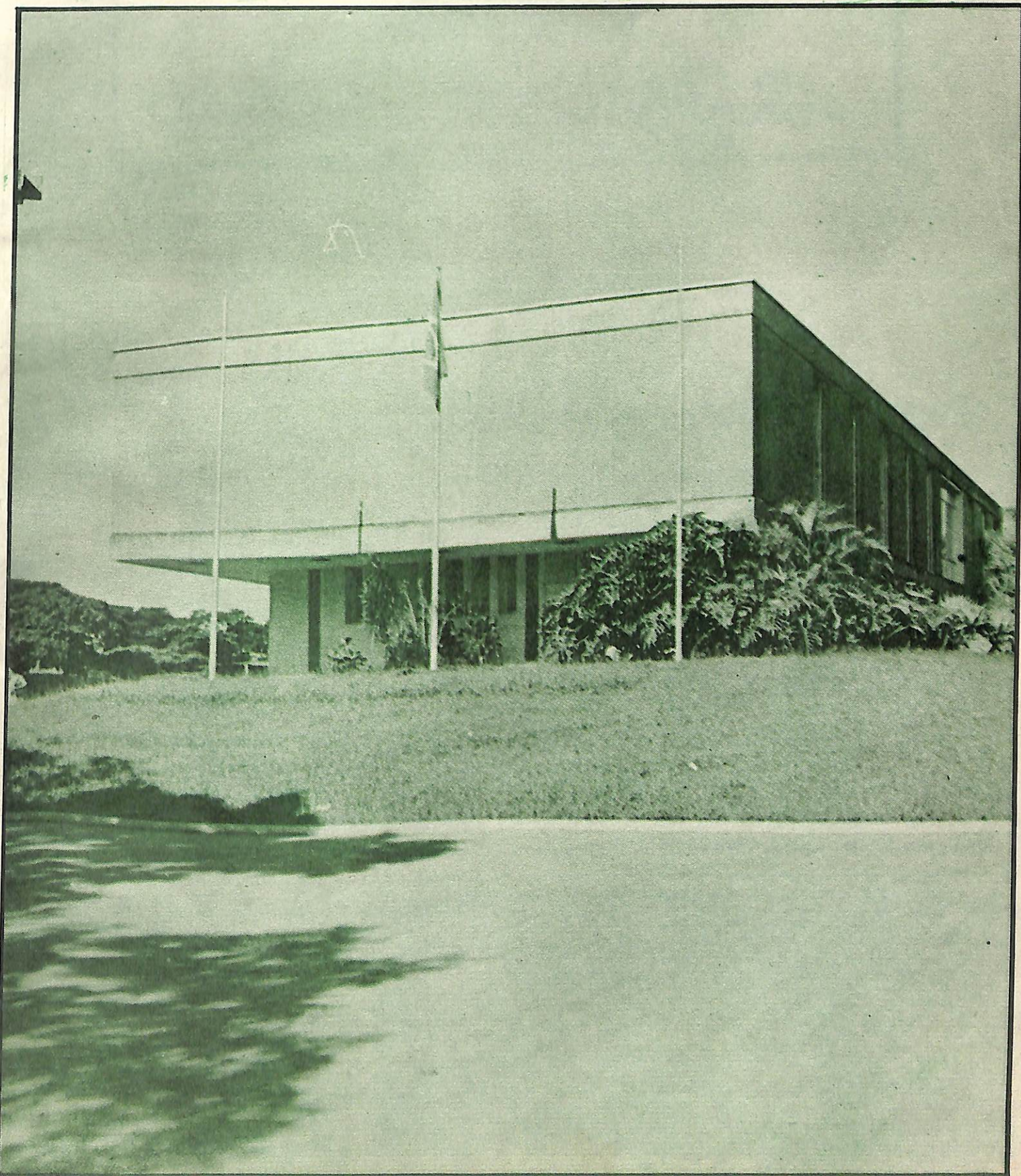


FOTO J. MANTOVAN

ÍNDICE - JANEIRO

EDITORIAL-----	02
SAIBA COMO ORGANIZAR SUA LOJA-----	03
COMO OBTER MAIOR VELOCIDADES NAS SUAS TAREFAS-----	10
QUANTO CUSTA SUA VITRINA-----	11
COMO EVITAR FRAUDE NO USO DOS CARTÕES-----	13
CALENDÁRIO PROMOCIONAL-----	14
BALANÇOS E BALANCETES-----	15
IR-ATIVIDADES IMOBILIARIAS-----	18
CORREÇÃO MONETÁRIA - TRIMESTRE 1977-----	20
IPI - REDUÇÃO DE ALÍQUOTAS - ESTÍMULOS FISCAIS-----	21
IR - RETIFICAÇÃO DE PESSOA JURÍDICA-----	22
ATIVO IMOBILIZADO COEFICIENTES PARA 1977-----	23
ICM-RETIFICAÇÃO DA GIA-PRAZO DE PAGAMENTOS DAS INDÚSTRIAS-----	25
MERCADO DE CAPITAIS - CRISES E DISTORÇÕES-----	28
CONTABILISTA-CERTIFICADO DE HABILITAÇÃO-----	31
ASSOCIAÇÕES E EMPRESAS-----	32
RAIS-RELATIVAS DO ANO DE 1976-----	33
ACRÊSCIMO LEGAIS-RECOLHIMENTO ESPONTÂNEO-----	34
CONCURSO DE VITRINE E INAUGURAÇÕES-----	35
HOMENAGEM E ENTRADAS DE NOVOS SÓCIOS-----	36
DIVIRTA-SE-----	37

ÍNDICE - FEVEREIRO

EDITORIAL-----	01
BALANÇOS E BALANCETES-----	02
ISTR LIVROS E DÉBITOS FISCAIS-----	03
IR EMPRESAS OBRIGADAS A MANTER RESCRIPTURAÇÃO-----	03
IPI MANUTENÇÃO CRÉDITO-----	05
IR EMPREENDIMENTOS FLORESTAIS-----	06
ICM GUIA INFORMATIVA-----	13
IPI ALÍQUOTAS-----	14
ICM ISENÇÃO-----	14
AUMENTE EM 20% SUAS VENDAS-----	15
A IMPORTANCIA DO CONTADOR NO CONTEXTO DA LOJA-----	16
CALENDÁRIO PROMOCIONAL-----	19
COMO GARANTIR SUAS VENDAS-----	20
O QUE O LOJISTA PRECISA SABER SOBRE CONTABILIDADE-----	21
SUGESTÃO DA ACIM SENSIBILIZA SECRETÁRIO-----	34
VIAÇÃO E OBRAS DO MUNICÍPIO E ACIM UMA MOVIMENTADA REUNIÃO-----	35
DIVIRTA-SE 3a. CONTRA CAPA-----	36

ÍNDICE - MARÇO

EDITORIAL-----	01
PANORAMA AVIAÇÃO COMERCIAL-----	02
CONTROLE DA BUROCRACIA-----	05
INFORMAÇÕES SOBRE A 5a. EXPOINGÁ-----	06
O QUE O LOJISTA PRECISA SABER SOBRE CONTABILIDADE-----	07
PAULINELLI - SEMEAR TRIGO APÓS A RECEITA DO SOJA-----	11
OS SERVIÇOS E AS NORMAS DOS CORREIOS-----	12
O EMPRESÁRIO E O CHEQUE SEM FUNDO-----	12
CERVEJA E REFRIGERANTES - PREÇOS MÁXIMOS-----	13
PORQUE O FGTS NÃO DEVE SER MODIFICADO-----	15
TODO É CAPAZ DE CURAR PARALIZIA E ENCEFALITE-----	16
ITAIPÓ: 300 AMIZADES-----	16
SUNAB PREÇOS MÁXIMOS-----	17
IR PESSOA JURÍDICA RETIFICAÇÃO-----	19
SERÁ NO RIO A 18a CONVENÇÃO DO COMÉRCIO LOJISTA-----	20
CR\$ 1,00 POR KM-----	21
INPS-RECOLHIMENTO A MAIOR OU INDEVIDO-RESTITUIÇÃO-----	23
ICM-GUIA INCORRETA RETIFICAÇÃO-----	27
REGISTRO DO COMÉRCIO Nº DE INSCRIÇÃO-----	28
IPI-MODELO 3 - PRORROGAÇÃO-----	28
ESCALA DE ENTREGA-DECLARAÇÕES-PESSOA JURÍDICA-----	29
BASES PARA REAJUSTAMENTOS DE ALUGUÊIS-----	30
EMIÇÃO DE NOTA COM ERRO-REGULARIZAÇÃO-----	32
ERRO NA EMIÇÃO DE NOTA FISCAL COM DESTAQUE DO IMP.A MENOR-----	34

ÍNDICE - ABRIL

EDITORIAL-----	01
ICM PARCELAMENTO DE CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS-----	02
GRAÇA DOS MUDOS-----	06
TABELA DA SUNAB Nº 10/77-----	07
TRANSBORDAR LEITE ATRAVÉS DE TRENS-----	07
IPI APROVEITAMENTOS DE CRÉDITO EQUIPAMENTOS NACIONAIS-----	08
IR ALIMENTAÇÃO DO TRABALHADOR-----	09
JURISPRUDENCIA CORREÇÃO MONETÁRIA-----	10
FÉRIAS DE 30 DIAS-----	11
LOCAÇÃO RESIDENCIAL-----	14
SPC USUÁRIOS E INTERESSADOS-----	15
GRAN FINALI SURPREENDENTE-----	15
FÉRIAS E MODIFICAÇÕES-----	16
CASOS ESPECIAIS DE OBRIGATORIEDADE DE DEPÓSITO DO FGTS EMPREG.AFAST.DO SERVIÇO-----	18A
EMPRESAS VÃO AUXILIAR MOBRAL COM 2% DO IR-----	18A
O GRANDE HOMEM-----	18A
SISAL BAIANO É INDUSTRIALIZADO-----	19
ATENDER BEM O CLIENTE É MUITO IMPORTANTE-----	19
ALTERAÇÕES NO QUADRO ECONOMICO MUNDIAL-----	19
O QUE O LOJISTA PRECISA SABER SOBRE CONTABILIDADE (CONTINUAÇÃO)-----	20
MUDANÇAS CONTÁBEIS NA LEI DAS S/A-----	22
ESTEJA ATENTO A SUA SEGURANÇA NAS COMPRAS-----	23
DISPOSITIVO PARA ELETROCUTAR INSETOS-----	23
SÉRIES DE ATIVIDADES CRIATIVAS PARA PROFESSORES-----	23
RECOMENDAÇÕES PARA RECEBIMENTOS RECEBIMENTOS DE CHEQUES - SUGESTÕES-----	24
DEPOSITO DOS CR\$ 16 MIL NÃO SERÁ MODIFICADO-----	25
SOM BRASILEIRO NO EXTERIOR-----	25
NOVA FABRICA DE CHOCOLATES EM ILHÊUS MANTÊM LIDERANÇA-----	26
JANE FONDA-----	26
PETRÔLEO VIRANDO JOGO-----	26
NOVOS SÓCIOS-----	27
A VERDADE VERDADEIRA DO CUSTO DO DINHEIRO-----	29
A MOTOCICLETA E A CRISE DO PETRÔLEO-----	29
ESCOLAS PROIBIDAS DE COBRAR JUROS-----	30
MANTENHA O PRESTIGIO DE SUA CASA COMERCIAL-----	30
TENHA CUIDADO AO ATENDER CHAMADA DO TELEFONE-----	30
ATRAVÉS DO OLHO DA AGULHA-----	31
KAY TENTARÁ ATRAVESSAR CANAL DA MANCHA: JULHO-----	31
DECISÓRIO TRABALHISTA-----	32
VAREJO TERÁ CONGRESSO NACIONAL EM MAIO DE 77-----	32
CIENCIA GRAVADA NA AREIA-----	33
PROBLEMAS DA FIRMA INDIVIDUAL-----	34
ÓCULOS DE ACRÍLICOS-----	34
MAIS BOTÕES PARA O PARANÁ-----	34
CR.ALMEIDA & BAYER AG.-----	34
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL-RECOLHIMENTOS EM ATRASO-----	34
UM MODELO ORGANIZACIONAL ADEQUADO-----	35
SAOVA X LAVOURAS-----	36
JÁ EM VIGOR O TABELAMENTO DO ÓLEO DE SOJA-----	36
RELAX-----	37

ÍNDICE - MAIO

MARINGÁ-NOVA ERA DE INDUSTRIALIZAÇÃO	1a.CONTRA CAPA
SALÁRIO MÍNIMO-----	02
VALORES DE REFERENCIAS NAS DIVERSAS REGIÕES-----	03
SALÁRIO FAMILHA EM DETALHES-----	04
INPS JÁ INICIOU NA JUSTIÇA FEDERAL A COBRANÇA DO FGTS-----	05
NÃO INCIDÊNCIA DO IR NA FONTE SOBRE O ISTR-----	06
IR-CÉDULA "G" PERDA EXTRAORDINÁRIA-----	07
IR-ATOS DECLARATÓRIOS NORMATIVOS-----	08
A OBRIGATORIEDADE DO CARTÃO OU LIVRO DE PONTO DO EMPREGADO-----	09
REGISTRO DO COMÉRCIO-SOCIEDADES COM PARTICIPAÇÃO ESTRANGEIRA-----	CONTRATOS 10
INSCRIÇÕES E NORMAS-----	10
SALÁRIO SATISFAZ LIDERES SINDICAIS AFIRMA GENERAL MASSA-----	11
INPS-RESTITUIÇÃO DE CONTRIBUIÇÕES INDEVIDAS-----	11
ISTR CARGAS EXPORTADAS E IMPORTADAS SERVIÇOS DE TRANSPORTE-----	NÃO INCIDENCIA -
CONFIGURAÇÃO -NORMAS-----	12

FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO PARANÁ (PLENÁRIA)-----	13
CORTADOR DE CABO-----	15
FECHADURA PARA ESQUADRIAS DE ALUMINIO-----	15
FORMA ORTOPÈDICA-----	15
GADO LEITEIRO E DE CORTE DO ESTADO DE ILINOIS-----	15
2/3 OBRIGATORIEDADE-----	15
COMO PREENCHER CORRETAMENTE UMA FICHA DE CADASTRO-----	16
CHEQUE SEM FUNDO-----	16
O COMÈRCIO DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO-----	17
1a. EXFIJUM-----	22
COMO O LOJISTA PODE AJUDAR O "MARKETING"-----	23
O QUE O LOJISTA PRECISA SABER SOBRE CONTABILIDADE-----	27
A INDUSTRIALIZAÇÃO DE MARINGÁ-----	29
MAQUINA NOVA NA A C I M-----	30
UMA DAS MAIORES-----	31
INPS SALÁRIO BASE-----	14
ULTIMA CONTRA CAPA-----	

ÍNDICE - JUNHO

EDITORIAL-----	02
DIVIRTA-SE-----	03
ICM-CONCERTO INDUSTRIALIZAÇÃO SAIDAS COM SUSPENSÃO DO PAGAMENTO-----	04
ICM-SOJA-ESTORNO DE CRÉDITO-----	06
ICM SOJA SAIDA PARA O EXTERIOR COM PREÇO AFIXAR-----	06
IPI FATURAMENTO ANTECIPADO ESCRITURAÇÃO-----	08
MINICOMPUTAÇÃO UMA INDUSTRIA EM BUSCA DE SÓCIOS-----	09
TABELA DE SALÁRIOS MINIMO DA CONSTRUÇÃO CIVIL DE MARINGÁ-----	10
HORARIO DE TRABALHO-----	13
IR EMPRESTIMO DE PESSOA FÍSICA E PESSOA JURÍDICA-----	16
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL ATUALIZAÇÃO DE VALORES-----	17
SAÚDE ORIENTA SOBRE ATESTADO DE VACINAÇÃO OBRIGATORIA-----	19
EXCEDENTES DE ARROZ PREOCUPAM PRODUTORES-----	20
PROPOSIÇÃO Nº 1-----	22
FGTS PARCELAMENTO DE DÉBITOS-----	23
QUEDA NA ARRECAÇÃO DO ICM NO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 77-----	24
WYPYCH CONDENA CONFISCOS-----	25
COMO O MARKETING PODE AJUDAR O LOJISTA-----	26
A IDEIA DA 1ª FUNÇÃO DO MARKETING-----	27
MAPA DO TESOURO TECNOLOGIA DE VENDAS-----	CONTRA CAPA

ÍNDICE - JULHO

EDITORIAL-----	01
SOCIEDADES ANONIMAS OU LIMITADAS-----	03
A HORA DA HABITASUL-----	06
FGTS EM ATRASO JUROS E CORREÇÃO MONETÁRIA-----	07
FÉRIAS AGORA FICOU MAIS FACIL-----	07
GUARDADOR LAVADOR DE AUTOMÔVEIS REGULAMENTO DA PROFISSÃO-----	08
TARIFA AEREA-----	09
TITULO PROTESTADO CANCELAMENTO-----	10
SPC AS 10 MAIORES-----	11
FINANCIAL EM MARINGÁ-----	12
DESPACHANTE GUERRA-----	12
REPETIÇÃO DE UMA MENTIRA-----	13
MAIS CARO O SEGURO OBRIGATÓRIO-----	13
CALENDÁRIO FISCAL-----	14
CEF CRÉDITO PESSOAL SEM RECURSOS-----	14
CGC NOVOS MODELOS-----	15
MOVEIS ALIQUOTA REDUÇÃO TIPI ALTERAÇÃO-----	15
IR - EMPRESA INDIVIDUAL EQUIPARADA À PESSOA JURÍDICA-----	17
IR TRABALHADOR AVULSO-----	18
INPS SEGURO MUDANÇAS-----	19
ESCLARECIMENTOS MTB FÉRIAS-----	20
COMO O MARKETING PODE AJUDAR O LOJISTA-----	21
CALENDÁRIO PROMOCIONAL-----	23
COMO PREENCHER UMA VAGA SEM SOBRE CARGA DE TRABALHO-----	24
TROTE-UM COSTUME TRIBAL-----	26
SUPERMERCADOS COMO TORNOU SE UM BOM NEGÓCIO-----	28
DISCIPLINA INTERNA É MUITO IMPORTANTE-----	28

TCC TRANSPORTE CONTRATADO-----	29
COMERCIANTE DO ANO-----	29
ACIAL 40 ANOS-----	30
ITAIPU-----	CONTRA CAPA

ÍNDICE - AGOSTO

EDITORIAL-----	03
O MATE QUER GANHAR MERCADO AS CUSTAS DO CAFÊ-----	04
CAFÊ ATÉ O FIM DA DÉCADA HAVERÁ ESCASSEZ-----	05
PROPOSTA A EMISSÃO DE CÊDULAS DE MIL E 5 MIL-----	08
MUITA CARTÊIRA POUCO TRABALHADOR-----	09
DINHEIRO FÁCIL-----	09
FINALMENTE OS NOVOS MINIMOS (QUE NÃO CORRESPONDERAM)-----	10
TRIGO: DECEPÇÃO FOI MENOR-----	10
GOVERNO PODERÁ MUDAR ICM MAS A LONGO PRAZO-----	11
INFORMES GERAIS-----	12
OS 10 MAIORES BANCOS DO MUNDO-----	12
MAIS CICLOMOTORES-----	12
APOIO AOS VELHOS-----	12
BRASILEIRO COME (CARO) E MAL-----	12
GRATIFICAÇÃO A EMPREGADOS-----	12
EMPREGADO MENOR-----	12
HORÁRIOS DE TRABALHO DA MULHER - COMPENSAÇÃO-----	12
A COMPANHEIRA COMO DEPENDENTE-----	12
TELEGRAMA-----	13
APOSENTADORIA-----	13
POLIESTER-----	13
ENVELOPES PADRONIZADOS ADIANTAMENTOS-----	13
É ISSO AI: 10 MANEIRAS DE ACABAR COM SUA ASSOCIAÇÃO-----	13
EMPRESÁRIOS CONTRA O NOVO HORARIO BANCÁRIO-----	14
ALTERADA A DATA DA "BRASIL" EXPORTE-----	14
MUNICIPIO QUE DEVEM INPS FICAM SEM ICM-----	15
CRÉDITO EDUCATIVO PRÓS E CONTRAS DO XX PROGRAMA-----	16
NOVA REUNIÃO SOBRE O AÇUCAR EM SETEMBRO-----	17
SAI NOVA TABELA DA WV COM ALTA MÊDIA DE 7,5%-----	18
INFORMES JURÍDICOS-----	18
SENTIDO DA PALAVRA DIVORCIO-----	18
SEGURO POR ESTABELECIMENTO-----	19
DUPLICATAS INCOBRÁVEIS DEDUTIBILIDADE-----	19
TABELA DE CALCULOS DE MULTA E JUROS E CONT SINDICAL-----	19
COMPROVAÇÃO DE DESPESAS OPERACIONAIS-----	19
ICM - GIA INCORREÇÕES NOTA DE PROCEDIMENTOS FISCAL-----	20
DECRETO LEI 157 - ESCLARECIMENTOS ÚTEIS-----	20
ARQUIVAMENTO DE ATA DE AGRO-PRAZO-----	21
DOIS MINISTROS DISCUTEM ALTERAÇÃO DO FGTS-----	21
POSTOS REVENDEDORES DE GASOLINA-----	21
IR LUCROS SUSPENSOS E RESERVAS-----	21
EXAME MÊDICO EXIGENCIA NA ADMISSÃO DE EMPREGADOS-----	24
CHEQUES COM OU SEM FUNDO -NORMAS CONSELHOS-----	25
IDENTIDADE PARA CONTABILISTAS-----MODIFICAÇÕES-----	25
O COMÉRCIO E O MITO DOS PREÇOS ALTOS-----	26
BB FINANÇIA O BRASIL ESPORTE/77-----	26
BENEFÍCIOS SEJAM MEUS CONCORRENTES-----	26
MESMO QUE A VENDA VÁ MAL, É PRECISO PROMOVELA-----	27
COCAMAR & ASSISTÊNCIA TÉCNICA-----	27
MULTA FISCAL-C M NÃO INCIDENCIA-----	27
PARECER DA JUNTA COMERCIAL DE SÃO PAULO SOBRE AS LEIS DAS S/A-----	28
DILEMA DE UM CHEFE-----	29
CALENDÁRIO PROMOCIONAL-SETEMBRO-----	30
INDICADA A CAMPANHA DO CHOCOLATE DE/77-----	31
AÇO-----	31
TURISMO-----	31
SPC & CDL CONVENÇÃO ESTADUAL-----	32

ÍNDICE - SETEMBRO

É OBRIGATORIA A INFORMAÇÕES DO FTSG-----	04
QUANDO E COMO LEVANTAR O FGTS-----	04
APLICAÇÃO DA LEI DE FÉRIAS-----	06
EMPREGADA DOMESTICA, QUEM É O EMPREGADOR-----	11
GOVERNO FIXARÁ APENAS UM REAJUSTE NO SALÁRIO MÍNIMO-----	11
CIPA-ORGANIZAÇÃO FUNCIONAMENTO-----	27
CLT INOVAÇÃO: MULHER-----	31
ICM GŤA DADOS DECLARADOS INCORREÇÕES RETIFICAÇÃO-----	07
ICM IPI RETORNO DE MERCADORIA-----	17
ICM REMESSA PARA INDUSTRIALIZAÇÃO-----	27
ICM DĒBITO SEM CORREÇÃO-----	04
ISTR & EMPREITADEIRAS-----	05
MAIS FISCALIZAÇÃO NO ISTR-----	05
IR-FUNDO DE INVESTIMENTOS- ALTERAÇÃO-----	25
IR-INCENTIVOS SUDENE E SUDAN-----	25
IPI ISENÇÃO PARA PARASITICIDA-----	26
INPS DESCONTOS ALĒM DO TEXTO MĀXIMO PODE SER DEVOLVIDOS-----	06
INPS 13º SALÁRIO-DESCONTOS-----	08
INPS-CÓDIGO SOMA & TAXAS-----	09
SUNAB: PĀO FRANCES NOVOS PREÇOS-----	08
CALENDĀRIO PROMOCIONAL-----	14
SPC AS 10 MAIORES-----	16
O SAUĐAVEL HĀBITO DE POUPAR-----	18
IGNORANCIA & ALIMENTAÇÃO DEFICIENTE-----	20
C.PETER Mc CLOUGH EA 3.107 DA XEROX-----	23
TUDO PREPARADO: XXV PLENĀRIA-----	24
NOVAS CONCORDATAS PODERĀO ACONTECER-----	30
PREÇOS MÍNIMOS-----	31
SEPROC INFORMA-----	30
10.000 TRATORES DE FORA-----	31
BARRA VELHA-----	31
<u>DIVERSOS</u>	
TANOARTĀ UMA ANTIGA PROFISSĀO-----	
SEÇÃO LIVRE-----	
FRAUDE-----	
PROMISSÓRIAS-----	
REFEIÇÃO-----	
O APERTO-----	
SESC-----	
IMPONENTE-----	
VALORES-----	09
CARTĀO DE CRĒDITO-----	09
G.M.-----	10
COISAS DO MUNDO MODERNO-----	11
O QUE Ē UMA ESPOSA-----	12
PRODUÇÃO DE GUARANĀ INSUFICIENCIA-----	12
BNCC - O QUE Ē-----	13
XEROX CERTIFICADO PARA O NOSSO TĒCNICO-----	15
CONSELHOS QUE EVITAM ACIDENTES-----	16
INSULINA - AUTO SUFICIENCIA-----	17
HIDREĒTRICA - TUCURUI-----	21
GREVILEA, ARVORE DE PASTO-----	30

ÍNDICE - OUTUBRO

FÉRIAS ANUAIS: AVULSO-REGULAMENTO-----	04
SEMP TOSHIBA-----	05
IR-APURAÇÃO DOS RESULTADOS NOS CASOS DE LIQUIDAÇÃO EXTINÇÃO OU SUCESSĀO-----	06
ISTR TRANSPORTE DE PESSOAS FATO GERADOR MULTIPLICIDADE DE CONTRIBUIÇÃO-----	12
JĀ INAUGURADA A CRECHE DO JARDIM ALVORADA-----	14
SUJESTĀO-----	14
RECORDISTA-----	14
BIONICO-----	15
ELETRODOMĒSTICO-----	15
ADIÇÃO DE MILHO E O PĀO-----	15
ACIM-APOIA O SISTEMA NACIONAL DE EMPREGOS-----	16
POOL PARA EXPORTAÇÃO DE MÓVEIS-----	17
EU E AS PERSONALIDADES-----	17
DIVÓRCIO-----	17

CONTINUAÇÃO DO MÊS DE OUTUBRO

PAPA JUNIOR: COMERCIANTE DO ANO-----	18
PALESTRA SOBRE O SEPROC-----	18
ENTREVISTA COM MR.KONG-----	19
PROMOÇÃO DO TURISMO-----	20
AS CARACTERISTICAS DA MULTINACIONAL-----	21
1200 TRABALHADORES EMPREGADOS NO SINE-----	23
NOSSO AÇO NÃO É CARO-----	24
VESPA VOLTA AO MERCADO-----	24
LOTERIA ESPORTIVA-----	25
MARINGÃ ENTRE AS 10 MAIORES-----	26
SUIÇA COMPRA RELÓGIOS DE PERNAMBUCO-----	26
CONTROLADOR DIGITAL DE TELEFONE-----	27
MARCADOR DE TEMPO PARA CONFERENCIAS-----	27
IMPRESSOR AUTOMÁTICO DE ETIQUETA-----	27
AME A CRIANÇA-----	27
IPI REDUÇÃO DE ALIQUOTAS-----	28
INPS-MULTA MORATÓRIA REVELAÇÃO-----	28
INPS-PRAZO ATÉ 30 DE DEZEMBRO A DEVEDORES-----	29
APOIO PARA ASSOCIAÇÃO DE EMPRESAS-----	29
SÕ BUROCRACIA?-----	29
HELECOPTEROS FABRICADOS NO BRASIL CORTARÃO NOSSOS CÊUS-----	30
SOJA PROAGRO COBRIRÁ PREJUÍZO-----	31
IV CONCLAP-CONFERENCIA NACIONAL DAS PRODUTORAS-----	31
J.FUGANTI-INAUGURAÇÃO-----	32
HOMENAGEM POSTUMA-----	32

INDICE - NOVEMBRO

CAPA ALUSIVA DO NATAL-----	01
EDITORIAL-----	02
NOSSA CAPA-----	02
DIRETORIA DA ACIM-----	03
IMPENHORABILIDADE DAS QUOTAS DE SOCIEDADE RESPONS. LIMITADA-----	04
AJUDA DE CUSTO-----	04
ICM - SOBRE ACRÊSCIMO DO CREDIÁRIO-----	04
TRABALHISTA-CONTRATO DE EXPERIENCIA-----	04
INPS SEM MULTA-----	05
CRIME CONTRA A ECONOMIA POPULAR-----	05
EXCLUSÃO DA INCIDÊNCIA DO ICM SOBRE O IPI-----	05
ANOTAÇÕES NA CTPS-----	05
ACIDENTES DE TRABALHO-DOCUMENTOS EXIGIDOS-----	06
PREÇO A VISTA EM VENDAS A PRAZO-----	06
JANEIRO LEI DA PREVIDÊNCIA PRIVADA-----	07
FGTS CRS-----	07
ICM ESTORNO DE CRÉDITO FISCAL-----	08
ICM ISENÇÃO ESTEIRAS E LARGATAS-----	08
ICM SAÍDAS PARA ITAÍPU-----	08
TÍTULOS PROTESTADOS CANCELAMENTO-----	09
FGTS SUSPENSÃO OU NÃO-----	11
LADRÃO TEM DIREITO A SEGURO DPVAT-----	12
ICM DIFERIMENTO-----	13
DESCONTOS DE REVERSÃO SALARIAL A NÃO ASSOCIADOS DE SINDICATO-ILEGALIDADE-----	14
ANGOLA & VAGÕES-----	15
SEÇÃO LIVRE-----	16
ASSOCIAÇÕES E EMPRESÁRIOS-----	16
CAMINHÕES-----	16
TESES APRESENTADAS NA XXV PLENÁRIA EM FOZ DO IGUAÇU-----	17
VACINAÇÃO-----	20
PEQUENA E MÊDIA EMPRESA-----	21
OS SETE PONTOS APROVADOS NA CONCLAP-----	21
MARCOS VIANA CRITICA A BUROCRACIAS EXCESSIVAS-----	22
A SAÍDA-----	22
MAKOUUD QUER DETER AÇÃO ESTATAL-----	22
INTERFERENCIA-----	22
FLÁVIO BRITO RECOMENDA LUTA CONTRA FOME E PARA OBTER PAZ-----	23
SETÚBAL MULTINACIONAL NÃO DEVE TER INCENTIVO-----	24
PRODUTOS-----	25
ADVERTÊNCIA-----	25
CORREÇÃO DO LIMITE DE CRÉDITO DO B B-----	25

OS BANCOS DEVEM VOLTAR A PAGAR JUROS-----	26
SPC INFORMA-----	27
EVENTOS TURISTICOS EM 78-----	27
ABAV SEVERAS CRITICAS-----	28
IMAGEM NEGATIVA-----	29
PETRÔLEO-----	29
CLT-----	29
HUMOR-----	29
VEXAME-----	29
AUTOMÓVEIS-----	29
CALENDÁRIO PROMOCIONAL-----	30

ÍNDICE - DEZEMBRO

CAPA ALUSIVA AO ANO-----	01
EDITORIAL-----	02
NOVA DIRETORIA-----	02
DIRETORIA-----	03
COMISSÕES SOBRE VENDAS-----	04
LEI DO FERIADO SAIRÁ ATÈ O FINAL DO ANO-----	05
PNEU FURADO NÃO SERÁ PROBLEMA PARA ONIBUS-----	05
CREDIÁRIO COM SEGURO-----	05
LEMBRE-SE-----	06
BENEFÍCIOS QUE O INPS MANTÊM ATUALMENTE-----	06
CEF LANÇARÁ CHEQUE AZUL-----	07
ISTR ALTERAÇÕES-----	07
CALENDÁRIO PROMOCIONAL-----	09
ERRAR É HUMANO-----	11
PARA QUE SERVIU A CPI-----	13
COINCIDENCIAS ESPANTOSAS-----	15
ESCOLHA O LETREIRO ADEQUADO PARA SUA LOJA-----	16
O QUE SÃO, AFINAL, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS-----	20
LOJISTA NÃO CREEM EM ACORDO-----	21
MERCADO DE CAMINHÕES NÃO É PARA O MOMENTO-----	21
REDUÇÃO DOS CUSTOS DE ENERGIA-----	22
DONAS DE CASA AGORA SE EMBELEZAM MENOS-----	23
O SPC E SEUS USUÁRIOS-----	23
TESES APRESENTADAS NA XXV PLENÁRIA EM FOZ DO IGUAÇU-----	24
SPC AS 10 MAIORES DE NOVEMBRO/77-----	27
AGRADECIMENTOS-----	27
SEGREDOS DO RISO-----	28
CHRYSLER LANÇA NOVO CAMINHÃO: O DODGE D 750-----	29
FINANCIAMENTO-----	29
CARNES-----	29
POSSÍVEIS NOVOS CORTES-----	29
ONDE ABASTECER NOS DOMINGOS-----	30
O FIM DA SUNAB-----	30
ENERGIA SOLAR-----	31
3º CON CON-----	ULTIMA CAPA-----
SINOP-----	ULTIMA CAPA-----

ACIM

Clas. 050

B688

Reg. 0103

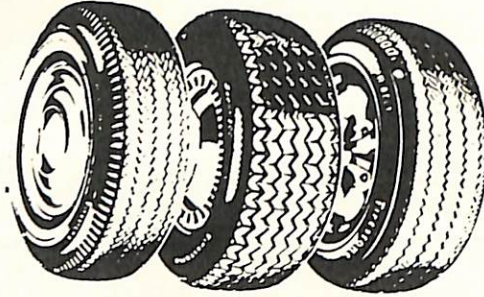
Data 19-04-05 - INC. 1

Proced.

NF

R\$

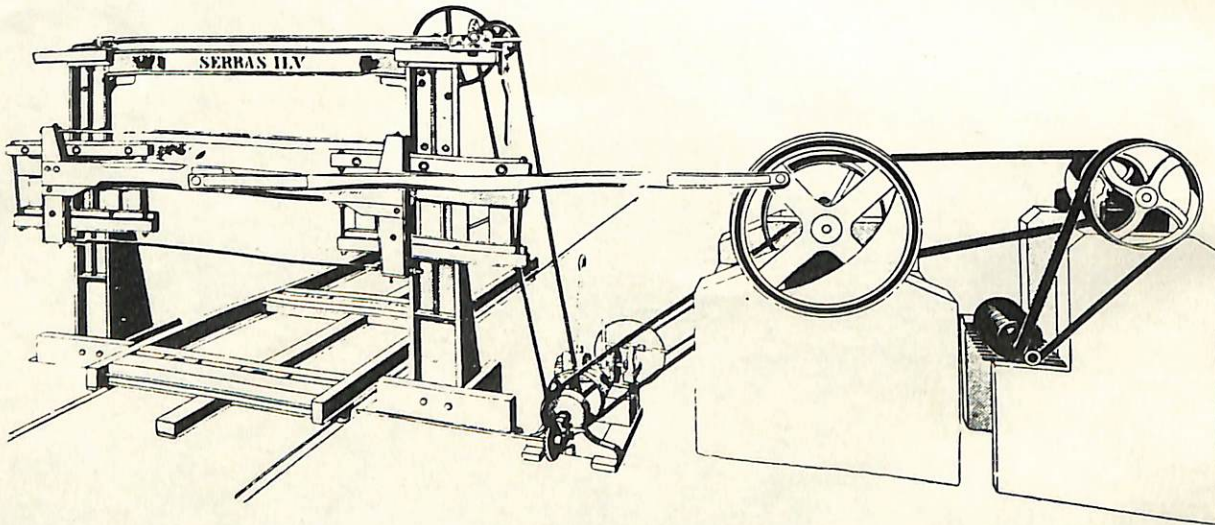
Data



PNEUMAR
RIBEIRO S/A-COMÉRCIO DE PNEUS

AV. SÃO PAULO N. 829
FONES, 2.1234, 2.3049
C. POSTAL, 71-TELEGRAMA 'PNEUMAR'
MARINGÁ-PARANÁ

Engenho de Serra Horizontal



Para desdobro de toras em planchas, dormentes, vigas, caibros, tábuas e ripas em qualquer bitola, com perfeição.

MERCANTIL MIRANDA LTDA.

HIDRÁULICAS - AGRÍCOLAS E MÁQUINAS INDUSTRIAIS

Avenida Colombo, 4.490

Caixa Postal, 135

Fones, (0442) 22-1974 - 22-8843

Endereço Telegráfica "MERCANTIL"

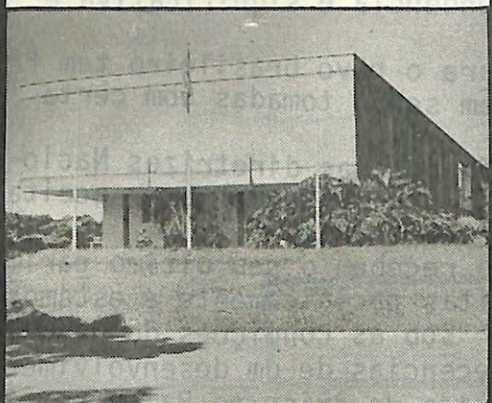
M A R I N G Á P A R A N Á

NOSSA CAPA

Nossa capa, nesta edição, mostra o Paço Municipal de Maringá, com sua moderna arquitetura ornamentando a praça.

Além de ser este um local de grande beleza, cons-titue-se também no princi-pal centro de decisões da cidade pois daí emanam tô-das as diretrizes que tem orientado a vida do municí-pio.

Este local acolherá a valiosa equipe comandada pelo Excelentíssimo Doutor/João Paulino novo Prefeito.



A Associação Comer-cial, através de Sua Direto-ria, sente-se jubilosa em poder cumprimentar essa e-quipe ao mesmo tempo em que expressa sua convicção num porvir de progresso não só econômico mas, sobretudo, so-cial onde seja valorizado o elemento humano, principal objetivo de qualquer empre-endimento.

Parabéns e a certe-za de um trabalho profícuo.

SUMÁRIO

EDITORIAL.....02

COMÉRCIO LOJISTA

SAIBA COMO ORGANIZAR SUA LOJA.....03
 COMO OBTER MAIOR VELOCIDADE NAS SUAS TAREFAS.....10
 QUANTO CUSTA SUA VITRINA.....11
 COMO EVITAR FRAUDE NO USO DOS CARTÕES.....13
 CALENDÁRIO PROMOCIONAL.....14

CONTABILIDADE

BALANÇOS E BALANCETES.....15

INFORMES JURÍDICOS

IR - ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS.....18
 CORREÇÃO MONETÁRIA - TRIMESTRE 1977.....20
 IPI - REDUÇÃO DE ALÍQUOTAS-ESTÍMULOS FISCAIS.....21
 IR - RETIFICAÇÃO DE PESSOA JURÍDICA.....22
 ATIVO IMOBILIZADO COEFICIENTES PARA 1977.....23
 IR - FONTE - TRABALHO ASSALARIADO.....24
 ICM - RETIFICAÇÃO DA GIA- PRAZO DE PAGAMENTO DAS INDÚ-
 TRIAS.....25
 MERCADO DE CAPITAIS-CRISES E DISTORÇÕES.....28
 CONTABILISTA- CERTIFICADO DE HABILITAÇÃO.....31
 ASSOCIAÇÕES DE EMPRESAS.....32
 RAIS - RELATIVAS AO ANO DE 1976.....33
 ACRESCIMO LEGAIS-RECOLHIMENTO ESPONTANEO.....34

EVENTOS

CONCURSO DE VITRINE E INAUGURAÇÕES.....35
 HOMEMAGEM E ENTRADAS DE NOVOS SÓCIOS.....36
 DIVIRTA-SE.....37

indústrias

 Gráficas
 Bandeirante Ltda.

IMPRESSOS A CORES, FICHARIOS E BLOCOS PARA ESCRITÓRIO,
 CONVITES DE CASAMENTOS E CARIMBOS
 OS MELHORES IMPRESSOS DA CIDADE
 Av. Brasil, 3213 esq. 7 S. Paulo - Fon. 223151 - Mar. Ind.



EDITORIAL

Estamos dentro de um ano novo, para o qual o Governo promete algumas soluções, ao mesmo tempo que previne a opinião pública sobre alguns sacrifícios que serão necessários.

Realmente, há uma série de obstáculos, os maiores de natureza puramente econômica e, outros de natureza social. Impõe-se um trabalho individual no sentido de formar uma frente de oposição a tais problemas que, aliás, não são exclusivamente brasileiros.

Nos meios empresariais tem-se verificado uma apreensão e um contante alerta, que até certo ponto restringe a capacidade dos empresários, no momento de tomar as grandes decisões. É certo, porém, que a economia brasileira não encontrou, ainda, o seu apogeu de crescimento, isto porque o próprio País acha-se na sua fase pouco mais que embrionária de desenvolvimento.

Os progressos já alcançados, na economia, nas ciências em geral e, sobretudo, na "arte" de bem viver, como característica do brasileiro, tem custado algumas divisas a mais. Devemos acreditar, todavia, que o custo tem sido razoável, em relação aos benefícios já alcançados, mesmo sendo alguns supérfluos.

As proposições acadêmicas sobre a nossa economia, nem sempre chegam ao entendimento de todos os brasileiros, principalmente aquele que está alheio ao raciocínio científico. É preciso falar-lhe com alguma simplicidade. Nestes termos, devemos medir duas épocas, ou mais, adotando uma sequência de "momentos econômicos", mas medir partindo dos objetivos sociais da economia, não de sua estrutura. Como objetivo principal é o próprio homem, como meio e fim da economia, forçosamente teremos que ver às quantas anda a sua evolução, no sentido de sobrevivência com dignidade e preparo cultural e intelectual.

Não é preciso pesquisar muito para saber-se que, de nossa infância para cá, temos assistido a uma melhora do homem, embora devamos reconhecer que falta muito ainda para chegarmos ao paraíso. O que é importante entender, porém, é que a evolução da vida humana se projeta em função de fatores econômicos contidos num complexo que envolve entidades de todo o mundo. Em vista disso, a dependência é significativa e as soluções de grande expressão tornam-se demoradas.

Felizmente, o clima emocional para o povo brasileiro tem favorecido aos trabalhos de Governo, de forma que as medidas vêm sendo tomadas com certa tranquilidade, sem muita necessidade de arrojo.

Por outro lado, a manifesta confiança nas diretrizes Nacionais leva a crer que o País poderá caminhar para o desenvolvimento contando com a aceitação de eventuais sacrifícios que venham a ser impostos por necessidade.

As restrições vigentes, que hoje recebem o seu último carimbo no assunto do petróleo, embora preocupantes, têm sido aceitas pacificamente e estamos certos de que o brasileiro achará sempre o seu jeito de viver sob as condições do Governo. Todas estas idéias, no seu conjunto, provindas das efervescências de um desenvolvimento quase que na base do heroísmo, dão-nos uma idéia generalizada de crise no País, propagada entre os bate papos empresariais e, como tal, aumentada em proporções inconvenientes.

Convém, entretanto, termos em mente que as estruturas sócio-econômicas verdadeiras, não têm sofrido abalos irremediáveis, pelo contrário, tem-se verificado um crescimento delas. Nem poderia ser menos verdade tal afirmativa, porque a própria economia, sintetizada na sua produção de bens e serviços, tem mostrado o seu crescimento compatível com os recursos disponíveis.

Tem que ser simultaneamente verdade que o HOMEM, como ente superior que é, entre todas essas formulações, está recebendo algum benefício desse crescimento, na medida que o mereça, pela sua integração no processo sócio-econômico-cultural.

Enfim, cabe-nos manifestar o propósito de convocar a todos os agentes responsáveis pelas tarefas produtivas, para se firmarem dentro de uma realidade de trabalho, não permitindo a si próprios qualquer pessimismo. O otimismo, pelo contrário, deve ser tomado como bandeira de luta que afinal não está sendo tão árdua dentro de uma consciência de dever. É preciso ter-se em mente que as conquistas reais e mais significativas, as que têm o verdadeiro sentido de glorificação, jamais foram e nunca serão aquelas obtidas gratuitamente, sem uma sementeira prévia bem feita, ou sem um esforço bem norteado e à altura de propósitos definidos.

FARID CURTI

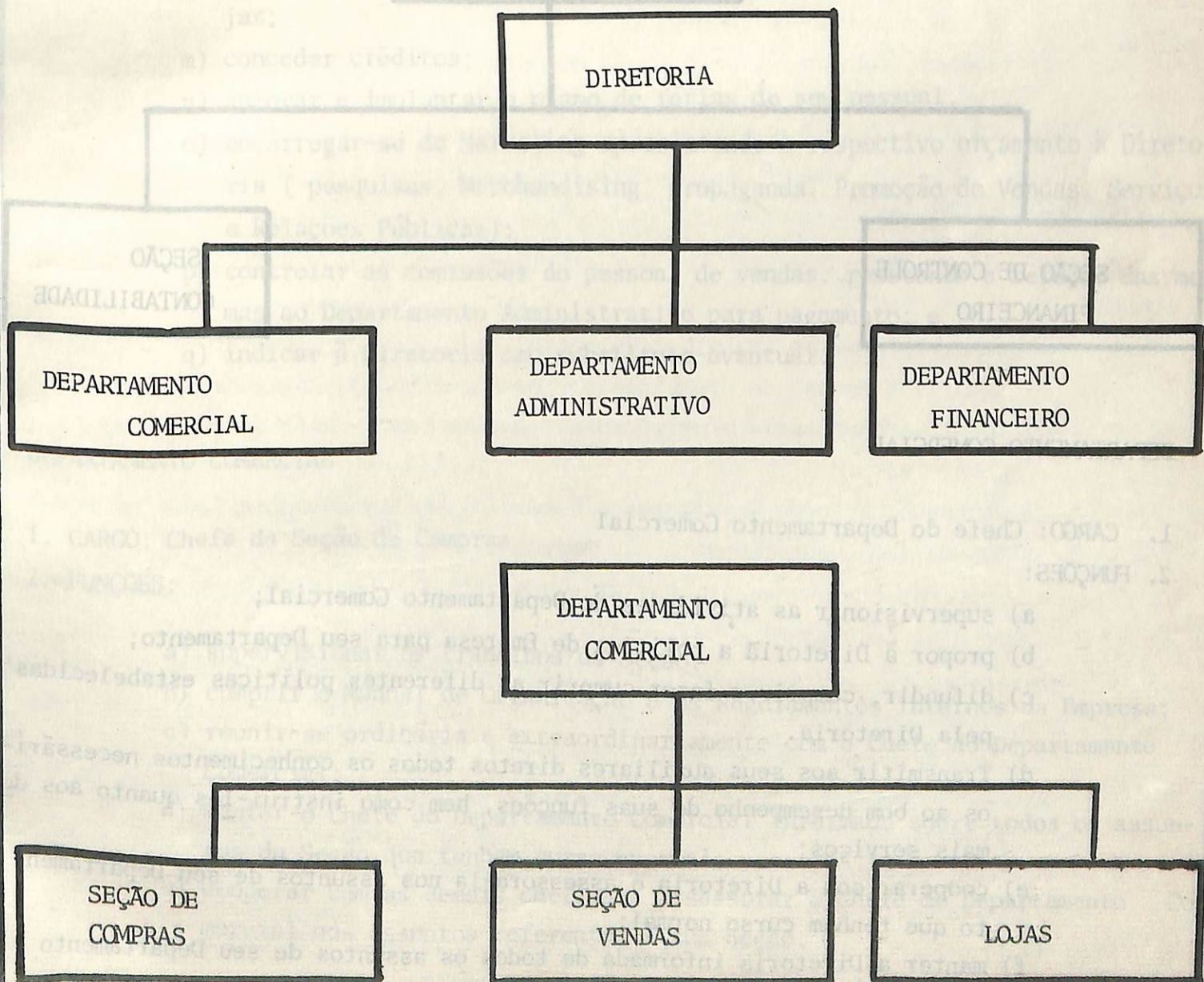
SAIBA COMO ORGANIZAR SUA LOJA

"MODELO QUE DEVERÁ SER ADAPTADO ÀS NECESSIDADES, ÀS EXIGÊNCIAS E ÀS CARACTERÍSTICAS DE CADA EMPRESA"

"RESPEITE SEMPRE A LINHA HIERÁRQUICA AO DAR SUAS ORDENS OU DELEGAR RESPONSABILIDADES. O DESRESPEITO A ESSA NORMA PRODUZ ATRITOS E DESENTENDIMENTOS. UM DOS PRINCÍPIOS DA ORGANIZAÇÃO DE NEGÓCIOS É QUE A ESTRUTURA DA ORGANIZAÇÃO DEVE SER RESPEITADA"

- 1) — A DEPARTAMENTALIZAÇÃO DA EMPRESA ESTÁ APRESENTADA NOS ORGANOGRAMAS CONTIDOS NESTE MANUAL.
- 2) — O ÍNDICE PERMITE ASSOCIAR OS ÓRGÃOS COM AS PÁGINAS DO MANUAL.
- 3) — NA PARTE INFERIOR DE CADA PÁGINA, À DIREITA, ESTÁ IMPRESSA A DATA DA EMISSÃO DA MESMA.
- 4) — NOVAS EMISSÕES, COM DATAS MAIS RECENTES, REVOGAM E ANULAM AS PÁGINAS PUBLICADAS EM DATAS MAIS ANTIGAS.

"ORGANOGRAMAS"



DEPARTAMENTO
ADMINISTRATIVO

SEÇÃO
PESSOAL

SEÇÃO
SERVIÇO GERAIS

DEPARTAMENTO
FINANCEIRO

SEÇÃO DE CONTROLE
FINANCEIRO

SEÇÃO
CONTABILIDADE

DEPARTAMENTO COMERCIAL

1. CARGO: Chefe do Departamento Comercial
2. FUNÇÕES:

- a) supervisionar as atividades do Departamento Comercial;
- b) propor à Diretoria a política de Empresa para seu Departamento;
- c) difundir, cumprir e fazer cumprir as diferentes políticas estabelecidas pela Diretoria.
- d) Transmitir aos seus auxiliares diretos todos os conhecimentos necessários ao bom desempenho de suas funções, bem como instruí-los quanto aos demais serviços;
- e) cooperar com a Diretoria e assessorá-la nos assuntos de seu Departamento que tenham curso normal;
- f) manter a Diretoria informada de todos os assuntos de seu Departamento que tenham curso anormal;

- g) promover reuniões ordinárias e extraordinárias com os chefes de seção de seu Departamento;
- h) participar quando convocado, das reuniões da Diretoria; e
- i) cumprir e fazer cumprir o Manual de Organização e os Regulamentos Internos da Empresa;

3. RESPONDE: A DIRETORIA

4. ATIVIDADES PRINCIPAIS DO CHEFE DO DEPARTAMENTO COMERCIAL:

- a) administrar os Depósitos e Almojarifado;
- b) administrar os estoques, providenciando as estatísticas necessárias;
- c) efetuar as compras de acordo com as limitações do Departamento Financeiro, e a Previsão de Vendas;
- d) chefiar os gerentes e demais funcionários das lojas;
- e) impulsionar, analisar e controlar as vendas e respectivas cotas;
- f) providenciar os balanços físicos;
- g) selecionar e treinar o pessoal de vendas;
- h) fiscalizar os artigos recebidos;
- i) providenciar as liquidações autorizadas pela Diretoria;
- j) manter fichário de fornecedores;
- l) zelar pela decoração, aspecto, disciplina, arrumação e segurança das lojas;
- m) conceder créditos;
- n) aprovar e implantar o plano de férias de seu pessoal;
- o) encarregar-se do Marketing apresentando o respectivo orçamento à Diretoria (pesquisas, Merchandising, propaganda, Promoção de Vendas, Serviços e Relações Públicas);
- p) controlar as comissões do pessoal de vendas, remetendo a relação das mesmas ao Departamento Administrativo para pagamento; e
- q) indicar à Diretoria seu substituto eventual.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

1. CARGO: Chefe da Seção de Compras

2. FUNÇÕES:

- a) supervisionar os trabalhos da Seção;
- b) cumprir o Manual de Organização e os Regulamentos Internos da Empresa;
- c) reunir-se ordinária e extraordinariamente com o Chefe do Departamento Comercial;
- d) manter o Chefe do Departamento Comercial informado sobre todos os assuntos da Seção que tenham curso anormal;
- e) cooperar com as demais chefias e assessorar o Chefe do Departamento Comercial nos assuntos referentes à sua Seção;

- d) resolver problemas mais importantes com os clientes, principalmente os relativos a reclamações, crediário e descontos;
- e) representar junto ao cliente, a direção da empresa.
- f) manter clima de cooperação e entusiasmo junto à equipe, evitando quebra de disciplina;
- g) representar a empresa junto à equipe, de maneira a manter clima de entusiasmo nas promoções, concursos, e na venda em geral;
- h) representar a empresa junto à equipe, transmitindo a sua política em geral e todas as modificações que tenham sido resolvidas pela Diretoria;
- i) zelar pela limpeza e aspectos geral da loja;
- j) atender às reuniões com a Diretoria, quando solicitado, para opinar sobre;
 - mercadoria,
 - arrumação
 - "lay-out" da loja
 - pessoal;
- l) manter-se a par dos preços dos concorrentes; e
- m) indicar à Diretoria seu substituto eventual.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

1. CARGO: Chefe do Departamento Administrativo.

2. FUNÇÕES:

- a) supervisionar as atividades do Departamento Administrativo;
- b) propor à Diretoria a política da Empresa para seu Departamento;
- c) difundir, cumprir e fazer cumprir as diferentes políticas estabelecidas pela Diretoria;
- d) transmitir aos seus auxiliares diretos todos os conhecimentos necessários ao bom desempenho de suas funções, bem como instruí-los quanto aos demais serviços;
- e) cooperar com a Diretoria e assessorá-la nos assuntos de seu Departamento que tenham curso normal;
- f) manter a Diretoria informada de todos os assuntos de seu Departamento que tenham curso anormal;
- g) promover reuniões ordinárias e extraordinária com os chefes de seção de seu Departamento;
- h) participar quando convocado, das reuniões da Diretoria; e
- i) cumprir e fazer cumprir o Manual de Organização e os Regulamentos Internos da Empresa.

3. RESPONDE: À Diretoria.

4. ATIVIDADES PRINCIPAIS DO CHEFE DO DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

- a) supervisionar a administração do pessoal.

- b) organizar, em articulação com órgãos interessados, os planos de lotação de pessoal, dentro das necessidades da Empresa;
- c) informar à Diretoria qualquer irregularidade ou não cumprimento do plano de lotação do pessoal;
- d) supervisionar a administração de Serviços Gerais;
- e) providenciar a compra de material necessário ao bom funcionamento da Seção de Serviços Gerais;
- f) auxiliar a Diretoria na confecção do orçamento-programa na parte relativa ao seu Departamento.
- g) organizar planos de seguros da Empresa e fiscalizar o cumprimento dos mesmos;
- h) propor alienação do material imprestável ou obsoleto da sua área;
- i) divulgar (autorizado pela Diretoria), dentro da Empresa, todos os avisos, comunicações, ordens que julgar necessário ao bom funcionamento dos trabalhos;
- j) elaborar e implantar o plano de férias de seu pessoal;
- l) selecionar e treinar seu pessoal; e
- m) indicar à Diretoria seu substituto eventual.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

1. CARGO: Chefe da Seção Pessoal

2. FUNÇÕES:

- a) supervisionar os trabalhos da Seção de Pessoal; (normalmente de caráter sigiloso)
- b) cumprir o Manual de Organização e os Regulamentos internos da Empresa;
- c) reunir-se ordinária e extraordinariamente com o Chefe do Departamento Administrativo;
- d) manter o Chefe do Departamento Administrativo informado sobre os assuntos da Seção que tenham curso anormal;
- e) cooperar com as demais chefias e assessorar o Chefe do Departamento Administrativo nos assuntos referente à sua Seção;
- f) transmitir aos seus auxiliares diretos todos os conhecimentos necessário ao bom desempenho de suas funções, bem como instruí-los quanto aos demais serviços;
- g) encaminhar ao Chefe do Departamento Administrativo relatórios referentes às atividades de sua Seção;
- h) manter contatos com entidades governamentais, de classe ou privadas, quando autorizado; e
- i) promover a guarda de toda a documentação referente à Seção, assim como de todo o material de consumo e providenciar sua renovação, mensalmente.

(continua no proximo boletim)

SE SUA LOJA SOFRE DE 'LETARGIA FUNCIONAL' VEJA

COMO OBTER MAIOR VELOCIDADE NA EXECUÇÃO DAS TAREFAS

— Qual é o problema, D. Angela? O cliente está há dez minutos esperando no balcão...

— ... é que a Ruth foi ver o preço da mercadoria... e ainda não voltou...

— Mas há quanto tempo, D. Angela?

— "Seu Oscar, o senhor ainda não a prontou o calendário de promoções? Como é que pode?"

— É que eu tive de providenciar o seguro da loja, depois refazer o plano de treinamento de vendas e agora estou terminando de conferir a folha de pagamento.

— D. Marizia, por favor, traga a relação dos artigos em estoque mínimo

— Um instantinho, por favor...

— D. Marizia... a relação...

— Já estou indo... é que tive de passar pelo estoque, depois pela em balagem, depois pelo depósito para poder pegar os talões... depois...

Quantas e quantas vezes, diariamente, ouvimos diálogos como esse? Talvez os exemplos apresentados pareçam dramaticamente um tanto exagerados, mas nem por isso soam pouco familiares aos leitores.

À essas "tarefas inacabadas" ao eterno pedido de "um instantinho" à essa epidemia de lentidão que parece caracterizar as atividades de determinados empregados, poderíamos dar o nome de "letargia funcional".

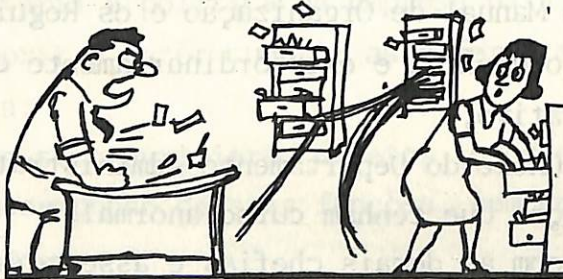
À "letargia funcional", mal de que sofrem as pessoas lerdas e pouco ativas, pode ser curada se for atacada exatamente onde se desenvolve, isto é, no próprio "organismo" de seu negócio, junto de quem toma decisões, isto é, VOCE!

— Junto a mim? Você perguntará Como? Se não me canso de tomar de-

nas de providências para obter maior velocidade nos trabalhos do meu pessoal... Se não me canso de ter paciência até demais com os preguiçosos e com os "desligados"! Vivo explicando, observando, controlando... Por que então o germe do mal se instala exatamente junto a mim?



Nós lhe recomendamos voltar aos exemplos do início para verificar que a balconista demora porque a mercadoria estava sem preço (e ela foi verificá-lo com outro funcionário), o Gerente não a prontou o calendário de promoções porque é responsável por diversas atribuições em diferentes áreas.



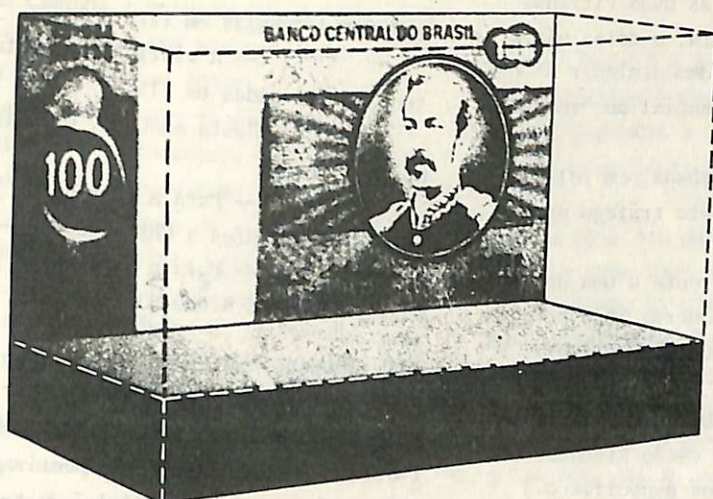
E, no último exemplo, o empregado percorre quase que um labirinto para chegar até você e atender ao seu pedido. Como vê, toda essa desordem funcional resultou de providências que deveriam ter sido observadas e previstas por você!...



Entendeu? E isso representa, basicamente, a primeira regra para corrigir o mal ou seja, "um bom ambiente funcional". Estabelecida pois a primeira regra, isto é, um bom Ambiente Funcional, vale ressaltar que apenas isso não

basta se você não der um TREINAMENTO CONSTATANTE E CORRETO ao seu pessoal— a segunda regra para curar a "letargia". O mais prestativo e cordial dos funcionários jamais realizará qualquer tarefa rápida e perfeita se não souber COMO FAZÊ-LA. O TREINAMENTO constitui-se em importante remédio para o mal. As reuniões para criatividade em grupo, chamadas de "tempestade cerebral", explicarão e orientarão sobre as situações-chave para cada setor da firma. Nessas reuniões, todos deverão conhecer o que você espera de cada empregado, em termos de rapidez e eficiência. É também uma ótima oportunidade para conferir o desempenho de um funcionário em outra atividade que não a habitual. Quem sabe ele tem mais talento do que você imagina? Agora vem a terceira regra: é o aspecto "Motivação", presente em muitos dos "sintomas" da lentidão funcional e que, na verdade, está intimamente ligado ao aspecto do relacionamento humano. Salários justos e comissões justas, da mesma forma que elogios justos, constituem-se em excelente acionador da máquina funcional. A ascensão profissional, a possibilidade de "crescer" dentro da firma, motiva um empregado a ser mais ágil, mais dinâmico, mais veloz em suas tarefas. Caso contrário, a perspectiva se reduz a rotina e a força do hábito. Agora, a quarta regra: as máquinas e os objetos de uso habitual estão em bom estado? São fáceis de transportar e manusear? Quem trabalha com elas, conhece realmente o seu uso, seus recursos e suas possibilidades? Pelo fato de dispor de máquinas modernas, você não estará sobrecarregando o homem por detrás delas. Máquinas não trabalham sozinhas, e, quando emperradas, atrasam bastante o funcionamento da empresa. Pode ocorrer, entretanto, que o empregado seja, de fato, incapaz, lento,

inseguro e pouco ativo, Para este, de nada adianta um bom ambiente funcional, nem treinamento constante, nem motivação ou equipamento eficientes que o ajudem nas atividades diárias. E por maior que seja a CARÊNCIA DE MATERIAL HUMANO, nada obriga 'voce a manter alguém nestas condições: DECLARADAMENTE INCOMPETENTE, MORALMENTE IRRESPONSÁVEL OU EXCESSIVAMENTE VAGAROSO NO DESEMPENHO DE SUAS TAREFAS. A tônica hoje, é agilização... É velocidade no cumprimento das obrigações... e o empregado que, (a despeito da loja lhe proporcionar meios e modos racionais de trabalho) faz um determinado serviço sem velocidade, sem consciência da indispensável rapidez e perfeição, deve ser imediatamente dispensado. Não há vagas, positivamente, para este homem para esse empregado, dentro da estrutura administrativa da moderna loja de hoje.



QUANTO CUSTA SUA VITRINA?

Voce sabe quanto a sua vitrina custa por mês, na soma de despesas da sua loja? Na verdade, a vitrina pode ser encarada como um funcionário "silencioso", que não alardeia um bom trabalho feito nem resmunga queixas. E com ela podem estar acontecendo duas coisas: Ela pode estar sendo um funcionário caríssimo e improdutivo, sem que você tenha sequer uma vez "chamado a sua atenção" ou ameaçado "demitir-lo". Ela pode estar sendo um eficiente vendedor, sem que voce tenha se preocupado em "incentivá-la" ou melhorar o seu salário". Seja qual for o conclusão a que voce tenha chegado, é preciso tomar uma atitude. É preciso saber como recuperar o "funcionário" vitrina, ou como dar-lhe maiores meios para alcançar as cotas de venda a ele destinada. Sim, pois não é nada difícil prever o desempenho que a vitrina deve manter, dentro do volume de vendas da loja. Bastam alguns métodos relativamente simples, uns poucos cálculos, e pronto. É isso que a reportagem de capa deste número vai abordar, transmitindo a todos os leitores um aspectos do assunto VITRINAS, em que o lado econômico predomina sobre o lado artístico. Vamos a ele.

O CUSTO

Como primeiro passo, o lojista deve determinar o custo que as vitrinas representam mensalmente para a empresa. Para saber isso, basta que ele faça, a si mesmo, as seguintes perguntas:

- 1 — Quanto pago pelo aluguel mensal da minha loja (ou em quanto avalio o aluguel mensal da minha loja, no caso de imóvel próprio)?
- 2 — Qual a área da minha loja, e quantas vitrinas tem?
- 3 — Quanto eu pagaria aproximadamente de aluguel, por uma loja de área idêntica, num ponto semelhante, mas sem vitrinas ou numa sobre-loja ou segundo andar? Vejamos uma resposta hipotética para as perguntas acima, com a finalidade de facilitar a melhor compreensão dos leitores.

PERGUNTA Nº 1

O lojista informou que paga o aluguel (ou avalia o aluguel) de dez mil cruzeiros mensais.

PERGUNTA Nº 2

O lojista informou que sua loja tem 200 metros quadrados de área e duas vitrinas. Agora, vamos supor que o tamanho de cada uma destas vitrinas seja diferente do da outra.

PERGUNTA Nº 3

O lojista avaliou que o aluguel de uma loja semelhante à sua, sem vitrinas ou numa sobre-loja ou segundo andar, giraria em torno de quatro mil cruzeiros.

Seguido este raciocínio, ele já estará em condições de chegar à primeira importante conclusão: ISSO SIGNIFICA QUE AS MINHAS DUAS VITRINAS TAMBÉM ME CUSTAM DINHEIRO, MENSALMENTE E CUSTAM, APROXIMADAMENTE, SEIS MIL CRUZEIROS. (que é a diferença entre os dois alugueis).

E isso significa também que está provada a afirmativa que fizemos no início da reportagem: a vitrina "recebe" um salário mensal, e, na maior parte das vezes, um salário mais do razoável. Portanto, ela tem que cumprir com a sua obrigação de "vender".

PARTICULARIDADES

Vimos, de acordo com as respostas que imaginamos, que a loja tem duas vitrinas.

— A vitrina nº 1 tem 2 metros de fachada e 2 metros de profundidade, totalizando uma área de 4 metros quadrados.

— A vitrina nº 2 tem 4 metros de fachada e 2 metros de profundidade, totalizando uma área de 8 metros quadrados. De acordo com o custo mensal já visto, de 6 mil cruzeiros, para as duas vitrinas, poderíamos então estabelecer o custo de cada uma da seguinte forma:

CR\$ 6.000,00 (custo Mensal)	
12 m ² (área total)	
= CR\$ 500,00	

Então, o metro quadrado de vitrina custa, mensalmente, quinhentos cruzeiros. Multiplicando esta importância pelo número de metros quadrados

de cada vitrina, teremos: — A vitrina nº 1 custa CR\$ 2.000 mensais, porque tem 4 metros quadrados.— A vitrina nº 2 ' custa CR\$ 4.000,00 mensais, porque tem 8 metros quadrados .

Este resultado pode, portanto, ser utilizado pelo leitor nos cálculos seguintes. Mas antes, é preciso considerar um aspecto muito importante. O resultado a que chegamos acima parte do princípio de que as duas vitrinas ' têm o mesmo custo mensal. Mas, via de regra, a coisa não é bem assim; há uma série de fatores que podem diminuir o custo da vitrina, e o seu consequente potencial de "vendas" Exemplificando:

— Uma vitrina pode estar situada, em relação à outra, em rua de maior movimento, seja ele tráfego expon-tâneo ou passagem obrigatória.

— A largura da calçada em frente a uma das vi-trinas pode ser maior do que em frente à outra; isso pode i-nibir as pessoas de pararem em frente daquela que tiver a calçada à sua frente mais estreita.

— As vitrinas que estão situadas de frente pa- ra ruas "custam" menos do que aquelas que estão situadas de frente para avenidas (salvo em certos casos específicos.)

— As vitrinas que não têm toldo ou marquise para conforto e proteção dos transeuntes, custam "menos" do que aquelas que dispõem desses elementos.



Outros fatores, ainda, podem pesar na elabo- ração do cálculo. Mas os acima citados são os mais normais e comuns, e para eles, baseado na experiência própria, o lo- jista poderá arbitrar uma percentagem de depreciação no cus- to da vitrina. Na loja que está servindo de exem- plo, podere- mos armar o seguinte quadro:

a) A vitrina nº 1 está de frente para uma a- venida; a vitrina nº 2 está de frente para uma rua.

b) A vitrina nº 1 esta de frente para a a- ve- nida onde existem, ao lado da loja, diversos estabelecimen- tos bancários e firmas de serviços que geram um grande trá- fego de pessoas; a vitrina nº 2 está de frente para uma rua lateral, de pouco movimento.

c) A vitrina nº 1 tem a calçada à sua fren- te, larga, já dentro do recuo determinado pela Prefeitura ' local; a vitrina nº 2 tem a calçada à sua frente, estreita, pela própria característica de rua lateral.

d) A vitrina nº 1 não tem sobre si toldo ou fachada; a vitrina nº 2 tem toldo sobre toda a sua extensão

PRÓS E CONTRAS: QUANTOS %?

Baseado, como dissemos, na experiência própria, cada lojista- ta poderá estabelecer determinados percentuais para os pros e contras que cada uma das vitrinas apresenta, e fazer uma ' reavaliação do custo real de cada vitrina por mês. Suponha- mos que, no exemplo que está sendo mostrado, chegue-se à con- clusão de que:

— A vitrina nº 1 está prejudicada em seu po- tencial de vendas em 15%.

— A vitrina nº 2 está prejudicada em seu po- tencial de vendas em 21%.

Desta maneira, o lojista deverá considerar co- mo custo real:

— Para a vitrina nº 1: CR\$ 1.700,00
— correspondentes a CR\$ 2.000,00 — 15%.

— Para a vitrina nº 2: CR\$ 3.160,00 — corres- pondentes a CR\$ 4.000,00 — 21%.

QUAL O VALOR CERTO?

Ora, poderá perguntar o lojista: 'Mas no prin- cípio da reportagem havia sido estabelecido que as vitrinas 1 e 2 custavam, mensal e respectivamente, 2 mil e 4 mil cru- zeiros. E isso é uma verdade, em termos de custo por metro' quadrado. Como, agora, elas podem custar menos? E a diferen- ça, sob que título eu poderia classificar?



A resposta não é difícil. Porque a diferença entre o primeiro custo encontrado e o segundo(onde são com- putados os fatores que desvalorizam a vitrina), pode ser ' encarada, pelo lojista, como o "salário" que ele "paga", men- salmente, às suas vitrinas.

QUANTO VENDER ?

Uma vez sabendo quanto cada vitrina da sua ' loja custa por mês, o lojista deverá então estabelecer uma "cota de vendas" para elas. E saber se as vitrinas estão ' sendo boas ou más vendedoras.

Como fazer isso?

DA SEGUINTE MANEIRA:

— Primeiro, o lojista deverá acompanhar e ' anotar, durante um certo período(que ele pode arbitrar em uma semana, uma quinzena ou em mês) a venda diária de to- das as mercadorias exposta em cada vitrina.

— Encerrado o período que ele arbitrou, o lojista dividirá o faturamento total pelo número de dias ' do período, obtendo o faturamento médio diário de cada vi- trina.

Aí então ele poderá seguir dois caminhos. O primeiro é o de comparar o faturamento diário da vitrina com seu custo mensal.

POR EXEMPLO:

— A vitrina nº 1 do exemplo que estamos utilizando, custa, como já vimos, CR\$ 1.700,00 mensais. Isso equivale a um custo diário aproximado de CR\$ 56,66. Daí, o lojista fica sabendo, através da comparação com o faturamento diário, o grau de lucro ou prejuízo que sua vitrina está dando à loja.

O segundo caminho é mais detalhado, e permite com mais profundidade saber, qual dos artigos exposto, aquele ou aqueles de venda mais forte ou fraca:

— Partindo do faturamento médio diário encontrado, o lojista dividirá este faturamento pela área útil da vitrina (em metros quadrados). O resultado será a média de faturamento diário por metro quadrado de vitrina.

No fim do dia, o lojista verificaria a venda de cada artigo exposto. E não permitiria a permanência, na vitrina, de qualquer artigo cuja venda no fim do dia, dividida pela área que esse artigo ocupa, estivesse abaixo da média.

— Tomemos como exemplo um artigo exposto na vitrina nº 1 e que ocupe uma área de 1 metro quadrado. Fazendo os cálculos, o lojista irá verificar que o metro quadrado da vitrina nº 1 custa, diariamente, à ele, CR\$ 14,16. Partindo deste resultado, ele poderá sentir o "desempenho" de cada artigo, decidindo se vale a pena ou não continuar a expô-lo.

MUITOS ARTIGOS

O lojista poderá, eventualmente, argumentar que sua loja costuma expor uma quantidade muito grande de artigos na vitrina, uma vez que são produtos de pequeno porte. E que assim ficaria muito difícil e trabalhoso avaliar o desempenho diário de cada um, em termos de venda.

Isso não representa maior problema, uma vez que ele pode fazer uma divisão por linhas de artigos, e avaliar o desempenho de cada linha.

Numa loja que venda artigos de cama e mesa por exemplo, ele pode dividir os artigos expostos em linhas de:

- toalhas de banho
- toalhas de mesa
- guardanapos
- toalhas de rosto
- etc.

e avaliar o desempenho global de toda a linha, substituindo a que não estiver correspondendo à altura.

Por outro lado, existe também a possibilidade de determinado artigo ou linha de artigos estar oferecendo um faturamento diário acima da média. O lojista poderá, nesta hipótese, ampliar progressivamente a área da vitrina destinada a este produto ou linha, e ir medindo os resultados.

DESEMPENHO ÓTIMO

Logicamente, e depois de chegar às suas próprias conclusões, cada lojista deverá procurar complementar o desempenho de suas vitrinas como verdadeiros "vendedores" dando-lhes uma aparência agradável e promocional. É o lado artístico, também de fundamental importância, mas que nesta reportagem cedeu seu lugar aos métodos e cálculos para a avaliação dos custos que a vitrina representa.

"Extraído Diretor Lojista!"

Como Evitar Fraude

No

Uso Dos Cartões

Com o título "A face delicada do cartão de crédito" a revista "Industria & Produtividade" publicou recentemente um artigo que passamos a transcrever, levando em conta sua importância para os leitores desta seção dedicada aos lojistas:

CARTÃO de crédito é um meio de pagamento — o mais ágil dos meios de pagamento. Ele se constitui um privilégio e como todo privilégio envolve algumas responsabilidades para seu titular. Perdê-lo é como perder dinheiro. Não tomar cautela com ele e possibilitar que o roubem é colocar o dinheiro nosso à disposição dos ladrões. Quem o achar ou quem o roubar, pode causar transtorno ao titular desacomodado. Por isso, o cuidado com o cartão deverá sempre ser igual à cautela que se tem com o talão de cheques ou com o próprio dinheiro. O importante é remediar aquilo que não se pode evitar. Perdeu-se o cartão, comunica-se o fato à empresa que o emitiu. A empresa inclui o número do nosso cartão, num boleto especial que envia aos estabelecimentos, cancelando, a validade, para que ninguém venda nada ao portador daquele cartão perdido ou roubado. As lojas, por seu lado, ajudam a resolver a situação. Se habitualmente, todas elas verificarem a situação da assinatura no talão e a compararem com a do cartão, será difícil que esta possa ser utilizado por um estranho. E, se em caso de dúvida, ou também habitualmente o lojista pedir delicadamente a identidade do comprador que está usando o cartão, a fraude, praticamente, não será possível. Este procedimento poderá, alguma vez, parecer pouco simpático ao comprador honesto, que está usando seu próprio cartão, mas constitui uma medida de utilidade para todos. Afinal, também o comprador honesto está sujeito a perder o seu cartão e pode algum dia vir a ser beneficiado pelo procedimento cauteloso dos lojistas. O CONTROLE É COMPLEXO — Houve bancos que desistiram da exploração do cartão de crédito, porque os custos administrativos eram superiores ao lucro obtido — foi o caso, por exemplo do Franklin National Bank, dos EUA. Na verdade, o controle do negócio se torna tão complicado, que o próprio sistema de processamento eletrônico de dados teve que se sofisticar. Não basta examinar a idoneidade de todos os clientes (que, na mais modesta das hipóteses, são quatro ou cinco dezenas de milhares) e contabilizar todas as operações de cada um deles. É indispensável que todo esse trabalho de manuseio das informações seja feito dentro de um espaço mínimo de tempo, através de meios de comunicação muito rápidos e que atinjam os mais distantes pontos do território. Para que o processamento da informação ganhe em velocidade, corre-se o risco de não levar na devida conta a personalidade do cliente, que vira número, igual a qualquer outro. Na verdade, nenhum cliente gosta de ser tratado como unidade abstrata, gosta de ser tratado como pessoa. Mas isso, na operação normal do cartão se torna praticamente impossível. Esta situação exige, da parte do portador de cartão de crédito, uma compreensão perfeita das causas de certas práticas rotineiras, que não poderiam ser modificadas sem sacrifício da rapidez e da eficiência administrativa de um cartão de crédito. Entretanto por trás dos cartões de crédito existe toda uma estrutura formada por pessoas, para atender aos usuários, pessoalmente

te quando algum problema ocorrer ou quando ele tiver alguma pergunta a fazer ou necessitar de certo esclarecimento. As operações dos cartões de crédito são tendentes, cada vez mais, a se processarem através de computadores e terminais, com vistas ao benefício do próprio usuário, mas a interferência humana em determinadas ocasiões nunca desaparecerá. GASTAR OU NÃO GASTAR - Talvez possa haver quem suponha que a posse de um cartão de crédito leva a pessoa a gastar mais dinheiro por mês. Isso não é verdade. Há pessoas que habitualmente gastam muito e pessoas que habitualmente gastam pouco, tenham ou não cartão de crédito. Ou antes: há pessoas que gastam de acordo com o que têm e outras pessoas que gastam mais do que têm e depois dão um jeito de conseguir ganhar o que gastaram a mais. O cartão não influi sensivelmente no comportamento de qualquer dessas duas espécies de pessoas. Em qualquer caso, trinta dias após a data de uma compra feita por intermédio de cartão de crédito, chega o momento de pagar. E aí está a grande vantagem do cartão de crédito propriamente dito: noventa por cento do valor da compra pode ser financiado. O comprador paga o que pode, se não pode pagar tudo, o cartão de crédito financia o resto, desde que o financiamento não vá além do 90 por cento. É óbvio que fazendo-se compras financiadas todos os meses, as prestações das várias compras se irão acumulando nos meses seguintes. Mas os portadores de cartão são pessoas, selecionadas, conscientes, que não precisam de ser aconselhadas nem orientadas quanto aos encargos que assumem. Por isso, as empresas de cartões de crédito confiam nos seus clientes. São pessoas que não fazem despesas desnecessárias, só pelo fato de serem titulares de um cartão. Aliás, o cartão de crédito não é mais um meio de pagamento de almoços e jantares. Hoje, ele serve para pagar a escola dos filhos, o hospital e outros encargos inadiáveis e inesperados, para os quais nem sempre se dispõem de possibilidade imediatas. Cartão é para se fazer a despesa que se torna necessária num momento em que não se dispõe de numerário. Normalmente, é isso que acontece. Ainda assim, as empresas tomam a preocupação de estabelecer limites de crédito aos portadores de cartões, de acordo com sua renda mensal, assim como estabelecem limites de vendas a cada lojista. Esses limites podem até levar alguns clientes a se julgarem desconsiderados, mas, na realidade, trata-se apenas do estabelecimento de normas gerais, para evitar excessos dos quais ninguém se aproveitaria. No caso de o portador de um cartão exceder o seu limite de crédito, o excesso lhe é cobrado à parte, pela totalidade, quer se trate de pessoa de média ou de alta renda. Esta é uma atitude para a qual o cartão não pode abrir exceção sem que ocorra o risco de graves prejuízos para ele e para o próprio usuário do cartão.

CALENDÁRIO PROMOCIONAL

JANEIRO

- 01 - Dia da Fraternidade Universal
- 06- Dia da Gratidão
- 06- Dia de Reis
- 20- Dia do Farmacêutico
- 20- Dia de São Sebastião
- 25- Aniversário da Fundação de São Paulo.

FEVEREIRO

- 07- Dia do Gráfico
- 20- Carnaval.

MARÇO

- 02- Dia Nacional do Turismo
 - 21- Início do Outono
 - 25- Festa da Arvore(para o Norte e Nordeste)
- Obs: Março também é, tradicionalmente, o mês das férias escolares)

ABRIL

- 03- Domingo de Ramos
- 09- Sábado de Aleluia
- 10- Domingo de Pascoa
- 18- Dia do Livro
- 21- Dia do Café
- 21- Fundação de Brasília
- 22- Descobrimto do Brasil
- 22- Dia da Comunidade luso-brasileira.
- 23- Dia do Escoteiro
- 25- Dia do Contabilista

MAIO

- 01- Dia do Trabalho
 - 08- Dia das Mães
 - 25- Dia da Indústria
 - 25- Dia do Trabalhador Rural.
- Obs: Maio também é tradicionalmente o mês das Noivas.

JUNHO

- 12- Dia dos Namorados (comemorado, a partir de 1977, no segundo domingo do mês de junho)
- 13- Dia de Santo Antonio
- 21- Início do Inverno
- 24- Dia de São João
- 29- Dia de São Pedro
- 29- Dia da Telefonista

JULHO

- 01- Dia do Bancário
 - 16- Dia do Comerciante
 - 25- Dia do Motorista
 - 26- Dia da Vovó
- Obs: Julho também é, tradicionalmente o mês das férias escolares.

AGOSTO

- 11- Dia do Advogado
- 11- Dia do Estudante
- 14- Dia dos Pais
- 25- Dia do soldado

SETEMBRO

- 06- Dia do Alfaiate
- 07- Independência do Brasil
- 10- Dia da Imprensa
- 21- Dia da Árvore
- 21- Início da Primavera
- 27- Dia do Ancião
- 30- Dia da Secretária

OUTUBRO

- 01- Dia do viajante comercial
- 03- Dia do Dentista
- 04- Dia da Ave

- 09- Dia da Criança (comemorado, a partir de 1977, no segundo domingo do mês de outubro).

- 12- Descoberta da America
- 15- Dia do Professor e da Normalista
- 17- Semana da Asa (vai até o dia 24)
- 18- Dia do Médico
- 23- Semana do Livro (vai até o dia 29)
- 28- Dia do Funcionário Público)
- 29- Dia Nacional do Livro
- 30- Dia do comerciário

NOVEMBRO

- 01 - Dia de Todos os Santos
- 02 - Dia dos Finados
- 15 - Proclamação da Republica
- 19 - Dia da Bandeira
- 24 - Dia Nacional de Ação de Graças.

DEZEMBRO

- 01- Dia do Imigrante
- 04- Dia da Propaganda
- 08- Dia da Justiça
- 11- Dia do Engenheiro
- 21 - Inicio do Verão
- 25 - Dia de Natal

ENRIQUEÇA SEU VOCABULARIO

- ARMENTOSO - Dono de muito gado.
- ÁRULA - Pequeno altar.
- ARZILA- Variedade de arraia.
- BAIO - Que tem cor de vagem seca.
- BANDULHO - Pança, barriga
- BARATARIA - Negócio com fim especulativo

BALANÇOS & BALANCETES

F. Curi

(Continuação)

Durante o trabalho apresentado nos números anteriores, tivemos a oportunidade de mostrar o PLANO DE CONTAS, sua montagem e funcionamento, culminando com o "Demonstrativo Mensal de Resultado".

Apesar de alguma exposição complexa que possa ter ocorrido, o objetivo final, isto é, o quadro demonstrativo de resultado, apresentou-se acessível a qualquer empresário que, pelo menos, tenha a possibilidade e condições de fazer a sua "fêria" diária.

Acreditamos que, embora simples de elaborar e parecendo até um demonstrativo grosseiro, aquele quadro oferece condições de análises profundas, pelo empresário.

A parte superior, do item 1 ao 7, mostra o movimento comercial, apurado pelas vendas e demais movimentos das mercadorias.

Na segunda parte, do item 8 ao 15, temos uma seqüência de dados que terminam com a apuração do custo mensal das vendas.

Até aqui, são tomadas de dados. Entretanto, os itens que se seguem já apresentam um aspecto apreciativo de análise. O rol das despesas, deixando de lado os detalhes normais de um Plano de Contas, mostra os principais grupos de gastos que ocorrem numa empresa de qualquer tamanho, principalmente de natureza comercial.

O item 16, portanto, com suas parcelas e seu total, sem dúvida, é uma parte importante do Demonstrativo de Resultados e, justamente por isso, deverá ser talvez, o quadro que maior cuidado merece na sua elaboração.

O item 17 serve apenas para registrar algumas rendas extras, que não devem passar despercebidas: são os juros, descontos e outros ganhos auferidos na atividade empresarial.

A última parte, APURAÇÃO DO RESULTADO, é o fecho do demonstrativo e sua elaboração é sistemática, não dependendo de conhecimentos especiais. Basta que os dados da parte de cima tenham sido coletados corretamente. Partindo daí, a apuração nada mais é que o acompanhamento de uma formulação aritmética simples.

Embora não tenhamos feito, poderá ser acrescentada uma pequena coluna para anotação dos percentuais, em cada item do 18 ao 26, de tal forma que possamos ter uma dimensão comparativa de cada valor ali expresso, em função de um parâmetro ou de uma base.

Para isso, será recomendável admitirmos como base o próprio valor das vendas líquidas, em cujo caso, o item 18 será identificado pelo valor relativo de 100,00 % e em função dele serão calculados os outros percentuais.

Nosso trabalho proposto, porém, não se restringe a chegar a este demonstrativo apresentado: há alguns adendos importantes que devem complementar a idéia e propósitos de bem administrar a situação patrimonial e gerencial de uma empresa. Iremos aos poucos, porém, já que não podemos expor tudo o que propusemos de uma só vez.

Conforme prometemos, mostramos agora um quadro em que são registrados os dados principais e mais interessantes, da apuração de resultados mensal, de forma que, durante o ano o empresário possa fazer as comparações desejáveis, mês a mês. Eis o quadro, conforme prometemos no item 4-"Resumo de Acompanhamento mensal dos Resultados comparativos, mês a mês, durante o ano":

QUADRO DE ACOMPANHAMENTO MENSAL DE RESULTADO

Filial nº	Ano	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	SEM.	JUL	AGT	SET	OUT	NOV	DEZ	SEM	ANO
Vendas Líquidas																
Transferências Remetidas																
Vendas a Coligadas																
TOTAL DAS SAÍDAS																
Custo das Vendas																
LUCRO BRUTO S/VENDAS																
- Percentuais																
Despesas no mês																
- Percentuais																
Receitas Diversas																
- Percentuais																
LUCRO LÍQUIDO S/VENDAS																
- Percentuais																
Lucro s/Transferências																
- Percentuais																
Lucro s/Vdas. Coligadas																
- Percentuais																
LUCRO LÍQUIDO FINAL																

Obs.: Por motivo de espaço gráfico, as colunas foram exemplificadas em tamanho reduzido.

Isto completa a idéia de como fazer a apuração e demonstrativos de resultados.

Temos, entretanto, alguns obstáculos naturais para os trabalhos de elaboração, a que nos referimos logo de início, que se definem como trabalhos complementares e necessários a uma apuração verdadeira de Resultados. Apresentam alguma dificuldade de elaboração ou levantamento, se quisermos levar ao extremo de correção o demonstrativo de análise.

(Continuação)

Em primeiro plano temos o INVENTARIO de ESTOQUE a ser apurado mensalmente; em seguida, já com certa sofisticação, temos o cálculo da despesa real de ICM que incide sobre as operações comerciais.

Vejamos cada caso por sua vez; falemos, inicialmente, do INVENTARIO DE ESTOQUE.

Não se pode cogitar de apuração de lucros sem termos uma idéia do que vale o nosso estoque de mercadorias, pelo menos.

Já tivemos a oportunidade de afirmar, no início, que antigamente o empresário apurava, com simplicidade, todo o seu ativo e dele deduzia todo o seu passivo a fim de verificar o seu patrimônio líquido. Deste, bastava eliminar o capital empregado, os lucros anteriores já incorporados e alguns tipos de reservas, para se ter o lucro líquido do ano em questão.

Atualmente, esse mesmo processo achase implícito numa escrituração sistematizada, na qual abandonamos os elementos patrimoniais fixos, e os que se originaram de simples substituição de bens e valores e olhamos apenas as operações que que signifiquem resultados empresariais.

Assim, o estoque de mercadorias desempenha um papel dos mais importantes, pois através dele e dos dados de entradas de mercadorias conseguimos apurar, por resto, qual foi o custo de nossas vendas e, daí por diante, o lucro bruto, lucro líquido e demais informes de interesse.

Como determinar o valor de nosso estoque? Eis uma grande questão, nem sempre fácil de ser enfrentada. Soluções porém, existem.

Há pelo menos quatro maneiras de obtermos o valor do estoque de uma empresa, a qualquer momento, especialmente no final de mês, para fins de balancete:

- 1 - Estimativa global
- 2 - Estimativa contábil
- 3 - Estimativas de custos unitários
- 4 - Levantamento físico-contábil

Vejamos como se realizada cada espécie de apuração.

1- Estimativa Global

De uma forma muito grosseira, notadamente nas empresas de pequeno volume de estoque, o empresário pode "opinar" a respeito do valor do estoque total. Para isso, lança mão da experiência comercial, levantamentos anteriores já realizados, e a sua familiaridade com as existências físicas.

Com certeza, não teremos um valor exato e às vezes o temos até muito distorcido. Entretanto, não deixa de ser uma forma de determinarmos o valor das mercadorias no armazém.

A primeira estimativa certamente estará sujeita a um grande erro; a segunda, possivelmente nem tanto; as demais, sempre acompanharão uma linha idêntica de raciocínio.

Em vista disso, portanto, numa série de vários meses de estimativas, poderá ser perfeitamente aceitável uma valorização de estoque como digamos, "quase certa". É que, a cada mês que passa a nova posição estará automaticamente compensado, em relação à anterior, qualquer discrepância muito grande. Assim sendo, no decorrer dos meses, as divergências que ocorrerem serão sempre em função do movimento líquido do estoque, isto é, nunca serão excessivamente grandes em relação ao inventário.

Podemos, pois, perfeitamente aceitar esta forma de valorização de estoques, principalmente as subseqüentes de uma série de meses, na falta de um método melhor.

2 - Estimativa contábil

Uma estimativa através de dados contábeis, poderá ser feita tanto partindo do movimento de estoque (compras, transferências, vendas), como somente das vendas.

No primeiro caso, torna-se razoável es-

timar um estoque depois de conhecermos o total de mercadorias compradas ou recebidas de qualquer outra forma, confrontado com o total de vendas.

Isto vem bem a calhar, para a prática, também, do segundo caso, em que partimos já diretamente das vendas. De qualquer forma, o papel a ser representado pelas compras, transferências e vendas é sumamente importante.

Podemos raciocinar assim: se nossa venda, conforme o conhecimento prático de nosso balanço, é praticada a uma margem "x" de lucro sobre o custo, podemos perfeitamente achar o custo global das vendas, se adotarmos para o cálculo a mesma margem "x", embora estimada.

A bem da verdade, se acharmos o nosso Lucro Bruto diretamente por esse processo, já nem precisamos mais da estimativa de inventário, pois afinal de contas interessa-nos mesmo é o LUCRO BRUTO, para efeito de apurar o resultado.

Se, porém, quisermos previamente determinar o nosso estoque, podemos avaliar o custo de vendas com um pouco de cuidadosa imaginação, através do total de mercadorias compradas e vendas realizadas. A comparação entre ambas as parcelas dá plenas condições de estimativa.

É verdade que esse sistema, embora com dados contábeis, é inexato, pois tudo se faz fora dos cálculos matemáticos. Porém, a estimativa é mais válida do que a primeira, pois nesta hipótese estamos trabalhando com bases reais e conferidas: são as compras conforme notas; as transferências recebidas, as remetidas; as vendas, cujo total o empresário tem sempre controlado bem à mão, e, sobretudo, a tomada de tais valores pelos registros sistemáticos da contabilidade, mesmo que esta seja rudimentar.

Além disso, contamos com aquela mesma vantagem anterior: a que permite uma diluição das divergências à medida que uma série de meses se complete.

3 - Estimativa de Custos Unitários

Este sistema, um dos melhores, entre os não matemáticos, permite uma apuração quase real de um estoque.

Consiste numa contagem prévia das mercadorias existentes, acompanhada de uma atribuição de valores de custo por unidade, a cada mercadoria contada.

É fácil compreender que, depois de feita a relação de mercadorias e, dada a cada uma o valor cabível, segundo a experiência do empresário e até mesmo uma consulta aqui, outra, ali nos apontamentos, torna-se relativamente simples obter um estoque globalmente valorizado. É claro, ainda neste sistema, que se peca pela falta de exatidão.

4 - Levantamento físico-contábil

Aqui já entramos no campo da realidade, isto é, onde os números se apresentam com toda a sua característica de exatidão.

Muitas formas existem para se proceder ao levantamento físico-contábil e valorizado de um estoque. Muitas formas existem também, para se manter um sistema de controle de estoque. As mais comuns são as fichas de lançamento, onde as mercadorias, uma a uma, são registradas, nas suas quantificações unitárias, à medida que entrem ou saiam da empresa.

A movimentação física é sempre acompanhada da correspondente movimentação de valores, de tal forma que, para cada mercadoria movimentada podemos determinar a sua quantidade e seu custo.

Partindo das fichas de Registro destas operações, torna-se possível elaborar trabalhos e apreciações em torno do estoque, extraindo-se informações valiosíssimas para a contabilidade e demonstrativos de análise.

É, pois, este último o melhor sistema para avaliação de estoques.

(continuação)

Se ainda restar-nos oportunidade, faremos mais tarde, um estudo a respeito de controle e valorização de estoques, abrangendo também as sistemáticas de cálculos de custos, políticas de margem para vendas e, sobretudo, procuraremos encaixar as fórmulas de procedimentos para se ter à mão um custo exato para vendas, o mais científico, racional e justo possível.

Vejamos agora o que apontamos como segundo obstáculo a transpor, para fins de apuração do resultado: é o cálculo do ICM que efetivamente deverá ser considerado como despesa ou custo da atividade comercial.

Tem sido comum o lançamento do valor recolhido de ICM em cada mês, como despesa operacional, conforme apuração em guia, mediante o movimento de entradas e saídas de mercadorias, em sua sistemática atual.

Não é porém verdade que tal parcela seja com exatidão o valor de nossa despesa, embora, do ponto de vista financeiro, isso possa ser entendido, em virtude do recolhimento que se faz aos cofres públicos.

Por mais que queiramos, não podemos dissociar o valor do ICM do valor movimentado de mercadorias. Vamos exemplificar uma situação. Suponhamos as seguintes operações:

Operações	Entradas		Saídas	
	Mercads.	ICM	Mercads.	ICM
Compra 2 unidades	1.000,00	110,00		
Venda 2 unidades			1.500,00	210,00

Propositadamente, adotamos no exemplo, que: a taxa de ICM na compra é diferente da taxa na venda; a venda foi feita com lucro; ambas as operações correspondem à mesma quantidade e identidade de mercadorias; ambas as operações realizaram-se dentro de um mesmo período.

Pode-se perceber claramente que o ICM, mesmo como tributo, desempenha um papel relevante, na movimentação da mercadoria: primeiro, porque apresenta um expressivo percentual nas entradas e, maior ainda nas saídas; segundo, porque o seu valor está sempre presente na movimentação da mercadoria, desde a sua entrada até a saída.

Considerando-se que na entrada o ICM já se acha incluso no preço, por suposição fiscal, então não podemos deixar de considerar o valor do mesmo na venda, a fim de não ficarmos com margem insuficiente de lucro, mesmo que entendamos como posição real, o fato de que, no final das contas, desembolsamos apenas a despesa de ICM correspondente ao nosso lucro, pelo sistema de compensação de créditos.

Em todo caso, a suposição de nosso exemplo é de uma simplicidade inexistente, pois as operações mencionadas consumam-se dentro de um só período de tributação.

Mas, não é assim que acontece na prática. Vejamos um outro exemplo:

Mês	Operações	Entradas		Saídas	
		Mercads.	ICM	Mercads.	ICM
1	Compra 20 unidades	20.000,00	2.200,00		
1	Venda 5 unidades			7.500,00	1.050,00
	SOMAS DO MÊS 1.....	20.000,00	2.200,00	7.500,00	1.050,00
2	Compra 10 unidades	10.000,00	1.100,00		
2	Venda 10 unidades			15.000,00	2.100,00
	SOMAS DO MÊS 2.....	10.000,00	1.100,00	15.000,00	2.100,00
	TOTAL AMBOS OS MESES.....	30.000,00	3.300,00	22.500,00	3.150,00
3	Compra 10 unidades	10.000,00	1.100,00		
3	Venda 25 unidades			37.500,00	5.250,00
	SOMAS DO MÊS 3.....	10.000,00	1.100,00	37.500,00	5.250,00
	TOTAL GERAL DO TRIMESTRE.....	40.000,00	4.400,00	60.000,00	8.400,00

Está evidente a idéia de que adotamos, como margem de lucro bruto, o percentual de 50%, sobre o custo. Num cálculo simplista, sem maiores considerações, o comerciante iria acrescentar como encargo, 14% de ICM sobre a venda e, possivelmente, considerar também a diferença de taxa legal, em caso de operações em dois estados.

De uma forma ou de outra, nem sempre ele estaria acertando na mosca, sem fazer as devidas considerações numéricas.

Estabelecemos, e seguiremos, algumas posições extraídas do quadro que acabamos de formular como exemplo:

a)- Vendas no 1º mês, 5 unidades	7.500,00	
Custo original de compras	5.000,00	
Lucro bruto verificado- 50%	2.500,00	
ICM: Nas entradas	2.200,00	
Nas saídas	1.050,00	
Saldo CREDOR	1.150,00	(*)
(*)encargo inexistente)		
Lucro final a nível de ICM 50%	2.500,00	

b)- Vendas no 2º mês, 10 unidades	15.000,00	
Custo original de compras	10.000,00	
Lucro bruto verificado- 50%	5.000,00	
ICM: Saldo anterior-CREDOR	-1.150,00	
Nas entradas	-1.100,00	
Nas saídas	2.100,00	
Saldo CREDOR	150,00	(*)
(*)Encargo inexistente		
Lucro final a nível de ICM 50%	5.000,00	

c)- Vendas no 3º Mês, 25 unidades(Saldo)	37.500,00	
Custo original de compras	25.000,00	
Lucro bruto verificado - 50%	12.500,00	
ICM: Saldo anterior-CREDOR	- 150,00	
Nas Entradas	-1.100,00	
Nas Saídas	5.250,00	4.000,00
Lucro final a nível de ICM 34%	8.500,00	

Podemos verificar que nos dois primeiros meses o ICM não afetou (ou afetaria menos, com outros dados) o lucro bruto, isto é, não existiu a despesa do ICM, enquanto que no terceiro e último mês da série, justamente onde se acumulou para liquidação o resíduo de estoque, tivemos uma despesa de ICM excessivamente alta. Basta ver que, no exemplo citado, representou 16% do custo das mercadorias, restringindo o lucro bruto de 50% para 34%.

É claro que com os valores aqui montados, por suposição, propositada e convenientemente determinados, os números exemplificativos são exorbitantes. Mas há uma eficácia de raciocínio, idêntica, se adotarmos a mesma linha de cálculos, sobre números reais.

Assim, ao olharmos no exemplo, é fácil assimilar que o ICM acompanha o movimento da mercadoria, de tal forma que os valores ali apontados pelas guias de recolhimento (no exemplo, são credoras) mostram apenas o movimento de C/Correntes do ICM existente, entre o contribuinte e o Estado.

A verdade, entretanto, que surgirá de um cálculo mais científico, será outra, mês a mês, se dispusermos de uma fórmula para apurar o ICM realmente "consumido" em cada unidade de mercadoria vendida. Esta idéia nos conduz a um pensamento novo: o ICM não "consumido" na venda, acha-se "armazenado" no estoque.

Isto quer dizer que, a cada unidade de mercadorias adquirida, adquirimos também uma reserva de ICM, ativa, limitada ao custo inicial e, desta maneira, se gastarmos essa reserva logo no primeiro mês, isto é, se compensarmos o nosso haver integral de ICM no primeiro mês, com o nosso débito pelas saídas, então já não a teremos no segundo mês.

Por fim, basta raciocinar que, se no segundo mês não realizarmos nenhuma compra, teremos que pagar ICM total sobre as vendas.

(Continua no próximo número)

IR - ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS

DECRETO-LEI 1.510, DE 27-12-76
(DOU DE 28-12-76)

EMENTA COAD - Alteração do tratamento tributário aplicável às pessoas físicas, em relação às alienações de imóveis / adquiridos a partir de 30-6-77 e de participações societárias.

O Presidente da República, no uso das atribuições que lhe confere o artigo 55, inciso II, da Constituição, Decreta:

Art. 1º - O lucro auferido por pessoas físicas na alienação de quaisquer participações societárias está sujeito à incidência do imposto de renda, na cédula "H" da declaração de rendimentos.

Art. 2º - O rendimento tributável / de acordo com o artigo anterior será determinado pela diferença entre o valor da alienação e o / custo de subscrição ou aquisição da participação societárias, corrigido monetariamente segundo a variação das Obrigações Reajustáveis do Tesouro / Nacional.

Art. 3º - Considera-se valor da alienação:

- o preço efetivo da operação de venda ou da cessão de direitos;
- o valor efetivo da contraprestação, nos demais casos de alienação.

Parágrafo único - Nos casos de alienação a título gratuito, será sempre imputável à operação o valor real da participação alienada.

Art. 4º - Não incidirá o imposto de que trata o artigo 1º:

- nas negociações, realizadas em Bolsa de Valores, com ações de sociedades anônimas;
- pelo espólio / nas alienações "mortis causa";
- nas alienações / em virtude de desapropriação por órgãos públicos;
- nas alienações / efetuadas após decorrido o período de cinco anos da data da subscrição ou aquisição da participação.

Art. 5º - Para os efeitos da tributação prevista no artigo 1º deste Decreto-lei, presume-se que as alienações se referem às participações subscritas ou adquiridas mais recentemente e que as bonificações são adquiridas, a custo zero, às datas de subscrição ou aquisição das / participações a que corresponderem.

Art. 6º - A tributação prevista no artigo 1º deste Decreto-lei não se aplica às cotas de fundos em condomínio a que se refere o artigo 18 do Decreto-lei Nº 1.338, de 23 de julho de 1974.

Art. 7º - O adquirente de partici-

participação societária deverá reter e recolher, no ato da operação sujeita a tributação prevista / no artigo 1º deste Decreto-lei, 1 por cento do / valor da aquisição, como antecipação do imposto devido pelo alienante na declaração de rendimentos.

§ 1º - O adquirente fornecerá ao alienante o comprovante do recolhimento do imposto antecipado na forma deste artigo.

§ 2º - A falta de retenção de que / trata este artigo sujeitará o adquirente à multa de 50 por cento do imposto que deveria ter sido / retido.

Art. 8º - Em qualquer caso, o contribuinte poderá optar pelo pagamento do imposto a alíquota de 25 por cento sobre os lucros auferidos, conjuntamente com o devido na declaração de rendimentos, sem direito a abatimentos e reduções por incentivos fiscais.

Art. 9º - O Ministro da Fazenda / Baixará normas complementares necessárias à aplicação do disposto nos artigos anteriores, inclusive quanto aos critérios de avaliação das operações sujeitas a imposto.

Art. 10 - São procedidas as seguintes alterações no Decreto-lei nº 1.381, de 23 de dezembro de 1974:

I - Nova redação ao artigo 3º:

Art. 3º - Serão consideradas / empresas individuais para os fins do artigo 1º as pessoas / físicas que:

I - Alienarem imóveis a empresa a que estejam vinculadas se as empresas adquirentes explorarem por qualquer modalidade, a construção, a comercialização de imóveis ou atividade / de florestamento ou reflorestamento.

II - Praticarem, em nome individual, a comercialização de imóveis com habitualidade ou

III - Promoverem a incorporação de prédios em condomínio ou loteamento de terrenos

II - Nova redação ao § 1º do artigo 4º:

§ 1º - Para os efeitos deste artigo não serão consideradas as alienações:

- de imóveis havidos por legado, herança e doação como adiantamento da legítima;
- de imóveis adquiridos mais de 60 meses antes da data da alienação".

III - Nova redação ao artigo 5º

"Art. 5º - Para os efeitos de equiparação da pessoa física à pessoa jurídica, nos termos do artigo 3º, inciso II, será considerada



*

Amadeu Rampazzo E Cia Ltda

Comércio de **CAFÉ** - Vendas e Compra

Av. BRASIL-7.240

FONE: 22.3727

*

*

habitualidade na comercialização de imóveis a alienação:

I - No prazo de 2 anos calendários / consecutivos, de mais de 3 imóveis adquiridos nesse biênio.

II - No prazo de 5 anos calendários / consecutivos, de mais de 5 imóveis adquiridos / nesse mesmo quinquênio.

§ 1º - Nos termos deste artigo, não/ serão computadas as transferências de imóveis em decorrência de herança ou legado, as doações como adiantamento de legítima, nem as alienações:

a) de imóveis por motivo de desapropriação, recuo, ou extinção judicial de condomínio
b) de imóveis por legado, herança e doação como adiantamento de legítima;

c) de imóvel reavido por rescisão do contrato de alienação desse mesmo imóvel;

d) de unidades imobiliárias havidas/ em pagamento de terreno a que se refere o artigo 39, da Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, / quando se tratar de terreno havido mais de 60 meses antes dessa operação;

e) de vagas para guarda de automóveis

§ 2º - Para os efeitos deste artigo, será considerada como uma única operação;

a) alienação da totalidade ou de fração ideal de um terreno, com ou sem edificações, / resultante da unificação de dois ou mais terrenos;

b) a alienação conjunta da totalidade ou de fração ideal de dois terrenos confinantes, com ou sem edificações;

c) a alienação em conjunto de até 5 terrenos confinantes com o todo, sem edificações desde que originados do desmembramento de um mesmo terreno e todos possuindo testada para logradouro público;

d) a alienação conjunta de até 3 unidades não residenciais situadas no mesmo pavimento de edifício e confinantes com o todo, desde 7 que adquiridas de uma só vez pelo alienante.

§ 3º - Quando o imóvel alienado não / tiver sido adquirido de uma só vez, mas parceladamente em anos diferentes, inclusive nos casos a / que se refere o parágrafo anterior, adotar-se-á como ano de aquisição, aquele em que tiver sido adquirida a maior área de terreno ou as unidades que em conjunto, correspondam a maior fração ideal de terreno; se, na quantificação desses valores, houver equivalência entre dois ou mais anos, consecutivos ou não, adotar-se-á o mais antigo.

§ 4º - O número de adquirentes, em condomínio ou em comunhão, não descaracterizará a unidade da operação para o alienante;"

IV - Nova redação ao § 1º do artigo / 6º:

"§ 1º - Equipara-se também, à pessoa jurídica, o proprietário ou titular de terrenos ou glebas de terras que, sem efetuar o registro dos / documentos de incorporação ou loteamento, neles / promova a construção de prédio com mais de duas unidades imobiliárias ou a execução de loteamento, / se iniciar a alienação das unidades imobiliárias / ou dos lotes de terreno antes de decorrido o prazo de 60 meses contado da data da averbação, no Registro Imobiliário, da construção do prédio ou da

aceitação das obras do loteamento."

V - Nova redação ao § 3º do artigo 9º:

§ 3º - No caso das operações a que se refere a alínea "c" do § 2º não serão computados para efeito de apuração do lucro da empresa individual o resultado, correção monetária e juros auferidos nas alienações:

a) de imóveis por desapropriação, / recuo ou extinção judicial de condomínio;

b) de imóveis havidos por legado, / herança e doação como adiantamento da legítima;

c) de imóveis adquiridos mais de / 120 meses antes da data da equiparação

Art. 11 - A subdivisão ou desmembramento de imóvel rural em mais de 10 lotes, ou a alienação de mais de 10 quinhões ou frações ideais desse imóvel serão equiparadas a loteamento para os efeitos do disposto no inciso III do artigo 3º do Decreto-lei nº 1.381, de 23 de dezembro de 1974.

§ 1º - Quando a subdivisão do imóvel rural resultar em até 10 lotes ou a alienação de frações ideais não exceder de 10 quinhões a alienação de cada um desses lotes ou de cada / uma das frações ideais será computada como uma / operação para os efeitos do disposto no artigo / 5º do Decreto-lei nº 1.381. ;

§ 2º - O disposto neste artigo não se aplica aos casos em que a subdivisão se efetive por força de partilha amigável ou judicial em decorrência de herança, legado, doação como adiantamento da legítima, ou extinção de condomínio.

Art. 12 - A pessoa física equiparada a empresa individual por força do disposto no artigo 3º inciso III do Decreto-lei 1.381, de 23 de dezembro de 1974, e do "caput" do artigo 11 / deste Decreto-lei, fica obrigada a manter escrituração contábil completa

Art. 13 - A pessoa física equiparada a empresa individual, caso esteja equiparada em razão da exploração de outra atividade poderá optar por apresentar mais de uma declaração de rendimentos como pessoa jurídica abrangendo, em / um delas, unicamente, os resultados de operações com imóveis.

Parágrafo único - No caso previsto neste artigo a pessoa física deverá ter registro específico no Cadastro Geral de Contribuintes, e a opção exercida será irrevogável.

Art. 14 - O lucro anualmente apurado pela pessoa física equiparada a empresa individual em razão de operações como imóveis será / considerado como automaticamente distribuído no ano base.

§ 1º - O lucro de que trata este / artigo, deduzido da provisão para pagamento do / imposto de renda, está sujeito à retenção do imposto na fonte, à alíquota de 10 por cento, que / deverá ser recolhido no prazo de 90 dias contado do encerramento do ano-base.

§ - 2 - O contribuinte poderá considerar a incidência referida no parágrafo anterior

**Cine Foto Som
Maringá**



Revelamos o seu filme **C**olorido em
24 horas

INÉDITO!!!



AV: Brasil, 3347 - fone: 226745 - **m**aringá

como exclusiva na fonte, ou optar pela inclusão/ do rendimento na cédula "F" da declaração.

Art. 15 - Os serventuários da Justiça responsáveis por Cartórios de Notas ou de Registro de Imóveis, Titulos e Documentos ficam obrigados a fazer comunicação à Secretaria da Receita Federal dos documentos lavrados, anotados, averbados ou registrados em seus Cartórios e que caracterizem aquisição ou alienação de imóveis por pessoas físicas, conforme definidos no artigo 2º, § 1º do Decreto-lei nº 1.381, de 23 de dezembro de 1974.

§ 1º - A comunicação deve ser efetivada em formulário padronizado e em prazo a ser fixado pela Secretaria da Receita Federal.

§ 2º - O não-cumprimento do disposto neste artigo sujeitará o infrator à multa correspondente a 1 por cento do valor do ato.

Art. 16 - As disposições referentes à equiparação da pessoa física à pessoa jurídica/ introduzidas por este Decreto-lei somente se aplicarão às alienações de imóveis havidos após 30 de junho de 1977.

Parágrafo único - Não obstante o disposto neste artigo, ocorrerá a equiparação à empresa individual da pessoa física que, no ano de 1977, alienar mais de três imóveis adquiridos nesse mesmo ano ou, em cada um dos triênios 1975 a 1977 ou 1976/1978, alienar mais de seis imóveis adquiridos no mesmo triênio, respeitadas as demais condições de equiparação da legislação que ora se modifica.

Art. 17 - O artigo 6º do Decreto-lei nº 1.493, de 7 de dezembro de 1976, constitui nova redação do "caput" do artigo 10 do Decreto-lei nº 401, de 30 de dezembro de 1968, cujos parágrafos permanecem inalterados.

Art. 18 - Este Decreto-lei entrará em vigor na data de sua publicação e, excetuado o contido no artigo 17, seus efeitos se produzirão a partir do ano-base de 1977:

EXTRAÍDO DA COAD IMPOSTO DE RENDA
PÁG. 480 - 477.

*****X *****

CORREÇÃO MONETARIA

TRIMESTRE 1977

Os coeficientes de correção monetária aplicáveis nos meses de janeiro, fevereiro e março de 1977, aos recolhimentos em atraso (fora do prazo legal) do IR, IPI, INPS, ISS etc., são:

Coeficientes de Correção Monetária Aplicáveis aos Débitos Fiscais e Contribuições Devidas à Previdência Social.

ANOS	TRIMESTRE CIVIL	COEFICIENTES DE CORREÇÃO MONETÁRIA
1976	3º	1,000
	2º	1,091
	1º	1,188
1975	4º	1,291
	3º	1,377
	2º	1,461
1974	1º	1,540
	4º	1,636
	3º	1,720
1973	2º	1,802
	1º	2,045
	4º	2,193
1972	3º	2,278
	2º	2,358
	1º	2,423
1971	4º	2,509
	3º	2,591
	2º	2,664
1970	1º	2,744
	4º	2,878
	3º	2,985
1969	2º	3,133
	1º	3,334
	4º	3,489
1968	3º	3,636
	2º	3,857
	1º	3,975
1967	4º	4,111
	3º	4,336
	2º	4,600
1966	1º	4,709
	4º	4,906
	3º	5,156
1965	2º	5,421
	1º	5,723
	4º	6,157
1964	3º	6,447
	2º	6,707
	1º	7,015
1963	4º	7,453
	3º	7,906
	2º	8,498
1962	1º	9,243

(FUND.: Portaria nº 108, de 21.12.76 do Min. Chefe da Secr. Planejamento- DOU 23.12.76).

ANOS	TRIMESTRE CIVIL	COEFICIENTES DE CORREÇÃO MONETARIA
------	-----------------	------------------------------------



DECORAÇÕES BERTIN IND. E COM

Decorações de interiores

Carpets-**T**apetes-**C**ortinas

Paredes **D**ivisorias **D**ivilux

Piso **P**aviflex-**R**evestimento de paredes

AV: BRASIL 3249-FONE 222823

IPI. Redução de Aliquotas

DECRETO Nº 78.976 - DE 20 DE DEZEMBRO DE 1976.-

REDUZ ALÍQUOTA DO IMPOSTO SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS.

O Presidente da República, usando das atribuições que lhe confere o artigo 81, ítem III da Constituição, e tendo em vista o disposto no artigo 4º / do Decreto-lei número 1.199, de 27 de dezembro de 1971,

DECRETA:

Art. 1º - É fixada em 6% a alíquota do Imposto sobre Produtos Industrializados incidente sobre as mercadorias classificadas no Capítulo 58 da Tabela anexa ao Decreto-número/73.340, de 19 de dezembro de 1973.

Art. 2º - As alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados relativas às mercadorias classificadas nos códigos abaixo, da Tabela anexa ao Decreto número 73.340 de 19 de dezembro de 1973, e desdobradas sob a forma de destaques ("ex"), ficam reduzidas aos seguintes percentuais:

CÓDIGO	MERCADORIA	ALÍQUOTA
48.16.99.00	Outros "ex" recipientes com corpo de papel, cartolina ou cartão (impermeável de metal (folha-de-flandres ou chapa de aço, revestidas ou não) com maior / proporção em peso de papel, cartolina ou cartão e capacidade máxima de 20 litros.....	4%
87.02.04.99	Qualquer outro "ex" ônibus-leito, com capacidade / até 20 passageiros.....	5%

Art. 3º - O disposto neste Decreto e no Decreto número / 78.911, de 7 de dezembro de 1976, não implica em redução / das alíquotas adotadas para fins de cálculo do crédito tributário relativo às exportações dos produtos nelas contemplados.

Art. 4º - Este decreto entrará em vigor em 1º de janeiro de 1.977, revogadas as disposições em contrário.

Brasília 20 de dezembro de 1976; 155º da Independência e 88º da República. EXTRAÍDO DO DOU-21-12-76 Pág. 16.533.

IPI. ESTÍMULOS FISCAIS

DECRETO Nº 78.986 - DE 21 DE DEZEMBRO DE 1.976.

Dá nova redação ao artigo 1º do Decreto nº 64.833, de 17 de julho de 1969, que regulamenta os estímulos fiscais previstos no Decreto-lei nº 491, de 5 de março de 1969.

O Presidente da República, usando da atribuição que lhe confere o artigo 81, ítem III da Constituição,

DECRETA:

Art. 1º - O artigo 1º do Decreto nº 64.833, de 17 de / julho de 1969, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1º - As empresas fabricantes de produtos manufaturados poderão se creditar em sua escrita fiscal, como ressarcimento de tributos, da importância correspondente, / ao Imposto sobre Produtos Industrializados calculado, como / se devido fosse, sobre o valor FOB, em moeda nacional, de / suas vendas para o exterior, mediante a aplicação das alíquotas especificadas na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI), anexa ao Decreto nº 73.340, de 19 de dezembro de 1973, ou de outras indicadas / no presente Decreto.

§ 1º - O Cálculo também poderá ser efetuado tomando-se como base:

I - o valor CIF das vendas para o exterior, quando seguro estiver coberto por empresa nacional e o transporte / das mercadorias exportadas for realizado:

- a) em veículo ou embarcação de bandeira brasileira; ou,
- b) em embarcação de bandeira do país importador, se este houver celebrado com o Brasil, acordo intergovernamental que determine a divisão de cargas no tráfego marítimo / ou fluvial recíproco, e desde que a empresa de navegação / estrangeira esteja autorizada pelas autoridades marítimas das Partes Contratantes a operar naquele tráfego;

II - o valor C & F das vendas para o exterior, quando o transporte das mercadorias exportadas for realizado:

- a) em veículo ou embarcação de bandeira brasileira; ou
- b) em embarcação da bandeira do país importador, se este houver celebrado com o Brasil acordo intergovernamental que determine a divisão de cargas no tráfego marítimo ou fluvial recíproco, e desde que a empresa de navegação estrangeira esteja autorizada pelas autoridades marítimas / das Partes Contratantes a operar naquele tráfego;



Irmãos Sala Ltda
Avenida Mauá 2267-2297
 escritório: 221913
 telefones = peças: 224413
 serviços: 22 2254

Distribuidores dos Produtos:
 bosch-wapsa-amortex
 serviço bosch eletro-diesel

Maringá

Paraná

Serviços Executados por **Mecânicos ESPECIAL**

III - O valor C & I das vendas para o exterior, quando o seguro estiver coberto por empresa nacional.

§ 2º - Para os produtos manufaturados, com alíquota / superior a 15% será este o nível máximo do estímulo fiscal de que trata este artigo.

§ 3º - Poderá o Ministro da Fazenda, quando ocorrerem modificações nas condições de mercado ou alterações na / sistemática tributária.

I - Fixar alíquotas, para efeito do crédito a que se refere este artigo, para os produtos manufaturados que no mercado interno, sejam não tributados ou isentos do imposto sobre Produtos Industrializados por qualificação de essencialidade;

II - elevar ou reduzir, genericamente ou para determinados produtos, o nível máximo a que se refere o § 2º.

III - fixar, em caráter excepcional alíquotas, exclusivamente para efeito do estímulo fiscal à exportação, superiores ou inferiores as indicadas na Tabela anexa ao Decreto nº 73.340, de 19 de dezembro de 1973;

IV - alterar as bases de cálculo indicadas no "caput" e no § 1º deste artigo.

§ 4º - Para os produtos manufaturados não tributados, isentos ou que venham a ser declarados isentos, compreendidos nos capítulos 82 a 89 da Tabela anexa ao Decreto nº 73.340, de 19 de dezembro de 1973, com exceção da posição 89.04, é fixada a alíquota de 15% para efeito de cálculo do crédito tributário, podendo o Ministro da fazenda alterar esse tratamento, estabelecendo níveis diferenciados / de estímulo e limitando prazos para sua aplicação.

§ 5º - Nos casos de redução ou isenção temporárias do Imposto sobre Produtos Industrializados nas operações internas, para setores ou produtos específicos, por motivo / conjuntural, prevalece na exportação, para efeito de cálculo do crédito tributário, a alíquota vigente anteriormente à redução ou isenção.

§ 6º - Ficam excluídos do benefício fiscal previsto / neste artigo os produtos manufaturados usados, as sucatas os produtos de procedência estrangeira que não tiverem sido submetidos a operação de industrialização no País, as amostras comerciais sem cobertura cambial e as doações.

§ 7º - Tratando-se de exportações de produtos cujo embarque para o exterior for efetuado em localidade situada na fronteira terrestre do País, o incentivo a que se refere este artigo não será concedido às operações realizadas em moeda nacional e só poderá ser lançado na escrita fis-

cal do estabelecimento industrial exportador após a liquidação do contrato de câmbio relativo à transação, ressalva das hipóteses expressamente indicadas pelo Ministro da Fazenda, nas condições que estabelecer.

§ 8º - O Ministro da Fazenda poderá, no interesse da política nacional da Marinha Mercante, ouvido o Ministério / dos Transportes excluir da base de cálculo, para fins do benefício fiscal de que trata este artigo o valor do frete relativo aos produtos transportados em embarcações de bandeira do país importador nas condições previstas nas alíneas "b" dos itens I e II do parágrafo 1º.

Art. 2º - Este Decreto entrará em vigor na data da sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Brasília, 21 de dezembro de 1976:
155º da Independência e 88º da República.

ERNESTO GEISEL

MÁRIO HENRIQUE SIMONSEN

DYRCEU ARAÚJO NOGUEIRA.

EXTRAÍDO DO DOU-22-12-76.- Pág. 16.581.-

IR-Retificação de Declaração de Pessoa Jurídica

INSTRUÇÃO NORMATIVA DO SRF Nº 034, DE 23 DE NOVEMBRO DE 1.976

Dispõe sobre a retificação das declarações do Imposto / de Renda-Pessoa Jurídica.

O Secretário da Receita Federal, no uso de suas atribuições legais e,

Considerando a necessidade de uniformizar os procedimentos quanto aos pedidos de retificação das Declarações de Rendimentos das Pessoas Jurídicas, formulados após o vencimento da 1ª. quota ou da quota única, de que trata o art. / 386, e Parágrafo único, do Decreto nº 76.186-75 (RIR);

Considerando que a retificação pode ser feita por processo sumário, sem prejuízo de futura revisão, resolve;

1. Os pedidos de retificação das declarações de rendimentos das pessoas jurídicas, cujos vencimentos da primeira quota ou da quota única foram ultrapassados, somente / são admitidos para majorar o valor do imposto devido (art. 405 do RIR) e deverão ser instruídos com os seguintes documentos:



QUER CONTRUIR SUA CASA?

PROCURE IRMÃOS CARNEIRO LTDA.

TUDO O QUE VOCE QUISER EM SUA RESIDÊNCIA! IRMÃOS CARNEIRO POSSUI.

EMPREENDIMENTO

DENTRO DOS PROXIMOS SESSENTA DIAS MARINGÁ TERÁ MAIS UMA LOJA NO RAMO DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL. O EMPREENDIMENTO ESTA A CARGO DE EMPRESA IRMÃOS CARNEIRO LTDA, MUITO BEM DIRIGIDA PELOS DINAMICOS ANTONIO E JOSÉ CARNEIRO, TITULARES DA EMPRESA. A LOJA SERÁ INAUGURADA NA AVENIDA BRASIL 6726.

1.1 - Demonstrativo em três vias, dos valores retificadores da declaração já entregue, inclusive o cálculo do imposto suplementar que resultar da alteração, e que será anexado a cada uma das vias do Recibo de Entrega e de notificação de Lançamento;

1.2 - Cópia xerográfica da declaração de rendimentos inicial, objeto da retificação;

1.3 - "Recibo de Entrega e Notificação de Lançamento" - acrescido da palavra "Suplementar", devendo ser preenchidos os seguintes quadros:

1.3.1 - Carimbo padronizado do CGC;

1.3.2 - Número de arquivamento SRF;

1.3.3 - Resumo do cálculo do Imposto;

1.3.4 - Data e assinatura.

- O "Recibo" referido neste subitem será apresentado em 3 (tres) vias com o seguinte destino:

1a. via - recibo do contribuinte;

2a. via - para o controle de pagamento

3a. via - a ser anexada à declaração retificada.

2. O imposto suplementar será recolhido em cota única / no prazo de trinta dias, acrescido

a) da multa de mora de 1% ao mês ou fração, contados a partir do encerramento do prazo de entrega da declaração / original;

b) da correção monetária a partir do 1º trimestre do exercício subsequente àquele em que o imposto for devido / (RIR), arts. 420 § 2º, 511, § 7º e 533 "b").

3. Sobre o imposto devido, por lançamento suplementar, / não cabe opção para aplicação em incentivos fiscais (RIR. art 295) previstos no Título IX, do Decreto nº 76.186-75, e nem a emissão do Certificado previsto no art. 300 do mesmo / Decreto.

- ADILSON GOMES DE OLIVEIRA - Secretário da Receita Federal.

EXTRAÍDO DO DOU-DE 22-12-76 PÁG. 16.603.

*****X*****

Ativo **I**mobilizado

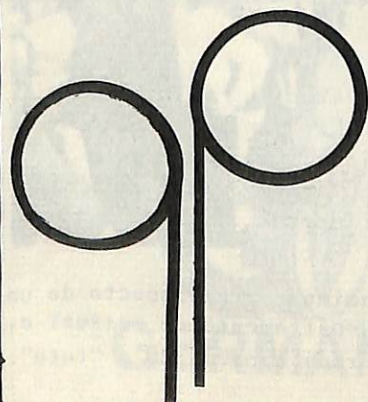
Coeficientes para 1977

Foram fixados os coeficientes constantes da tabela abaixo para correção do Ativo Imobilizado das pessoas jurídicas, para vigorarem de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 1977.

Coeficientes para Correção Monetária do Ativo Imobilizado, Referente Ao Ano Fiscal de 1976

ANOS	coeficientes
1938	2.595,56
1939	2.455,22
1940	2.314,63
1941	2.104,40
1942	1.706,92
1943	1.473,19
1944	1.286,06
1945	1.098,96
1946.....	958,68
1947.....	888,47
1948.....	841,78
1949.....	771,49
1950.....	678,01
1951.....	561,12
1952.....	514,41
1953.....	444,37
1954.....	350,71
1955.....	303,92
1956.....	257,22
1957.....	233,87
1958.....	198,75
1959.....	144,92
1960.....	109,98
1961.....	79,50
1962.....	51,42
1963.....	23,34
1964.....	13,43
1965.....	10,55
1966.....	7,73
1967.....	6,30
1968.....	5,04
1969.....	4,23
1970.....	3,56
1971.....	2,96
1972.....	2,55
1973.....	2,26
1974.....	1,70
1975.....	1,37
1976.....	1,00

(FUND.: Portaria nº 109, de 21.12.76, do Min.Chefe da Secr. Planejamento- DOU 23.12.76)



AGRÍCOLA PENHA LTDA

semente selecionada da mais alta qualidade
maquinas de apoio à lavoura
herbicidas insumos

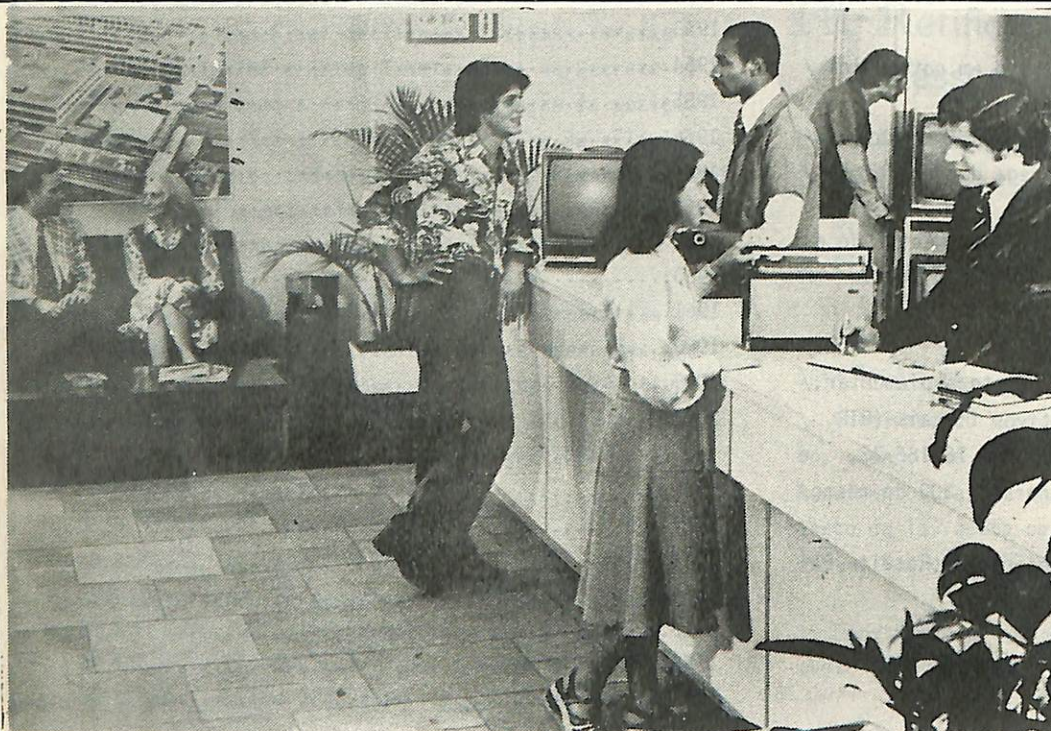
AV. BRASIL, 4963 - FONE 22-0043 e 22-4463 - M G Á - P R.

Imposto de Renda na Fonte - Rendimentos do Trabalho Assalariado

De acordo com o Decreto-lei nº 1.493, de 07.12.76 (DOU 09.12.76) e Portaria do Min. Fazenda nº 473, de 03.12.76 (DOU 20.12.76), o desconto do imposto de renda na fonte sobre rendimentos do Trabalho assalariado, e sobre a remuneração mensal por prestação de serviços de titulares, administradores ou diretores da fonte pagadora dos rendimentos, a vigorar no exercício de 1977, será calculado sobre a renda líquida, de acordo com a tabela progressiva abaixo:

CÁLCULO PRÁTICO DO IMPOSTO NA FONTE SOBRE RENDIMENTOS DO TRABALHO ASSALARIADO 1977

Classe da Renda Líquida Mensal Cr\$		Alíquotas %	Dedução Cr\$
Até	4.100,00	0	0
De	4.101,00 a 4.600,00	5	205,00
De	4.601,00 a 6.000,00	8	343,00
De	6.001,00 a 8.500,00	10	463,00
De	8.501,00 a 11.500,00	12	633,00
De	11.501,00 a 16.000,00	16	1.093,00
De	16.001,00 a 25.000,00	20	1.733,00
De	25.001,00 a 40.000,00	25	2.983,00
Acima de	40.000,00	30	4.983,00



cial necessárias ao recebimento dos rendimentos, inclusive de advogados, se tiverem sido pagas pelo contribuinte;

f) no caso de caixeiros viajantes, quando correrem por sua conta, os gastos pessoais de passagens, alimentação e alojamento, bem como os de transporte de volumes e aluguel de locais destinados a monstrosários, quando em viagem e estada fora do local de residência, até 30% (trinta por cento) do rendimento bruto, independentemente de comprovação.

EXTRAÍDO DA IOB - INFORMAÇÕES / OBJETIVAS CADERNO "LEGISLAÇÃO / TRABALHISTA" DE JANEIRO DE 1977 PÁG. 50 E 51.

Neste 77, há perspectivas de melhores salários o que fortalecerá o comércio lojista.

1- O imposto é calculado em cada classe sobre a porção de renda compreendida nos respectivos limites, desprezada a fração de Cr\$ 1,00, sendo o imposto progressivo igual à soma das parcelas correspondentes a cada classe;

2- Para determinação da renda líquida mensal, sujeita ao desconto do imposto, são permitidas as seguintes deduções:

a) os encargos de família, à razão de Cr\$ 700,00 por depen-

dente;

b) as contribuições para o instituto e caixas de aposentadoria e pensões ou outros fundos de beneficência;

c) a contribuição sindical e outras para o sindicato de representação da respectiva classe;

d) as pensões alimentícias pagas em virtude de sentença judicial definitiva;

e) as despesas com ação judi-



A foto acima mostra aspecto de um grande departamento de pessoal e funcionários aguardando o "tutu".

ICM - Retificação da GIA

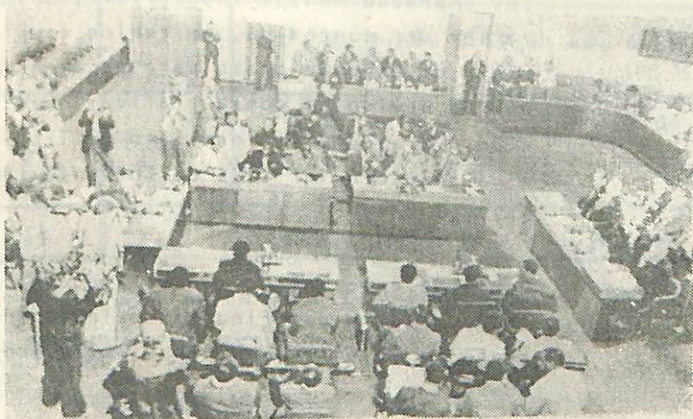
INSTRUÇÃO SEFI Nº 546/76

O SECRETÁRIO DE ESTADO DAS FINANÇAS, no uso das atribuições que lhe confere o inciso II do art. 52 da Constituição e tendo em vista proposição do CPC - ICM, resolve expedir a seguinte instrução.

Súmula: ICM. Dados declarados na GUIA de Informação. Ratificação de incorreções.

1. Para recuperação dos dados declarados com correções, insuscitáveis e verificação interna no processamento da GIA, a administração tributária da CRE deverá determinar a notificação do contribuinte, sem lavratura de auto de infração (letra d do item 10 do § 1º do art. 54 da Lei nº 6.364/72, para que apresente GIA de retificação, no prazo adicional de 5 dias contados da data do recebimento da notificação.

2. Na GIA de retificação, acompanhada de cópia de Notificação que a Agência de Rendas anexará, deverá o contribuinte fazer constar, no campo destinado às observações, a expressão "GUIA DE RETIFICAÇÃO DO MES / ANO"



3. A falta da retificação da GIA, no prazo adicional, mercada com a notificação a que se refere o subitem anterior, gerará efeitos de embaraço à ação fiscal /

(letra b do item 11 do § 1º do art. 54 da Lei nº 6.364 de 29.12.72).

4. As rotinas operacionais de regime de notificação para recuperação das informações serão estabelecidas no programa especial próprio, com a aprovação da Comissão de Planejamento e Controle de Sistemas de Informações da SEFI - COPSI SEFI - (Resolução 490 de 17.11.76).

5. Com base nas rotinas a que se refere o item anterior, a CRE poderá implementar esta Instrução, com a expediência de Norma de Procedimento Fiscal.

SECRETARIA DE ESTADO DAS FINANÇAS, em Curitiba, em 29 de dezembro de 1.976.-

Jayme Prosdócimo

EXTRAÍDO DO DOE - de 31-12-76 FÉJ. 10 e 11.

ICM - Prazo de Pagamento das Indústrias

INSTRUÇÃO SEFI Nº 545/76

O SECRETÁRIO DE ESTADO DAS FINANÇAS, no uso das atribuições que lhe confere o inciso II do Art. 52, da Constituição do Estado, combinado com o disposto no inciso II do art. 19 da Lei nº 6.364 de 29.12.72, com a redação dada pelo artigo 2º da Lei nº 6.757 de 22-12-75, e considerando o disposto no Convênio ICM 24 de 05.11.75, ratificado no plano estadual, pelo Decreto nº 1.250 de 20.05-75 (cláusula 3º letra a) e federal, conforme Ato Declaratório do Presidente da COTEPE-ICM nº 8 de 1º de dezembro de 1975 (D O U nº 232 de 03.12.75), resolve expedir a seguinte Instrução:

Súmula: ICM. Prazo de pagamento para estabelecimento fabricantes, contribuintes do IPI. Exercício de 1977.

1. DO PRAZO PARA PAGAMENTO

1.1. Os estabelecimentos fabricantes, contri


GERMANI

De Milho é MELHOR
Experimente "CANÇÃO"

AVENIDA: MAUÁ 2.410

FONE: 22 1140

buíntes do Imposto, de competência da União, Sobre Produtos Industrializados - IPI, poderão utilizar, após autorização emitida pela Coordenação da Receita do Estado, para pagamento do ICM devido em conta gráfica (art. 32 da Lei nº 6.364/ de 29.12.72,) referente ao ano de 1977, os prazos indicados na Tabela anexa.

1.2. Os prazos previstos na Tabela anexa a esta Instrução não se aplicam aos contribuintes equiparados a estabelecimento industrial na forma da legislação do IPI, os quais, juntamente com os demais estabelecimentos industriais ou fabris que não estejam autorizados, deverão observar os prazos previstos no inciso I do art. 90 da Instrução SF nº 266/71, / com a redação dada pela Instrução SF nº 384/73.

2. DA AUTORIZAÇÃO

2.1. O contribuinte deverá apresentar, ressalvada a hipótese prevista no subitem 2.3 na repartição do seu domicílio tributário, requerimento para obtenção da autorização, instruído com:

- a) a indicação da firma ou denominação/ social do estabelecimento, número / de inscrição estadual (CCE) e federal (CGC);
- b) Código de atividade econômica no CGC e produtos principais fabricação;
- c) certidão negativa de dívida ativa estadual;
- d) resumo do ano de 1976, conforme modelo de Declaração de informação do IPI



2.2. Compete ao Coordenador Geral da Receita do Estado a decisão dos requerimentos e emissão da autorização para utilização dos prazos previstos na Tabela anexa.

2.3. As autorizações já emitidas para o exercício de 1976, serão automaticamente renovadas, mediante emissão "ex officio" da nova autorização, independente de requerimento.

2.4. Caso exista irregularidade na situação fiscal do contribuinte, a Coordenação/ da Receita do Estado (CRE) deverá, ao emitir, "ex officio", a renovação da / autorização, comunicar ao contribuinte a existência da irregularidade, fixando-lhe prazo para a respectiva regularização

2.5. Vencido o prazo mercado para a regularização, sem que tenha sido sanada a / irregularidade, a autorização expedida "ex officio" perderá validade; passando o contribuinte a obedecer os prazos indicados no subitem 1.2., desta Instrução, a partir do período seguinte ao da expiração do referido prazo.

3. REGIME ESPECIAL

3.1. Tratando-se de estabelecimento industrial com projeto de expansão e de novos empreendimentos industriais, poderá ser concedida, em regime especial, dilação de prazo para pagamento/ do ICM devido em conta gráfica, obedecido o prazo máximo previsto na letra a da cláusula Terceira do Convênio ICM 24/75.

3.2. O regime especial deverá ser requerido ao Secretário das Finanças e instruído conforme orientação da Assessoria Econômica.

3.3. O prazo especial para pagamento do ICM será fixado em despacho, como resultado do enquadramento do estabelecimento



EVITE ABORRECIMENTOS E PREOCUPAÇÕES, O NOSSO DEPARTAMENTO JURIDICO ESTA A "SEU" INTEIRO DISPOR, PARTICIPE DO NOSSO DESENVOLVIMENTO NÓS TEMOS IDÉIA MAS NÃO VENDEMOS!

' DAMO - LAS AOS NOSSOS ASSOCIADOS'

FALE CONOSCO — FONE: 22 - 1208

22 - 4555

industrial requerente em tabela elaborada em função de indicadores técnicos.

3.4. O tempo de duração e as condições do regime especial serão fixados no despacho/referido no subitem anterior.

3.5. Após o despacho favorável do Secretário/das Finanças compete ao Coordenador Geral da Receita do Estado emitir a autorização para utilização do prazo especial.

4. DISPOSIÇÕES GERAIS

4.1. Os contribuintes que obtiverem autorização deverão fazer constar o respectivo / número no Livro Registro de Apuração do ICM e na Guia de Recolhimento, no espaço destinado às observações.

5. Esta Instrução entrará em vigor em 1º de janeiro de 1977.

SECRETÁRIA DE ESTADO DAS FINANÇAS, em Curitiba, em 29 de dezembro de 1976.-

TABELA DE PRAZOS DE RECOLHIMENTO DO ICM A QUE SE REFERE A INSTRUÇÃO SEFI Nº 545/76

Período Ano de 1977	Datas de Recolhimento			Observações
	GRUPO I	GRUPO II	GRUPO III	
Janeiro	20.04.77	10.04.77	15.03.77	a) Esta tabela só poderá ser utilizada pelos contribuintes que obtiverem autorização conforme previsto na Instrução SEFI Nº 545/76. b) Quando a data de recolhimento não recair em dia útil, os prazos previstos nesta Tabela ficam sendo o dia útil seguinte.
Fevereiro	20.05.77	10.05.77	15.04.77	
Março	20.06.77	10.06.77	15.05.77	
Abril	20.07.77	10.07.77	15.06.77	
Maio	20.08.77	10.08.77	15.07.77	
Junho	20.09.77	10.09.77	15.08.77	
Julho	20.10.77	10.10.77	15.09.77	
Agosto	20.11.77	10.11.77	15.10.77	
Setembro	20.12.77	10.12.77	17.11.77	
Outubro	20.01.78	10.01.78	15.12.77	
Novembro	20.02.78	10.02.78	15.01.78	
Dezembro	20.03.78	10.03.78	15.02.78	

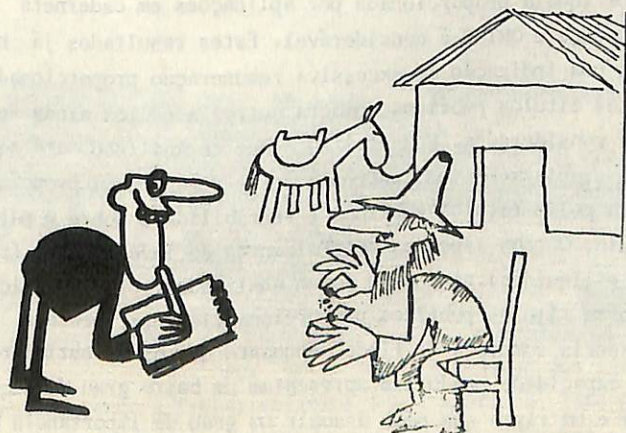
RAMOS DE ATIVIDADE ECONÔMICA COMPREENDIDOS EM CADA GRUPO

Nº de dias	GRUPO	Código de Atividade Econômica do C.G.C.
80	I	10.40, 13.50, 14.50, 15.60, 16.99, 17.20, 17.30, 17.40, 19.90, 10.10, 19.30, 20.70, 21.10, 23.30, e 30.70.
70	II	10.30, 10.60, 10.70, 11.00, 12.00, 13.10, 13.20, 13.40, 13.53, 13.80, 14.11, 14.33, 14.40, 15.50, 16.10, 17.10, 22.10, 22.20, 23.20, 23.40, 23.50, 23.99, 24.00, 25.30, 26.05, 26.09, 26.60, e 30.80.
45	III	Demais atividades industriais

EXTRAÍDO DO DOE- DE 31.12.76.-

ENRIQUEÇA O SEU VOCABULÁRIO

- A) OLOBÓ - COLA AMARGOSA
- B) OLOGRAFIA - DOCUMENTO ESCRITO E ASSINADO PELO PRÓPRIO PUNHO DO AUTOR; TESTAMENTO PARTICULAR
- C) ONCO - EXPRIME A IDÉIA DE TUMOR.
- D) ONICOMA - TUMOR NA RAIZ DA UNHA.
- E) ONICOMALACIA - AMOLECIMENTO DAS UNHAS.



Associação Comercial e Industrial

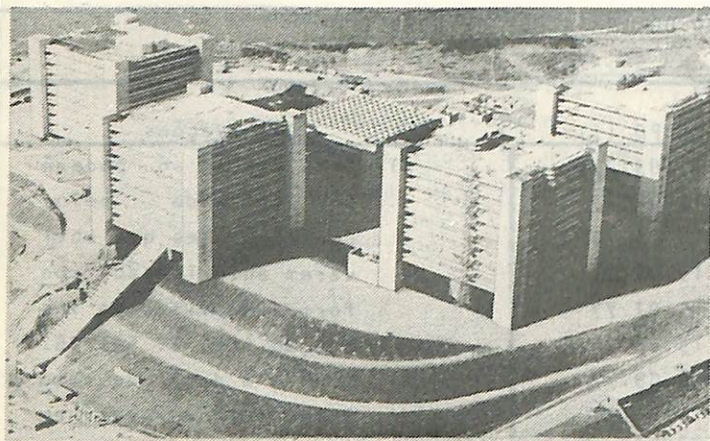
ESTA LEVANDO SUA EMPRESA A MIL OUTROS LUGARES*
"MIL OUTROS EMPRESÁRIOS SABERÃO DE SUA EMPRESA"

NOSSO RODAPÉ CUSTA QUASE NADA, FALE CONOSCO"

*** TELEFONE: 2 2 1 2 0 8 - 2 2 4 5 5 5 ***

MERCADO DE CAPITAIS - CRISES E DISTORÇÕES

Um outro tipo de consequência pode ser vislumbrado no que diz respeito ao Plano Nacional de Habitação. As distorções apresentadas fazem com que o Sistema Financeiro da Habitação seja Onerado com juros mais elevados do que aqueles que seriam necessários para captar o volume de recursos para financiar o sistema de habitação. Em outras palavras os demandadores de recursos para a compra da casa própria poderiam ter seus custos de financiamento reduzidos se os juros na captação fossem mais baixos.



A atual situação, com a existência de recursos em excesso, para aplicação junto ao SFH, está a mostrar que, eventualmente, uma menor captação derivada de uma redução da taxa de juros não tenderia a restringir sensivelmente as aplicações do sistema. Por outro lado, acredita-se que a redução da taxa de juros não reduziria de forma substancial o volume de poupanças gerado pela economia, já que deve existir uma maior elasticidade de substituição entre os títulos que dispõem a preferência do poupador do que com relação ao volume total de poupança. Em outras palavras, a redução da taxa de juros das cardenetas de poupança a fim de tornar seu rendimento mais compatível com o grau de risco e liquidez envolvidos, não deveria reduzir drasticamente o volume de poupança da economia, entretanto, teria efeitos mais visíveis na distribuição dessas poupanças entre os vários títulos disponíveis. Dessa forma, uma medida desse tipo, acabaria por fornecer recursos suficientes aos tomadores de empréstimos, que poderiam se beneficiar de menores juros, aumentando sua demanda incentivando a expansão de um ramo importante de atividade econômica, principalmente como absorvedora de mão de obra pouco qualificada.

2.3 INVESTIMENTO EM CAPACIDADE PRODUTIVA

Além das repercussões já assinaladas há que se ressaltar ainda que os títulos da renda fixa, principalmente, os do governo, por sua elevada rentabilidade, parecem estar se constituindo de certo modo e eventualmente em concorrente para os investimentos em capacidade produtiva, com prejuízos para a economia brasileira. Utilizando-se das informações constantes na revista "EXAME". As Maiores e as Melhores" pode-se analisar como se comportaram alguns setores industriais e comerciais no que tange à rentabilidade das empresas componentes. Assim tomou-se inicialmente a percentagem de empresas dentro de cada setor que apresentou rentabilidade sobre o patrimônio, em 1974, inferior a 6%.

Quadro acima

SETORES	% de Empresas com rentabilidade menor ou igual a 6%	% de Empresas com rentabilidade menor ou igual a 12%
Alimentos	26	38
Autopeças	22	28
Bebidas e fumo	12	22
Borracha	09	18
Confecções	10	17
Construção civil	29	40
Construção Pesada	9,5	18
Distribuidores de		
Petróleo	19,5	22
Editorial e Gráfica	22	29,5
Eletrô-Eletrônica	16	22
Empresas Governamentais	18	35
Industria Automobílistica	40,5	50,5
Madeira	8	12
Material de Construção	13	22
Material de Escritório e Móveis	12	20
Material de Transporte	08	17
Mecânica	21	27
Metalúrgica	06	11
Mineração	20,5	29,5
Papel e Celulose	05	10
Perfumaria	27	38
Plásticos	14	19,5
Produtos Farmacêuticos	27	31,5
Química	12	20,5
Serviço de Eletricidade	32	71
Textil	29	39

FONTE: Revista "EXAME". "As Maiores e as Melhores"

Nota-se que em determinados setores, o número de empresas que não conseguem obter remuneração superior a dos títulos públicos chega à mais de 30% de todas as empresas componentes do Setor Industria automobilística 40,5% serviço de eletricidade 32%. Ainda mais, em onze dos setores considerados, mais de 20% das empresas não conseguem obter ganho superior àquela remuneração. Portanto, como se vê, o número de empresas cuja rentabilidade é inferior aquela proporcionada por aplicações em caderneta de poupança e ORTNS é considerável. Estes resultados já nos dão uma indicação da excessiva remuneração proporcionada pelos títulos públicos, embora outros aspectos ainda devam ser considerados. Com efeito, o que se analisou, até aqui, foi simplesmente um confronto entre remuneração proporcionada pelos títulos públicos e rentabilidade sobre o patrimônio. Outros aspectos determinantes do investimento (risco e liquidez) ainda não foram analisados. Ora, a aplicação em títulos públicos proporciona liquidez imediata e ausência completa de risco, enquanto que os investimentos em capacidade produtiva apresentam um baixo grau de liquidez e um risco que pode assumir um grau de importância bastante acentuado, notadamente tendo-se em vista as expecta-

tivas sobre o comportamento de economia. Levando-se em consideração estes aspectos, uma remuneração real de 6% ao ano proporcionada pelos títulos deveria corresponder a uma remuneração bem maior no que tange aos investimentos na produção. Estas diferenças são muito difíceis de serem quantificadas e, portanto, aplicar-lhe um valor envolveria critério com algum grau de subjetividade. Entretanto, apenas para efeito de análise, consideremos que para compensar o risco, os investimentos na produção, para serem comparados às aplicações em títulos de renda pós-fixada deveriam apresentar um retorno real de 12% ao ano. Dessa forma, 6% corresponderiam a variável risco, o que parece ser um valor bastante razoável, considerando-se a atual situação da economia brasileira.

Então a análise relevante a partir de agora, consiste na percentagem das empresas que não conseguiram obter, em 1974, rendimento superior a 12% sobre os respectivos patrimônios. Estes resultados encontram-se na 2a. coluna do quadro apresentado anteriormente.

Como se nota, ao se considerar a variável risco, a percentagem de empresas que apresentam rentabilidade inferior aos títulos públicos aumenta de forma acentuada em quase todos os setores analisados. Assim, verifica-se que em três delas (construção civil 40%), indústria automobilística 50,5% e serviço de eletricidade 71% mais de 40% das empresas componentes de cada setor não conseguiram atingir 12% de retorno sobre os investimentos realizados. Além disso, nota-se que mesmo os setores em que as percentagens de empresas foram mais reduzidas estas situaram-se acima de 10%. (papel e celulose, 10%; Metalúrgica, 11%; madeira, 12%).

A inclusão da variável risco, portanto, de acordo com a simulação feita, acaba por enfatizar ainda mais que a remuneração dada aos títulos públicos é bastante elevada, levando-se em consideração as alternativas apresentadas.

Na medida em que muitos empresários se defrontam com uma alternativa de aplicação de capital, que lhe proporciona uma remuneração superior à que poderia obter investindo na produção, sem qualquer risco, e com liquidez imediata, acabam por desviar recursos para aplicação financeira. É uma questão de racionalidade econômica. Este desvio de recursos acaba por originar um volume de investimentos inferior àquele que poderia ser alcançado, caso a alternativa para aplicação de capitais não fosse tão vantajosa como aquela proporcionada pelos títulos públicos. Estes fatos, por sua vez, geram alguns prejuízos para a economia brasileira.

Estas consequências podem ser analisadas sob dois aspectos; do lado da demanda e do lado da oferta. Do lado da demanda vamos ter efeitos a curto prazo, já que a redução dos investimentos reduz drasticamente a demanda agregada, através do efeito multiplicador sobre a economia.



por outro lado, a redução dos investimentos tende a trazer reflexos sobre a oferta, isto é, sobre a capacidade produtiva da economia, notadamente a lon-

go prazo. Isto porque, com a redução dos investimentos menor volume de instalações é constituído, um número mais reduzido de novas máquinas e equipamentos é adquirido etc...

3. RECOMENDAÇÕES

Ficou evidenciado, ao longo do trabalho que a existência de fatores institucionais e intervenções governamentais de várias ordens, têm impedido o livre funcionamento do mercado de capitais. Estes fatos acarretaram dificuldades para que o equilíbrio natural entre as diversas formas de captação de poupanças voluntárias (Considerando em termos de rentabilidade, seguranças e liquidez) se já atingido, gerando graves consequências para a economia nacional.

Estas distorções estão favorecendo, acen tuadamente, formas de captação através de títulos de renda fixa, e com correção pré e pós-fixada (ORTN, cadernetas de poupança letras de câmbio, Certificados de Depósitos, etc) em detrimento das aplicações em ações. Por outro lado, dentro dos títulos de renda, aqueles com renda pré-fixada estavam, até bem pouco tempo, em situação de sensível desvantagem frente aos títulos com correção pós-fixada, seus mais diretos concorrentes. Tais desvantagens foram, de certa forma, atenuadas com as últimas medidas tomadas pelo Governo como, por exemplo, a liberação das taxas de juros das companhias de Crédito de Financiamento, a possibilidade de emitir títulos com prazos mais reduzidos (90 dias), a possibilidade de recorrer ao redesconto, entre outras). Medidas recentes que alteraram a forma de cálculo da correção monetária aplicável aos títulos com correção pós-fixada, tendem a favorecer os títulos com correção pré-fixada.



Convém lembrar, todavia, que tais medidas foram tomadas com a preocupação de resolver certos problemas de prazo mais curto. As recomendações que se seguem visam ajudar a resolver problemas de longo prazo, qual seja a reestruturação do mercado. No que se refere ao aumento da competitividade das ações frente aos títulos de renda fixa (pré e pós-fixada), muito ainda deve ser realizado. O ponto crucial reside, na criação de um mercado secundário fortalecido, capaz de oferecer suporte para a negociação de ações de empresas nacionais de menor porte relativo, proporcionando uma fonte de captação de recursos para investimentos, hoje praticamente inexistente.

O fortalecimento do mercado secundário somente será conseguido, na medida em que um grande número de pequenos e médios investidores dirigirem, habitualmente parcela de sua poupança para o mercado de ações, tornando-o suficientemente amplo para evitar a possibilidade de manobras especulativas prejudiciais, as quais obtêm êxito na medida da estreiteza do mercado.

Dessa maneira, restam poucas alternativas para obtenção de recursos de longo prazo, além dos financiamentos através de instituições financeiras, os quais aumentam a relação débito/capital e ampliam os riscos dos investimentos privados.

O aumento da competitividade das ações frente aos demais títulos, pode ser obtida caminhando-se em duas direções.

De um lado, ampliando as vantagens oferecidas aos investidores em ações e de outro, reduzindo as excessivas vantagens auferidas pelos aplicadores em título de renda pré e pós-fixada.

Dentro dessa estratégia, pode-se sugerir algumas medidas para reduzir as vantagens atualmente concedidas aos títulos com relação às ações, tais como:

a) diminuir os incentivos fiscais concedidos às caderneta de poupança e dos títulos do Governo.

b) reduzir a rentabilidade e a liquidez dos títulos com correção pós-fixada;

c) redução das vantagens fiscais e da liquidez dos títulos de renda pré-fixada, tais como as letras de câmbio.

Considerando-se que a poupança global da economia apresenta uma certa inelasticidade com relação à taxa de juros uma redução da rentabilidade das cardenetas de poupança e dos títulos do governo, não tenderia a diminuir substancialmente o volume de poupança da economia, gerando apenas uma realocação dessa poupança entre as diversas alternativas oferecidas ao investidor.

A redução da rentabilidade dessas formas de aplicação poderia trazer uma série de benefícios à economia brasileira. Com efeito, além de reduzir a eventual concorrência que os títulos de renda fixa fazem aos investimentos em capacidade produtiva, haveria uma tendência à desestatização dos recursos. Além disso, no que tange ao Sistema Financeiro da Habitação, a redução dos juros das cardenetas de poupança, possibilitaria a obtenção de recursos a custos mais baixos e conseqüentemente empréstimos para a aquisição de habitações, também a juros mais reduzidos. Dessa forma, possibilitar-se-ia uma elevação da demanda por habitações, incentivando a expansão da indústria de construção civil.

Dessa forma, sugere-se que os títulos dos Governos: Federal, Estadual e municipal, cujas atuais taxas de juros acima de 2% por exemplo. Ao mesmo tempo, dever-se-iam criar condições para que tais títulos não pudessem ser transferidos facilmente, reduzindo a sua liquidez.

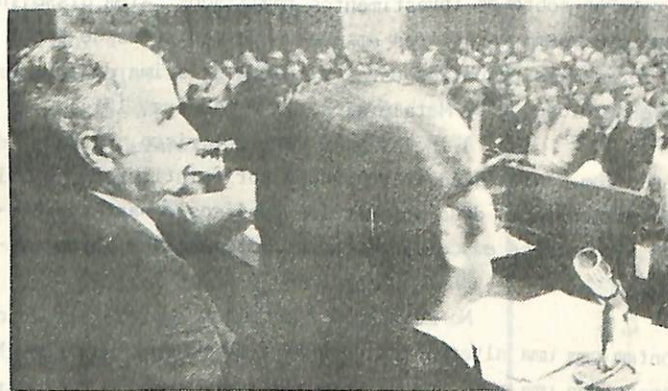
Com relação às cardenetas de poupança, que se mostraram tão eficazes na captação de recursos populares e para que não se desincentive esse salutar hábito de poupança, sugere-se reduzir a remuneração real de 6% para 2% para saldos superiores a 500 ou 1.000 UPC. Além disso poderia ser estudada uma forma de reduzir a sua liquidez através do aumento do prazo de carência para pagamento de juros e correção, passando de 6 meses para um ano, por exemplo. Outra sugestão é no sentido de se reduzir a taxa de incentivo sobre o saldo médio para efeito de dedução do imposto sobre a renda, chegando-se mesmo a eliminar esse incentivo para saldos superiores a 1.000 UPC.

No que se refere aos títulos com correção monetária pré-fixada, acredita-se que uma medida de largo alcance seria nominativos os títulos atualmente emitidos ao portador. Através dessa medida, haveria um decréscimo da rentabilidade líquida desses títulos já que além do imposto

de renda na fonte, atualmente recolhido por ocasião da aplicação, o investidor passaria a incluir o rendimento em sua declaração de rendimentos, ficando sujeito à tributação progressiva, em função de seu nível de renda.

Acredita-se, porém, que medidas que venham apenas tornar menos atrativas as aplicações em títulos em confronto com os investimentos no mercado de ações não são suficientes. Urge dar condições para que a demanda que se deslocará do mercado de títulos se transfira, efetivamente, para o mercado acionário. Para que isso ocorra, é necessário antes de mais nada, disciplinar o funcionamento das instituições que operam no mercado de capitais, (corretoras distribuidoras, etc). Através da criação de uma Comissão de Valores Mobiliários. Ao mesmo tempo, torna-se necessário estabelecer adequadamente os direitos dos acionistas minoritários, através da reformulação da Lei das S/A.

Convém, não esquecer, também, que a falta de hábito do poupador em relação às aplicações em ações, continua a representar um sério obstáculo para o desenvolvimento pleno desse mercado. Nesse sentido, não pode deixar de mencionar a pouca eficiência apresentada pelo mecanismo do Decreto-lei nº 157, na tarefa de educar e incentivar o investidor a aplicar suas poupanças no mercado acionário. Acredita-se que os decepcionantes resultados apresentados pelas carteiras de ações do Decreto nº 157, nos últimos anos, além de não contribuir para aumentar, o interesse do investidor,



tem acarretado efeitos contrários aos esperados. Deve-se, portanto, encontrar formas de fiscalização mais eficiente das organizações financeiras autorizadas a aplicar esses recursos, impedindo, manobras que possam trazer prejuízos ao investidor, contribuindo para o seu afastamento do mercado.

Após o aprimoramento e a criação de tais suportes jurídico-institucionais, devem ser estudadas formas de aumentar os incentivos às aplicações em ações. Embora se reconheça que a existência de um série de incentivos fiscais à manutenção de carteiras de ações, por parte das pessoas físicas, tenha, de alguma forma, contribuído para tornar um pouco mais atrativa a aplicação em ações, acredita-se que tais incentivos são por demais tímidos para alcançar os objetivos desejados. Sugere-se uma elevação substancial das taxas de incentivos tornando-as mais próximas daquelas concedidas aos investimentos prioritários (SUDENE, SUDAN, REFLORESTAMENTO ETC) já que o fortalecimento do mercado de ações parece se constituir em projeto prioritário para o desenvolvimento da empresa privada nacional. A eventual perda de receita governamental, com a concessão desse incentivo seria, pelo menos, em parte, compensada pela retirada de incentivos dos títulos de renda fixa e das cardenetas de poupanças. Deve ficar claro entretanto que o fortalecimento do mercado de ações demandará reformas substanciais que nem de longe, se esgotam com as recomendações deste trabalho, parece claro todavia, que as sugestões apresentadas devem fazer parte de qualquer programa que objetive eliminar as distorções que se verificam atualmente no mercado de capitais no Brasil

CONTABILISTA- CERTIFICADO DE HABILITAÇÃO

(DO-U II DE 29-10-76)

EMENTA COAD - Normas para obtenção do Certificado de Habilitação Profissional expedido pelos Conselhos Regionais de Contabilidade.

- Revogação da Resolução 196 CFC/65.

O Conselho Federal de Contabilidade, no exercício de suas atribuições legais e regimentais,

Considerando que, por se constituir o mecanismo mais simples, objetivo e imediato da fiscalização do exercício da profissão, o certificado de habilitação profissional, previsto no artigo 28 da Lei nº 4.154/62, vem merecendo a permanente atenção dos Conselhos de Contabilidade, sobretudo para o fim de aprimorá-lo em busca do ideal da eficácia máxima;

Considerando que, em virtude dos estudos apresentados a Secretaria da Receita Federal do Ministério da Fazenda e dos entendimentos havidos resultou a autorização para, em nova e significativa conquista, ser adotada a firma de etiqueta gomada para o certificado.

Considerando que, na oportunidade da implantação desse importante aperfeiçoamento, impõe-se a adoção de outras medidas de controle necessárias à melhor e mais completa realização do objetivo que visa a assegurar o exercício da profissão exclusivamente aos contabilistas;

Considerando que o sistema, ao mesmo tempo em que garante a prerrogativa, melhor define a responsabilidade, instituindo, para isso, algumas obrigações acessórias essenciais a armar o equilíbrio entre direitos e deveres: resolve:

Art. 1º - O certificado de habilitação profissional a que se refere o artigo 28 da Lei nº 4.154, de 28.11.62 será entregue, contra a apresentação, pelo profissional, ao Conselho Regional de Contabilidade de sua jurisdição, de requerimento / escrito com indicação do nome, endereço e CGC do contribuinte a que se destina, mediante o pagamento da taxa fixada pelo Conselho Federal de Contabilidade e quitação / das demais obrigações.

Art. 2º - O certificado, que será válido unicamente no exercício de sua / expedição e de uso exclusivo do profissional que o requereu, será impresso pelo CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE sob a forma de etiqueta gomada retangular, na dimensão / de 0,085 m (oitenta e cinco milímetros) por 0,034 m (trinta e quatro milímetros) com observância dos dizeres e características do modelo anexo.

Art. 3º - O certificado será utilizado mediante aposição de carimbo padronizado com dimensão de 0,070 m (setenta milímetros) por 0,020 m (vinte milímetros) contendo nome, endereço, cidade, estado e telefone, categoria profissional e número de / registro no CRC e número do CPF (Modelo anexo)

Art. 4º - Esta Resolução entra em vigor na data de sua aprovação, revoga da a Resolução CFC nº 196/65.

EXTRAÍDO DA EMENTA COAD-DIVERSOS ASSUNT.FED.PÁG.422

ASSOCIAÇÕES DE EMPRESAS

Empresas de diversos ramos industriais, de outras regiões do país e do exterior, têm manifestado, em contatos com o BADEP, intenção de instalar-se no Paraná mediante associação com empresários locais.

As empresas que procuram sócios são detentoras de altos padrões tecnológicos e pretendem fabricar no Paraná bens substitutivos de importação/ou destinados à exportação e produtos carêntes no mercado interno brasileiro.

Por essas razões e seus reflexos positivos na política econômica do país, e porque esse tipo/ de empresa associada, além de contribuir para a diversificação da oferta de produtos manufaturados, é uma das melhores formas de atrairmos para o Paraná empreendimentos de ramos industriais em que nos / faltam tradição e tecnologia, o BADEP se propõe a prestar todo o apoio para que as associações se / concretizem.

Os empresários paranaenses que se acharem/ em condições de participar desses projetos devem / procurar a Assessoria de Expansão do BADEP para obter maiores informações sobre o assunto, as empresas e as formas de associação. Além disso, a Assessoria de Expansão pode promover os primeiros contatos e, se for o caso, assessorar durante as negociações. Aos empresários do Paraná o BADEP se dispõe a dar, inclusive, apoio financeiro para viabilizar associações.

Oportunidades de negócios

Relação de alguns produtos de empresas que estão interessadas em investir no Paraná mediante/ associação com empresários locais.

MINERAIS NÃO METÁLICOS

Cimento
Pisos cerâmicos
Tijolos refratários
Peças cerâmicas para uso em eletrecidade

METALÚRGICA

Aço especial ou vergalhões
Postes de alumínio
Produtos de consumo para fundições e sistemas de / moldagem automática
Sistema de solda a arco

MECÂNICA

Máquinas têxteis
Máquinas agrícolas
Bombas especiais
Equipamentos para transporte de fluidos
Redutores e engrenagens
Máquinas para indústrias de móveis
Máquinas e equipamentos rodoviários
Ciclomotores
Pistolas para fixar chapas de aço
Transportadores pneumáticos para grãos
Equipamentos para indústrias de calcário
Sistema integrados para mecanização de agroindustriais
Equipamentos de solda e corte de metais
Equipamentos de lubrificação para máquina nas operatrizes
Máquinas-ferramenta de alta precisão
Equipamentos para controle de poluição
Equipamentos para produção e transporte de concreto, misturadores, estaleiros, caçambas, etc.
Caldeiraria simples
Equipamentos para refrigeração de ar, ar condicionado, compressores industriais de ar
Furadeiras verticais, tornos automáticos
Correias transportadores e sistemas de transporte interno

ELETRO-ELETRÔNICO

Interruptores de alta capacidade, transformadores instaladores para alta tensão
Interruptores a vácuo
Isoladores reforçados de fiber glass de poliéster suportes para cabos, sistemas de condução
Sistema de telefonia e comunicação através de linhas de transmissão de energia elétrica
Equipamentos para telecomunicações, televisão e radiotelefonia

MATERIAS PLÁSTICAS

Lambris de plástico
Recipientes de fibra de vidro
Componentes para móveis cobertos com pvc

Extraído do Boletim do BADEP nº 7 - DEZEMBRO/76.

*****X*****

ENRIQUEÇA O SEU VOCABULÁRIO

Prosódia - Pronúncia correta das palavras, de acordo com a acentuação, acentuação tônica. Parte da gramática que se ocupa da pronúncia das palavras. Adequada ligação das palavras com os acentos melódicos, de modo que as sílabas longas e breves conservem a acentuação que lhes é própria.



NÃO BRIGUE ATOA, PROCURE-NOS
NÓS TEMOS O MELHOR CUSTO DE XEROX
SE VOCE NÃO SABE ONDE?
NA A.C.I.M. É CLARO O PAGAMENTO
À VISTA OU À PRAZO, É VOCE QUEM MANDA

RAIS-Relativas ao Ano de 1976

O DIRETOR-SUPERINTENDENTE DA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL - CEF, no uso de suas atribuições regimentais e, tendo em vista a Resolução da Diretoria de 14.12.76, Ata 313, baixa a presente Norma de Serviço:

- 1 - De acordo com o disposto no parágrafo 2º do artigo 4º e na alínea do artigo 6º do Decreto nº 76.900, de 23/12/75, e no artigo 14 do Regulamento anexo à Resolução nº 174, de 25/02/71, do Banco Central do Brasil, os empregadores em geral deverão fornecer ao PIS, no período de 02.01.77 a 15.02.77, as informações sociais referentes a cada um dos empregados com os quais mantiveram relação de emprego durante qualquer período de 1976.
 - 1.1- Os sindicatos deverão fornecer, ainda, as informações referentes aos trabalhadores avulsos a eles vinculados.
 - 2 - Os empregadores e sindicatos utilizarão, para os fins previstos no ítem e subítem anteriores, a Relação Anual de Informações Sociais - RAIS, cujo modelo, em tamanho reduzido, consta do Anexo 1 desta Norma de Serviço.
 - 2.1 Os empregadores e sindicatos que receberem a RAIS já parcialmente preenchida, deverão fornecer, por meio deste documento, as informações sociais referentes aos participantes nela relacionados, observando as condições descritas nos ítems e subítems anteriores e as instruções contidas nos formulários.
 - 2.1.1 As informações sociais relativas aos participantes não relacionados na RAIS a que se refere o ítem / 2.1, deverão ser fornecidas por meio de RAIS adquirida em papelaria, de acordo com as instruções contidas neste formulário.
 - 2.2 Os empregadores que não receberem a RAIS a que se refere o ítem.
 - 2.1, deverão fornecer as informações sociais relativas a seus empregados por meio de RAIS adquirida em papelaria.
 - 2.2.1 Os sindicatos que não receberem a RAIS, a que se refere o ítem
 - 2.1,deverão fornecer as informações sociais relativas aos trabalhadores avulsos a eles vinculados por meio de RAIS adquirida em papelaria.
 - 2.2.3 De acordo com o disposto nos subítems 3.1 e 3.1.1, da Norma de Serviço CEF/PIS nº 25/73, estende-se a obrigatoriedade de apresentação da RAIS a todas as empresas relacionadas com o PIS, inclusive àquelas que não tiveram qualquer empregado durante o ano de 1976.
 - 3 - Os empregadores e sindicatos deverão entregar a RAIS, devidamente preenchida, até 15 de fevereiro de 1977, nas agências da CEF ou da rede bancária



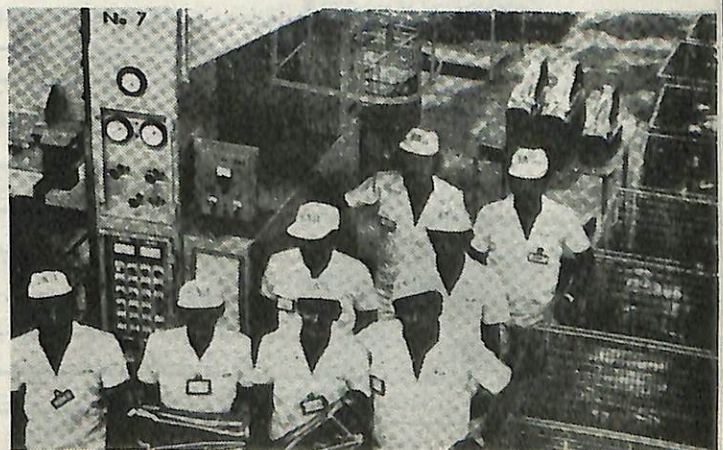
(... PARA NÃO ENTREGAR)
autoriza, de sua livre escolha, a qual passará a constituir seu endereço bancário, onde deverão ser recolhidas obrigatoriamente as contribuições devidas ao PIS e cadastrados os novos empregados, a partir de 1º de julho de 1977 até 30 de junho de 1978.

- 3.1 Para os empregadores e sindicatos que tiverem dependências (filial, agência, escritório, etc), cada dependência entregará as correspondentes RAIS na agência local da CEF ou da rede bancária autorizada, de sua livre escolha, a qual passará a constituir seu endereço bancário, onde deverão ser cadastrados os novos empregados, a partir de 1º de julho de 1977 até 30 de junho de 1978.
4. - Fica aprovada, para utilização do PIS, a Relação Anual de Informações Sociais- RAIS, cujo modelo e especificações integram esta Norma de Serviço.

Ficam mantidas todas as disposições das Normas de Serviços CEF/PIS nº... 28/74, de 15/01/74, e nº 34/74, de 30/12/74, no que não colidirem com a presente Norma.
5. - Os procedimentos operacionais para aplicação dos critérios estabelecidos na presente Norma de Serviço serão divulgados por meios de Manuais de Instruções, a serem distribuídos pela CEF.

Os empregadores e sindicatos poderão fornecer as informações a que se refere a presente Norma por meios de sistema de processamento de dados.
- 5.1 Os procedimentos operacionais referentes à rotina mencionadas neste ítem ficarão subordinados às Circulares que forem baixadas pelo SERPRO, previamente aprovadas pela CEF.

Esta Norma de Serviço entra em vigor nesta data, ficando revogadas as disposições em contrário.



Aqui um grupo de trabalhadores também beneficiados pelo programa de Integração Social, que recentemente adotou como norma, a distribuição de um salário aos participantes que tenham mais de cinco anos de inscrição no programa e percebam menos que cinco salários mínimos

ASSOCIAÇÕES DE EMPRESAS

Empresas de diversos ramos industriais, de outras regiões do país e do exterior, têm manifestado, em contatos com o BADEP, intenção de instalar-se no Paraná mediante associação com empresários locais.

As empresas que procuram sócios são detentoras de altos padrões tecnológicos e pretendem fabricar no Paraná bens substitutivos de importação/ou destinados à exportação e produtos carêntes no mercado interno brasileiro.

Por essas razões e seus reflexos positivos na política econômica do país, e porque esse tipo/ de empresa associada, além de contribuir para a diversificação da oferta de produtos manufaturados, é uma das melhores formas de atraírmos para o Paraná empreendimentos de ramos industriais em que nos / faltam tradição e tecnologia, o BADEP se propõe a prestar todo o apoio para que as associações se / concretizem.

Os empresários paranaenses que se acharem/ em condições de participar desses projetos devem / procurar a Assessoria de Expansão do BADEP para obter maiores informações sobre o assunto, as empresas e as formas de associação. Além disso, a Assessoria de Expansão pode promover os primeiros contatos e, se for o caso, assessorar durante as negociações. Aos empresários do Paraná o BADEP se dispõe a dar, inclusive, apoio financeiro para viabilizar associações.

Oportunidades de negócios

Relação de alguns produtos de empresas que estão interessadas em investir no Paraná mediante/ associação com empresários locais.

MINERAIS NÃO METÁLICOS

Cimento
Pisos cerâmicos
Tijolos refratários
Peças cerâmicas para uso em eletrecidade

METALÚRGICA

Aço especial ou vergalhões
Postes de alumínio
Produtos de consumo para fundições e sistemas de / moldagem automática
Sistema de solda a arco

MECÂNICA

Máquinas têxteis
Máquinas agrícolas
Bombas especiais
Equipamentos para transporte de fluidos
Redutores e engrenagens
Máquinas para indústrias de móveis
Máquinas e equipamentos rodoviários
Ciclomotores
Pistolas para fixar chapas de aço
Transportadores pneumáticos para grãos
Equipamentos para indústrias de calcário
Sistema integrados para mecanização de agroindustriais
Equipamentos de solda e corte de metais
Equipamentos de lubrificação para máquina nas operatrizes
Máquinas-ferramenta de alta precisão
Equipamentos para controle de poluição
Equipamentos para produção e transporte de concreto, misturadores, estaleiros, caçambas, etc.
Caldeiraria simples
Equipamentos para refrigeração de ar, ar condicionado, compressores industriais de ar.
Furadeiras verticais, tornos automáticos
Correias transportadores e sistemas de transporte interno

ELETRO-ELETRÔNICO

Interruptores de alta capacidade, transformadores instaladores para alta tensão
Interruptores a vácuo
Isoladores reforçados de fiber glass de poliéster suportes para cabos, sistemas de condução
Sistema de telefonia e comunicação através de linhas de transmissão de energia elétrica
Equipamentos para telecomunicações, televisão e radiotelefonia

MATÉRIAS PLÁSTICAS

Lambris de plástico
Recipientes de fibra de vidro
Componentes para móveis cobertos com pvc

Extraído do Boletim do BADEP nº 7 - DEZEMBRO/76.

*****X*****

ENRIQUEÇA O SEU VOCABULÁRIO

Prosódia - Pronúncia correta das palavras, de acordo com a acentuação, acentuação tônica. Parte da gramática que se ocupa da pronúncia das palavras. Adequada ligação das palavras com os acentos melódicos, de modo que as sílabas longas e breves conservem a acentuação que lhes é própria.



NÃO BRIGUE ATOA, PROCURE-NOS
NÓS TEMOS O MELHOR CUSTO DE XEROX
SE VOCE NÃO SABE ONDE?
NA A.C.I.M. É CLARO EO PAGAMENTO
A VISTA OU À PRAZO, É VOCE QUEM MANDA

RAIS-Relativas ao Ano de 1976

O DIRETOR-SUPERINTENDENTE DA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL - CEF, no uso de suas atribuições regimentais e, tendo em vista a Resolução da Diretoria de 14.12.76, Ata 313, baixa a presente Norma de Serviço:

- 1 - De acordo com o disposto no parágrafo 2º do artigo 4º e na alínea do artigo 6º do Decreto nº 76.900, de 23/12/75, e no artigo 14 do Regulamento anexo à Resolução nº 174, de 25/02/71, do Banco Central do Brasil, os empregadores em geral deverão fornecer ao PIS, no período de 02.01.77 a 15.02.77, as informações sociais referentes a cada um dos empregados com os quais mantiveram relação de emprego durante qualquer período de 1976.
 - 1.1- Os sindicatos deverão fornecer, ainda, as informações referentes aos trabalhadores avulsos a eles vinculados.
 - 2 - Os empregadores e sindicatos utilizarão, para os fins previstos no ítem e subítem anteriores, a Relação Anual de Informações Sociais - RAIS, cujo modelo, em tamanho reduzido, consta do Anexo 1 desta Norma de Serviço.
 - 2.1 Os empregadores e sindicatos que receberem a RAIS já parcialmente preenchida, deverão fornecer, por meio deste documento, as informações sociais referentes aos participantes nela relacionados, observando as condições descritas nos ítems e subítems anteriores e as instruções contidas nos formulários.
 - 2.1.1 As informações sociais relativas aos participantes não relacionados na RAIS a que se refere o ítem / 2.1, deverão ser fornecidas por meio de RAIS adquirida em papelaria, de acordo com as instruções contidas neste formulário.
 - 2.2 Os empregadores que não receberem a RAIS a que se refere o ítem.
 - 2.1, deverão fornecer as informações sociais relativas a seus empregados por meio de RAIS adquirida em papelaria.
 - 2.2.1 Os sindicatos que não receberem a RAIS, a que se refere o ítem 2.1, deverão fornecer as informações sociais relativas aos trabalhadores avulsos a eles vinculados por meio de RAIS adquirida em papelaria.
 - 2.2.3 De acordo com o disposto nos subítems 3.1 e 3.1.1, da Norma de Serviço CEF/PIS nº 25/73, estende-se a obrigatoriedade de apresentação da RAIS a todas as empresas relacionadas com o PIS, inclusive àquelas que não tiveram qualquer empregado durante o ano de 1976.
 - 3 - Os empregadores e sindicatos deverão entregar a RAIS, devidamente preenchida, até 15 de fevereiro de 1977, nas agências da CEF ou da rede bancária



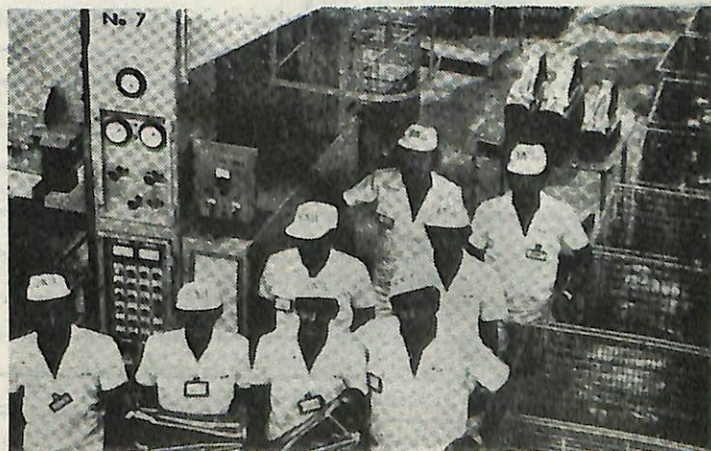
(... PARA NÃO ENTREGAR)
autoriza, de sua livre escolha, a qual passará a constituir seu endereço bancário, onde deverão ser recolhidas obrigatoriamente as contribuições devidas ao PIS e cadastrados os novos empregados, a partir de 1º de julho de 1977 até 30 de junho de 1978.

- 3.1 Para os empregadores e sindicatos que tiverem dependências (filial, agência, escritório, etc), cada dependência entregará as correspondentes RAIS na agência local da CEF ou da rede bancária autorizada, de sua livre escolha, a qual passará a constituir seu endereço bancário, onde deverão ser cadastrados os novos empregados, a partir de 1º de julho de 1977 até 30 de junho de 1978.
4. - Fica aprovada, para utilização do PIS, a Relação Anual de Informações Sociais - RAIS, cujo modelo e especificações integram esta Norma de Serviço.

Ficam mantidas todas as disposições das Normas de Serviços CEF/PIS nº... 28/74, de 15/01/74, e nº 34/74, de 30/12/74, no que não colidirem com a presente Norma.
5. - Os procedimentos operacionais para aplicação dos critérios estabelecidos na presente Norma de Serviço serão divulgados por meios de Manuais de Instruções, a serem distribuídos pela CEF.

Os empregadores e sindicatos poderão fornecer as informações a que se refere a presente Norma por meios de sistema de processamento de dados.
- 5.1 Os procedimentos operacionais referentes à rotina mencionadas neste ítem ficarão subordinados às Circulares que forem baixadas pelo SERPRO, previamente aprovadas pela CEF.

Esta Norma de Serviço entra em vigor nesta data, ficando revogadas as disposições em contrário.



Aqui um grupo de trabalhadores também beneficiados pelo programa de Integração Social, que recentemente adotou como norma, a distribuição de um salário aos participantes que tenham mais de cinco anos de inscrição no programa e percebam menos que cinco salários mínimos

Acréscimo Legais — Recolhimento Espontâneo

RAIS-Relativas ao Anode

T I P O	M U L T A	J U R O S	CORREÇÃO MONETÁRIA	FUNDAJENTO
IMPOSTO DE RENDA	5% nos primeiros 30 dias 10% de 31 a 180d 20% 181 a 360 d 30% acima de 361d	1% ao mês	Coeficientes fixados pela SEPLAN	Artigo 531 e parágrafos do Decreto nº 76.186/75
P I S	idem ao acima	idem	idem ao acima	Artigo 8º da resolução 174/71 do Banco Central-Regulamento-PIS
F G T S	idem ao acima	De acordo com o coeficiente trimestral fixado por edital do BNH.		Artigo 59 do decreto 59.820/66 RFGTS
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL	10% nos primeiros 30 dias com adicional de 2% por mês subsequente.	1% ao mês	coeficiente de débitos fiscais e trabalhistas tabela mensal.	Artigo 600 da CLT c/redação dada pela Lei 6.181/74.A Contribuição sindical de trabalhador rural tem apenas 10% de multa(Artigo 6º Decreto 78.339/76).
I P I	5% até 30 dias 10% até 60 dias 20% acima de 60dias	1% ao mês	De acordo com a tabela <i>trimestral</i>	Artigo 157 de Dec. 61.514/67
I C M	Até 10 dias 1% 11 a 60 dias 10% 61 a 90 dias 20% acima 90 dias 50%	1% ao mês	Coeficientes fixados por norma de proc. fiscal	ARTIGO 54,§ 1º letra "A" da lei nº 6364/72 (Lei organica do ICM) e 58
I N P S	10% até 60 dias 20% de 61 a 150dias 30% de 151 a 240 d. 40% de 241 a 360 d. 50% de 361 dias em diante.	1% ao mês	coeficientes fixados em tabela trimestral.	Artigo nº 239 do Decreto Nº... 72.771

- Os empregadores tem obrigações trabalhistas a serem cumpridas mensalmente. Entre essas:
- 1) INPS - Recolhimento das contribuições da taxa única e da taxa de seguro de acidente de trabalho.
 - 2) PIS - Faturamento ou Folha de Pagamento.
 - 3) FGTS - Recolhimento de Depósitos.
 - 4) Imposto de Renda retido na fonte. Esses recolhimentos devem ser feitos até o fim do mês seguinte a que se referem.
 - 5) Relação dos empregados admitidos e desligados (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados).

Obrigações	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
MTB - RELAÇÃO 2/3					2	a30						
MTB - RELAÇÃO DE MENORES											1	a31
INPS- CÓPIA DOS REGISTROS CONTÁBEIS	●	TRINTA DIAS APÓS O BALANÇO										
INPS- VALIDADE DO CRS		28										
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - EMPREGADOR	31											
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - AUTONOMOS E LIBERAIS		28										
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - EMPREGADOS (DESC)			31									
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - EMPREGADOS (RECOLH)				30								
DECLARAÇÃO DE RENDIMENTOS - IRF	●●	ATÉ TRINTA E UM DE JANEIRO OU NA RESCISÃO DE CONTRATO										
SALÁRIO EDUCAÇÃO ESTADUAL - REQUERIMENTO					31							
SALÁRIO FAMÍLIA - DECL.VIDA E RESIDÊNCIA	31						31					
13º SALÁRIO - ADIANTAMENTO		1									a 30	
13º SALÁRIO - PAGAMENTO TOTAL												20

EVENTOS CONCURSO DE VITRINE

Neste mil novecentos e setenta e seis cumprindo metas de planos da diretoria, o corpo executivo da Associação Comercial e Industrial de Maringá, preparou e promoveu o concurso de Vitrine, que sem falsa modestia foi coroado de êxito. Tratamos inicialmente, em conjunto com a Diretoria, de formar convenio com a TV Cultura, Canal 8, a qual teve extraordinaria importância na promoção. Tivemos inscritos diversas empresas de Maringá e da região que formaram parte de um todo natalino



Instantaneo da comissão julgadora em visita a uma das lojas da cidade, aparecendo da esquerda para a direita, um funcionario da Loja HM, Dr. Miranda, Bertim, Cardoso, Toninho, Ednei e Sanches.

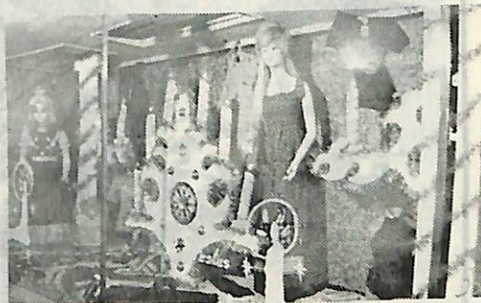
A festa, comemoração da data magna da cristandade, sem duvida teve um colorido especial com o embelezamento de vitrines mostrando o nascimento do menino Jesus e fatos épicos, tais como a visita dos três reis magos, notada na foto da vitrine da Loja Hermes Macedo. Estamos reportando no correr da materia sobre as fotos, publicadas na imprensa local na época do concurso em alguns outros angulos. Os objetivos da promoção foram os de levar mais calor humano neste natal de 1976, além de estimular o empresário lojista no sentido de dar um maior brilho às próprias vitrines, resultando ainda em melhores vendas.



Na foto aparece a bela vitrine da loja TEKA MODAS e seu titular, Juiti Iyirie, acompanhado do presidente da ACIM, Dr. Alvaro Miranda Fernandes.

A exposição de vitrines inegavelmente atrai o consumidor e o motivo pa-

ra a época não poderia de ser mais nobre o NATAL. Sentimos o reflexo deste concurso, através de nosso Serviço de Proteção ao Crédito, que mostrou pelas suas vinte e duas mil consultas, as intensas visitas de consumidores às lojas da cidade, demonstrando, assim, um numero de compras dos mais intensos em relação aos outros meses do ano. Entre a conciliação de calor humano e vendas, notamos, como já afirmamos acima, que o concurso de vitrine/76 esteve coroado de pleno êxito. Isto posto, fica desde já firmemente mostrada a intenção de organizar um novo concurso de vitrine para este novo ano que surge trazendo novas esperanças. Alias, o concurso de vitrine já consta dos planos da diretoria para este 77.



Flash da vitrine da Elite Magazine, vencedora do concurso toda decorada pela vitrinista Soelim Lopes Eidam.

A comissão foi formada por pessoas ligadas ao comércio, jornalismo e representantes de classe. Tivemos a comissão constituída: ALVARO MIRANDA FERNANDES, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ; LUIZ JULIO BERTIM, (EX-PRESIDENTE DA ACIM), atualmente presidente do Sindicato dos Lojistas de Maringá; JOSÉ CARDOSO, Diretor do Mini-Centro do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial; LUIS OTAVIO TONIN, Jornalista integrante da boa equipe de "O DIA RÍO"; DR. EDNEI FRANCISCO FERREIRA, GERENTE ADMINISTRATIVO DA ACIM e professor universitário; JOSÉ SANCHES, responsável pela TV CULTURA, jornalista, homem conhecido nos negocios publicitários e as SRAS: IZAURA GARCIA, empresária, titular da CASA IZAURA, no ramo de tecidos finos; AMELIA YOSHIKI OSHIRO, responsável pelo setor de relações pública da ORGANEL MÁQUINAS E MATERIAIS para ESCRITORIO LTDA e SRA. NADYR ALEGRETTI, SECRETÁRIA DA CULTURA E TURISMO DO MUNICÍPIO. As visitas da comissão se deram em dias diversos às lojas inscritas e os criterios para o julgamento foram em princípio geral, que as vitrines mostrassem fatos épicos conciliados com a promoção de venda. Fortes luzes marcaram a ornamentação da maioria das vitrines. Os contrastes, muito bem a-

proveitados pelos decoradores marcavam a imagem de cada vitrine para maringaenses e turistas.



Outra foto da Elite Magazine, o empresário Edmundo Eidam, o Dr. Miranda e José Sanches.

O vencedor do concurso foi a loja Elite Magazine, muito bem gerenciada por seu titular Edmundo Eidam. A decoração ficou a cargo da vitrinista Soelim Lopes Eidam, componente também da grande família Eidam.



Após a visita a Prosdocimo, que aparece ao fundo, a comissão julgadora se dirige para a Loja Hermes Macedo S/A juntamente com o gerente. Na foto aparece parte da comissão.

A entrega dos premios e trofeu aconteceu no dia 23 e foi totalmente televisada pela TV Cultura, canal 8, sendo que foram entregues três trofeus aos primeiros ganhadores. Aos participantes que alcançaram destaque foram distribuídas medalhas e certificados.

*****X*****

Inaugurações

A EMPRESA concessionaria da FIAT, num flash de sua inauguração. No dia vinte e nove de novembro o Grupo Sala acreditava no comércio maringaense e investia nesta concessionária.



Nós da ACIM, queremos cumprimentar todo o grupo pelo trabalho já demonstrado nestes poucos dias de funcionamento. Segundo o diretor administrativo

Duacir Sala, o FIAT 147 tem tido muita aceitação. Parabéns grupo Sala.

*****X*****

No último dia 26 de novembro do ano passado, a CAVESUL, Peças Diesel Ltda através do Presidente Marcos José Olsem, juntamente com o Presidente João Milano, inauguravam a filial de Maringá, na avenida Colombo 740-B com um delicioso coquetel.



Hoje a Cavesul tem a frente o dinâmico Eduardo Vieira na gerencia. Nossos cumprimentos por mais esta empreitada do grupo OSLEM.

*****X*****

HOMENAGEM

Há quinze anos atrás, a ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ ganhava um homem de pulso: DR. HERBERT MAYER, técnico em administração de empresas, nascido na Alemanha, vindo para o Brasil no ano de 1936. Foi comerciante na cidade de Mandaguari a então Comarca do "distrito" Maringá. Posteriormente assumiu a gerencia do GRANDE HOTEL, hoje MARINGÁ BANDEIRANTE HOTEL. Passou, algum tempo depois a "reger" os destinos da ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, deixando frutos que hoje ele sente e colhe. Nestes anos todos o DR. HERBERT MAYER dedicou-se com muito carinho ao SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO.



Instalou-se e ainda o dirige. Participou de todos os seminários da área de proteção ao crédito promovidos pelo SERVIÇO NACIONAL DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO. Neste final do ano de 76 ele recebeu, pelos serviços prestados, uma homenagem dos SPCs do Brasil. A diretoria da ACIM, reconhecendo todo este trabalho, congratula-se com o DR. MAYER pela homenagem recebida.

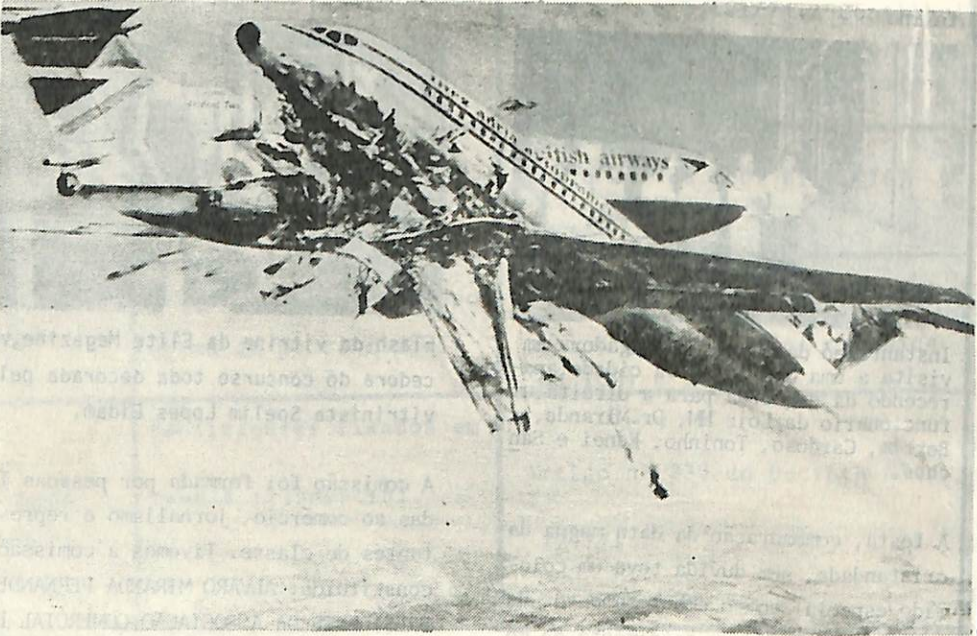
NOVO SÓCIO

Com muito prazer a diretoria da ACIM recebeu e aprovou a proposta de ingresso de sócio no quadro, da CEREALISTA AMAZONAS LTDA, muito bem dirigida por seus titulares PEDRO RICCI E EVEGLIO PIGNATTI, que contribuem, inegavelmente para o progresso de nossa cidade.

*****X*****

Minutos de desespero

A pior batida aérea de todos os tempos foi talvez a do dia 10 de setembro passado, quando um Trident da companhia British Airways colidiu em pleno ar com um DC-9 iugoslavo. 177 pessoas morreram. O que sente uma pessoa



til dizer que o pânico era total e generalizado. O vôo fora tranquilo até ali. De repente, uma sacudida violenta. Batemos num colchão de ar, disse alguém perto de mim. Que engano! Quando olhei pela janela, vi um avião enorme, a poucos centímetros de nós. Eu pensei: vou morrer. As pessoas brigavam para sair dos assentos e pegar lugar na parte de trás do aparelho. Uma aeromoça, de sangue-frio, gritou: fiquem sentados e não se mexam, apertem os cintos. O avião jogava loucamente eu tinha medo de olhar pela janela. Aterrissou com tal força que meus sapatos e meu relógio voaram longe. Havia fogo, cheiro de borracha queimada, mas, de repente, cessou tudo. Todos correram para sair. Eu pulei pela janela. Quebrei duas vértebras, mas não senti nada. Estava em estado de choque. Foi um milagre o Capitão Charles White ter conseguido nos salvar! Rosen e mais 53 passageiros sobreviveram. Quatro morreram. Desde esse desastre, não houve ninguém que conseguisse sobreviver de uma colisão entre dois aviões comerciais de passageiros.

que já escapou — com vida — de uma tragédia dessas? Em 1965, o Constellation da Eastern Airlines em que viajava o farmacêutico americano Jan Rosen (65 anos) bateu num Boeing 707 da TWA. O desastre recente da Iugoslávia fez com que ele relembresse o terror daqueles momentos, os mais negros de toda a sua vida. "Jamais me esquecerei daqueles minutos. O piloto disse, numa voz tensa e firme: estamos completamente fora de controle, não temos estabilizadores, eu não posso falar mais, preciso prestar atenção aos controles, por favor tentem ficar calmos. Inu-

NOVO SÓCIO

Com muito prazer a diretoria da ACIM recebeu e aprovou a proposta de ingresso de sócio no quadro, FUNARI & ROCHA LTDA, muito bem dirigida por seus titulares JOÃO BATISTA SAMUEL FUNARI E FRANCISCO SILVEIRA ROCHA, que contribuem, inegavelmente para o progresso de nossa cidade.

NOVO SÓCIO

Com muito prazer a diretoria da ACIM recebeu e aprovou a proposta de ingresso de sócio no quadro, PEDREIRA MAUÁ LTDA, muito bem dirigida por seus titulares FRANCISCO ARENA RUIZ, MANOEL ARENA ARENAS E WIHL LANG, que contribuem, inegavelmente para o progresso de nossa cidade.

*****X*****

NÃO ADIANTA FALAR, SEMENTE BOA É DA INCOMAR.

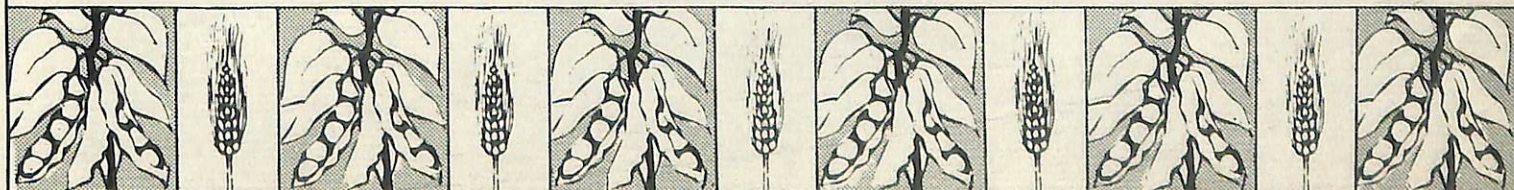


Boa semente é lucro certo.
Com sementes da Incomar
não existe terra ruim.
A melhor qualidade pelo menor preço.

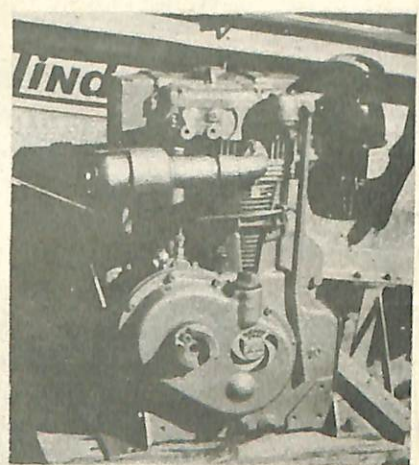
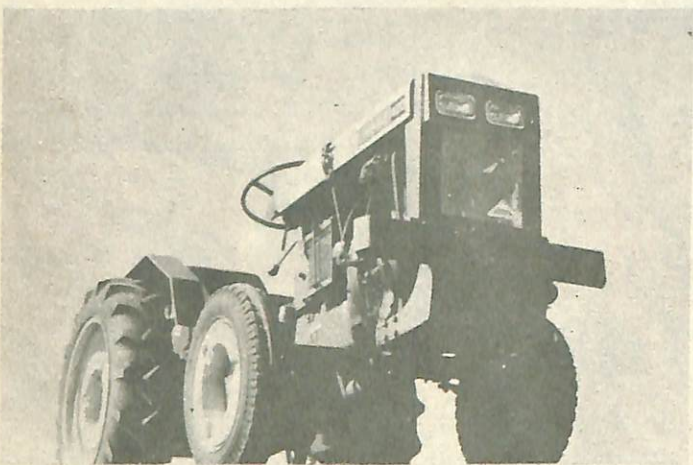
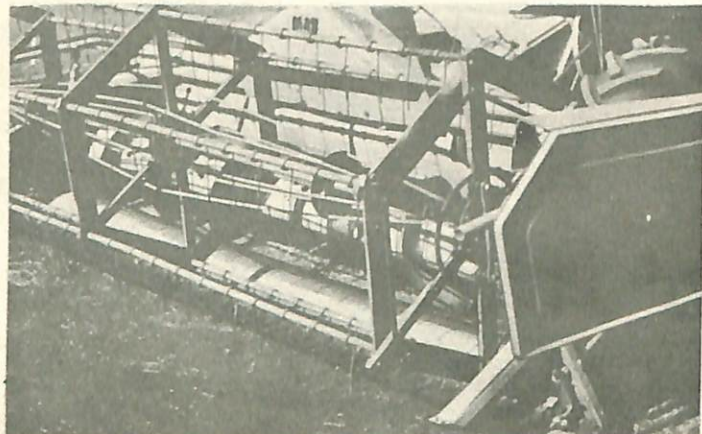
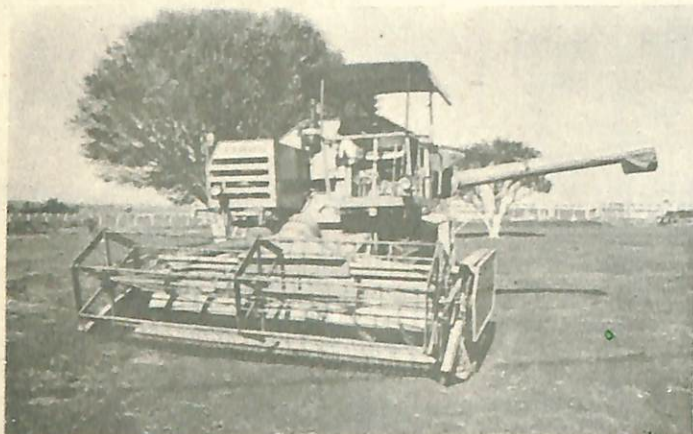
SEMENTES

INCOMAR

Rodovia PR 317/Km 3 – Saída para Campo Mourão,
Fone: 22-3978 – Maringá-Pr.



O FANTÁSTICO MUNDO DAS MÁQUINAS



**COMERCIAL
DE MÁQUINAS
AGRÍCOLAS
MARINGÁ LTDA.**

Rodovia PR 317/Km 3
Saída para Campo Mourão
Fone: 22-3978 — Maringá-Pr.

11 - 24.2364
254723 -
ANCOR 22-0111