

# ACIM

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

FEVEREIRO/90  
Nº 297  
ANO 26

VISTA INFORMATIVA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

## COMITIVA DE KAKOGAWA EM MARINGÁ



### Eleições na ACIM

### ACIM pede mais segurança

### Regulamento do FGTS

**ACIM**

Clas. 050

R454

Reg. 0236

Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$

Data



**Alta qualidade em ferragens  
e materiais de construção,  
você encontra aqui.**

**FEMAR - FERRAGENS MARINGÁ LTDA.**

COMÉRCIO DE FERRAGENS E MATERIAIS PARA CONSTRUÇÕES

FERROS CA-50, MECÂNICO EM GERAL, CIMENTO E CAL

Av. Colombo, 1611 - Fone (0442) 22-7290 - Maringá - PR

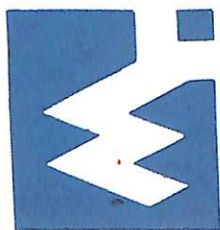
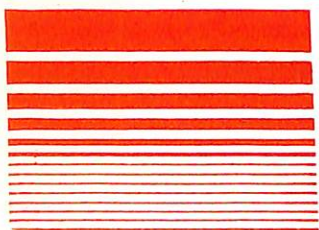


**“A maior riqueza de uma Nação é sua mão-de-obra.  
A segurança dela é nossa maior preocupação.”**

**ASTEC**

ASSESSORIA TÉCNICA E  
RECURSOS HUMANOS S/C. LTDA.

Av. Getúlio Vargas, 266 - Edifício Três Marias  
3º andar - sala 308 - fone: (0442) 26-1968  
CEP 87010 - Maringá - PR



**Eletro Maringá**

**ADALBERTO VIEIRA & CIA. LTDA.**

MATERIAIS ELÉTRICOS EM GERAL

**MARINGÁ - RUA JOUBERT DE CARVALHO, 299 - FONE 22-2512**

Matriz - Rua Quintino Bocaiúva, 822-B - Fone 23-0999 - Londrina

Filial - Avenida Tiradentes, 858 - Fone 27-3000 - Londrina



# É POSSÍVEL MUDAR

Toneladas de papel já foram gastas neste país, tentando apresentar fórmulas de mudanças para o Brasil. Logicamente que muitas delas se apresentam como factíveis, como também, tantas outras são apenas especulativas e nada práticas.

Onde está efetivamente o "cerne" do problema que aflige o Brasil e os Brasileiros? Seria a inflação a causa maior, ou ela é apenas consequência dos desmandos e "aguras" vividas pela economia brasileira? Uma análise perfunctória não nos permitirá dissecar o grande mal do país, mas certo é que a maior parcela dos problemas está exatamente na economia nacional.

O sistema capitalista, se assim podemos chamá-lo, implantado no Brasil, importado de países desenvolvidos, não nos permite desencilharmo-nos do sistema cartorial e arcaico seguido por inúmeros oligopólios instalados no Brasil.

A estrutura governamental, monstruosa e dominadora, cobra da iniciativa privada, resultados práticos para o desenvolvimento do país, porém, ele próprio, o governo, domina cerca de 75% da economia nacional. Em contrapartida, todos os investimentos feitos na última década, principalmente, partiram unicamente da iniciativa privada, não participando o governo em absolutamente nada para o crescimento da economia brasileira.

O que se vê, é uma máquina governamental "inchada", "obesa" e ineficiente, extremamente burocratizada e nada prática, que con-

traria todos os manuais de economia e causa a derrocada nacional. Como mudar? Um, e não apenas o único passo, é "enxugar" a economia estatal, transferir as empresas deficitárias porque estão nas mãos do governo - para a iniciativa privada, sem sistemas cartoriais, sem incentivos e subsídios espúrios, mas permitindo-lhes que, através da lei de mercado, ajam e sobrevivam naturalmente.

A excessiva interferência do Estado na economia causa toda espécie de transtornos. Quanto mais o governo se "mete" mais a situação fica complicada. Com a desculpa de estar "regrando" a economia, o governo, mais erra que acerta mais complica do que ajuda. A sede de poder manifesta e peçonhenta, de quem ocupa cargos públicos é tão ou mais prejudicial, que todos os demais males em conjunto, aliás, consequência desta ingerência exacerbada.

Diriam os defensores da presença do Estado na economia, que a ausência deste poderá permitir que os "grandes grupos" dominem o mercado, espezinhando os chamados "pequenos" e aumentando ainda mais a presença dos oligopólios. Não é bem assim, pois, a economia livre, apenas balizada pelo Estado, com regras claras e precisas, com uma legislação amplamente discutida pelos meios produtivos, produz muito mais efeitos que a absoluta ingerência do Estado, como tem sido no Brasil, desde há muito.

O Presidente da República, elei-

to pelo voto direto após vinte e nove anos de espera, irá mudar tudo isso? Ou melhor, poderá fazer estas mudanças tão esperadas, em tempo record? Acreditamos que não! Não existe mágica suficiente capaz de reverter uma situação que já perdura por tanto tempo. A estrutura está absolutamente necrosada e carcomida, e não existe nenhuma mágica suficiente para reverter abruptamente a situação que vivemos.

Não há dúvidas que mudanças acontecerão, mas não serão tão radicais que possam melhorar a situação brasileira em menos de um mandato presidencial. Pessimismo? Absolutamente não! Apenas realismo, mesmo que duro e cruel. Temos que ser conscientes o suficiente para entender que toda e qualquer mudança dependerá de uma série de fatores, dentre os quais a própria ajuda do povo brasileiro. A mudança de pensamentos, a subjugação do eu, e a entronização do nós, de todos os brasileiros, de todos os segmentos da sociedade, sem privilégios para este ou aquele grupo, sem que continue existindo os apaniguados do poder.

O Brasil, os brasileiros, merecem e querem o melhor, porém, o tão sonhado amanhã dependerá de muito esforço, de muita compreensão de todas as classes, de paciência, e principalmente de condições ao novo governo para que a situação insustentável que ora vivemos, possa ser revertida e recolocado o país nos trilhos do progresso!

# ACIM

Revista de publicação mensal  
da Associação Comercial e Industrial  
de Maringá - ACIM  
(fundada em 12 de abril de 1953),  
com sede à  
Rua Dep. Nêo Alves Martins, 2.321  
Telefone (0442) 26-1331  
S.P.C. (0442) 26-2299  
Telex (442) 168 - Caixa Postal 1033  
Maringá - Paraná

## DIRETORIA

**Presidente:** Carlos Mamoru Ajita  
1º Vice-Pres.: Amorim Pedrosa Moleirinho  
2º Vice-Pres.: Shinniti Ueta  
1º Secretário: Luiz Carlos Masson  
2º Secretário: Fernando Jose de Faria Ferraz  
1º Tesoureiro: Fernando Vieira Raimundo  
2º Tesoureiro: Valdecir de Britto  
Diretores Adjuntos:  
Américo Fernandes  
Maria de L. M. Seravali

## CONSELHO DELIBERATIVO

**Presidente:** Alcides Siqueira Gomes  
**Secretário:** Simão Hirata

### Membros:

Álvaro Miranda Fernandes  
Cícero Alves da Silva  
Domingos Aparecido Abilas  
Eduardo Hidechiro Hase  
Felizardo Meneguetti  
Fernando Henriques  
Ivo Ivan Vivian  
Jair Arduim  
José Gomes Ferreira  
Mário Martinucci Filho  
Miguel Fujiname  
Milton Xavier de Mendonça Júnior  
Odilon Populin  
Oswaldo Chiuchetta  
Pedro Granado Martines  
Reginaldo Nunes Ferreira  
Sabas Martins Fernandes  
Shoiti Okimoto  
Tokoit Guinoza

## CONSELHO FISCAL

### Efetivos:

Hiran Mora Castilho  
Ivan Bortolotto  
Jorge Toyofuku

### Suplentes:

Francisco Favotto  
Oswaldo Samorano  
Pedro Guimarães

## DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

## EDITOR RESPONSÁVEL

Luiz Nora Ribeiro  
Registro nº 394 - PR

## GERENTE ADMINISTRATIVO

Carlos Roberto Previdelli

## PUBLICIDADES

Vera Regina de Paula e Silva

## TIRAGEM

1.500 exemplares

## Montagem e Art-Final

Aníto Rodrigues

## Impressão:

Gráfica Clichetec - Fone (0442) 24-9828

Publicação mensal dirigida e gratuita.  
Circulação nos quinze primeiros dias  
de cada mês. Cartas para a Assessoria  
de Comunicação Social da ACIM.

A Revista ACIM não se responsabiliza  
por conceitos emitidos em  
matérias assinadas.

# ÍNDICE

EDITORIAL .....	03
COMITIVA DE KAKOGAWA EM MARINGÁ .....	05
ELEIÇÕES DA ACIM / ACIM REIVINDICA ANTECIPAÇÃO DO FERIADO DE 10 DE MAIO .....	06
ACIM PEDE MAIS SEGURANÇA / SIMPLIFICADO RECOLHIMENTO DO ICMS .....	07
NOVOS SÓCIOS .....	08
CADERNO TÉCNICO .....	09/16
ALMOÇO EMPRESARIAL: UMA IDÉIA QUE DEU CERTO .....	17/18
POR QUE RESISTIMOS ÀS MUDANÇAS .....	19
MARKETING NOS ANOS 90 .....	20
PROPAGANDA RESOLVE? .....	21
FISCALIZAÇÃO DO MINISTÉRIO DO TRABALHO .....	22



Empresários participando do 4º Almoço Empresarial no CEPO

## Almoço Empresarial: Uma idéia que deu certo

Idealizado pela Associação Comercial e Industrial de Maringá, o Almoço Empresarial já é uma realidade e tem permitido a vários empresários que deles têm participado, uma maior aproximação com os demais associados da ACIM, bem como tomar conhecimento dos problemas e sugestões que tem sido apresentadas nestas oportunidades.

Os almoços estão sendo realizados a cada quinze dias, nas dependências do Restaurante do Centro Português de Maringá, sendo por adesão, e as confirmações sendo feitas até o dia anterior na Secretaria da ACIM.

O primeiro evento dessa natureza foi realizado no dia 05 de dezembro e contou com a participação de 91 (noventa e um) empresários associados à entidade, num clima de muita cordialidade e descontração. Na oportunidade o Presidente do Conselho Deliberativo da ACIM, Alcides Siqueira Gomes, falou da importância da classe empresarial nas eleições do segundo turno, indicando aos empresários que mostrassem aos funcionários as diferenças entre uma candidatura e outra. Várias colocações foram feitas ainda a respeito do tema apresentado, tendo havido ampla participação da classe empresarial presente.

### O segundo almoço

Em 19 de dezembro, dois dias após as eleições presidenciais no segundo turno, realizou-se o segundo almoço empresarial, também nas dependências do Centro Português de Maringá, agora contando com a participação de setenta e dois empresários. Na oportunidade, quem fez uso da palavra foi o Delegado de Polícia da 9ª Sub-Divisão Policial de Maringá, especialmente convidado para discorrer a respeito da segurança em Maringá. O assunto principal foi a falta de efetivos policiais e equipamentos próprios para combate ao crime que tem se alastrado de forma assustadora em Maringá. Prometeu o Delegado na oportunidade uma ação mais rigorosa contra os marginais, sendo ainda feitas várias colocações por parte dos empresários presentes.

### em 16 de janeiro o terceiro encontro

Com a presença de cinquenta empresários, realizou-se em 16 de janeiro o terceiro Almoço empresarial promovido pela ACIM. A diminuição no fluxo de participantes se deu, principalmente pelas férias de verão, quando diversos empresários deixam a cidade para gozar o merecido descanso.

Neste encontro o Presidente da ACIM, Carlos Ajita apresentou aos presentes a

nova Chapa que concorrerá às eleições da ACIM marcadas para o dia 22 de fevereiro sendo que a mesma é encabeçada pelo empresário Fernando Henriques, que já comandou os destinos da entidade no período de 1984/85. Fez uso da palavra o candidato indicado dizendo que vai necessitar da participação de toda a classe empresarial para que possa realizar uma gestão à altura das que tem sido realizadas pelos seus antecessores. Vários outros empresários fizeram questão de se manifestar favoravelmente à candidatura de Fernando Henriques demonstrando assim a perfeita aceitação de seu nome para a Presidência da entidade.

### 4º almoço empresarial

Em 29 de janeiro, seguindo a determinação de realização quinzenal do evento, realizou-se o Quarto almoço empresarial com associados da entidade. Presentes quarenta e seis empresários que atentamente ouviram uma explanação do Presidente Carlos Ajita sobre a importância da visita da Comitiva de empresários de Kakogawa que se encontrava na cidade a fim de incrementar negociações com empresários maringaenses. Demonstrou o interesse do Presidente da Câmara de Comércio e Indústria de Kakogawa, Sr. Takigawa que colocou à disposição dos empresários maringaenses um canal aberto entre a ACIM e a Câmara de Comércio e Indústria de Kakogawa, para a realização de negócios entre as duas cidades. Usou da palavra ainda o Presidente do Conselho Deliberativo Alcides Siqueira Gomes, dizendo da extrema importância dessa visita da comitiva japonesa e enfatizando que os empresários de Kakogawa estão dispostos a realizar negócios com os maringaenses, transferindo tecnologia e conhecimentos nas áreas industrial, comercial e de serviços.

O Presidente Ajita enfatizou pela presença dos associados às eleições do dia 22 de fevereiro, quando será submetida à votação a chapa "Pela Livre Iniciativa", encabeçada pelo empresário Fernando Henriques, dizendo que, mesmo sendo chapa única, é importante a presença dos associados para demonstrar a força da ACIM.

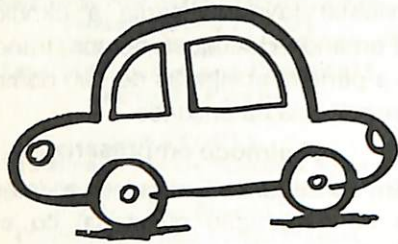


Aspecto do 1º Almoço Empresarial com a presença de 95 participantes



Fernando Henriques, futuro presidente da ACIM falando aos presentes no 3º Almoço

**Você  
quer  
um**



**e tem  
que  
ser**



**então  
vá à**



**SOMACO S.A.**  
-Comércio de Automóveis  
Pça. José Bonifácio, 121 - Maringá - PR  
Fone: (0442) 24-4433 - TELEX 442-260

# ELEIÇÕES DIA 22/02

O Presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, no uso das atribuições que lhe são conferidas pelo Estatuto Social da Entidade, CONVOCA os associados para a Assembléia Geral Eleitoral a se realizar no dia 22 de fevereiro de 1990, no horário das 12:00 às 20:00 horas na sede da entidade, à rua Deputado Neo Alves Martins, 2321, em Maringá, a fim de eleger os membros do Conselho Deliberativo, Conselho Fiscal e Diretoria Executiva, para o biênio 1990/1991.

OBS: Art. 53 -...

§ 1º - Cada associado terá direito a um voto, através de seu repre-

sentante legal, sendo vedado o exercício do voto por procuração, excetuadas aquelas que contenham poderes de gestão na empresa associada.

Art. 59 - somente poderá exercer o direito de voto o associado que estiver regularmente filiado à ACIM há mais de 6 (seis) meses, quites com a tesouraria e em pleno gozo de seus direitos.

Mgá, 05/02/90

*CARLOS MAMORO AJITA*  
Presidente

## ACIM reivindica antecipação do feriado de 10 de maio

Em ofício enviado ao prefeito municipal Ricardo Barros, o Presidente da ACIM, Carlos Ajita, solicitou a antecipação do feriado do dia 10 de maio, para o dia 07 de maio (Segunda-Feira).

"A Associação Comercial e Industrial de Maringá, procurando viabilizar sua participação nas soluções que melhor atendam os anseios das classes produtoras, gestiona junto à Vossa Excelência a antecipação do feriado do dia 10 de maio (quinta-feira), pra a segunda-feira, dia 07 de maio, cuja possibilidade é garantida pela legislação federal.

A antecipação do referido feriado, no qual se comemora a fundação da

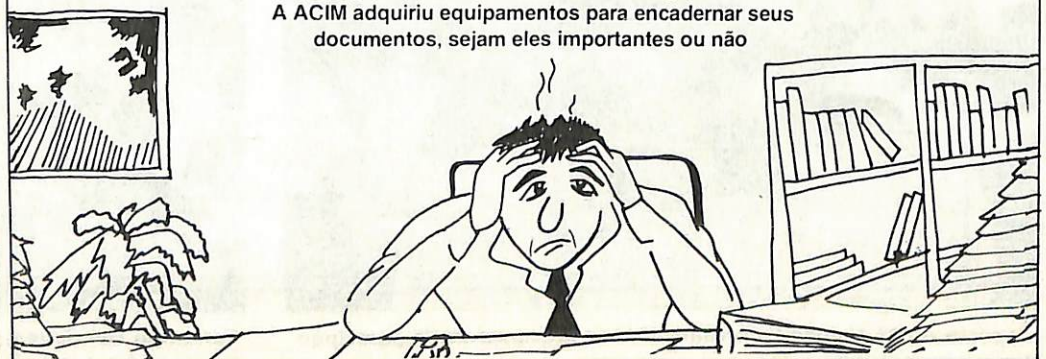
cidade, propiciará ao comércio maringaense um melhor aproveitamento da semana que antecede ao dia das mães, bem como possibilitará a prorrogação da Feira Exposição Expoingá, até o dia 07 de maio.

Referida medida poderá ser tomada por Vossa Excelência, via Decreto do Executivo, o que beneficiará em muito as classes envolvidas".

Em audiência mantida com o Prefeito Ricardo Barros, o Presidente Carlos Ajita, além de entregar-lhe o Ofício, manifestou as vantagens dessa antecipação, tendo recebido a manifestação favorável do Prefeito Municipal, que poderá acatar a sugestão apresentada pela ACIM.

## ORGANIZE-SE!

Agora o associado da ACIM pode contar com um outro grande serviço: a **ENCADERNAÇÃO**  
A ACIM adquiriu equipamentos para encadernar seus documentos, sejam eles importantes ou não



# ACIM pede mais segurança ao Delegado Leonil

Depois de participar ativamente de campanha visando a melhoria no setor de Segurança do Município de Maringá, o Presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Carlos Ajita, enviou ofício ao Delegado Dr. Leonil Cunha Pinto, solicitando maior segurança às atividades comerciais e à população. O ofício datado de 13 de janeiro deste, contém os seguintes dizeres: "Senhor Delegado: A Associação Comercial e Industrial de Maringá quer demonstrar a apreensão existente na classe empresarial da cidade, em virtude dos crescentes furtos e roubos que estão se sucedendo em estabelecimentos comerciais e mesmo em residências de empresários da cidade.

Somente nas últimas semanas foram registrados arrombamentos nas seguintes lojas: Maravilha Calçados, Mustang Modas, Hatanaka, Bradesco Seguros, além de terem sido assaltadas as residências dos empresários Atair Niero e Antonio Teruel Carmona.

Sabemos das dificuldades por que passa a 9ª Sub-Divisão Policial de Maringá, com a falta de efetivos policiais e aparelhamento necessário ao bom desempenho das atividades da polícia de Maringá.

Não podemos, entretanto, ficar à mercê dos acontecimentos, visto que a tranquilidade em Maringá de há muito já foi perdida e é necessário que se reverta este estado de coisas a fim de se fazer voltar aquela tão desejada tranquilidade para se produ-

zir e trabalhar, sem que os "amigos do alheio" fiquem todo o momento perturbando a ordem natural da cidade.

Desejamos, portanto, sua intervenção rigorosa no assunto, através de operações que debelem a ação dos marginais que diuturnamente estão "visitando" estabelecimentos comerciais e residências, apossando-se de bens materiais, e o que é pior, colocando em risco a vida dos cidadãos que produzem e trabalham pelo bem de Maringá.

Nossa participação na comunidade nos leva a solicitar uma atuação mais vigorosa da polícia, pelo que pedimos sua especial atenção".

Sempre atenta aos reclamos da classe associada a ACIM tem se manifestado constantemente perante os poderes públicos constituídos.

## Simplificado recolhimento do ICMS

O Secretário de Estado da Fazenda do Paraná, Luiz Carlos Hauly enviou correspondência ao presidente da ACIM comunicando as modificações ocorridas com relação ao recolhimen-

to dos ICMS, principalmente a simplificação da GIA e os recolhimentos a serem feitos diretamente ao Banestado.

Em Ofício ao Presidente da ACIM, o Secretário Hauly assim se manifesta:

"Buscando o avanço na desburocratização e otimização dos procedimentos do sistema de arrecadação do Estado, incrementando a eficiência dos seus controles, a Secretaria da Fazenda institui alterações na sistemática de arrecadação a partir de 01/01/90, através do Decreto 6283, de 15 de dezembro de 1989, publicado no D.O.E. nº 3165 de 19/12/89.

Os recolhimentos dos tributos Estaduais a partir de 01/01/90 serão executados exclusivamente pelo Banestado, ressalvada a hipótese de pagamentos junto às repartições fazendárias.

Após ampla discussão com os segmentos de contribuintes e contadores, a GIA - Guia de Informação e Apuração foi substituída por um documento de informação e recolhimento significativamente simplificado.

A partir de 01/02/90, os contribuintes deverão apresentar junto às Agências do BANESTADO a nova GIA, que traz como novidade a informação, apuração e o recolhimento concomitantes.

Com esta decisão, a Receita do Estado simplifica os procedimentos dos contribuintes e contadores, otimiza seus mecanismos de controle e agiliza a obtenção dos índices do FPM - Fundo de Participação dos Municípios.

É o avanço no sentido da modernidade administrativa."

AGORA, COM MODERNÍSSIMO LABORATÓRIO

A SUA FOTO FICA PRONTA EM  
APENAS 27 MINUTOS.



**Ueta**  
CINE FOTO SOM

17 LOJAS AO SEU DISPOR

Paranavá - Umuarama  
Assis Chateaubriand  
Goioerê - Cuiabá (MT)

ÓRGÃOS MINAMI, PIANOS E  
INSTRUMENTOS  
DE SOPRO



**Ueta**  
INSTRUMENTOS MÚSICAIS

REVELAÇÃO A CORES ANTES DO TEMPO

Av. Brasil, 3347 - Tel: (0442) 22-6015 — MARINGÁ - PR — Av. Herval, 620 - Tel: (0442) 23-4595

# **N**OVOS SÓCIOS

## **ART LIVRO**

Av. Mauá X São Paulo - Loja I-13  
Fone: 23-3813  
Com. de papéis e livros

## **CENTRAL MÓVEIS - LOJA 2**

Av. Brasil, 2599  
Fone: 22-6352

## **ZANINELLO'S**

Av. Mauá X São Paulo - Loja I-35  
Fone: 22-4884  
Com. de calçados

## **M & J CONFECÇÕES**

R. Néo Alves Martins, 2367  
Fone: 22-5184

## **SORVETES BOTION**

Av. Paraná, 1215  
Fone: 26-1918

## **BONIGUILLA**

Av. Mauá X São Paulo - Loja I-28  
Fone: 23-5287  
Com. de armarinhos, confecções e artigos escolares

## **ERUZA CONSTRUÇÕES**

**CIVIS LTDA.**  
Travessa Venus, 54  
Fone: 25-3908

## **EXCLUSIVA**

R. Santos Dumont, 2675 -  
sala 7 - 2º andar  
Fone: 26-2653  
Locação de mão-de-obra temporária

## **SUITES BABY**

R. Otávio Peroto, 171  
Fone: 23-3116  
Com. de confecções,  
enfeites e artesanatos

## **FLORENSE**

Pça. dos Expedicionários, 164  
Fone: 25-1511  
Com. de Móveis

## **ALCRO**

Av. Prudente de Moraes, 346  
Fone: 22-7756  
Ind. química, com. de piscinas  
e equipamentos de lazer.

## **TRANSPARANÁ**

**AUTOMOTORES S/A**  
Rod. PR 13, Km 0,020  
Fone: 24-2244

## **LEE JEANS**

Av. Brasil, 3634  
Fone: 26-2596  
Com. de confecções

## **DESPACHANTE IMPERIAL**

Av. Mandacaru, 472-B  
Fone: 24-8967

# STI da Nutron *sti* 4016

**Encurta as pequenas grandes  
distâncias no seu escritório, loja,  
consultório ou residência.**

**Transforma qualquer telefone comum  
num telefone inteligente.**

**Permite a instalação de extensão  
até 13 km. (Inst. com 1 par de fios)**



**NUTRON**  
Sistemas de

**Telefonia Inteligente.**

**Ligue já 0442-23-2627**

**KS**

**Telecomunicações Ltda.**  
Maringá - PR



**ÍNDICE**

FGTS -  
 REGULAMENTO ..... 09

---

DISPENSA DE RECOLHIMENTO  
 DE TRIBUTOS FEDERAIS /  
 TABELA -  
 IRRF-FEVEREIRO ..... 12

---

ENCARGOS FINANCEIROS . 13

---

SEGURO DESEMPREGO /  
 REAJUSTE DE ALUGUEL .. 14

---

ICMS -  
 ALTERAÇÕES NA G.I.A. /  
 REAJUSTE SALARIAL .... 15

---

TABELA  
 PRÁTICA ..... 16

# FGTS - REGULAMENTO

## PRINCIPAIS NORMAS.

### REGULAMENTO DO FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO

Art. 1º - O Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) é constituído pelos saldos das contas vinculadas e das individualizadas ora existentes e outros recursos a ele incorporados.

Art. 2º - A gestão do FGTS será exercida pela Caixa Econômica Federal (CEF), segundo normas gerais e planejamento elaborados pelo Conselho Curador.

### OPÇÃO COM EFEITO RETROATIVO

Art. 3º - Os trabalhadores poderão, a qualquer tempo, optar pelo FGTS com efeito retroativo a 1º de janeiro de 1967, ou à data de sua admissão, quando posterior.

Parágrafo único - O disposto neste artigo não se aplica:

- a) aos empregados que tenham transacionado com o empregador o direito à indenização;
- b) ao empregado cuja indenização pelo tempo anterior à opção já tenha sido depositada na sua conta vinculada;
- c) aos empregados rurais, assim definidos pela Lei nº 5.889, de 8 de junho de 1973.

Art. 4º - A opção com efeito retroativo será feita mediante declaração escrita do empregado em modelo próprio e homologada pela Justiça do Trabalho.

Parágrafo único - Na declaração será indicado o período ao qual se refere a opção com efeito retroativo.

Art. 5º - Homologada a opção, o empregador fará as devidas anotações no registro do empregado e na sua Carteira de Trabalho e Previdência Social e comunicará ao banco depositário.

Parágrafo único - O valor da conta vinculada em nome do empregador e individualizada em relação ao empregado, correspondente ao período abrangido pela retroação, será transferido pelo banco depositário para a conta vinculada em nome do empregado.

### DOS DEPÓSITOS

Art. 6º - O depósito de que trata o art. 13 da Lei nº 7.839, de 12 de outubro de 1989, é obrigatório nos casos de interrupção do contrato de trabalho, tais como:

- I - para prestação de serviço militar;
- II - por motivo de licença para tratamento de saúde, até quinze dias;
- III - por motivo de licença por acidente de trabalho;
- IV - por motivo de licença maternidade.

Art. 7º - O depósito a que se refere o art. 13 da Lei nº 7.839 é devido, ainda, quando o trabalhador passar a exercer cargo de diretoria, gerência ou outro de confiança imediata do empregador.

Art. 8º - Após a centralização das contas no Gestor do FGTS, o crédito de juros e correção monetária será efetuado na conta vinculada do tra-

balhador no dia 13 de cada mês, sobre o saldo existente no dia 13 do mês anterior, deduzidas as retiradas ocorridas no período, exceto as do dia do crédito.

Parágrafo único - Caso o dia 13 não seja útil, considerar-se-á o primeiro dia útil subsequente, tanto para a realização do crédito quanto para a definição do saldo base.

## DAS INFORMAÇÕES SOBRE AS CONTAS

Art. 9º - Fica assegurado ao trabalhador, dois meses após a centralização das contas no Gestor do FGTS, o direito de receber, bimestralmente, extrato informativo da conta vinculada.

Art. 10 - O banco depositário é responsável pelos lançamentos efetuados nas contas vinculadas sob sua administração, até a efetiva transferência dessas contas para o Gestor.

Art. 11 - Caberá ao banco depositário, ou ao Gestor após a centralização, fornecer ao empregador, no prazo de até cinco dias úteis, as informações necessárias ao cumprimento do disposto nos §§ 1º e 2º do art. 16 da Lei nº 7.839.

§ 1º - As informações deverão abranger todos os depósitos efetuados pelo empregador, bem como juros e atualização monetária das contas, relativos ao período de vigência do último contrato de trabalho.

§ 2º - Caberá ao empregador comprovar o efetivo recolhimento dos valores devidos que não tenham ingresado na conta até a data da rescisão do contrato de trabalho.

## DO CERTIFICADO DE REGULARIDADE

Art. 12 - A regularidade da situação do empregador, quanto às suas obrigações para com o FGTS, será comprovada por Certificado de Regularidade do FGTS, com validade em todo o território nacional, a ser fornecido pelo Gestor, mediante solicitação.

Art. 13 - O Certificado terá validade de seis meses a contar da data de sua emissão.

§ 1º - No caso de parcelamento de débito, a validade será de trinta dias.

§ 2º - Havendo antecipação no pagamento de parcelas, o Certificado terá validade igual ao período corres-

pondente às prestações antecipadas, observado o prazo máximo de seis meses.

## DOS EFEITOS DA RESCISÃO OU EXTINÇÃO DO CONTRATO DE TRABALHO

Art. 14 - Ocorrendo despedida sem justa causa, inclusive a indireta, com culpa recíproca ou por força maior, o empregador autorizará o saque da conta vinculada do empregado demitido, devendo entregar-lhe o documento previsto para esse fim, por ocasião do pagamento da rescisão contratual.

Art. 15 - Os valores sacados na vigência do contrato de trabalho, atualizados com juros e correção monetária, serão considerados para efeito de cálculo dos percentuais de 40% ou 20% a que se refere o art. 16, §§ 1º e 2º, da Lei nº 7.839.

Art. 16 - Por ocasião da rescisão do contrato de trabalho, o empregador efetuará o depósito devido e ainda não recolhido, relativo ao mês de rescisão e, se for o caso, aos meses anteriores, no prazo previsto no art. 13 da Lei nº 7.839.

Art. 17 - Ocorrendo rescisão do contrato de trabalho, pelo empregador, por justa causa, o empregado demitido somente terá direito ao saque da sua conta vinculada, nas hipóteses previstas nos itens III a VIII do art. 18 da Lei nº 7.839.

Art. 18 - Ocorrendo rescisão do contrato de trabalho, para a qual não tenha o empregado dado causa, fica assegurado o direito à indenização relativa ao tempo de serviço anterior à opção ou a 5 de outubro de 1988, na forma dos art. 377 a 486 da CLT.

NOTA: Em caso de culpa recíproca ou forma maior reconhecida pela Justiça do Trabalho será aplicado o percentual de 20% que se refere o Art. 15.

## DOS SAQUES

Art. 19 - Para a movimentação da conta vinculada por motivo de aposentadoria, a condição de inativo será comprovada mediante documento expedido pelo Instituto Nacional de Previdência Social (INPS), ou pelo órgão competente, no caso de servidores civis e militares.

Parágrafo único - A conta vinculada aberta em nome do aposentado, em razão de novo vínculo empregatício, poderá ser movimentada nos casos previstos no art. 18 da Lei nº 7.839, ou mediante comprovação da condição de aposentado e da extinção do novo contrato de trabalho.

Art. 20 - O saldo da conta vinculada do trabalhador que vier a falecer será pago aos respectivos dependentes habilitados perante a Previdência Social, à vista de documento por esta emitido, de acordo com os critérios adotados para concessão de pensões por morte.

§ 1º - O documento mencionado neste artigo conterá:

- a) a identificação e data de nascimento de cada dependente; e
- b) o percentual a que faz jus cada dependente.

§ 2º - As quotas atribuídas a menores ficarão depositadas em caderneta de poupança e só serão disponíveis após o menor completar dezoito anos, salvo autorização judicial.

§ 3º - Na falta de dependentes, farão jus ao recebimento do saldo da conta vinculada os sucessores do trabalhador, na forma prevista no Código Civil, indicados em alvará judicial, expedido a requerimento do interessado, independentemente de inventário ou arrolamento.

Art. 21 - Até a centralização das contas no Gestor, os saques FGTS, previstos nos itens do art. 18 da Lei nº 7.839, serão autorizados:

I - pelo empregador, nos casos previstos nos itens I e III;

II - pelo empregador ou pelo Poder Judiciário, nos casos previstos no item II;

III - pelo banco depositário ou pelo Poder Judiciário, nos casos previstos no item IV;

IV - pelos agentes financeiros do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) ou pelo Gestor, nos casos previstos nos itens V, VI e VII;

V - pelo Gestor, nos casos previstos no item VIII;

VI - pelo sindicato, no caso de aposentadoria do trabalhador avulso;

VII - pelo empregador, no caso de rescisão ou extinção de contrato de trabalhador aposentado que adquiriu novo vínculo empregatício.

Art. 22 - Entende-se por operação financiável nas condições vigentes para o SFH a aquisição de moradia própria que, realizada fora do sistema, preencheria os requisitos para ser por ele financiada.

Art. 23 - Para pagamento total ou parcial do preço da casa própria, o valor do saque na conta vinculada, acrescido da parcela financiada, não poderá exceder o limite financiável pelo SFH.

Art. 24 - É vedada a utilização simultânea de recursos do FGTS na aquisição de mais de um imóvel.

Art. 25 - A solicitação de saque da conta vinculada será atendida no prazo de até cinco dias úteis.

§ 1º - Decorrido o prazo e não havendo liberação do saque por culpa do banco depositário, arcará este com a atualização monetária dos valores devidos com base no BTN Fiscal ou outro título que vier a sucedê-lo e com os juros de que trata o art. 20 da Lei nº 7.839.

§ 2º - Após a centralização, o Gestor responderá pela atualização monetária e juros de que trata o § 1º, caso a liberação do saque ocorra após o prazo, por sua culpa.

Art. 26 - Para o fim previsto no art. 19 da Lei nº 7.839, a partir da centralização das contas no Gestor, serão também considerados os saldos das contas individualizadas.

Art. 27 - Em qualquer caso de rescisão ou extinção do contrato de trabalho de empregado que possuir tempo de serviço anterior à opção ou a 5 de outubro de 1988, observar-se-ão os seguintes critérios:

I - havendo indenização a ser paga, o empregador poderá sacar o saldo dos valores por ele depositados na respectiva conta individualizada;

II - no caso de aposentadoria compulsória do empregado requerida pelo empregador, a indenização relativa ao tempo de serviço anterior à opção ou a 5 de outubro de 1988 será reduzida em 50%;

III - não havendo indenização a ser paga, ou decorrido o prazo prescricional para a reclamação de direitos por parte do empregado, o empregador poderá sacar o saldo da respectiva conta individualizada, mediante autorização do Ministério do Trabalho.

§ 1º - Nas hipóteses previstas nos itens I e II, a comprovação se fará perante o próprio banco depositário, mediante a apresentação do recibo de quitação, do qual conste em destaque a parcela correspondente à indenização por tempo de serviço, atendidas as formalidades do artigo 477 da CLT ou de comunicação da Justiça do Trabalho sobre o valor da indenização que tenha sido paga pelo empregador em virtude de sentença.

§ 2º - Na hipótese prevista no item III, o empregador comprovará à autoridade local do Ministério do Trabalho ou, na sua falta, ao Gestor, a inexistência de indenização a ser paga, ou, quando for o caso, o decurso do prazo prescricional.

§ 3º - A autoridade local do Ministério do Trabalho, ou o Gestor autorizará o empregador a levantar no banco depositário o saldo da conta individualizada, no prazo de cinco dias úteis, contados da comprovação a que se refere o § 2º.

Art. 28 - Na hipótese de as empresas se utilizarem da faculdade prevista no art. 14 da Lei 7.839, qualquer que seja o motivo determinante da perda do cargo de diretor, a conta vinculada somente poderá ser movimentada nas situações previstas nos itens III a VIII do art. 18 da referida Lei.

Art. 29 - A movimentação da conta vinculada do FGTS por menor de 18 anos dependerá da assistência do responsável legal.

## DA FISCALIZAÇÃO E DA COBRANÇA

Art. 38 - Compete ao Ministério do Trabalho exercer a fiscalização do disposto na Lei nº 7.839, de acordo com este Regulamento e os arts. 622 a 646 da CLT.

Art. 39 - O empregador que não efetuar os depósitos do FGTS, no prazo legal, responderá pela atualização monetária da importância correspondente, bem assim juros de mora de 1% ao mês e multa de 20%, incidentes sobre o valor atualizado.

Parágrafo único - O disposto neste artigo aplica-se, também, à hipótese prevista no item V do § 1º do art. 21 da Lei nº 7.839.

Art. 40 - A empresa em mora para com o FGTS não poderá, sem prejuízo

de outras disposições legais:

I - pagar honorário, gratificação, pró-labore, ou qualquer outro tipo de retribuição ou retirada a seus diretores, sócios, gerentes ou titulares de firma individual;

II - distribuir quaisquer lucros, bonificações e dividendos a seus sócios, titulares, acionistas, ou membros de órgãos dirigentes, fiscais ou consultivos.

Art. 41 - O empregador em mora contumaz com o FGTS não poderá receber qualquer benefício de natureza fiscal, tributária ou financeira, por parte de órgão da União, dos Estados ou dos Municípios, ou de que estes participem.

§ 1º - Considera-se mora contumaz o não pagamento de valores devidos ao FGTS por período igual ou superior a três meses, sem motivo grave ou relevante, excluídas as causas pertinentes ao risco do empreendimento.

§ 2º - Não se incluem na proibição deste artigo as operações de crédito destinadas à liquidação dos débitos existentes para com o FGTS, o que deverá ser expressamente consignado em documento firmado pelo responsável legal da empresa, como justificação do crédito.

Art. 42 - Pela infração ao disposto nos itens I e II do art. 40, os diretores, sócios, gerentes, membros de órgãos fiscais ou consultivos, titulares de firma individual ou quaisquer outros dirigentes de empresa estão sujeitos à pena de detenção de um mês a um ano (Decreto-lei nº 368, de 19 de dezembro de 1968, art. 4º).

Parágrafo único - Apurada a infração prevista neste artigo, o Delegado Regional do Trabalho representará, sob pena de responsabilidade, ao Ministério Público, para a instauração da competente ação penal.

Art. 43 - Sem prejuízo do disposto no art. 40, as infrações previstas no § 1º do art. 21 da Lei nº 7.839 serão punidas com multa:

I - de 2 a 5 BTN, por empregado, no caso dos incisos II e III;

II - de 10 a 100 BTN, por empregado, no caso dos incisos I, IV e V.

Parágrafo único - Na imposição da multa, a autoridade considerará, além das circunstâncias agravantes previstas no § 2º do art. 21 da Lei nº 7.839,

o dano para o empregado eo porte econômico do infrator.

Art. 44 - O Ministério do Trabalho manterá livro especial destinado à Inscrição da Dívida Ativa do FGTS (Lei nº 7.839, art. 21).

Art. 45 - A Certidão da Dívida Ativa extraída do livro de que trata o artigo anterior serve de título para o Gestor promover a cobrança dos débitos em juízo.

Base Legal: Decreto 98.813 de 10.01.90 (DOU 11.01.90)

## Dispensa de recolhimento de Tributos Federais

Os tributos com períodos de apuração inferiores ao mensal estarão dispensados de recolhimento aos cofres do Tesouro Nacional quando a soma dos valores apurados nos períodos compreendidos no mês for inferior ou igual a 10 (dez) BTN.

Na determinação do valor, serão consideradas todas as espécies de um mesmo gênero de tributo, ainda que classificáveis para fins de recolhimento, em códigos diferentes. A obrigatoriedade de recolhimento passa a ocorrer a partir do momento em que for excedido, em relação a cada tributo, o limite de 10 (dez) BTN, no mês. O total das apurações dos períodos de apuração anteriores, correspondente ao mesmo mês de competência, deverá ser adicionado ao valor do período de apuração em que for ultrapassado o limite de 10 (dez) BTN, para recolhimento no prazo previsto para esse período.

Os valores que, por se situarem abaixo do limite mencionado, vierem a ser recolhidos em conjunto e no prazo fixado para recolhimento de tributo apurado em período posterior, não sofrerão incidência de juros de mora ou multa de mora e serão informados, na DCTF, na coluna destinada ao período de apuração ao qual foram agregados.

Fundamento Legal: Portaria 223, MF e IN nº 08, SRF.

## Tabela - IRRF/Fevereiro/90

O imposto de renda de que trata o art. 25 da Lei nº 7713/88, alterado pelo item V do art. 45 da Lei nº 7799/89 e pelo art. 1º da Lei nº 7959/89, incidente sobre os rendimentos referidos nos arts. 7º, 8º e 23 da Lei nº 7713/88, recebidos pelas pessoas físicas, a partir de 1º de fevereiro de 1990, será calculado mediante utilização da seguinte tabela progressiva:

BASE DE CALCULO NCz\$	Alíquota ( % )	Parcela a Deduzir ( NCz\$ )
Até 9.745,00	Isento	-
de 9.745,01 a 32.484,00	10	974,50
acima de 32.484,00	25	5.847,10

Para determinação da base de cálculo e do imposto serão considerados os centavos.

Fica dispensada a retenção e o recolhimento do imposto que resultar inferior a NCz\$ 1,00 (hum cruzado novo).

Os valores a serem utilizados como dedução dos rendimentos e ganhos de capital recebidos no mês de fevereiro de 1990 passam a ser de:

- NCz\$ 684,00 por dependente, até o limite de 5 (cinco) dependentes;
- NCz\$ 8.206,00 a parcela isenta dos rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, transferência para a reserva remunerada ou reforma pagos pela Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios ou por qualquer pessoa jurídica de direito público interno, no caso de contribuinte com idade igual ou superior a 65 (sessenta e cinco) anos;
- NCz\$ 9.745,00 a parcela que a pessoa física poderá deduzir na determinação da base de cálculo do imposto de renda incidente sobre os ganhos líquidos, nas operações realizadas nas bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e assemelhados, observado o disposto na Instrução Normativa SRF nº 109, de 24 de outubro de 1989;
- NCz\$ 9.745,00 o limite de isenção para incidência do imposto de ren-

da na fonte sobre juros de caderneta de poupança e o valor da parcela a deduzir para efeito de determinar a base de cálculo do imposto, no caso de mais de uma caderneta;

- NCz\$ 9.745,00 o limite de isenção para incidência do imposto de renda na fonte sobre juros de letras hipotecárias e o valor da parcela a deduzir para efeito de determinar a

base de cálculo do imposto, no caso de recebimento de mais de uma fonte;

Para determinação da base de cálculo do imposto, o valor das despesas médicas poderá ser corrigido monetariamente, com base na variação do BTN ocorrida entre o mês do pagamento e o mês da dedução:

- quando o comprovante das despesas médicas for entregue após o prazo fixado pela fonte pagadora, desde que até, no máximo, o final do mês subsequente ao do pagamento da despesa;
- no caso do aproveitamento, no mês subsequente, do excedente de despesas médicas, nos termos do subitem 11.7 da Instrução Normativa SRF nº 049, de 10 de maio de 1989.

O valor da pensão poderá ser corrigido monetariamente para dedução no mês subsequente, com base na variação do BTN ocorrida entre o mês do pagamento da despesas e o mês da dedução, quando a fonte pagadora não for responsável pelo seu desconto e o comprovante dessa despesa for entregue após a data fixada pela fonte.

O imposto retido ou recolhido a maior deverá ser compensado com o imposto apurado nos meses subsequentes, sem atualização monetária.

FUNDAMENTO LEGAL: Instrução Normativa SRF nº 13.

# ENCARGOS FINANCEIROS

## PORTARIA Nº 10, DE 31 DE JANEIRO DE 1990

O MINISTRO DE ESTADO DA FAZENDA, no uso da atribuição que lhe confere o art. 87, parágrafo único, inciso II, da Constituição, e tendo em vista o disposto no art. 1º da Lei nº 7.769, de 26 de maio de 1989, resolve:

Art. 1º - O encargo financeiro cobrado a título de taxa de comercialização pelas indústrias nas vendas a prazo, para os produtos industrializados submetidos ou não ao controle do Conselho Interministerial de Preços - CIP, fica limitado aos percentuais constantes do quadro abaixo, variáveis de acordo com o prazo de pagamento da operação, devendo, no mínimo, serem mantidos os prazos de comercialização vigentes em dezembro de 1989.

PRAZO	(%) A. M.	(%) AO DIA
Até 14 dias	65	1.6832
de 15 a 31 dias	66	1.7037
de 22 a 28 dias	67	1.7241
mais de 28 dias	Livre Negociação	

Parágrafo Unico - O encargo de que trata este artigo, quando cobrado pro rata dia, será calculado de forma composta, pela taxa diária acima demonstrada, e capitalizado de acordo com o número de dias corridos, relativamente ao prazo concedido pela indústria vendedora.

Art. 2º - A taxa de comercialização das vendas a prazo, referida no artigo anterior, é incidente sobre o preço CIP, à vista, quando o produto for enquadrado for enquadrado nos Anexos da Portaria 204, de 23 de novembro de 1989, do Ministério da Fazenda, ou sobre os preços considerados à vista, dos produtos não controlados pelo CIP.

Art. 3º - Ficam excluídos das disposições desta Portaria os produtos que tenham seus preços máximos de venda ao consumidor fixados por atos específicos.

Art. 4º - Caberá à SUPERINTENDÊNCIA NACIONAL DO ABASTECIMENTO - SUNAB, a fiscalização do cumprimento do disposto nesta Portaria, nos termos da Portaria número 10, de 17.01.89, do Ministério da Fazenda.

Art. 5º - Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 6º - Revogam-se a Portaria MF 07, de 18 de janeiro de 1990 e demais disposições em contrário.

MAILSON DA NÓBREGA

GRÁFICA  
**CLICHETEC**

**Novo Endereço**

**Av. Carneiro Leão, 65**  
**Fone: 24-9828**

# Ciclos I

## Equipamentos para Piscinas

- SAUNAS
- FILTROS
- O - FURÔ
- BANHEIRAS
- PRODUTOS QUÍMICOS
- PRODUTOS MARFINITE
- AQUECEDORES EM GERAL

Av. Brasil, 4856 - Fone 24-4144 - Zona 05  
CEP 87015 - MARINGÁ - PR

# Seguro-desemprego

## 1 - Direito ao recebimento

O trabalhador dispensado sem justa causa comprovará:

a) recebimento de salários de pessoa jurídica ou pessoa física a ela equiparada, relativos a cada um dos 6 meses imediatamente anteriores à dispensa;

b) ter sido empregado de pessoa jurídica ou pessoa física a ela equiparada ou exercido atividade autônoma (legalmente reconhecida), durante pelo menos 15 meses nos últimos 24;

c) não-recebimento de qualquer benefício previdenciário de prestação continuada, previsto no RBPS, excetuando o auxílio-acidente e o auxílio suplementar, bem como o abono de permanência em serviço;

d) não estar em gozo de auxílio-desemprego;

e) não possuir renda própria, de qualquer natureza, suficiente à sua manutenção e de sua família.

## 2 - Concessão do benefício

Ao trabalhador desempregado, por um período máximo de 4 meses, de forma contínua ou alternada, a cada período aquisitivo de 16 meses, contados da ata da dispensa que deu origem à primeira habilitação. Esse benefício poderá ser retomado a cada novo período aquisitivo, satisfeitas as condições citadas no item "1", com exceção de sua alínea "b".

## 3 - Valor do benefício

Fixado em BTN's, sendo calculado segundo três faixas salariais e observados os critérios seguintes:

a) até 300 BTN's, será multiplicado o salário médio dos últimos 3 meses pelo fator 0,8;

b) de 300 a 500 BTN's, aplica-se até o limite anterior, a regra ali contida e, no que exceder, o fator 0,5;

c) acima de 500 BTN's, equivalerá a 340 BTN's.

## 4 - Apuração do benefício

Tomar-se-á a média dos salários dos últimos 3 meses anteriores à dispensa, devidamente convertidos em BTN's pela importância vigente nos respectivos meses trabalhados.

### Observação:

a) o valor do benefício não poderá ser inferior ao do salário mínimo;

b) no pagamento dos benefícios será considerado o valor do BTN ou do salário mínimo do mês imediatamente anterior, para benefícios colocados à disposição do beneficiário até o dia 10 do mês; e, o valor do BTN ou do salário mínimo do próprio mês, para os benefícios colocados à disposição do beneficiário após o dia 10 do mês.

## 5 - Prazo para requerimento

O seguro-desemprego, direito pessoal e intransferível do trabalhador, será requerido a partir do sétimo dia subsequente à rescisão do contrato de trabalho.

## 6 - Suspensão do pagamento

a) admissão do trabalhador em novo emprego;

b) início de percepção de benefício de prestação continuada da Previdência Social, exceto o auxílio-acidente, o auxílio suplementar e o abono de permanência em serviço;

c) princípio de recebimento de auxílio-desemprego.

## 7 - Cancelamento do benefício

Ocorrerá:

a) quando houver recusa, por parte do trabalhador desempregado, de outro emprego condizente com a sua qualificação e remuneração anterior;

b) se confirmada a falsidade nos dados fornecidos para a habilitação;

c) na comprovação de fraude visando ao recebimento indevido do seguro-desemprego;

d) por morte do segurado.

Nos casos previstos nas alíneas "a, b e c" haverá suspensão por um período de 2 anos (ressalvado o prazo de carência) do direito do trabalhador à percepção do seguro-desemprego, dobrando-se este período em caso de reincidência.

## TABELA DO IAPAS

ATÉ -	4.753,13	- 8%
de	4.753,13 a 7.921,86	- 9%
de	7.921,87 a 15.843,71	- 10%

salário família 30,13

tabela não oficial

# LEMBRETE

## REAJUSTE DE ALUGUEL FEVEREIRO/90

### RESIDENCIAL

SEMESTRAL: . . . . . 720,31%  
QUADRIMESTRAL: . . . . . 366,53%

### COMERCIAL

SEMESTRAL: . . . . . 720,31%  
QUADRIMESTRAL: . . . . . 366,53%  
TRIMESTRAL: . . . . . 238,99%  
BIMESTRAL: . . . . . 139,71%  
MENSAL: . . . . . 56,11%

## EMPRÉSTIMO COMPULSÓRIO

O Ato Declaratório Normativo nº 30 CST, de 29.12.89, fixa o coeficiente para atualização das quotas do Fundo Nacional de Desenvolvimento, decorrentes do empréstimo compulsório sobre combustíveis e veículos para 31 de dezembro de 1989.

O saldo do valor do depósito compulsório em dezembro de 1988 será atualizado monetariamente no período de janeiro a dezembro de 1989, mediante aplicação de coeficiente de atualização monetária de 13,9952.

A taxa de juros, acumulada, aplicável sobre o valor corrigido monetariamente até dezembro de 1989, é de 0,0617.

## VARIAÇÕES MONETÁRIAS

A pessoa jurídica, para efeito da determinação do lucro real, pode computar nas contas de resultado a variação monetária calculada com base no valor do BTN Fiscal, vigente na data do encerramento do período-base, em decorrência da atualização de direitos e obrigações sujeitos a correção monetária aos índices do BTN, desde que esse critério seja adotado uniformemente para operações ativas e passivas.

FUNDAMENTO LEGAL: Ato Declaratório Normativo 1 CST

# I.C.M.S.-alterações na G.I.A.

A 9ª DELEGACIA REGIONAL DA RECEITA - MARINGÁ, informa aos contribuintes do I.C.M.S., algumas alterações na Legislação do Imposto, que através do Decreto 6283/89, implantou os novos modelos de Guia de Informação e Apuração do I.C.M.S.

Em substituição aos modelos previstos no artigo 51 da Instrução SEFA 286/71, ficou aprovada a nova G.I.A.R./I.C.M.S. e a G.I.A./I.C.M.S., que deverão ser utilizadas a partir de 1º de fevereiro deste ano, pelos inscritos no C.A.D./I.C.M.S. e que servirão para efetuar a declaração do imposto mensal, bem como seu respectivo recolhimento.

A G.I.A.R./I.C.M.S. servirá para a simultânea apresentação da apuração e recolhimento do imposto, e a G.I.A./I.C.M.S. deverá ser apresentada nas seguintes situações: - quando não resultar saldo a recolher; quando o recolhimento for efetuado em outro dia que o da entrega da G.I.A.; quando o contribuinte for de outro Estado; e para quaisquer retificações.

As G.I.A.s/I.C.M.S. que antes eram

entregues nas Agências de Rendas, serão agora entregues exclusivamente nas Agências do BANESTADO, situadas no Estado do Paraná, através da G.I.A.R. ou G.I.A./I.C.M.S., nos seguintes prazos, de acordo com o final da inscrição no C.A.D./I.C.M.S.: 1 e 2, até o dia 11; 3 e 4 até o dia 12; 5 e 6, até o dia 13; 7 e 8, até o dia 14; e 9 e 0, até o dia 15.

Nas localidades não servidas pelo BANESTADO, a entrega da G.I.A.R. ou da G.I.A./I.C.M.S., e o conseqüente recolhimento do imposto, poderão ser efetuadas em Agências de Rendas.

Quanto aos formulários das novas G.I.A.s., esclarece a Receita do Estado, que já estão à disposição dos contribuintes nas Papelarias.

Para os contribuintes enquadrados no Regime Simplificado de Pagamento (microempresa), informa a Receita que a U.P.F. (Unidade Padrão Fiscal) para o primeiro semestre de 1990 é de NCz\$ 405,10. Devendo portanto, ser o I.C.M.S. recolhido conforme abaixo:

- FAIXA 1 - 1/2 U.P.F. . . - NCz\$ 202,55

- FAIXA 2 - 3 U.P.F. . . . - NCz\$ 1.215,30  
- FAIXA 3 - 4 e 1/2 U.P.F. - NCz\$ 1.822,95

A Delegacia Regional da Receita de Maringá, solicita ainda dos senhores contadores, uma maior atenção, durante o mês de fevereiro para essas alterações na G.I.A. do I.C.M.S., quanto ao preenchimento e prazos de entrega dos novos modelos, bem como lembra que os contribuintes em atraso com a apresentação das G.I.A.s/I.C.M.S. e recolhimento do imposto apurado, estão sujeitos às penalidades previstas na Lei 8933/89.

## CRÉDITO DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA

Para o exercício financeiro de 1990, período-base de 1989, os prejuízos decorrentes de créditos não recebidos, quando inferiores a NCz\$ 2.300,00 (dois mil e trezentos cruzados novos), por devedor, podem ser realizados após decorridos 1 (um) ano de seu vencimento, independentemente de terem se esgotado os recursos para sua cobrança.

## REAJUSTE SALARIAL - FEVEREIRO/90

TABELA DE REAJUSTE		
FAIXA SALARIAL	COEFICIENTE A MULTIPLICAR	PARCELA A ADICIONAR
até NCz\$ 6.013,11	1.5611	- 0 -
acima de NCz\$ 6.013,12 até NCz\$ 40.087,40	1.4868	NCz\$ 446,78
parcela do salário superior a NCz\$ 40.087,40	- 0 -	NCz\$ 19.961,33

Sendo o Salário Mínimo para o mês de Fevereiro de NCz\$ 2.004,37

Exemplos:

1º - Considerando que o empregado tenha um salário de NCz\$ 3.000,00 em Janeiro/90  
NCz\$ 3.000,00 x 1.5611 = NCz\$ 4.683,30

2º - Considerando que o empregado tenha um salário de NCz\$ 8.000,00 em Janeiro/90  
NCz\$ 8.000,00 x 1.4868 + NCz\$ 446,78 = NCz\$ 12.341,18

3º - Considerando que o empregado tenha um salário de NCz\$ 45.000,00 em Janeiro/90  
NCz\$ 45.000,00 + NCz\$ 19.961,33 = NCz\$ 64.961,33

Obs.: Nada impede que este salário seja negociado, pois o reajuste foi calculado até o limite de 20 salários mínimos ou seja NCz\$ 40.087,40

Nota: Para o grupo III, ou seja, os meses de Maio, Agosto e Novembro, o percentual é diferenciado pois são os meses da trimestralidade e aplicaremos o percentual de 72,12% para a faixa superior a NCz\$ 6.013,11 até 40.087,40.

- Para a data-base Fevereiro o reajuste será determinado pela Convenção Coletiva de Trabalho da respectiva Categoria Profissional.

# Tabela Prática

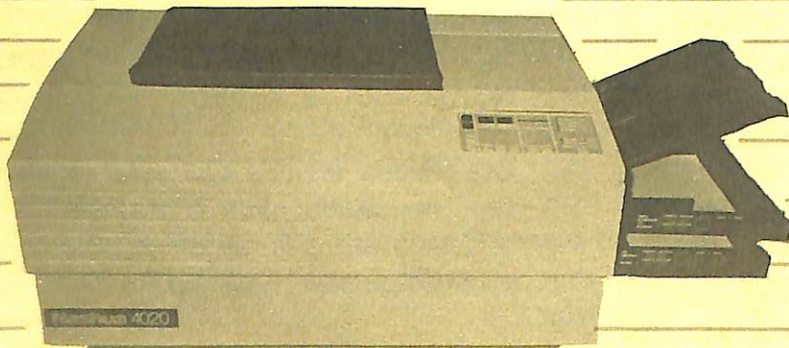
NOMENCLATURA MÊS	SALÁRIO MÍNIMO REFERÊNCIA	PISO NAC. DO SALÁRIO/SALÁRIO MÍN.	SALÁRIO FAMÍLIA	I. P. C.		POUPANÇA	M.V.R.	V.R.R 1º SUB-REG. PR	BTN	IGP/FGV NO MÊS	U.P.C.	VRF
				NO MÊS	NOS ÚLTIMOS 12 MESES							
OUTUBRO/88	15.756,00	23.700,00	787,80	27,25	714,43	27,8862	7.655,00	7.119,00	-	27,58	3.206,96	
NOVEMBRO/88	20.476,00	30.800,00	1.023,80	26,92	816,05	27,5545	9.952,00	9.255,00	-	27,97	3.206,96	
DEZEMBRO/88	25.595,00	40.425,00	1.279,75	28,79	933,62	29,4340	12.440,00	11.569,00	-	28,89	3.206,96	
JANEIRO/89	31,86	54,37	1,60	70,28	1.410,64	22,9708	15,48	14,40	-	36,56	6,67	
FEVEREIRO/89	36,74	63,90	1,85	3,60	1.226,74	18,9457	17,86	16,61	1,0000	11,80	6,67	7,55
MARÇO/89	36,74	63,90	1,85	6,09	1.113,29	20,4139	17,86	16,61	1,0360	4,23	6,67	8,94
ABRIL/89	36,74	63,90	1,85	7,31	991,53	11,5182	17,86	16,61	1,0991	5,17	11,57	10,71
MAIO/89	46,80	81,40	2,35	9,94	918,88	10,4897	22,74	21,14	1,1794	12,76	11,57	11,88
JUNHO/89	extinto			24,83	964,06	25,4541	22,74	21,14	1,2966	26,76	11,57	13,06
JULHO/89	-	149,80	2,85	28,76	1.004,55	29,4038	28,90	26,87	1,6186	37,88	17,62	16,30
AGOSTO/89	-	192,88	3,67	29,34	1.084,00	29,9867	37,22	34,61	2,0842	36,48	17,62	20,99
SETEMBRO/89	-	249,48	4,75	35,95	1.198,00	36,6297	48,13	44,71	2,6956	38,92	17,62	27,15
OUTUBRO/89	-	381,73	6,46	37,62	1.303,78	38,3081	65,46	60,86	3,6647	39,70	39,89	36,91
NOVEMBRO/89	-	557,33	8,89	41,42	1.464,16	42,1271	90,07	83,74	5,0434	44,27	39,89	50,80
DEZEMBRO/89	-	788,18	12,57	53,55	1.764,87	54,3177	127,36	118,41	7,1324	49,39	39,89	71,84
JANEIRO/90	-	1.283,95	19,30	56,11	1.609,68	56,8905	195,62	181,88	10,9518	-	119,21	110,31
FEVEREIRO/90	-	2.004,37	-	-	-	-	305,36	283,91	17,0968	-	119,21	172,20

Até a elaboração da tabela prática, os valores não foram divulgados pelos órgãos oficiais.

## Nashua 4020

D·I·G·I·T·A·L

## A copiadora duplicadora de menor custo operacional.



### Especificações Técnicas:

**Instalação Elétrica:** Comum, funcionando em qualquer tomada  
**Dimensões:** Comprimento: 747 mm, Largura: 554 mm, Altura 370 mm  
**Peso:** 75 kg  
**Velocidade:** Até 20 cópias por minuto  
**Velocidade da 1ª cópia:** 20 segundos  
**Voltagem:** 110 volts - 60 ciclos, 220 volts - 50 ciclos (opcional)  
**Cópias Múltiplas:** Contador digital com programação de 1 a 99 cópias  
**Memória:** Indica cópias tiradas e cópias a tirar  
**On-Off:** Desliga-se automaticamente, 60 segundos após a última cópia  
**Fabricação:** Nacional

A copiadora Nashua 4020, com linhas de desenho avançado e exclusivo painel digital de operação, foi criada especialmente para atender usuários que exigem elevado padrão tecnológico em equipamentos de escritório, e também absoluta confiabilidade de desempenho.

A Nashua 4020 é o resultado de anos de pesquisa e de inúmeros testes práticos que asseguram a perfeita qualidade das cópias em qualquer tipo de original, e ainda altíssima produtividade, com 20 cópias por minuto. Isto com total segurança e a economia que só a Nashua pode oferecer.

A Nashua 4020 é muito prática, sendo fácil de ser manuseada e transportada.

Nashua 4020. A copiadora na medida certa para o departamento de cópias de sua empresa.

REPRESENTANTE EXCLUSIVO:

**SITTA** Com. de Máquinas Copiadoras Ltda.  
 AVENIDA DR. LUIZ TEIXEIRA MENDES, 1153 - ZONA 04  
 FONE (0442) 25-3601 - MARINGÁ - PARANÁ



Prefeito Ricardo Barros, Carlos Ajita e Sr. Takigawa no jantar oferecido pela ACIM



Momento do "Banzai" entre os participantes do jantar

# Comitativa de Kakogawa em Maringá

Com o objetivo exclusivo de iniciar negociações com empresários maringenses, esteve em Maringá, nos dias 29 e 30 de janeiro, uma comitiva de empresários japoneses provenientes da cidade-irmã Kakogawa.

A comitiva, formada por vinte e um membros era composta pelos seguintes empresários: Matsuo Takigawa - Diretor Presidente da Takigawa Kogyo (Indústria de Equipamentos Industriais) e Presidente da Câmara do Comércio e Indústria de Kakogawa; Maiiti Inaoka - Diretor Presidente da Inaoka Indústria de Toalhas e Vice-Presidente da Câmara do Comércio e Indústria de Kakogawa; Mitsuo Nagaoaka - Vice-Presidente da Câmara Municipal de Kakogawa; Kiyonori Matsumoto - Secretário de Finanças do Município de Kakogawa; Tokuaki Hassegawa - Diretor Presidente da Eiko Indústria de Meias e Diretor-Secretário do Sindicato das Indústrias de Meias da Província de Hyogo; Toshizuke Okura - Diretor Executivo da Indústria de Automação Okura; Sussu-

mu Kamatani - Diretor Executivo da Indústria de Papéis Kamatani; Hayao Konaka - Diretor Presidente da Imobiliária Syowa; Takizo Kobayashi - Diretor Presidente da Indústria Elétrica Harima; Kiyoshi Hashimoto - Diretor Presidente da Crown Trading e Diretor da Cooperativa dos Atacadistas de Kakogawa; Masaya Yoshida - Diretor da Indústria de Adubos Taki; Syunji Nakaya - Diretor Presidente da Imobiliária Nakaya; Yukio Murazu - Diretor Presidente da Comercial YK e membro do Conselho Consultivo da Câmara do Comércio e Indústria; Yoshisuke Tanaka - Sócio-Gerente da Tanaka Materiais para Desenho Ltda; Taneo Kakimoto - Diretor Secretário da Câmara do Comércio e Indústria de Kakogawa; e Masato Inubuse - Funcionário da Câmara do Comércio e Indústria de Kakogawa.

Proveniente de Foz do Iguaçu, a Comitiva cumpriu nos dias 29 e 30 de janeiro, extensa programação, que constou de visita ao Prefeito Ricardo

Barros, reunião com o secretário de Indústria e Comércio de Maringá e grupo de empresários de Maringá; visita ao Lote industrial a ser cedido para a instalação de indústria, aos Parques Industriais da cidade; mesa redonda com a Diretoria e membros do Conselho Deliberativo da ACIM; visita ao Curtume Central, à Ingá Stévia; visita à Universidade Estadual de Maringá; à fiação de algodão e seda da Cocamar, além de também extensa programação sócio-cultural.

Da mesa redonda realizada na segunda-feira, dia 29, entre a comitiva japonesa e empresários maringenses, excelentes resultados foram colhidos. Decidiu-se que será assinado um Convênio de Cooperação Técnica entre a Associação Comercial e Industrial de Maringá e a Câmara do Comércio e Indústria de Kakogawa. Este convênio terá por finalidade o encaminhamento de negócios entre empresários das duas cidades, bem como a transferência de tecnologia e "know-how" das empresas japonesas



Empresários japoneses participando da Mesa Redonda



Empresários maringenses participando da Mesa Redonda

aos empresários maringenses interessados. Esclareceu o Presidente da Câmara do Comércio e Indústria de Kakogawa que este intercâmbio será feito sem nenhum custo para os empresários maringenses, bastando informar qual as áreas em que pretendem colher informações, que a Câmara de Kakogawa providenciará o solicitado. Informou ainda o Sr. Takigawa, Presidente daquela entidade, que já está, a partir desta visita, à disposição dos empresários maringenses um local próprio na Câmara de Kakogawa, aos interessados que queiram se deslocar até a cidade japonesa. Também salientou o Sr. Takigawa que qualquer empresa maringense que queira enviar técnicos para o Japão para conhecimentos em áreas específicas, poderão fazê-lo através da Câmara do Comércio e Indústria, que custeará as passagens aéreas, alojamento e remuneração para técnicos. A única condição imposta é que o técnico que se deslocar até Kakogawa tenha conhecimentos básicos da língua japonesa, não importando ser o mesmo descendente ou não de japoneses.

## INDÚSTRIA DE MEIAS

Também como resultado prático da visita dos japoneses, ficou decidida a instalação de uma indústria de meias de algodão e seda, aproveitando a matéria-prima existente na região de Maringá. Esta Indústria, que deverá entrar em funcionamento a partir do primeiro trimestre de 1991, gerará inicialmente trezentos empregos diretos, e será instalada em terreno de vinte e cinco mil metros quadrados doados pela Prefeitura municipal no Parque Industrial Sul, na saída para Campo Mourão. Todos os técnicos que irão trabalhar na indústria a ser instalada através de uma "joint-venture" formada por capital japonês e brasileiro, serão treinados no Japão, assimilando a tecnologia nipônica na fabricação destes produtos. Todo o maquinário será importado do Japão, cuja fábrica já existe e será transferida para Maringá.

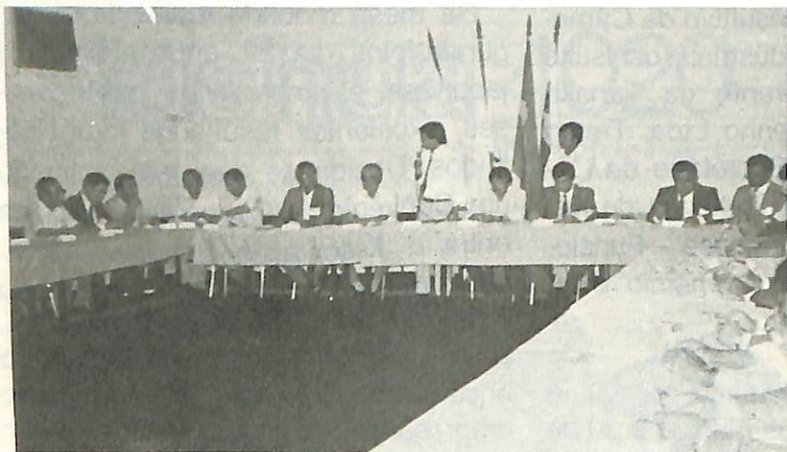
O convênio de cooperação técnica entre a Câmara do Comércio e Indústria de Kakogawa e a Associação Comercial e Industrial de Maringá será assinado em junho, quando uma

comitativa de empresários maringenses, integrada pelo prefeito Ricardo Barros, estará no Japão para os festejos de 40º aniversário de Kakogawa.

Dessa forma, a irmandade entre Maringá e Kakogawa, que existe desde 1972, será agora incrementada pelo lado econômico, quando, empresários japoneses e brasileiros iniciarão contatos mais positivos no sentido de transferência de tecnologia e formação de "joint-ventures" para a instalação de indústrias em Maringá.

A visita da Comitativa Japonesa em Maringá foi destaque nacional, tendo a Gazeta Mercantil feito excelente reportagem de primeira página, na edição do dia 1º de fevereiro, destacando os resultados da visita, bem como a possibilidade de implantação da cidade japonesa em Maringá, cujo projeto já está elaborado pela Prefeitura municipal e poderá em breve ser uma realidade.

Todos os meios de comunicação de Maringá e região, também deram ampla cobertura ao evento, divulgando os aspectos positivos dessa missão econômica japonesa de Kakogawa em Maringá.



Mesa diretiva com destaque para Carlos Ajita - Presidente da ACIM, Sr. Takigawa - Presidente da Câmara de Com. e Ind. de Kakogawa e Dep. Federal Antonio Ueno



Participantes do jantar oferecido à Comitativa de Kakogawa, no Hotel Deville

# DECIDIDAMENTE!



## DEDICAÇÃO CONQUISTANDO CONFIANÇA.

DAMA S/A. - Distribuidora de Automóveis Maringá - Av. Paraná, 1222 - Fone 24 7133 - Maringá

# Por que resistimos às mudanças?

Devido a um processo natural de desenvolvimento, mudanças diversas ocorrem frequentemente nas empresas.

Qualquer mudança que venha ocorrer, seja ela boa ou má, desejada ou não, traz o risco do desconhecido e do inesperado.

De um modo geral as pessoas, resistem por vários fatores:

- Medo de perder a posição;
- Medo de ser incapaz de enfrentar a nova responsabilidade;
- Receio do desconhecido e,
- Não compreende como a MUDANÇA poderá afetá-lo.

É comum ouvirmos desculpas para a não aceitação de inovações, tais como:

- "Para que mudar, se tudo vai indo bem sem essas novidades?"
- "Não estamos maduros para isto".
- "Será que o esperado vale a pena?"
- "Não compensa!"
- "Vamos dar um tempo para pensar sobre esse assunto!"
- "Em time que está ganhando, não se mexe".

Propor inovações não consiste, essencialmente em abandonar o velho pelo novo. Todas mudanças requerem estudo e análise da situação. Elas exigem que o empresário tenha confiança em si e acredite no que está propondo, persista nas metas que estabeleceu e tenha CORAGEM diante do novo.

O que acontece é que muitos empresários, se adaptam às condições vigentes, perdendo a visão da situação ideal.

Acreditam que seus departamentos têm bom desempenho mas uma análise mais criteriosa não confirmaria esta conclusão. Para tanto deveriam mudar sua mentalidade centralizadora, abrindo frentes administrativas, ampliando seus negócios.

Realmente demonstram resistência às mudanças necessárias quer no campo tecnológico, ou no crescimento da organização, ou no pessoal, via recrutamento.

Exemplos que comprovam estas situações estão empresas que não se desenvolveram, por falta de conhecimento de uma nova tecnologia, no aprimoramento do quadro de funcionários a nível de competência técnica e de relacionamento humano.

Há, porém, empresários que são por natureza mais abertos e sentem-se menos ameaçados, devido a própria formação, vivência, cultura, personalidade, possuindo percepção mais aguçada para melhor interpretar, julgar, avaliar determinadas situações, investir correndo riscos e enfrentando desafios. Estas pessoas dificilmente esmorecem diante de certas situações e possuem uma força interior que os motiva sem medo do que está por vir, com a certeza de saírem fortalecidos e amadurecidos diante da decisão tomada.

O que precisa ficar claro é que mudanças podem MELHORAR o desempenho das empresas, desde que o empresário saiba estabelecer estratégias para as mesmas utilizando táticas que propiciem vantagens e benefícios reais, viáveis de serem consolidadas.



Maria Alice Pinatti - Advogada, Consultora do CEAG/PR e membro do Conselho da Mulher Empresária da ACIM.



## Employer lança o Classiemployer

A Employer Organização de Recursos Humanos Ltda., com filial em Maringá, lançou o ClassiEmployer, um jornal de serviços com tiragem de 200.000 (duzentos mil exemplares) com distribuição para os Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

O ClassiEmployer será veiculado mensalmente, dirigido a empresários, ao público e a demais interessados.

Terá por finalidade apresentar dados sobre emprego, sejam os ofertados pelas empresas ou os procurados pelos candidatos. Sua distribuição atinge o sul do país, além dos fornecedores de bens, produtos, serviços correlatos ao setor, sendo leitura obrigatória de diretores, gerentes de recursos humanos e pessoas em busca de melhores oportunidades.

Para maiores esclarecimentos sobre o jornal, poderá ser contactada a Tele-Central ClassiEmployer (041) 244-4166 ou Telex (041) 2620.

É mais um excelente serviço prestado pela Employer, tanto a quem está a procura de empregos ou a procura de mão-de-obra para as empresas.

# MARKETING NOS ANOS 90

\* Heloisa Renólio

## REALIDADE - TENDÊNCIAS E PERSPECTIVAS DO CONSUMO - VAREJO E DO MARKETING NOS ANOS 90

Na 1ª SEMANA DE MARKETING DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO - USP, realizada em São Paulo no mês de Outubro/89, a passagem da década de 80 para a década de 90, um prognóstico sobre o que ocorrerá e o que deveria acontecer no período vindouro, gerou grande polêmica.

A Saldiva & Associados Propaganda, promoveu uma pesquisa em 1988, junto a 610 paulistanos, de 15 a 50 anos, onde buscou captar os atuais sentimentos da população, suas expectativas e perspectivas para o futuro próximo, e obteve o seguinte resultado:

\* A grande maioria dos entrevistados via e sentia o ano de 1989 como uma espécie de preparação para os anos 90, onde não adiantava mais falar com o consumidor sobre a década de 80 e tudo que ela representou.

Para eles a década de 80 - exagrou na ambição e no individualismo, na autopromoção (87%) e principalmente a mentalidade de "LEVAR VANTAGEM EM TUDO" (93%).

Tudo isto leva as pessoas a investir numa nova ética, ou no seu resgate (94%). E o que se irá buscar nos anos 90 é o equilíbrio perfeito entre a NATUREZA, o HOMEM e a TECNOLOGIA. Esperam que as descobertas e as pesquisas tecnológicas sejam orientadas para as necessidades e a viabilização da sociedade moderna. E a vêm não como uma ameaça, mas como um indicador do desenvolvimento.

Já a INTERSCIENSE - Informações e Tecnologia Aplicada, apresentou os seguintes resultados de uma pesquisa promovida em 1989, sobre o perfil do consumidor de hoje:

\* ANTE A INFORMAÇÃO - procura estar informado sobre os produtos (95%), não perde noticiário rádio/TV (95%), lê/conversa sobre acontecimentos econômicos (93%);

\* ANTE O VAREJO - exigente com a qualidade dos produtos: com o fabricante e com o comerciante (90%), busca na loja algo mais que o produto: ATENDIMENTO (95%), troca de loja quando não é bem atendido (96%);

\* ANTE OS PRODUTOS - avalia se o produto merece o preço (95%), procura qualidade mesmo pagando mais (98%);

\* ATITUDES EMERGENTES DO CONSUMO - consumistas, forte consciência do valor do dinheiro, noção dos custos versus benefícios, sintonizado com o novo/demandando inovações: produto, locais de compra, atendimento, etc...

Com relação à MÍDIA, as duas pesquisas mostraram um consumidor que procura estar atento ao que a propaganda fala do produto, e que irrita-se com a propaganda que não dê informações corretas sobre o produto. Esperam dos anos 90 uma imprensa mais ativa, com uma massa de informações mais compacta, estão fascinados pela linguagem simbólica, pela mensagem rápida e bem humorada.

Para março/90, a McCann - Erickson Brasil deverá promover uma pesquisa sobre o mercado consumidor brasileiro pós-eleições presidenciais. Contudo, Jens Olesen - seu diretor para a América Latina, diz: "o mercado consumidor brasileiro, só deverá apresentar crescimento significativo no ano 2.000, mantendo-se contido ao equivalente a um terço da população do País até lá, em decorrência do perfil desequilibrado da distribuição da renda brasileira." Vale lembrar que a agência McCann é dona entre outras, das contas da: Coca-Cola, Gillette, Black Decker, Martini, R. J. Reynolds, Loreal e Mc Donalds. Resumindo, o consumidor está se tornando mais exigente, mais consciente e cansado dos produtos atuais.

Na opinião de Roberto Duailibi, da

DPZ Propaganda, "o desenvolvimento das sociedades e atitudes sociais está muito relacionado com o desenvolvimento tecnológico, como é o caso das rodovias eletrônicas aproximando as pessoas, e transformando comportamentos".

A década de 90 vai significar um aprofundamento do processo tecnológico, principalmente através de inovações que estão crescendo muito, é o caso do FAX - substituindo o Telex, e a ANTENA PARABÓLICA, que com a diminuição do tamanho ficará ao alcance de um número maior de pessoas, o que terá influência na programação das emissoras de televisão de cada país.

Paralelo a essas duas invenções que tiveram tanta importância quanto teve o Automóvel, que tirou as pessoas de dentro de casa e a Televisão que as trouxe de volta para dentro de casa, nós teremos várias outras invenções que terão influência brutal sobre a propaganda. Como os filmes, shows, etc... resumidos hoje em fitas de 8mm, passarão a ser resumidos em chip's, temos ainda a Televisão de Alta Definição já existente no Japão e Estados Unidos da América (USA), que modifica em muito a maneira como as pessoas deixarão sensibilizar-se pelas mensagens, tal a proximidade do simulacro. A compra por computador, onde o produto é entregue muito rapidamente e debitado posteriormente numa conta especial, é também de suma importância neste avanço tecnológico.

Celso Grisi, que acumula entre outras funções a de pesquisador do Instituto de Administração da USP e especialista em Marketing Internacional e Comércio Exterior diz: "os caminhos da comunicação vão passar: 1º Lugar - por uma nova tipologia de produtos de alto e baixo envolvimento, e aí teremos maior eficácia na propaganda; 2º Lugar - por uma segmentação de mercado e uma compreensão dos elementos que provocam a imitação em cada segmento, sem o que também a eficácia decai. Isto é, se o consumidor perceber riscos muito intensos, ou começar a perceber grande quantidades de riscos ele não evolui no processo de compra.

Concluindo, as pessoas estão tão

sem perspectivas, que já estão, literalmente, vivendo outro momento e provavelmente só estejam dispostos a consumir apelos que as transportem para esse futuro próximo, no qual elas estão apostando tudo e onde se realizam as suas emoções e sentimentos.

\* *Heloísa Renóbio - economista, pós graduada em Marketing pela UEM*

## Propaganda funciona?

O consumidor é a razão de ser da atividade mercadológica. É, portanto, com ele que a empresa tem que estabelecer um **processo de comunicação** - simples, objetivo, inteligente e criativo sobre seu produto, sua qualificação e seus benefícios.

É neste ponto que observamos empresários 'gastando' volumosas verbas em propaganda que não funciona (e jamais funcionará).

Propaganda é muito mais do que intuição, do que o anúncio bonitinho ou um comercial em horário nobre para toda a família assistir em casa.

Muito pelo contrário, propaganda é técnica, pesquisa, análise, talento, criatividade, - é **profissionalismo**, com seriedade e muita responsabilidade.

O problema central da propaganda consiste em transformar um 'briefing' (Resumo, escrito, de diretrizes transmitidas aos que irão executar um trabalho de criação publicitária) numa comunicação mercadológica, mas uma comunicação aguçante, inteligível e inteligente. Uma comunicação capaz de gerar ou ampliar um mercado. O cerne da atividade publicitária se concentra exatamente na probabilidade de tirar um produto do anonimato porque, para que haja consumo, é necessário estimular o interesse do consumidor pelo que estamos produzindo. Nenhum produto tem demanda se o consumidor não conhecê-lo. Kissinger, numa palestra na Harvard Business School, lembrou que tanto o ovo da galinha, como o da pata tinham as mesmas propriedades alimentícias. E o da pata é mais volu-

moso. Sucede, todavia, que a pata não anuncia a postura enquanto a galinha, ao cacarejar, nada mais está fazendo que uma propaganda do seu produto. E as estatísticas nos mostram que o consumo do seu produto é muitas vezes superior ao de sua concorrente.

Essa tarefa de transformar o briefing em comunicação mercadológica não tem sido, muitas vezes, bem compreendida. Anunciantes, e até mesmo muitos publicitários, ficam, às vezes, tão apaixonados pelo briefing que acabam fazendo com que ele seja, simplesmente, passado a limpo, na hora da feitura das peças de propaganda.

O resultado disso são campanhas que à primeira vista respondem, item por item, a todas as perguntas contidas no briefing mas que na verdade não passam de comunicações frias, desinteressantes, absolutamente formais e sem o menor talento.

É que a campanha cumpriu apenas uma parte do seu verdadeiro papel: a de informar.

A segunda parte - a de persuadir - tão ou mais importante do que a pri-

meira, foi simplesmente esquecida, por falta de talento, ignorância, incapacidade ou medo de transformar o briefing numa verdadeira peça de comunicação.

A verdadeira peça de comunicação não é, absolutamente aquela que, pela sua frieza e hermetismo, aproxima-se mais de uma bula de remédio ou de um catálogo de máquinas.

Nem aquela que possui uma linguagem graciosa, imprevisível, moderníssima, e um visual lindo de morrer, mas que nada tem a ver com o produto.

A verdadeira peça de comunicação, aquela destinada a cumprir a sua finalidade, está voltada para o produto e para o mercado. Leva em conta todas as motivações do consumidor. E não contraria a linguagem do veículo em que ela está sendo veiculada.

É aí, na correta interpretação do briefing, no perfeito aproveitamento das informações nele contidas, e no talento com que esses dados são manipulados, que se encontra o verdadeiro diferenciador entre um bom ou um mau profissional; entre uma boa e uma má agência, entre uma

VOCÊ PERDEU  
SEU TALÃO  
DE CHEQUES?  
**VIDEO  
CHEQUE**  
26-1331



**CENTRAL:**  
AV. PARIGOT DE SOUZA, 391 - FONE: (0442) 24-5344  
**POSTO AV. LUIZ TEIXEIRA MENDES**  
AV. LUIZ TEIXEIRA MENDES, 680 - FONE: (0442) 24-0380  
**POSTO HOSPITAL SANTA RITA**  
RUA LOPES TROVÃO - FONE: (0442) 24-1195  
**MARINGÁ - PR**

campanha bem e uma campanha mal sucedida.

A propaganda tem sua missão, desempenha um papel na estratégia mercadológica. Ela não é, por si só, a estrutura de marketing nem pode substituí-la. Diríamos, para usar uma imagem do futebol, que a ela compete abrir claros no campo do mercado, deslocar os concorrentes, atrair para si os olhares do público consumidor, e dar um passe limpo, de bola redonda, para que os artilheiros de venda marquem os gols.

Se ela deve ser agressiva, ofensiva ou defensiva, dependerá da concepção tática que o plano de marketing lhe determinar. O momento de institucionalizar, o instante de promover ou de dar o toque decisivo para vender depende dos objetivos a longo, médio e curto prazos que o plano mercadológico estabeleça para o produto.

Somente após trilharmos todo esse caminho é que teremos a grata surpresa de ver como a propaganda funciona, e como funciona!

Em seu próximo esforço de comunicação mercadológica procure cercar-se de profissionais qualificados e talentosos pois, não estamos mais em tempos de 'gastar' mas INVESTIR.

*Paulo de Brito*

## Fiscalização do Ministério do Trabalho

No início de janeiro uma equipe de fiscais do Ministério do Trabalho proveniente de Curitiba, iniciou uma fiscalização em diversas empresas maringáenses, principalmente àquelas que tinha firmado acordo Individual de prorrogação da jornada de trabalho para o mês de dezembro, demonstrando uma atitude de pressão às empresas uma vez que o principal interessado no Acordo Coletivo, ou seja, o Sindicato dos Empregados no Comércio de Maringá, foi vencido na demanda judicial.

Tendo recebido inúmeras denúncias

desta atitude dos fiscais, a Associação Comercial e Industrial de Maringá, enviou telex ao Governador do Estado, à Ministra do Trabalho Dorothea Werneck, e ao Delegado Regional do Ministério do Trabalho, Hélio Uziris, denunciando os fatos e pedindo providências a respeito.

É a seguinte a íntegra do telex enviado aos acima nominados: "Excelência: Em atendimento aos inúmeros pedidos de empresas associadas a esta entidade, estamos nos dirigindo à Vossa Excelência para denunciar fatos que estão acontecendo em Maringá, com relação a ação de fiscais do Ministério do Trabalho: 1. No mês de dezembro de 1989, em virtude de inúmeros problemas acontecidos entre os Sindicatos do Comércio de Maringá e dos Empregados no Comércio de Maringá, não foi possível a realização de acordos coletivos para prorrogação da jornada de trabalho até às 22:00 horas, como têm acontecido em todos os anos nesta época de festas natalinas.

2. Em virtude da não realização do acordo coletivo entre os dois Sindicatos, tanto a Associação Comercial e Industrial de Maringá, quanto o Sindicato do Comércio de Maringá orientaram suas filiadas a firmar acordos individuais de prorrogação de jornada de trabalho com seus funcionários, possibilitando a abertura dos estabelecimentos comerciais até às 22:00 horas, desde que esses acordos não ultrapassassem a duas extras diárias, como então foi feito.

3. Vários procedimentos judiciais foram tomados, tanto pelo Sindicato dos Empregados no Comércio de Maringá, quanto pelo Sindicato do Comércio de Maringá, na Justiça comum, sendo que, ao final, prevaleceu a determinação da validade dos acordos individuais de prorrogação de jornada de trabalho, de conformidade com a CLT e Constituição Federal.

4. Mesmo assim o Chefe do Posto Regional do Ministério do Trabalho, determinou a autuação das empresas que haviam firmado acordos individuais, tendo as defesas sido apresentadas tempestivamente.

5. Ainda não contente com tal situação, ações foram desenvolvidas pelo Presidente do Sindicato dos Em-

pregados no Comércio de Maringá, sabendo-se agora que uma equipe de fiscais do Trabalho se deslocou de Curitiba com o fito único de fiscalizar todas as empresas que firmaram acordos individuais de trabalho com seus empregados, por ocasião do mês de dezembro.

6. Esta entidade de classe, de forma alguma é contra a ação dos fiscais do Ministério do Trabalho, ato aliás, extremamente válido para a perfeita interação entre o capital e o trabalho. O que se estranha, entretanto, é a forma como tal fiscalização está sendo realizada, ou seja, exatamente sobre aquelas empresas que fizeram acordos individuais de prorrogação da jornada de trabalho, numa atitude que tem o condão de represália, por ter sido o Sindicato dos Empregados no Comércio aparentemente vencido no embate que foi travado entre os dois Sindicatos.

7. A atuação dos fiscais do Ministério do Trabalho provenientes de Curitiba, demonstra que o interesse é devassar as empresas que agiram exatamente no rigor da lei e que agora estão sofrendo ferrenha fiscalização por não terem cedido aos interesses do Presidente do Sindicato dos Empregados no Comércio de Maringá.

Solicitamos, portanto, que o procedimento seja revisto para possibilitar a perfeita harmonia entre patrões e empregados, objetivo este, aliás, como primordial da ação do Ministério do Trabalho.

A transição que se processa no Brasil, com a eleição do novo Presidente da República requer a cautela e atos que demonstrem unicamente o interesse em auxiliar o país a sair do estado em que se encontra.

Nenhuma atitude que seja tomada como de represália poderá solucionar os graves problemas vividos tanto pelas empresas quanto pelos trabalhadores.

Solicitamos, portanto, de Vossa Excelência, a intervenção direta sobre o assunto para que os graves problemas sejam solucionados da maneira mais correta possível".

Nenhuma manifestação foi feita por nenhuma das autoridades inquiridas, tendo, entretanto, cessado a fiscalização.

# DIAS EM QUE É PROIBIDO O TRABALHO EM MARINGÁ

## JANEIRO

DIA 1º - SEGUNDA-FEIRA - Confraternização  
Universal  
Lei nº 662 de 06/04/49.

## ABRIL

DIA 13 - SEXTA-FEIRA - Paixão  
Lei Municipal nº 512  
de 22/03/67  
não antecipado.

## ABRIL

DIA 21 - SÁBADO - Tiradentes  
Lei nº 1266 de 08/12/50  
não antecipado.

## MAIO

DIA 1º - TERÇA-FEIRA - Dia do Trabalho  
Lei nº 062 de 06/04/49  
c/c Lei 7.466  
de 23/04/86  
não antecipado.

DIA 07 - SEGUNDA-FEIRA - Aniversário de Maringá  
Lei Municipal nº 512  
de 23/03/67,  
antecipação do dia  
10 de maio pela Lei  
7.320/85 e Decreto Municipal

## SETEMBRO

DIA 07 - SEXTA-FEIRA - Independência do Brasil  
Lei nº 662/49  
não antecipado.

## OUTUBRO

DIA 03 - QUARTA-FEIRA - Eleições Legislativas  
e Executiva - Estadual

## OUTUBRO

DIA 08 - SEGUNDA-FEIRA - Nª Senhora Aparecida  
Lei nº 6802 de 03/06/80  
antecipação do dia 12  
pela Lei 7.320/85.

## NOVEMBRO

DIA 12 - SEGUNDA-FEIRA - Procl. da República  
Lei 662/49  
Antecipação do dia 15 pela  
Lei 7.320/85

## DEZEMBRO

DIA 25 - TERÇA-FEIRA - Natal -  
Lei Federal 662/49  
não antecipado

## FERIADOS RELIGIOSOS MUNICIPAIS

## JUNHO

DIA 14 - QUINTA-FEIRA - Corpus Christi  
Lei Municipal nº 512/67

## DEZEMBRO

DIA 08 - SÁBADO - Imaculada Conceição  
Lei Municipal nº 598/68

**OBS. IMPORTANTE:** - O Parecer nº 45 de 16/03/88 da Consultoria Jurídica do Ministério do Trabalho publicado no D.O.U. de 25/03/88 entendeu que os feriados religiosos municipais são de competência exclusiva do Prefeito Municipal a sua antecipação ou não para a segunda-feira, por se tratar de tradição local, além do que, ao Poder Público é vedado embarçar o exercício de cultos religiosos, segundo o disposto na C.F. Assim sendo, estes dois feriados somente serão antecipados para a segunda-feira se o Prefeito Municipal o determinar por Decreto.

## DIAS COMEMORATIVOS EM QUE NÃO É PROIBIDO O TRABALHO:

FEVEREIRO - DIA 27 - Terça-Feira - Carnaval

FEVEREIRO - DIA 28 - Quarta-Feira - Cinzas

NOVEMBRO - DIA 02 - Sexta-Feira - Finados

OBS.: Estes dias não são feriados determinados por lei, apenas os usos e costumes é que determinaram a não existência de trabalho.