

ACIM

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

AGOSTO/90
Nº 302
ANO 27

REVISTA INFORMATIVA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ



Golpistas agem em Maringá

Proteja-se!

IMPRESSO

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0242

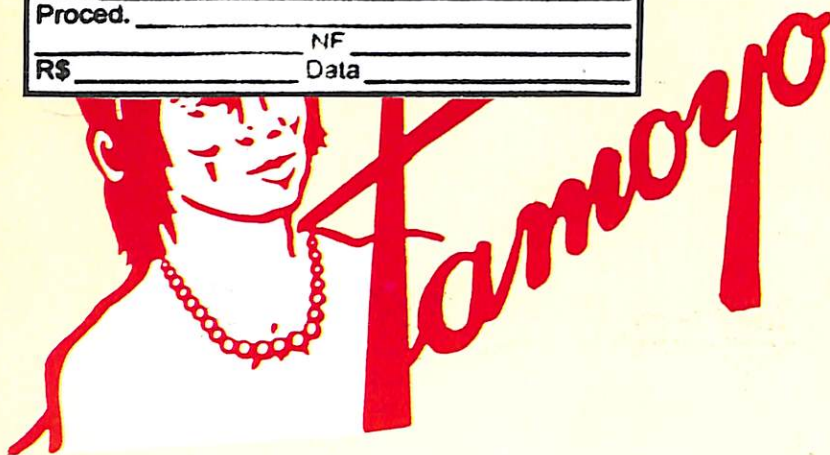
Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$ Data

Um símbolo
de trabalho
eficiente.



Expresso Rodoviário Tamoyo
TRANSPORTES RODOFERROVIÁRIOS

Matriz:

MARINGÁ (PR)

Telefone: (0442) 22-8934 - Telefax: (0442) 22-8178

Filliais:

SÃO PAULO (SP)

Avenida Presidente Wilson nº 3.435 - Ipiranga
Pátio da Estação Ferroviária do Ipiranga - Telefone:
(011) 273-8411 (PABX) - Telefax: (011) 273-8932

CURITIBA (PR)

Rodovia BR 116, Km 2,8, nº 2.828 - Vila Guilhermina
Telefone: (041) 246-6733 (PABX)

LONDRINA (PR)

Avenida Rio Branco, nº 964 - Jardim Shangrilá
Telefone: (0432) 29-1133

MARINGÁ (PR)

Avenida Prudente de Moraes, nº 261 - Centro
Telefone: (0442) 22-3876

CAMPO MOURÃO (PR)

Avenida Capitão Indio Bandeira nº 2.080 - Centro
Telefone: (0448) 23-1243

APUCARANA (PR)

Avenida Minas Gerais, nº 3503 - Bairro Vila Nova
Telefone: (0434) 22-3327

**A SUA MARCA DE CONFIANÇA
ESTÁ TE ESPERANDO AQUI.**



SOMACO S.A.

Comércio de Automóveis

Pça. José Bonifácio, 121 - Maringá - PR
Fone: (0442) 24-4433 - TELEX 442-260





Segurança é caso de polícia!

Mais uma vez está provado que os problemas de uma comunidade podem ser resolvidos quando forças vivas desta comunidade se unem e reivindicam às autoridades os elementos básicos para a consecução dos fins objetivados.

A recente visita do Secretário de Segurança Pública do Estado do Paraná, Dr. Moacir Favetti à Maringá, liberando verbas para a aquisição de mais viaturas às Polícias Civil e Militar, é o resultado do consenso existente entre as lideranças apolíticas que mantiveram contato direto com o Governador do Estado solicitando verbas para a Segurança em Maringá, tendo esta reivindicação sido prontamente atendida.

Com mais recursos, tanto humanos quando materiais é possível a realização de um trabalho pelas polícias civil e militar, mais efetivo de combate ao crime em Maringá, a fim de possibilitar a tranquilidade e a paz desejadas pela população maringense.

O trabalho que está sendo desenvolvido pelo Comando da Polícia Militar em Maringá, é altamente louvável, colocando os policiais nas ruas, em constantes rondas e "blitz", dificultando a ação dos marginais que estavam agindo impunemente, uma vez que não haviam recursos suficientes para o combate

ao crime.

É possível hoje, ver-se duplas de policiais militares fazendo a ronda na área central de Maringá, o que intimida e dificulta a ação dos marginais. Inovação importantíssima é a colocação desses policiais nas ruas no período noturno garantindo a segurança dos cidadãos.

A união das forças representativas da cidade em torno do Conselho Comunitário de Maringá e o Conselho Comunitário de Segurança, também possibilitou a recuperação de vários veículos que estavam avariados, os quais estão novamente nas ruas efetuando rondas nos bairros e área central.

A Polícia Civil, está agindo com rapidez nos casos recentes de estelionatos praticados por quadrilhas organizadas que estão agindo na cidade, instaurando os competentes Inquéritos Policiais para investigação e apuração das ocorrências.

A atuação da Associação Comercial e Industrial de Maringá junto à Polícia Civil fornecendo elementos para a identificação dos estelionatários está surtindo os efeitos desejados, pois, se não conseguirmos aprehender estes elementos pelo menos serão afugentados para não mais causar tantos prejuízos à classe empresarial, como estava acontecendo.

A classe empresarial repre-

sentada por sua entidade de classe, bem como todos os demais segmentos representativos da comunidade, devem trabalhar em conjunto com as polícias civil e militar, denunciando os fatos ocorridos, fornecendo os elementos necessários para a elucidação dos crimes, bem como trabalhando junto às autoridades constituídas para que os recursos necessários a uma boa segurança local sejam conseguidos e destinados com rapidez e objetividade.

Que a SEGURANÇA É UM CASO EXCLUSIVO PARA A POLÍCIA, toda a comunidade tem conhecimento, contudo a polícia necessita da participação ativa da comunidade para conseguir os recursos necessários à sua realização.

Aguardar unicamente a atuação dos políticos nestes casos, será efetivamente um caminho mais demorado, uma vez que envolvem diversos segmentos e inúmeros interesses. A presença da classe política é necessária, desde que eficaz e rápida, caso contrário, ficaremos sempre na dependência da boa vontade das autoridades constituídas, que poderão atender às reivindicações, mas com muito mais demora que o necessário.

ACIM

Revista de publicação mensal
da Associação Comercial e Industrial
de Maringá - ACIM
Rua Néo Alves Martins, 2.321
Telefone (0442) 26-1331
S.P.C. (0442) 26-2299
Telex (442) 168 - Caixa Postal 1033
Maringá - PR

DIRETORIA

Presidente: Fernando Henriques
1º Vice-Pres.: Paulo Sérgio Magalhães Silva
2º Vice-Pres.: Shiniti Ueta
1º Secretário: Luis Carlos Masson
2º Secretário: Paulo Moraes Badan
1º Tesoureiro: Fernando Vieira Raimundo
2º Tesoureiro: Valdecir de Brito
Diretor Adjunto: Massao Tsukada
Diretor Adjunto: Pedro Granado Martines

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Carlos Mamoru Ajita
Secretário: Moacir Somaggio
Membros:
Agenor Maia - Américo Fernandes - Amorim
Pedrosa Moleirinho - Antonio J. R.
Silvestre Ferreira - Eduardo Hideshiro Hase -
Euclides Sordi - Fernando José de Faria
Ferraz - Francisco Favoto - Futoshi Matsuda -
Hélio Shimabukuro - Heitor Bolela Júnior -
Joaquim Agostinho - José do Santos Ribeiro -
José Gomes Ferreira - Miguel Fujinami -
Reginaldo Nunes Ferreira -
Sabas Martins Fernandes - Shoití
Okimoto - Simão Hirata - Tokoiti Guinoza

Membros Natos:

Alcides Siqueira Gomes - Álvaro Miranda
Fernandes - Atair Niero - Emílio Germani -
Ermelindo Bolfer - Joaquim Dutra - Luiz
Julio Bertin - Manuel Mário de Araújo Pismel
- Raymundo do P. Vermelho - Sidnei
Meneguetti - Ubirajara de Araújo Pismel -

CONSELHO FISCAL

Efetivos:

Jair Arduin
Milton Massar Morita
Orides Lopes

Suplentes:

Edmilson W. F. Brassanini
Edenilson Rossi
João Noma

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Rosemeiri Zulian - Mt 2521

GERENTE ADMINISTRATIVO

Carlos Roberto Previdelli

PUBLICIDADES

Vera Regina de Paula e Silva

Programação Visual:

Anilto Rodrigues

Composição, Past-Up
Fotolitos e Impressão:

**GAZETA
MARINGAENSE**

EDITORA PUBLICITÁRIA
MARINGAENSE LTDA.

Fone: (0442) 25-1140

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
Alberto Policaro assume compromisso de lutar pelos tricultores	05 e 06
“Eu não tenho tempo, sou ocupadíssimo” Concorrências e Licitações: Preferência para as empre- sas de Maringá	07
Requião expõe propostas à empresários	08
ACIM realizou debate com os candidatos a Reitor da UEM	09
Diretores da ACIM visitam a Delegacia da Receita Estadual	10
ACIM na luta pelo meio ambiente	11
Novos Sócios Relatório da ACIM referente ao mês de julho	12
Caderno Técnico	13 a 20
Alerta contra golpistas	21 e 22
Feimar, um toque de profissionalismo	22
Governo libera Cr\$ 5 milhões para segurança A segurança em Maringá	23
Martinez fala em industrialização ACIM sempre presente “Barão” é o Comerciante do Ano	24
Comitiva do Japão presta contas II Promoacim em Outubro IV Prêmio ACIM de Jornalismo ACIM receberá Arcebispo	25
Análise de Valor em Compras	26 e 27
Cursos	28 e 29
Modelo Japonês	29
Eficiência Pessoal: O caminho do empresário	30

Alberto Policaro assume compromisso de luta pelo triticultor



Alberto Policaro diz que vai rever lei do Pró-Agro



Presidente da Cocamar, Luis Lourenço mostra o crescimento do setor de fiação à Policaro



Cooperados da Cocamar pedem apoio à Policaro

Atendendo a convite da Associação Comercial e Industrial de Maringá, o Presidente do Banco do Brasil, Alberto Policaro, esteve na cidade, no dia 04 de agosto (sábado) onde manteve contatos com as indústrias, Cocamar, Ingá Stévia e Granja Comsuí.

Seguindo um roteiro já pré-estabelecido, concedeu uma coletiva à Imprensa, às 9 horas na sede da ACIM, onde falou que é bastante preocupante a medida do governo, referente ao Pró-agro, que determinou o funcionamento de apenas uma cédula rural, levando-se em conta as geadas do mês de julho que chegaram a prejudicar de 70 a 100% a produção.

Disse ainda que após tomar pleno conhecimento de todos os problemas na região reivindicará às autoridades competentes que reveja o caso do Pró-Agro, intercedendo a favor dos triticultores.

Quanto à dívida dos agricultores, lembrou que os Bancos viviam de exploração com altos juros, e os preços dos produtos tinham que acompanhar estas altas. Porém propôs aos empresários e agricultores que não puderem saldar suas dívidas pagando a diferença de incorporação do IPC de 84,32%, para um reajuste de preço mínimo de 42%, para saldá-las, a longo prazo, em juros de mora, etc, mas que é preciso que os produtores entendam que o funcionamento foi repassado, e agora esse dinheiro precisa ser devolvido para não acarretar maiores dificuldades para o financiamento da safra que vem, que inicia-se em setembro.

Policaro foi recepcionado pelo Presidente da ACIM, que juntamente com autoridades e empresários de Maringá e Região cumpriram o roteiro programado. Da ACIM, Policaro seguiu em um ônibus fretado para o setor de fiação de sede e algodão da Cocamar. Além de conhecer os dois setores de fiação conversou demoradamente com o Presidente Luis Lourenço. Policaro disse que é gratificante visitar uma empresa que cresceu bravamente, e que hoje possui uma tecnologia avançada, mas que principalmente ajudou a construir.

Ouviu dos produtores da região algumas reivindicações ligadas principalmente a cultura do trigo, tais como apesar da reformulação interna que o Ban-



Fernando Henriques homenageia Alberto Policaro com bandeja de prata

co está passando, continuará atuando fortemente no setor agrícola, como financiador do custeio agrícola da próxima safra de verão. Haverá custeio? Em que termos? E como agirá o Banco do Brasil? Entre outras questões os triticultores consideram absurda a utilização de apenas uma cédula para o Pró-Agro.

Querem que o governo não se ausente da comercialização da safra, temendo que o livre mercado caia nas mãos de grupos exploradores.

Da Cocamar, Policaro se dirigiu até a Ingá Stévia, onde provou uma série de produtos e se reinterou dos recursos para o desenvolvimento do Steviosídeo, sempre acompanhado pelo Presidente Raimundo Prado Vermelho.

Às 13:00 horas chegou ao CTG onde um churrasco para mais de mil pessoas foi preparado. Durante o almoço, a Associação Comercial e Industrial de Maringá prestou uma homenagem à Alberto Policaro, através de uma "bandeja de prata", entregue pelo Presidente Fernando Henriques. No período da tarde, Policaro encerrou seu roteiro de visitas, conhecendo a Granja Comsui, e a empresa Intervin do Sr. Silvestre Ferreira, onde provou de seu delicioso vinho Aljôfar.



Policaro visita a Ingá Stévia e experimenta derivados do produto



Policaro visita depósito de vinho da Intervin

"Eu não tenho tempo, sou ocupadíssimo"

Dizem que o Papa Pio XII dava encargos somente para os cardeais mais ocupados da Santa Sé. E quando alguém argumentava que "aquele fulano, já tem muitos afazeres" ele respondia: "É por isso mesmo que o escolhi para mais esta tarefa. Só os ocupados acham tempo para colaborar com os outros".

E isto parece verdade. Quantas pessoas nós conhecemos no dia-a-dia que vivem a dizer "NÃO TENHO TEMPO". Vivem ocupados de sua ociosidade. Não têm tempo para fazer nada porque nunca nada fizeram pela cidade ou pela comunidade. A única coisa que sabem fazer é reclamar. E quando alguém lhe sugere que assuma algo em benefício de alguém, ele logo responde com cara de cansado: "NÃO TENHO TEMPO". O pior é que a frase não fica aí. Logo atrás vêm as estapafúrdias explicações do porque o gajo não tem tempo de colaborar. "Sou ocupadíssimo! E continua "Você não imagina quanta coisa atrasada eu tenho para pôr em dia nesta semana. Não conte comigo! E não queria o interlocutor descobrir o que tanto tem o "ocupadíssimo" para fazer, porque jamais descobrirá. Nem ele próprio sabe! O que ele quer é continuar na sua posição de "crítico" e "ocupadíssimo".

Podem reparar os leitores que em todos os lugares, clubes de serviço, associação, sociedade beneficentes e de amigos de bairro, etc., é sempre a mesma "meia-dúzia" que carrega tudo nas costas. O resto só "mete o pau"! O resto não tem tempo para "perder com essas coisas, pois todos são 'ocupadíssimos'".

São sempre as mesmas pessoas que ajudam, que vendem as rifas, que compram as rifas, que enfim, fazem tudo. É como diz o meu vizinho: "Bato-escanteio e marco o gol de cabeça, pois o desgraçado do outro nunca está na área!". É assim, em tudo, há aqueles que tudo fazem. Vejam um Clube de serviço. Quem é que anima as reuniões, que convida os palestrantes, que marca os jogos e as confraternizações? São sempre as mesmas que são até vistos como "chatos" e que não sabem "ficar quietos" e que "como não têm serviço, ficam arranjando compromisso para os outros.. .", tem gente que parece entrar

num clube ou numa associação só para não fazer nada e reclamar de quem faz. O ideal é o niilismo de nada fazer!

As sociedades e associações então, dão até pena de conhecer. Quando a gente pensa que existe um grupo de pessoas abnegadas e trabalhadoras, ficam sabendo que tudo é feito por um só ou dois que varam a noite fazendo aquilo em nome da "associação...". E eu pergunto: Associação de quê? De quem? E eu mesmo respondo: Associação dos que fazem, muitas vezes dizendo: "Falei que ia sair uma droga! Esses caras não são nada! E pena que eu não tenha tempo prá mostrar a eles como é que se trabalha! "E assim por diante. Todos aqueles que se dispõem a fazer alguma coisa na vida, já encontraram esses "ocupadíssimos" pela frente.

E quando a coisa dá certo eles falam: "também, o fulano só faz isto! Queria ver se ele fosse ocupado como eu!" Ou outros comentários que, só ouvindo, prá acreditar. Isso quando não se diz com a menor sem-cerimônia: "Este fulano quer é aparecer! Fica se metendo a ajudar os outros, a fazer tudo, a querer estar em todas, o que ele quer é confete! Também, é um vagabundo! Queria ver se fosse ocupado como eu!" E assim por diante.

A sorte do mundo é que esses ocupados não se metem a ajudar, pois tenho a certeza de que o dia em que se dispuserem a fazer alguma coisa, tudo acabará de vez.

A sorte do mundo é que "acham tempo" continuam achando cada vez mais tempo para ajudar o próximo, para se meter a trabalhar e até para "aparecer", pois que se dessem ouvidos aos "ocupadíssimos" o mundo já teria acabado.

Essas pessoas que vivem dizendo que são "ocupadíssimas" e que nunca podem colaborar, deveriam "se mancar" e pedir demissão dos clubes de serviço, associação, sociedades, comissões, etc., pois pelo menos não atrapalhariam os que querem fazer ou "aparecer" como são acusados os que fazem. Ter a coragem de assumir o próprio ócio, a própria incapacidade de fazer é,

numa posição de "ocupadíssimos" sendo que todo mundo sabe que essas pessoas fazem é NADA. São, de fato, incompetentes para ajudar quem trabalha. São as palmatórias do mundo, para quem tudo está errado e deveria ser feito de maneira diferente. Só que nunca fizeram, nem farão. Estão ocupadíssimos...".

O AUTOR

Luiz Almeida Marins Filho

Doutor (PH.D) Antropologia na Austrália. O professor vem se dedicando ao estudo das empresas e desenvolvimento da Antropologia Empresarial, estudando as relações de forças existentes nas empresas e propondo medidas de interação dos diversos grupos humanos existentes em qualquer organismo. Fundador da ANTHOPOS Consultoria, em Sorocaba-SP, presta assessoria e inúmeras empresas nacionais e estrangeiras.

(Colaboração de Fernando Vieira Raimundo-diretor presidente da Elétrô Maringá)

CONCORRÊNCIAS E LICITAÇÕES

Preferência para as empresas de Maringá

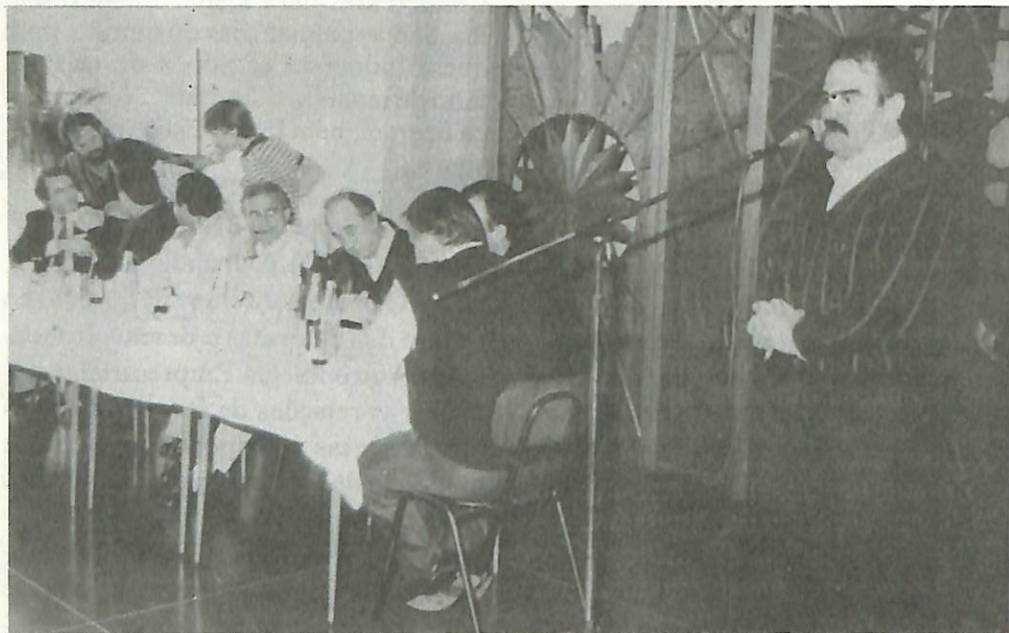
A Associação Comercial e Industrial de Maringá, enviou Ofício ao Sr. Prefeito Municipal, sugerindo que nas Concorrências, Licitações e Cartas Convites promovidas pela Prefeitura Municipal para construções, aquisição de materiais de consumo e prestação de serviços a serem contratados pelo Poder Público Municipal, seja dada preferência às empresas maringaenses aqui legalmente estabelecidas.

Segundo o Presidente Fernando Henriques esta seria uma forma do Poder Público Municipal prestigiar as empresas que recolhem seus tributos em Maringá, geram empregos, enfim beneficiam a cidade.

Apesar de existir uma regulamentação própria para as concorrências públicas, quer o Presidente da ACIM que a Prefeitura Municipal, sempre dê preferência para as empresas maringaenses, respeitados, logicamente, as condições de preço, prazo, condições de realização do serviço e capacitação técnica.

O ofício foi entregue pessoalmente ao Sr. prefeito Municipal que informou que vai estudar detalhadamente o assunto, pois a idéia é interessante e de grande valia para o crescimento e fortalecimento das empresas de Maringá.

Requião expõe propostas à empresários



Presidente da ACIM Fernando Henrique: Estamos abertos a todas as propostas



Requião, durante o almoço no Centro Português, prestigiado pelo governador Álvaro Dias (esq.) e o secretário de Ciência Tecnologia e Desenvolvimento Econômico, Paulo Roberto Pereira de Souza (direita)



Roberto Requião, falando aos empresários no Centro Português

A Associação Comercial e Industrial de Maringá promoveu na sexta-feira última, 03 de agosto, às 12 horas no Centro Português, um almoço entre a classe empresarial de Maringá e um grupo político composto pelo governador Álvaro Dias, o candidato a governador do Estado Roberto Requião, e o Secretário de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico, Paulo Roberto Pereira de Souza.

O objetivo do almoço é promover aos empresários, um melhor contato entre os candidatos a governador do Estado e suas propostas. Um evento que a ACIM vem realizando com quaisquer candidatos que se colocarem à disposição para debates.

O candidato ao governo do Estado pelo PMDB, Roberto Requião, disse aos empresários, durante o almoço, que o Paraná precisa diversificar sua agricultura e iniciar a industrialização, voltando-se especialmente à produção de bens de consumo, além de elogiar incessantemente a Administração de Álvaro Dias.

Fazendo um retrocesso histórico, Requião falou aos empresários maringenses, dos riscos das monoculturas e os sinais que indicam estar o ciclo da soja perto do fim. A diversificação da agricultura é um dos pontos básicos para as mudanças que Requião pretende fazer na economia do Paraná, dando continuidade às medidas que o governo Álvaro Dias já vem adotando.

O candidato procurou frizar que a prioridade que seu governo pretende dar às agroindústrias não implicará na falta de apoio dos demais setores industriais. As propostas relacionadas à educação chamou uma especial atenção dos empresários presentes, que disse defender uma verdadeira integração, adequando as universidades estaduais às necessidades de desenvolvimento econômico e industrial do Paraná. Reafirmou que estas modificações que pretende implantar na educação, fortalecerá o ensino de primeiro e segundo grau, que hoje sofre a falta de qualidade e o exôdo de alunos.

Falou também sobre saúde e segurança pública. Com relação a saúde, sugeriu que as iniciativas privadas dêem mais apoio aos Hospitais Regionalizados e Centros de Saúde. Requião finalizou seu discurso dizendo que investirá mais em segurança, equipamentos e na formação do policial, frisando que hoje a marginalização é devido ao crescimento acelerado de desempregos.



Fernando Henriques presidindo a abertura do debate



Mesa composta pelos candidatos a Reitor da UEM; Tarcísio e Laércio; Neumar e Divair; Fernando Henriques (pres. ACIM); e Décio e seu vice, Souza

ACIM realizou debate com os candidatos a Reitor da UEM

Foi realizado no dia 11 de julho, no Auditório Herbert Mayer da Associação Comercial e Industrial de Maringá, um debate com os candidatos a Reitor e Vice-Reitor da Universidade Estadual de Maringá.

Promovido pela ACIM, e contando com a presença de empresários, professores e alunos da UEM, o debate teve o objetivo de facultar aos presentes uma melhor avaliação das propostas dos candidatos, já que a Universidade é uma entidade que interessa a toda comunidade maringaense e da região e não apenas aos que dela fazem parte.

Após a abertura do evento feita pelo presidente Fernando Henriques, foi concedida a palavra aos candidatos, que escolhidos por sorteio realizado no momento, tiveram cada um quinze minutos para fazer uma breve explanação de seu plano de trabalho à frente da Universidade. Primeiro falou o candidato Décio Sperandio e seu vice, professor Souza. Em seguida o candidato Neumar Adélio Godoy e sua vice, Divair, e por último falaram o candidato Tarcísio Pires Trindade e seu vice, professor Laércio.

Após as explanações, foi dada a palavra aos presentes para um debate através de questões formuladas pela plateia, sendo que diversos assuntos foram abordados pelos três candidatos, tais como o nível da qualidade de ensino da UEM que é atualmente sofrível, o setor de pesquisa que está praticamente paralisado por falta de recursos, bem como a falta de apoio do governo estadual.

Durante o debate, o candidato Décio Sperandio ao responder uma pergunta formulada pelo professor Erwin Lenzi, comentou que a Universidade tem que ser administrada por cientistas que conhecem os seus problemas, uma vez que se um empresário for colocado para dirigir a Universidade, ela irá à falência

no dia seguinte.

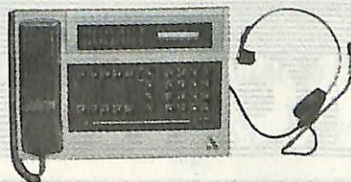
Contestando a fala do candidato a Reitor Décio Sperandio, a ACIM tem a informar que todas as empresas maringaenses são dirigidas por empresários, e nem por isso elas têm ido à falência, e que é interessante se lembrar que toda a receita da Universidade é proveniente dos tributos arrecadados da classe em-

presarial, bem como de toda a população maringaense, uma vez que foi implantado o ensino público gratuito, que no entender da classe empresarial, não passa de uma atitude prejudicial à própria Universidade, pois ela precisa gerar recursos para a sua manutenção e melhorias, não ficando na dependência exclusiva do governo.

VENDE-SE MÁQUINA DE FABRICAR CRUZEIROS.



STI 10000



Mesa operadora MO-6: opcional, otimiza a performance do seu STI.

O STI (PABX) é a central telefônica microcomputadorizada da Nutron. Uma ótima ferramenta para você buscar já os cruzeiros que estão por aí. Entre em contato conosco e aproveite nossos planos superespeciais de pagamento.

Ligue já
-0442-23-2627

KS

NUTRON

Sistemas de Telefonia Inteligente.

COMPRE SEU STI HOJE, EM CONDIÇÕES EXCEPCIONAIS.

Diretores da ACIM visitam a Delegacia da Receita Estadual

No último dia 24 de julho os diretores Fernando Henriques - Presidente, Paulo Sérgio Magalhães Silva - 1º Vice-Presidente, Valdecir de Britto, 2º Tesoureiro; Luiz Carlos Masson, 1º Secretário; José Gomes Ferreira - membro do Conselho Deliberativo e Carlos R. Previdelli, gerente administrativo da ACIM estiveram visitando a Sra. Nair Honda recentemente empossada como Delegada da Receita Estadual em Maringá.

Como objetivos da visita, além de manter um maior relacionamento com a Delegacia local, aliás, como sempre fez a ACIM, foi também para colocar à disposição da Delegacia da Receita Estadual a entidade, a fim de que todos os trabalhos de esclarecimentos aos contribuintes de tributos estaduais de Maringá seja feito em conjunto com a ACIM que possui estrutura própria para tanto.

Esclareceu o Presidente Fernando Henriques que a entidade sempre es-

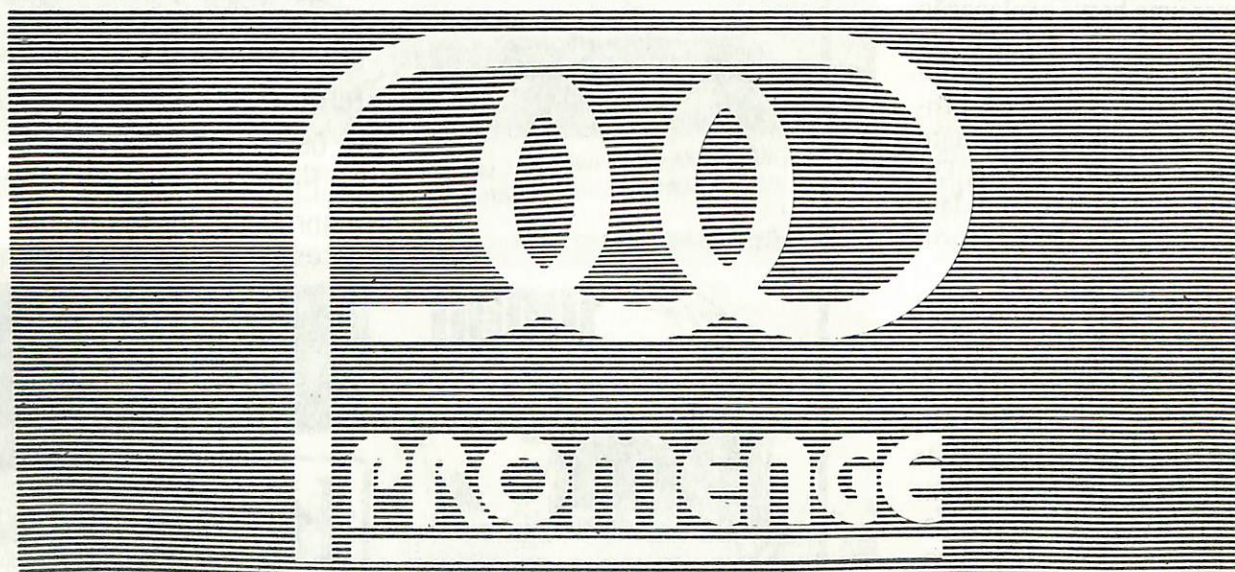
teve à disposição da Delegacia da Receita Estadual e assim quer continuar agindo a fim de que os problemas que eventualmente possam surgir, possam ser resolvidos com a maior rapidez possível e sem maiores transtornos, tanto para a Delegacia da Receita Estadual, quanto para os contribuintes.

Na oportunidade o Presidente da ACIM apresentou alguns pedidos formulados pelos associados, tais como as dificuldades que estão encontrando os comerciantes dos ramos de Comércio e Industrialização de Carne e seus Derivados e de Café e outros cereais, para se inscreverem no CAD-ICMS uma vez que têm sido colocadas diversas barreiras pela Delegacia da Receita Estadual para o estabelecimento destas empresas. Explicou a Delegada Nair Honda que este é um procedimento que vem sendo adotado em todo o Estado do Paraná, uma vez que estes ramos de atividades são os que mais trabalho tem dado à Secretaria de Fazenda, pois qua-

se sempre, se tratam de empresas fantasmas que estão trabalhando para preparar futuros golpes. Afirmou, entretanto, o Presidente Fernando Henriques que a entidade classista está aí exatamente para poder dar as devidas informações sobre esta ou aquela empresa, devendo a Delegacia da Receita Estadual se valer destas informações.

Também apresentou o Presidente Fernando Henriques outras reivindicações a Sra. Nair Honda, tais como as limitações no fornecimento de autorização para emissão de talões de Notas Fiscais, as avaliações judiciais que estão sendo exigidas pela Receita para determinados casos, o que tem dificultado as atividades dos escritórios de contabilidade principalmente, em virtude do excesso de burocracia. Informou a Sra. Nair Honda que todas as sugestões serão sempre acatadas, agradecendo a disposição da Associação Comercial e Industrial de Maringá, em auxiliar a Receita Estadual no seu trabalho de fiscalização.

NA INDÚSTRIA, A QUALIDADE CONFIRMA
ENGENHARIA ELÉTRICA
É



Projeto · Montagem · Manutenção · Assessoria

PROMENGE · Projetos e Montagens de Engenharia Elétrica Ltda.

Rod. Pr. 317 · Km 4 · Distrito Industrial II

Fone (0442) 24-3711 - Telex 44-2245

MARINGÁ · PR



Presidente Fernando Henriques abrindo a palestra no Centro Português



Aníbal Bianchini palestrando à empresários, no Centro Português

ACIM na luta pelo meio ambiente

A preocupação com o meio ambiente é mundial. Assim, no 10º Almoço Empresarial, promovido quinzenalmente pela Associação Comercial e Industrial de Maringá, no Centro Português, no dia 31 de julho, onde reuniu cerca de 53 empresários, autoridades e convidados especiais, a entidade convidou Aníbal Bianchini da Rocha, engenheiro Agrônomo da Companhia Melhoramentos, que falou sobre a plantação de árvores frutíferas nas rodovias.

O presidente da ACIM, Fernando Henriques, fez a abertura da palestra, afirmando que a entidade sempre estará presente e pronta para colaborar com o que se referir ao progresso. Aníbal Bianchini disse que a idéia de preservação do verde, não deve estar apenas na Bandeira e nos Marketing políticos, mas sim, dentro das cidades, nas rodovias - no chão.

O projeto de arborização foi criado dentro do Rotary Club e demais Clubes, mas com objetivo de mudar os aspectos das paisagens das rodovias, que além da estética, as árvores fornecerão frutos e sombra. Os frutos, diz, se não forem aproveitados pelo homem, alimentará os pássaros, preservando por outro la-

do a fauna.

O primeiro passo já está dado, argumenta, e o início da plantação das 500 mudas doadas pela Companhia Melhoramentos se dará no dia 22 de setembro, dia da árvore. O trecho escolhido para este primeiro plantio será entre as cidades de Marialva e Maringá.

De agora em diante, completou Aníbal, o processo deve ser normal, o objetivo é que a comunidade se sensibilize e continue o projeto iniciado. Argumentou também que, a classe empre-

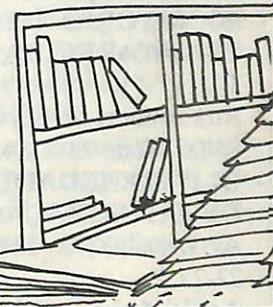
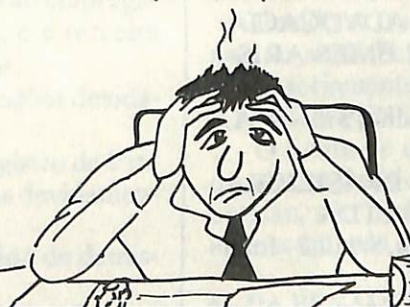
sarial deve se mobilizar a fim de reivindicar junto a prefeitura uma secretaria do Meio Ambiente, para que alguns pontos considerados turísticos, na cidade de canção, já em avançado estado de abandono, e falta de zelo, como o Parque Ingá, e o Horto Florestal, sejam preservados.

Por que não seguir o exemplo da cidade de Nova Esperança, que tem um plantio de mais de 10 km de mangueiras, até a cidade de Paranavaí, concluiu.

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



Se você resolveu utilizar os benefícios da Informática para melhoria da sua Empresa... Faça-o de maneira certa!!! Consulte-nos

MA YKS-INFORMÁTICA LTDA
TEL.: 0442-33-1405

Assessoria de Informática
Planejamento de Informática
Desenvolvimento de Sistemas Específicos

"Nunca o computador solucionou tanto"

NOVOS SÓCIOS

- E. J. CÂMBIO E TURISMO LTDA
Av. Brasil, 3772 - 6º A. S/621 - fone 26-1646
Agência de viagens e Turismo, venda de passagens.
- A CIGANA
Av. 15 de Novembro, 350
Comércio e confecções.
- REQUINTE JÓIAS E RELÓGIOS
Av. Duque de Caxias, 579 - fone 22-5292
- IMOBILIÁRIA PONTAL PARANÁ
Av. Brasil, 2268 - fone 22-4865
Compra, venda, locação, adm. e incorporação de imóveis.
- FININCARD
Av. Getúlio Vargas, 263 - fone 23-3030
Adm. de cartão de crédito e turismo.
- BANESTADO - Agência Vila Operária
Av. Brasil, 1815 - fone 23-4742
Instituição financeira
- STHAMPA GRÁFICA E EDITORA
Av. São Domingos, 1269 - fone 23-4710
Indústria gráfica
- LIBERATO IMÓVEIS
Av. Prudente de Moraes, 334 - fone 23-5929
Adm. e locação de imóveis
- ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA EVA APARECIDA LEMES ARISTO
Rua Joubert de Carvalho, 373 - 4º A. S/406 - fone 23-3184
- O. P. SOCIEDADE BRASILEIRA DE FATURIZAÇÃO LTDA
Av. Brasil, 3772 - 11º A. S/112.2 - fone 22-2752
Aquisição, adm. de ativos patrimoniais de pessoas jurídicas
- MILEAN REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS LTDA
Rua Santos Dumont, 1933 - fone 22-1121
- SINTELAR COMÉRCIO DE LIXAS E RESINAS SINTÉTICAS LTDA
Praça Souza Naves, 231 - fone 22-2669
Com. de lixas e resinas sintéticas e materiais p/construção
- CERÂMICA VOLPATO
Rua Biguá, 157 - fone 28-6595
Com. de tijolos, lajotas e artigos de barro cozido

- ARÉAS AUTO FREIOS
Av. Colombo, 4124 - fone 24-2728
Vendas de peças para freios e prestação de serviços
- MÓVEIS VITÓRIA
Av. Morangueira, 680 - fone 22-2745
Com. de móveis novos e usados
- H M R - ISOLAMENTO E IMPERMEABILIZAÇÃO
Av. Morangueira, 1265 - fone 28-1304
Aplicação e com. de produtos p/fins de isolamento e impermeabilização de estruturas de edificações
- PHOLY SISTEMAS
Av. Marechal Teodoro, 1377 - fone 25-3016
Assessoria de sistemas, com. exterior e rep. coms.
- ZINCAGEM BANDEIRANTES
Av. Colombo, 4944 - fone 24-1944
Galvanoplastia
- NOVA VIDA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS
Av. Brasil, 7121 - fone 24-7043
Com. de gêneros alimentícios (atacadista)

Relatório da ACIM referente mês de julho

DEPARTAMENTO DO SPC

Total de Consultas - 46.717
consultas ao SPC - 38.987
consultas ao Vídeo-cheques - 7.730

Respostas Registros - 1.923
Cancelamentos - 1.067
Inclusões - 1.793

DEPARTAMENTO - TELEX

Interno -	Associados -
Recebidos - 78	Recebidos - 138
Expedidos - 86	Expedidos - 176

Área de Assessoramento

Jurídico - 90
Trabalhista - 649
Contábil - 321

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

AGOSTO/90

Caderno Técnico

destaque e archive

Editores responsáveis:
Antonio Barison Martins,
Carlos Roberto Previdelli,
José Adirson Gianotto Nascimento,
Hélio Aparecido Domingues e
Isabella M^a P. P. Renzetti

NORMAS PARA HOMOLOGAÇÃO DE RESCISÃO DE CONTRATOS DE TRABALHO

- 1 - Da Competência
- 2 - Das Partes
- 3 - Dos documentos
- 4 - Do prazo
- 5 - Das Formas de Pagamento
- 6 - Das Penalidades

1 - DA COMPETÊNCIA

São competentes para homologar as rescisões de contrato de trabalho o sin-

dicato profissional respectivo, a autoridade do Ministério do Trabalho ou na falta destes, as autoridades prevista em lei.

2 - DAS PARTES

O ato de homologar exigirá a presença do empregado e do empregador.

2.1. - O empregador poderá ser representado por preposto credenciado e o empregado, por um procurador com poderes especiais, nos termos da Lei Civil.

2.2. - Quando se tratar de menor, será obrigatória, a presença e assinatura, do Pai, mãe ou do tutor, que comprovará essa qualidade.

3 - DOS DOCUMENTOS

3.1. - A rescisão deverá ser feita em 03 (três) vias sendo destinada ao empregador, outra ao empregado, e a terceira para o órgão homologador.

3.2. - C.T.P.S. Com as anotações devidamente atualizadas.

3.3. - Livro ou ficha de Registro de Empregado, com as anotações devidamente atualizadas.

3.4. - Aviso Prévio ou pedido de demissão em 03 (três) vias.

3.5. - Cópia do acordo ou Convenção Coletiva de Trabalho ou sentença normativa.

3.6. - Últimas 06 (seis) guias de recolhimento do FGTS.

3.6.1. - Extrato da conta do FGTS atualizado.

3.7. - Autorização para movimentação da conta vinculada AM.

3.8. - Comunicado de Dispensa C D.

3.9. - Procuração ou carta de credenciamento modelo abaixo:

CARTA DO PREPOSTO

Pela presente autorizo o Senhor(a) portador da CTPS nº série nos representar na homologação da rescisão de contrato de Trabalho do

Senhor(a) portador da CTPS nº série

LOCAL E DATA
ASSINATURA DO EMPREGADOR

4 - DO PRAZO

Até o primeiro dia útil imediato ao término do contrato ou até o décimo dia, contando da notificação da demissão, quando da ausência de aviso prévio, indenizado do mesmo ou dispensa de seu cumprimento.

5 - DAS FORMAS DE PAGAMENTO

O pagamento deverá ser efetuado em dinheiro, depósito bancário em conta corrente do funcionário, ordem bancária de crédito, cheque administrativo ou especial desde que o estabelecimento bancário esteja situado próximo ao local de trabalho.

Quando se tratar de empregado menor ou analfabeto, o pagamento será, obrigatoriamente em dinheiro.

5.1 - COMPENSAÇÃO

O limite de compensação de qualquer valor devido pelo empregado, por ocasião, não poderá exceder o equivalente a um mês de sua remuneração.

6 - DA PENALIDADE

O não pagamento das verbas rescisórias no prazo mencionado no item 4 o empregador sujeitará a multa administrativa de 160 BTN por empregado prejudicado.

Além da multa administrativa a empresa deverá pagar a multa em favor do empregado, em valor equivalente a um mês de remuneração corrigido, com base na variação do BTN entre a data em que as verbas deveriam ter sido quitadas e a data do pagamento.

NOTA: as referidas penalidades não serão cabíveis quando comprovadamente, o empregado der causa mora.

Fonte: Portaria Ministerial nº 3.282 e Lei 7.855

ÍNDICE

Normas para Homologação de Rescisão de Contratos de trabalho 13

Transferência do Empregado Contrato de Experiência 14

Comissões e Corretagens ... 15

Multas 16 e 17

AIR 18

Faturação ou "Factoring" 18 e 19

Tabela Prática Empregados Aposentados . 20

Transferência do Empregado

O empregador poderá transferir um empregado de um estabelecimento para outro desde que o mesmo não necessite de mudança domiciliar.

TRANSFERÊNCIA QUE IMPLICA MUDANÇA DOMICILIAR

Nas transferências que implicam mudança de localidade, deverá haver a autorização do empregado, salvo em se tratando de:

- Empregados que exerçam cargos de confiança, isto é, aqueles que tem poderes de mando ou seja, aqueles que podem determinar normas através de mandato expresso de modo que possa representar a empresa nos atos de sua administração;
- os empregados aos quais existem cláusulas expressas que prevejam essa possibilidade;
- Os empregados em que a transferência decorra da própria natureza do serviço para qual o empregado foi contratado, por exemplo: inspetor, viajante, etc.;
- Necessidade imperiosa de serviço, desde que a transferência seja por um período provisório, cabendo à empresa pagar um adicional de no mínimo 25% (vinte e cinco por cento), do salário recebido na localidade para qual foi

transferido pelo período em que durar esta situação.

2 - EXTINÇÃO DO ESTABELECIMENTO

Havendo a extinção do estabelecimento é lícita a transferência do empregado para qualquer localidade.

Contudo, no que tange aos empregados estáveis caso não queiram acompanhar a empresa poderão dar por rescindido o contrato de trabalho, com direito a indenização em dobro, salvo se a extinção da empresa ocorrer por força maior e neste caso a indenização será paga de forma simples.

As despesas em consequência da transferência do empregado, qualquer que seja a modalidade, ficarão por conta do empregador.

Se não ocorrer mudança de domicílio do empregado a empresa deverá suprir os prejuízos eventualmente ocasionados tais como:

Acréscimo na despesa de condução, o empregado passa a tomar mais uma lotação, etc.;

NOTA: para que seja lícita a transferência por um ato unilateral do empregador, deve a mesma ser ditada por necessidade de serviço, não cabendo em qualquer hipótese, as transferências pu-

nitivas.

As alterações de contratos de trabalho serão anotadas na Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) do empregado e na ficha ou livro de registro de empregados.

Contrato de Experiência

O contrato de experiência tem um prazo máximo de 90 (noventa) dias, podendo ser prorrogado uma única vez, quando celebrado por período inferior ao máximo legal, desde que, com a prorrogação não ultrapasse a 90 (noventa) dias. Caso, ocorrer mais de uma prorrogação, vigorará automaticamente sem determinação de prazo, ou seja, ficará um contrato sem prazo determinado sujeito a aviso prévio.

Para se celebrar novo contrato de experiência, deve-se aguardar um período de no mínimo 6 (seis) meses, sob pena de o segundo contrato ser considerado sem prazo determinado. Observe que esta hipótese só é possível em se tratando de um novo serviço a ser desempenhado pelo empregado dentro da empresa, pois seria absurdo submeter-se a novo teste, na mesma função, empregado já avaliado anteriormente.

O contrato de experiência é obrigatório a sua anotação na CTPS do empregado, na parte destinada a "Anotações Gerais", e o prazo ajustado.

Na estipulação da forma de pagamento, deve-se ter em vista o prazo de duração do contrato, ou seja, os períodos de pagamento devem guardar relação com o prazo de vigência do contrato, a fim de que possam ser efetivados em tempo hábil. Assim por exemplo, se estabeleceu o prazo de 30 (trinta) dias para o contrato de experiência, a forma de pagamento pode ser mensal, se, no entanto, a vigência é de 15 dias, por exemplo, a forma de pagamento mensal será inócua já que o contrato se extinguirá antes do efetivo pagamento que, neste caso, terá que ser semanal ou quinzenal.

FOLHA DE PAGAMENTO AGORA TEM SOLUÇÃO!!

PHOLHA Sistema de Folha de Pagamento

opções orientadas por menus
totalmente parametrizado
tabela de funções e salários
ficha cadastral e funcional
digitação de movimentos "ON-LINE"
controle de distribuição de custos
reprocessamento de um ou mais funcionários
controle de dependentes para Salário Família e IRRF
relatórios com ordem e quebras definido pelo usuário
relatórios específicos definidos pelo usuário
cálculo de rescisão
cálculo de férias
e muito mais...

Disponível para computadores IBM-PC e seus compatíveis



Cordon e Veltrini Ltda
Rua Marechal Deodoro, 1377
Maringá - Paraná
Fones (0442) 25-3016 e

COMISSÕES E CORRETAGENS

Antecipação do Imposto

1 - INCIDÊNCIA DO IMPOSTO: Os rendimentos pagos ou creditados por pessoas jurídicas, a título de comissões e corretagens, bem como qualquer outra remuneração pela representação comercial ou pela mediação na realização de negócios civis ou comerciais, estão sujeitos ao desconto do Imposto de Renda, à alíquota de 3%, como antecipação do devido na Declaração de Rendimentos da empresa beneficiária.

2 - RECOLHIMENTO PELA FONTE PAGADORA: A responsabilidade pela retenção e recolhimento do IR/Fonte cabe à pessoa jurídica que pagar ou creditar o rendimento, inclusive no caso de comissões devidas pelos meios de hospedagem, às agências de turismo, pelo encaminhamento de hóspedes ou pela prestação de qualquer outro serviço vinculado à atividade. A fonte pagadora somente fica desobrigada da retenção e recolhimento do imposto quando se tratar das comissões e corretagens examinadas no item 3 deste trabalho.

2.1 NÃO INCIDÊNCIA DO IMPOSTO: Não há incidência do IR/Fonte quando a beneficiária for pessoa jurídica imune ou isenta do Imposto de Renda, incluídas as microempresas.

2.2 DISPENSA DE RETENÇÃO: A retenção fica dispensada quando o valor do Imposto de Renda, calculado sobre a importância paga ou creditada em cada mês, for inferior a Cr\$ - 1,00:

2.3 PRAZO E FORMA DE RECOLHIMENTO: O IR/Fonte retido sobre comissões e corretagens deve ser recolhido, pela fonte pagadora, até o décimo DIA da quinzena seguinte àquela em que deva ter havido a retenção, através do DARF preenchido com código 8045.

Neste caso, deve-se observar que:

- a) a contagem do prazo se inicia no dia útil subsequente à quinzena do fato gerador;
- b) o prazo para pagamento somente vence em dia útil, sendo prorrogado para o dia útil imediatamente posterior, caso recaia no sábado, domingo ou feriado.

2.3.1 Conversão em BTN Fiscal
O IR/Fonte deve ser convertido em quantidade de BTN Fiscal, tomando-se por base o valor deste no dia seguinte ao fato gerador. A contagem do prazo para conversão somente pode se iniciar ou terminar em dia útil.

2.3.2 Dispensa do Recolhimento
O recolhimento do IR/Fonte será dispensado se no final do mês o valor a recolher resultar em importância igual ou inferior a 10 BTN.

Para esse efeito, serão considerados todos os tipos de IR/Fonte retidos no mês e não apenas um código específico.

3 - RECOLHIMENTO PELA EMPRESA BENEFICIÁRIA:

A responsabilidade pelo recolhimento do Imposto de Renda cabe à pessoa jurídica que receber de outras pessoas jurídicas importâncias a título de comissões e corretagens decorrentes de:

- a) colocação ou negociação de títulos de renda fixa;
- b) operações realizadas em Bolsas de Valores e em Bolsas de Mercadorias;
- c) distribuição de emissão de valores mobiliários, quando a pessoa jurídica atuar como agente da companhia emissora;
- d) operações de câmbio;
- e) vendas de passagens, excursões ou viagens;
- f) administração de cartão de crédito;
- g) prestação de serviços de distribuição de refeições pelo sistema refeição-convênio.

A beneficiária deve registrar, no documento comprobatório, o valor do imposto que assume a responsabilidade de recolher.

3.1 REPASSE DE COMISSÕES: Em caso de repasse de parte da comissão relativa a determinada operação, o recolhimento é efetuado pelo valor líquido recebido. O valor líquido a ser considerado, nesta hipótese, é a diferença entre o valor das comissões recebidas e o das repassadas a outras pessoas jurídicas, em cada semana.

3.2 DISTRIBUIÇÃO DE REFEIÇÕES: Em se tratando de prestação de serviços de distribuição de refei-

ções pelo sistema refeição-convênio, a alíquota de 3% do IR/Fonte incidirá somente sobre a corretagem ou comissão cobrada pelas pessoas jurídicas prestadoras desses serviços, desde que o valor correspondente esteja expresso de forma destacada e detalhada na Nota Fiscal de Serviços. Se não houver o destaque do valor da corretagem ou comissão, o imposto deverá ser calculado sobre o total da Nota Fiscal.

3.3 NÃO INCIDÊNCIA DO IMPOSTO: A empresa beneficiária da comissão ou corretagem não está sujeita à incidência do imposto nos seguintes casos:

- a) na distribuição de emissão de valores mobiliários por conta própria, quando a pessoa jurídica subscrever ou comprar a emissão para a colocar no mercado;
- b) quando, no caso das letras "a" e "b" do item 3, as comissões e corretagens forem pagas por condomínio, fundo em condomínio, ou clube de investimento registrado em Bolsa de Valores;
- c) no caso da letra "d" do item 3, sobre as comissões recebidas em moeda estrangeira, quando da sua conversão em cruzeiros.

A beneficiária dos rendimentos está dispensada do recolhimento quando for pessoa jurídica imune ou isenta do Imposto de Renda, incluídas as microempresas.

3.4 PRAZO E FORMA DE RECOLHIMENTO: O imposto de Renda antecipado pela pessoa jurídica beneficiária deve ser recolhido no mesmo prazo e forma constantes do subitem 2.3 deste trabalho.

4 - COMPENSAÇÃO NA DECLARAÇÃO: O Imposto de Renda sobre comissões e corretagens será compensado com o devido na Declaração Anual de Rendimentos da empresa beneficiária, sem qualquer atualização monetária.

Quanto se tratar de retenção examinada no item 2 deste Comentário, a compensação somente será possível se a empresa que recebeu os rendimentos possuir os comprovantes de retenção emitidos em seu nome pela fonte pagadora.

FONTE: COAD

MULTAS

Aplicação após 24.10.89

FISCALIZAÇÃO DO TRABALHO

Às autoridades competentes do Ministério do Trabalho, ou aquelas que exerçam funções delegadas, cabe a fiscalização do fiel cumprimento das normas de proteção do trabalho.

DOCUMENTOS SUJEITOS A FISCALIZAÇÃO

Os documentos sujeitos à inspeção devem permanecer nos locais de trabalho. Entretanto as empresas com mais

de um estabelecimento ou filial, no mesmo município podem centralizar em uma das unidades os documentos sujeitos a inspeção do trabalho, com exceção do registro de empregados, documentos de registro, controle de horário e o Livro de Inspeção do Trabalho, que devem ser conservado nos locais de trabalho.

PRAZO PARA EXIBIÇÃO DOS DOCUMENTOS

Ao Agente de Inspeção do Trabalho cabe a orientação e esclarecimento as empresas, ficando a seu critério a concessão de prazo não inferior a 2 dias nem superior a 8 dias para a exibição dos documentos solicitados, no entanto este prazo não se aplica nos registros de empregados, controle de horários, Li-

vro de Inspeção do Trabalho. Inclusive pelas micro-empresas.

APLICAÇÃO DA MULTA

Se a fiscalização constatar fraude ou violação nas normas de trabalho será lavrado o Auto de Infração, este não pode ser inutilizado, nem sustado no curso do respectivo processo, devendo o fiscal do trabalho apresentá-lo à autoridade competente ainda que incida em erro.

PRAZO PARA RECURSO

- DEFESA -

Após a lavratura do auto o infrator tem um período de 10 dias contados do seu recebimento, para apresentar a defesa.

A defesa deve ser apresentada, por escrito, ao Delegado Regional do Tra-

QUADRO DE M

(em valores de referência regionais - VRR)
em face do artigo 7º, da Lei 6.986/82, que entrou em vigor em 29.07.82

Infrações	Artigo	Anterior
IDENTIFICAÇÃO PROFISSIONAL	13 a 56	
- CTPS - obrigatoriedade	13	1
- CTPS - falta de anotação	29	1
- Falta de registro	29	1 p/empregado
- Livros ou fichas não legalizados	42	1/2
- CTPS ou semelhante-venda	51	3
- CTPS extravio ou inutilização	52	1/2
- CTPS retenção por mais de 48 hs	53	1/2
- CTPS não cumprimento de intimação para anotar	54	1
- CTPS cobrança pelo Sindicato	56	3
DURAÇÃO DO TRABALHO	57 a 75	1/10 a 10
SALÁRIO MÍNIMO	76 a 126	1/10 a 4
FÉRIAS	129 a 153	2 a 20 (calculada à razão de 1 p/empregado em situação irregu
SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO	154 a 201	3 a 30 Med. Traba.
DISPOSIÇÕES ESPECIAIS SOBRE DURAÇÃO E CONDIÇÕES DE TRABALHO	224 a 351	1/10 a 10
NACIONALIZAÇÃO DO TRABALHO	352 a 371	1/5 a 20
PROTEÇÃO DO TRABALHO DA MULHER	372 a 401	1/5 a 2
PROTEÇÃO DO TRABALHO DO MENOR	402 a 441	1 por menor em situação irregu até o máximo de 5
- CTPS anotações não previstas em lei	435	1
- CTPS recusa de atest. méd.p/emis	436	1
CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABALHO	442 a 510	1
INSTITUIÇÃO SINDICAL	511 a 556	1/5 a 10
- falta na votação assoc. trabalhador	529	1/30
- falta na votação assoc. prof. lib. ou autônomo	529	1/10
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL	578 a 610	1/50 a 20
FISCALIZAÇÃO, AUTUAÇÃO E IMPOSIÇÃO DE MULTAS	626 a 642	1/2 a 5
JUSTIÇA DO TRABALHO (722 a 754)		
- "Lock-out"	722	10 a 100
- Greve ilegal	724	10
- Recusa ex. Função vogal ou juiz classista de TRT.		
- repr. empregadores	726	1/5 a 2
- repr. empregados	726	1/5
- Recusa em cumprir dec. s/readmissão ou reintegração de empregado	729	1/50 a 1/10
- Empregador impedir empregado ex. função vogal ou prest. depoim.	729 § 1º	1 a 10
- Recusa depor como testemunha	730	1/10 a 1
- Outras votações	733	1/10 a 10

balho da Localidade, devendo ser a ele encaminhada através de protocolo.

O autuado pode requerer a audiência de testemunhas e as diligências que julgar necessárias a elucidação do processo.

O recurso deve ser interposto no prazo de 10 dias, contado do recebimento da notificação, perante a autoridade que tiver imposto a multa. Contudo, o recurso somente terá seguimento se o interessado o instruir com a prova do depósito da multa.

A notificação terá prazo de 10 dias para que o infrator recolha o valor da multa, sob pena de cobrança executiva. Não sendo provido o recurso, o depósito se converterá em pagamento. Ainda para recurso ou defesa poderão ser

prorrogado, de acordo com o despacho expresso da autoridade competente, quando o autuado residir em localidade diversa daquela onde achar essa autoridade.

MULTA REDUZIDA

Se o infrator, renunciar a interposição do recurso a multa será reduzida em 50%, a recolher ao órgão competente dentro de 10 dias, contados do recebimento da notificação. Para a expedição da guia de recolhimento, o infrator deve juntar a notificação, com a prova da data do seu recebimento.

RECOLHIMENTO DAS MULTAS

As multas devem ser recolhidas por intermédio da rede bancária mediante do DARF, preenchido em três vias.

O contribuinte receberá duas vias

quitadas e encaminhará uma via ao órgão do Ministério do Trabalho, no prazo de 6 dias.

O código do DARF será 3391., e no campo 16 deverá constar o artigo infringido e especificada a DRT, através do qual ocorre o processo, bem como deverá ser indicado a especificação da receita. "Multa por infração a CLT Artigo Tal" ou "Depositado Recursal" conforme o processo.

Relação das multas a serem aplicadas conforme o Decreto-Lei 5.452, de 1.5.43, que aprovou a CLT, concernentes as multas modificada pela Lei 7.855 de 24.10.89 em valores expressos em BTN.

Base Legal - Decreto-Lei 5.452, Lei 7.855.

MULTAS DA CLT

(Quantidades de BTNs)
Tido na Lei 7.885 de 24.10.1989

	A partir de 29.07.82	A partir de 24.10.89	Artigo
	10	498.2127	55
	10	498.2127	54
	10 p/empregado (dobro na reincidência)	498.2127	47
	5	249.1063	47
	30	1.494.6380	51
	5	249.2127	52
	5	249.2127	53
	10	498.2127	54
	30	1.494.6380	56
	1 a 100 (dobro na reincidência)	49.8213 a 4.982.1268	
	1 a 40 (dobro na reincidência)	49.8213 a 1.992.8600	75
ular)	20 a 200 (calculada à razão de 10 por empregado em situação irregular)	996.4253 a 9.964.2536	153
	30 a 300 Med. Trab.	1.494.6380 a 14.946.3800	201
	1 a 100 (dobro na reincidência)	49.8213 a 4.982.1268	351
	2 a 200	99.6425 a 9.964.2536	384
	2 a 20 (20 na reincidência)	99.6425 a 996.4253	401
ar	10 por menor em situação irregular até o máximo de 50 (dobro na reincidência)	49.8213 a 4.982.1268	434
	10	498.2127	435
	10 (dobro na reincidência)	498.2127	436
	10 (dobro na reincidência)	498.2127	510
	2 a 100 (dobro na reincidência)	498.2127	553
	1/3	16.6070	Lei 6512/77
	1	49.8213	Lei 6512/77
	1/5 a 200	9.9642 a 98.964.2536	598
	5 a 50	249.1063 a 2.491.0630	630
	100 a 1.000	4.982.1268 a 49.281.2670	722
	100 (dobro se serviço publ.)	498.2126	724
	2 a 20	99.6425 a 996.4253	726
	2	99.6425	726
	1/5 a 1	9.6426 a 49.8213	729
	10 a 100	498.2127 a 4.982.1268	729
	1 a 10	49.8213 a 498.2127	730
	1 a 100 (dobro na reincidência)	49.8213 a 4.982.1268	733

A I R

Adicional do Imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza

O AIR foi instituído pela Lei 8928, de 28.12.88, regulamentada pela instrução SEFA AIR nº 1, de 08.03.89, e alterado pela instrução SEFA nº 2, de 03.01.90, onde estabelece o seguinte:

FATO GERADOR: o pagamento do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza devido à União, incidente sobre lucros, ganhos e rendimentos de capital.

NÃO INCIDÊNCIA: Sobre Imposto de Renda do trabalho.

BASE DE CÁLCULO: Montante pago à União, a título de Imposto de Renda incidente sobre lucros, ganhos e rendimentos de capital.

ALÍQUOTA: 5% (cinco por cento)

CONTRIBUINTE: Pessoas físicas e jurídicas contribuintes do Imposto Sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza, incidente sobre lucros, ganhos e rendimentos de capital. Para os efeitos do adicional, equiparam-se à pessoa física ou jurídica o espólio, a massa falida, o condomínio, as sociedades irregulares, as cooperativas, as entidades educacionais, sociais ou esportivas, com finalidade lucrativa, e outras a elas assemelhadas.

PAGAMENTO: As fontes pagadoras de que trata o inciso III do artigo 7º da Lei 8928/88 são obrigados a reter, juntamente com o Imposto incidente sobre rendimentos em seu poder, o adicional devido. O pagamento do adicional será efetuado pelo contribuinte ou responsável nos mesmos prazos estabelecidos pela União para o pagamento do Im-

posto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. O recolhimento do adicional deverá ser efetuado nos bancos autorizados, ou na falta destes, nas agências de Renda do Estado.

ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA: O crédito adicional relativo ao adicional e multa não pago na data do vencimento, será atualizado monetariamente, através de aplicação do índice adotado pela União para atualização dos créditos tributários de sua competência, exceto quando garantido pelo depósito de seu montante integral, na forma da Lei 7818 de 29.12.83.

JUROS DE MORA: O Crédito Tributário, atualizado monetariamente, inclusive o decorrente de multa, será acrescido de juros de mora, não capitalizáveis, de 1% ao mês ou fração. Os juros previstos serão contados:

a) a partir do mês em que expirar o prazo de pagamento.

b) a partir do mês seguinte ao da ciência, pelo sujeito passivo, da decisão definitiva que reconhecer legítimo o crédito tributário.

PENALIDADES: O Adicional ou diferença de Adicional, cobrando mediante lançamento de ofício, será acrescido de 50%, ou, no caso de fraude, de 150%.

OBSERVAÇÃO: O pagamento do Adicional será devido sobre o Imposto de Renda pago, relativo às retenções e antecipações incidentes sobre lucros, ganhos e rendimentos de capital.

Antonio Barison Martins

Faturação ou "Factoring"

O contrato de faturização ou "factoring" é aquele em que um comerciante (faturizado) cede a outro (faturizador), no todo ou em parte, os créditos de suas vendas mercantis a terceiro, mediante o pagamento de uma remuneração, consistente no desconto sobre os respectivos valores, ou seja, conforme o montante de tais créditos. É um contrato que se liga à emissão e transferência de faturas.

A faturização diz respeito ao negócio jurídico onde há cessão de créditos (Artigos 1.065 a 1.078 do CCB), passando o cessionário a ser titular frente aos compradores das mercadorias, ou serviços prestados. Com efeito, essa simples operação de cunho notadamente financeiro, facilita o comerciante que se despreocupa da cobrança de suas vendas, tendo ademais uma garantia frente ao faturizador, concentrando-se tão somente na qualidade e colocação das mercadorias que o empresário destina ao público consumidor.

Ato contínuo à transferência dos créditos à empresa faturizada, deve-se, necessariamente, proceder à notificação dos devedores, dando-lhes ciência da alteração ocorrida em relação à operação originária com os comerciantes vendedores. Estando os negócios celebrados, de compra e venda lastreados em título de crédito, a duplicata bastará apenas a transferência delas ao faturizador, mediante simples e puro endosso. Ao faturizador compete, obviamente, julgar os créditos que lhe interessa receber; tal fato lhe dá a possibilidade de consultar os arquivos e demais documentos que estejam com o faturizado.

O "factoring" suprimirá todo o serviço de faturamento e emissão dos títulos correspondentes, de cobrança e de contencioso do faturizado, que passará a ter apenas uma única preocupação: a venda. Todas essas incumbências ficarão por conta do faturizador.

Na medida em que o faturizador adquire seus créditos, pagando-os ao faturizado, assume o risco com a cobrança e o não pagamento das contas, sem ter direito de regresso contra aquele, isto é, em caso de falta de pagamento, deverá arcar sozinho com os prejuízos.

A faturização se apresenta, portanto, como indispensável recurso técnico-financeiro, cuja finalidade primeira é de

Tabela do IR para Agosto

Base de cálculo	Alíquota	Parcela a deduzir
(Cr\$)	(%)	(Cr\$)
Até 30.442,00	Isento	
30.442,01 a 101.473,00	10	3.044,20
acima de 101, 473,00	25	18.265,15

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

b) Cr\$ 2.136,00 por dependente, até o limite de 5 dependentes.

c) Dedução por aposentados: Cr\$ 25.635,00 para quem já completou 65 anos.

Antonio Barison Martins

facilitar a gestão comercial, diminuindo os riscos de inadimplemento e falta de capital de giro inerentes ao desempenho das funções do empresário faturizado.

Todas estas vantagens permitirão ao empresário concentrar-se, com mais eficácia, na organização da produção e da comercialização, potencializando, assim, a capacidade de expansão de sua empresa, pequena ou média, com limitadas possibilidades de auto financiamento e de clientela numerosa.

Há sete anos, surgiu a ANFAC - Associação Nacional de Factoring, e segundo dados da entidade, os setores que mais utilizam desta modalidade de fomento comercial são respectivamente: gráfico, metalúrgico, químico, têxtil, confecções, sucro alcooleiro, transporte e prestação de serviços.

A entidade garante: "através de seu código de ética, a proteção e defesa da companhia de "factoring" na prática de seus negócios, a utilização dos serviços em apoio às associadas e a regalia de funcionar e realizar operações de fomento comercial".

Os instrumentos legais referentes ao "factoring" são os seguintes:

- Instrução Normativa nº 16, de 10 de dezembro de 1986, do Diretor Geral do DNRC (DOU 12.12.86);
- Circular nº 1.359, de 30 de setembro de 1988, do Banco Central (DOU de 03.10.88).

Para melhor entendimento, segue um quadro sinótico sobre "factoring", e um modelo de Contrato.

CONCEITUAÇÃO:

"Factoring" é o contrato em que um comerciante (faturizado) cede a outro (faturizador), no todo ou em parte, os créditos de suas vendas mercantis a terceiro, mediante o pagamento de uma remuneração consistente no desconto sobre os respectivos valores, ou seja, conforme o montante de tais créditos.

CARACTERES JURÍDICOS:

- Presença do faturizador, do faturizado e do comprador;
- Ocorrência de venda a prazo;
- Transferência, para o faturizador, das contas do faturizado relativas a seus clientes;
- Exclusividade;
- Onerosidade.

VANTAGENS:

- Garantia prestada pelo "factor", que consistirá na liquidação dos créditos cedidos, no seu vencimento ou antes dele;
- Gestão comercial do faturizador, que simplificará os serviços administrativos e contábeis do faturizado, com uma correspondente redução de custos;
- Financiamento da empresa faturiza-

da, na medida em que o faturizador adquire seus créditos, pagando-os ao faturizado, e assume o risco com a cobrança e o não pagamento das contas, sem ter direito de regresso contra aquele.

MODALIDADES:

- Faturização interna;
- Faturização externa;
- Faturização no vencimento;
- Faturização tradicional;

EFEITOS JURÍDICOS:

- Cessão de crédito, a título oneroso, feita pelo faturizado ao faturizador;
- Sub-rogação do faturizador nos direitos do faturizado, passando a ser credor do comprador.

- Relações entre o comprador e o faturizado.

- Obrigações do faturizador:

a) Pagar ao faturizado as importâncias relativas às faturas que lhe forem apresentadas;

b) Assumir o risco do não-pagamento dessas faturas pelo devedor;

c) Prestar assistência ao faturizador, fornecendo-lhe informações sobre o comércio e sobre cada cliente.

- Direitos do faturizador:

a) Selecionar os créditos;

b) Cobrar as faturas pagas;

c) Deduzir a sua remuneração das importâncias creditadas ao faturizado;

d) Examinar livros e papéis do faturizado.

- Deveres do faturizado:

a) Pagar ao faturizador as comissões devidas pela faturização;

b) Submeter ao faturizador as contas dos clientes;

c) Remeter as contas ao faturizador, relacionando-as num "Bordereau";

d) Prestar informações e dar toda assistência ao faturizador, em relação aos clientes e ao recebimento das dívidas.

- Direitos do faturizado:

a) Receber o pagamento das faturas;

b) Transferir ao faturizador as faturas não aprovadas;

c) Ser informado e assistido pelo faturizador.

- Obrigação do comprador de pagar ao cessionário, se notificado da transferência do crédito.

- Direito do comprador de opor ao cessionário ou ao cedente as exceções que lhe competirem, no momento em que tiver conhecimento da cessão (Artigo 1.072 do CCB).

EXTINÇÃO:

- Decorrência do prazo previsto para a sua duração;

- Distrato;

- Mudança de estado de um dos contraentes;

- Resilição unilateral;

- Inadimplemento de obrigações contratuais;

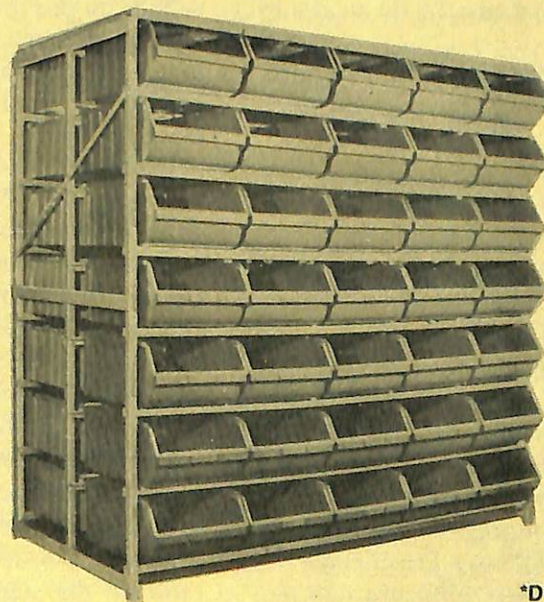
- Morte de umas das partes, se ela for comerciante individual.

Fonte: IOB - Informações Objetivas
Isabella Renzetti - Assistente Jurídica

Ciclos

PRODUTOS MARFINITE

Av. Brasil, 4856 - Fone: 24-4144 - Maringá - PR



PRATELEIRA
PARA
ESTOQUE

VOCÊ PERDEU
SEU TALÃO
DE CHEQUES?

VIDEO CHEQUE

26-1331

*Diversos tamanhos

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							
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	71,70	119,21	110,31
FEVEREIRO/90	-	2.004,37	30,13	72,78	2.751,34	73,6439	305,36	283,91	17,0968	71,68	119,21	172,20
MARÇO/90	-	3.674,06	52,06	84,32	4.853,90	85,2416	527,66	490,60	29,5399	81,32	119,21	297,53
ABRIL/90	-	3.674,06	52,06	44,80	6.584,60	0,5000	527,66	490,60	41,7340	11,33	592,67	548,40
MAIO/90	-	3.674,06	52,06	7,87	6.458,74	5,9069	527,66	490,60	41,7340	9,08	592,67	548,40
JUNHO/90	-	3.857,76	54,86	9,55	5.655,91	10,1580	785,69	730,50	43,9793	9,02	592,67	577,91
JULHO/90	-	4.904,76	69,75	12,92	4.947,82	11,3439	861,12	800,63	48,2057	-	684,58	633,45
AGOSTO/90	-	.	.	-	-	-	954,03	887,02	53,4071	-	684,58	701,79

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

EMPREGADOS APOSENTADOS

ADMISSÃO

O empregador, ao admitir um empregado aposentado por tempo de serviço ou velhice, procederá, normalmente, como na contratação de qualquer funcionário:

- Registro no livro ou ficha de empregado.
- anotação na CTPS.
- Exame médico.
- Comunicado ao Ministério do Trabalho (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados).
- Inclusão na folha de pagamento.
- Depósito de FGTS.
- Depósito de IAPAS. (8%, 9% OU 10% conforme a sua remuneração).
- Contribuição Sindical.
- Imposto de Renda.

No retorno à atividade, nem a empresa nem o empregado precisam comunicar o fato junto a Previdência Social, pois este procedimento não tem influência na aposentadoria, que é

mantida no seu valor integral.

Lembramos que só podemos readmitir ou admitir os aposentados por velhice ou por invalidez, se retornar ao serviço, terá sua aposentadoria cancelada, visto que tal benefício só foi concedido por total incapacidade para o trabalho.

OBS.: O aposentado por invalidez, ao completar 65 anos (homem) e 60 anos (mulher), terá seu benefício transformado em aposentadoria por velhice, desde que cumprido o período de carência, sendo que nestes casos poderá haver retorno ao serviço sem a perda de sua aposentadoria.

READMISSÃO DO EMPREGADO APOSENTADO

Não há tempo estipulado para a readmissão do empregado aposentado, podendo, portanto, este ser, recontratado no dia seguinte à concessão do benefício. Na readmissão do empregado

do não é computado, no seu tempo de serviço, o período que anteriormente tenha trabalhado na empresa e em outras empresas.

OBS.: A não contagem de tempo anterior só se aplica aos empregados aposentados readmitidos a partir de 30/04/75, data que começou a vigorar a lei 6.204/75. Tal lei alterou o Art. 453 da CLT, que dispõe sobre exclusão do tempo de serviço anterior, acrescentando-lhe a hipótese do empregado que se aposenta espontaneamente.

LEMBRAMOS AINDA:

A aposentadoria compulsória é aquela que a empresa requer para o empregado que completar 70 anos (homem) e 65 anos (mulher).

FUNDAMENTO LEGAL:

Artigos 32, 33, 119, 121, 453 da CLT - decretos 83.080 e 89.312 e Lei 6.204/75 - Enunciado TST 21.

Alerta contra golpistas

A classe empresarial de Maringá está sendo alvo de constantes golpes que estão sendo aplicados por pessoas físicas e jurídicas "especialistas" no assunto.

O "modus operandi" destes elementos é altamente sofisticado, necessitando de muita astúcia por parte do empresário para detectar que está sendo alvo de um golpe.

Geralmente o modo mais utilizado é através do cheque pré-datado, o que facilita a retirada da mercadoria, possibilita a fuga dos elementos aplicadores do golpe e quando o comerciante vai ao banco para receber o cheque, verifica que não há mais saldo naquela conta, ou o que é pior, existe uma infinidade de cheques sem fundos que foram emitidos pelos golpistas.

O critério mais comum utilizado pelos golpistas é abrir uma conta bancária, movimentá-la corretamente durante um determinado tempo, fazer um bom crédito na praça, comprando em diversas lojas e pagando corretamente, sempre em valores e quantidades pequenas, para então, efetuar ao mesmo, geralmente num só dia, diversas compras de valores elevados, emitir cheque pré-datados e desaparecer da cidade levando todas as mercadorias, quase sempre sem deixar pistas.

Logicamente que no momento que o comerciante consulta o banco sobre o cheque que está sendo emitido, para pagamento após alguns dias, ele sempre está "bom", pois existe um saldo na conta, o correntista sempre movimentou-a corretamente, o que impede ao banco de dizer que se trata de um "mau" elemento.

A forma como se tem conseguido "pegar" estes golpistas é através da consulta ao SPC - Serviço de Proteção ao Crédito, pois, mesmo que ele não esteja registrado como devedor inadimplente, o fato de estar efetuando em um mesmo dia várias compras na praça, denunciado, quase sempre, como mais um golpista.

O SPC - Serviço de Proteção ao Crédito possui um sistema chamado "Passagem" que registra todas as consultas feitas em nome de uma mesma pessoa nos últimos 90 dias. Quando se verifica pela "Passagem" que o elemento já foi consultado por várias lojas em um curto espaço de tempo, emite-se o "Alerta de Golpista" aos comerciantes a fim de que a ação dos estelionatários seja obstaculada.

Neste aspecto, nestes últimos dias têm-se verificado um acréscimo preocupante no número de golpes, que estão sendo aplicados na cidade, o que faz com que a Associação Comercial e Industrial de Maringá, faça este ALERTA aos empresários locais a fim de evitar-lhes maiores prejuízos.

A consulta ao SPC, ao Vídeo-Cheque e ao sistema de "Passagem" é sempre necessária se há o interesse de não ser lesado.

Dessa forma, estamos transmitindo aos empresários algumas regras básicas a serem seguidas para o recebimento de cheques, o que por certo irá minimizar os prejuízos a que estão sujeitos os comerciantes locais:

1. Eleger no seu estabelecimento uma ou duas pessoas encarregadas de receber e autorizar o recebimento de cheques para pagamento de compras efetuadas.

2. Consultar o SPC, Vídeo-Cheque e "Passagem" para saber se não se trata de um eminente de cheques sem fundos já cadastrado no Banco Central, ou que esteja emitindo vários cheques na praça ao mesmo tempo, principalmente os cheques pré-datados.

3. Exigir que o cheque seja preenchido no instante do pagamento. Não aceitar cheques previamente emitidos.

4. Solicite a cédula de identidade e CPF. Para maior segurança, caso seja necessário, solicite ainda: a Carteira Profissional, carteira profissional liberal, contra-cheque de pagamento de salários.

Procure verificar a autenticidade do documento de identificação e anote a numeração no verso do cheque. Observe se o nome e assinatura do eminente correspondem às contidas no cheque. Verifique a personalização.

5. Solicite o endosso do cheque: Esta medida tornará o cheque mais seguro, além de não permitir a devolução por divergência de assinatura. Se a devolução ocorrer, estará caracterizada a má-fé do emitente, pois este não poderia, involuntariamente, assinar por duas vezes o cheque de forma incorreta.

6. A verificação do cheque preenchido é imprescindível. Observe o valor escrito por extenso e numeralmente. A data e assinatura devem ser legíveis e também todo o impresso do cheque. Confira o Cheque.

7. Anote o número da nota fiscal do produto adquirido no verso do cheque. Isto permitirá uma rápida identificação

do produto e, ao mesmo tempo, da data da compra. Os dados do emitente também podem ser obtidos com este procedimento.

8. O endereço residencial e comercial, bem como o telefone do emitente devem ser anotados no verso do cheque. De posse desses dados, é apropriado que se verifique as informações obtidas.

9. Condicionar a entrega da mercadoria adquirida pelo cliente mediante a cobrança do cheque emitido. Este procedimento deve ser aplicado quando o valor do cheque for elevado demais.

10. QUANTO AOS CHEQUES ESPECIAIS:

a) Solicitar o cartão de garantia do cheque

b) verificar a data de validade do cartão

c) observar o valor máximo permitido por cheque emitido, contido no cartão. Em se tratando de valores elevados, solicitar que se façam tantos cheques quantos necessários, dentro do limite permitido pelo cartão.

d) Solicite a carteira de identidade: observe se o nome do emitente contido no cartão de garantia e no talonário de

A Associação Comercial e Industrial de Maringá, visando prevenir os empresários locais contra estes elementos que vem agindo com bastante assiduidade no comércio local, fez publicar esta matéria nos meios de comunicação de Maringá e região, além de enviar ofícios ao Secretário de Segurança Pública do Estado do Paraná, Dr. Moacir Favetti e ao Delegada Geral da Nona Subdivisão Policial de Maringá, Dr. Leonil Cunha Pinto. Em ambos os ofícios a ACIM elogia o trabalho que está sendo desolvido pela polícia local na elucidação dos fatos, bem como pede ao Secretário de Segurança Pública um melhor aparelhamento da polícia de Maringá para combater estes crimes que estão se tornando comuns em Maringá.

Também visando proteger os interesses da classe representada pela ACIM, já está em fase adiantada os estudos para implantação do CIC - Cadastro de Informações Comerciais que trará ao exemplo do SPC as informações sobre pessoas Jurídicas, já que o SPC mantém o registro apenas de pessoas físicas.

O CIC estará em breve implantado na ACIM sendo mais um apoio ao empresário local para se livrar dos golpistas que agem com tanta facilidade em Maringá.

cheques, confere com a cédula de identidade.

e) solicite, em caso de dúvida, o endosso do cheque

f) Aceite apenas os cheques especiais com valores permitidos pelo cartão de garantia. Se o valor do cheque extrapolar o limite permitido, condicione a entrega da mercadoria, somente após o recebimento do cheque.

DEFINITIVAMENTE NÃO ACEITE:

- Cheques previamente preenchidos
- Cheques pré-datados
- Cheques rasurados
- Cheques emitidos por terceiros
- Cheques com irregularidades no preenchimento

- Cheques não personalizados
- Cheques que não tragam em seu conteúdo o número do CPF

E AINDA:

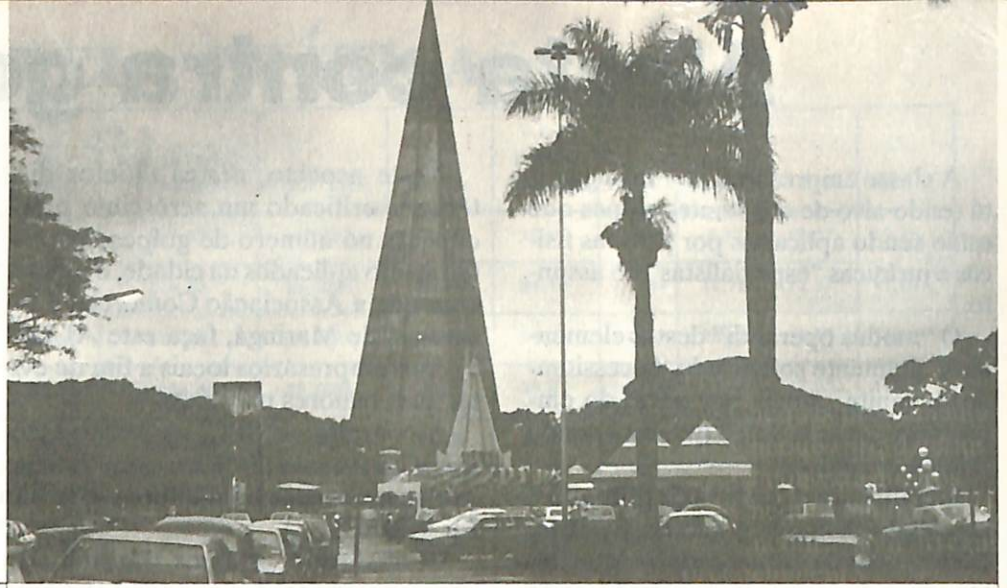
- Não troque cheque por dinheiro
- Não pague com cheques recebidos de seus clientes, contas que a loja tem a saldar.

Em todos os casos de verificação de fraude, comunique imediatamente a polícia civil, para que seja instaurado o competente inquérito policial. Apresente-se à Delegacia para o depoimento necessário à instauração do inquérito.

A ACIM tem mantido um bom relacionamento com a polícia civil, que tem agido com rapidez nos casos de fraude aplicadas no comércio local, conseguindo, em várias oportunidades, reaver os objetos adquiridos mediante fraudes pelos golpistas.

Todos estes procedimentos somente são necessários a partir da desconfiança que houver sobre o emitente, pois o comerciante deve tomar todas as precauções a fim de não cometer arbitrariedades que poderão ser punidas por lei, como por exemplo se negar a receber cheques.

Para tanto, utilize sempre a estrutura da ACIM que poderá dar todas as informações necessárias.



Uma pequena amostra da FEIMAR realizada no ano de 1989

Feimar, um toque de profissionalismo

Representantes de diversas empresas brasileiras deverão estar em Maringá, de 15 a 23 de setembro, para negociarem com expositores da Feimar - IV Feira da Indústria de Maringá e Região, no Centro de Convivência Comunitária.

A presença desses compradores em potencial deve-se em decorrência de um trabalho árduo que o Conselho da Mulher Empresária da Associação Comercial e Industrial de Maringá vem realizando.

Segundo a presidente do Conselho, Maria Aparecida Bekner da Silva, a ACIM vem mantendo contato com diversas empresas atacadistas nacionais, para enviarem representantes à FEIMAR, que vem desde 1987, superando as expectativas de comercialização dos produtos expostos.

Mais uma confirmação à Feira, foi a da empresa de Metalúrgica de Loanda, completando assim 49 empresas inscritas à FEIMAR, restando apenas vinte (20) "stands" a serem comercializados.

Disse ainda, que o evento contará com a participação de indústria de móveis, de alimentos, de couro, de confecção, de etiquetas, de cerâmica, entre

outras. O setor de confecções este ano, contará com um SHOW-ROOM para exposições de seus produtos, sendo que no Hotel Deville ficará os stands para compradores e visitantes credenciados.

O objetivo da FEIMAR é fomentar o crescimento da comercialização dos produtos por parte das empresas, trabalhando sempre para o desenvolvimento e crescimento do comércio



Maria Aparecida Bekner, presidente do Conselho da Mulher Empresária

DECIDIDAMENTE!



DEDICAÇÃO CONQUISTANDO CONFIANÇA.

DAMA S/A - Distribuidora de Automóveis Maringá - Av. Paraná, 1.222 - Fone: 24-7133 - Maringá - PR



Reunião de empresários com o secretário de Segurança do Estado do Paraná



Cel. Wantuil Borges, Moacir Favetti e o Delegado José Maria Correa

Governo libera Cr\$ 5 milhões para segurança

O Secretário de segurança do Estado, Moacir Favetti, acompanhado pelo Cel. Wantuil Borges e pelo Del. José Maria Correa, anunciou no dia 26 de julho, no Auditório Herbert Mayer da Associação Comercial e Industrial de Maringá, a aquisição de armamentos mais modernos para equipar as polícias do Paraná.

O material é em parte doado pelo Exército Brasileiro, e o restante é resultado de apreensões feitas pela polícia, de armas encontradas em poder dos criminosos. Para Maringá, Favetti anunciou até o dia 3 (três) de agosto, o repasse de CR\$ 5 milhões para o Conselho de Segurança.

Favetti, que veio ao interior acompanhando a comitiva do governador Álvaro Dias pela região, afirmou que "o apoio da população é imprescindível para chegar a um resultado favorável no combate ao crime". Acrescentou ainda que a falta de informações leva-o a crer que há mais do que aviões de carreira no ar, sendo necessário mais averiguações.

Frisou ainda que o controle à criminalidade deve ser enérgico, mas não pode vir sem o respaldo da lei, e que o importante no Brasil de hoje, "é a sensibilidade do legislador, no reconhecimento dos problemas de hoje, que são

diferentes dos há dez anos.

Não apenas os casos de sequestros, que recentemente constataram (três em Cianorte) e contrabandos, mas a necessidade de se encarar a criminalidade no país como um fator moderno, igual ao de países mais desenvolvidos. Desta forma, o secretário Moacir José Favetti, está pereorando as principais cidades, visitando Conselhos Comunitários de Segurança, Associações de Classe, Unidades Policiais e Prefeitos, com objetivo de unir estas classes a fim de que invistam também na segurança pública, além de verificar as reais condições de operacionalidade das polícias: civil e militar, de cada local.



Presidente da ACIM, Fernando Henriques e Ten. Antonio Tadeu Rodrigues, durante o almoço



Comandante Rodrigues palestrando no Centro Português

A SEGURANÇA EM MARINGÁ

O tenente-coronel Antônio Tadeu Rodrigues, comandante do 4º BPM, de Maringá, disse que vai tomar providências para que a cidade viva mais tranquila. Esta afirmação foi proferida durante a palestra do 9º Almoço Empresarial, promovido quinzenalmente pela Associação Comercial e Industrial de Maringá, dia 17 de julho, no Centro Português.

O coronel disse que apesar da precariedade dos recursos, intensificará o

patrulhamento com as viaturas nas áreas de bairro agindo desta forma, preventivamente contra os crimes.

Falou também das reivindicações solicitadas junto à Constituinte, porém, sem nenhum retorno. Afirmou que as maiores dificuldades encontradas, são os desgastes rápidos que ocorrem com as viaturas, porém o Estado é muito lento ao repor estes equipamentos.

O comandante que já esteve reunido

com a diretoria da ACIM, no dia anterior, 16, segunda-feira, disse que vem trabalhando para conseguir apoio junto à comunidade a fim de que esta se conscientize dos trabalhos de segurança da cidade, apoiando e trabalhando junto com a polícia.

Desta forma, o almoço serviu ao propósito de reunir vários empresários, representantes da Associação Comercial, para que todos possam contribuir com esta batalha.



Martinez em seu discurso, na sede da ACIM

Martinez fala em industrialização

O candidato da coligação Novo Paraná (PRN/PFL/PDC/PSC), José Carlos Martinez, participou de uma reunião com empresários e políticos maringenses, realizada dia 07 de julho (sábado), na sede da Associação Comercial e Industrial de Maringá (ACIM).

Martinez expôs quais são seus objetivos à frente do governo estadual, mostrando-se confiante na vitória, ainda no primeiro turno, em 3 de outubro. Criticou as administrações anteriores, dizendo que o caos existe porque o Estado foi mal gerenciado.

Promoveu industrializar o Paraná, sempre citando o potencial de Maringá, e foi enfático quando disse que com ele a agricultura, principal fonte de renda do Estado, deixará "a época da enxada".

Disse ainda que nós temos que esquecer o passado e se preparar para os novos tempos, criticando a estagnação de dez anos do Paraná, prejudicando o desenvolvimento de alguns setores, assim concluiu que trabalhará ativamente para recuperar toda a defasagem que o Estado sofreu.

ACIM sempre presente

- Fernando Henriques, presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá participou dia 9 de julho, de uma reunião sobre Segurança de Trânsito, no Auditório Hélio Moreira.

- Carlos Ajita, presidente do Conselho Deliberativo, esteve presente na Reunião de Trabalho sobre a Semana Nipônica, no dia 12 de julho às 19:30 no Gabinete da Prefeitura

- Fernando Vieira Raimundo, primeiro tesoureiro da ACIM, prestigiou a inauguração da nova sede da Sociedade Médica de

Maringá, durante um coquetel realizado dia 13 de julho, às 20 horas, nas novas instalações.

- No mesmo dia, Fernando Henriques participou da inauguração de mais uma agência do Banestado, na Vila Operária, em Maringá. O coquetel foi realizado na própria agência a todos os convidados presentes.

- Paulo Sérgio Magalhães Silva, vice-presidente da ACIM, participou de uma nova reunião sobre Segurança, realizada dia 16 de julho, às 20:30 horas, na Rádio Metropolitana.

"Barão" é o Comerciante do Ano

O empresário Damásio do Paraná Barão, proprietário da Mercantil São José, foi homenageado no dia do comerciante, 16 de julho, com um jantar no restaurante do Senac, onde recebeu a "Medalha do Mérito Comercial".

Barão foi eleito "Comerciante do Ano", de 1990 por uma comissão de jornalistas e empresários, em promoção que se realiza há 11 anos pelo Sindicato do Comércio de Maringá - Sincomm, representante legal das empresas lojistas e varejistas.

Diretor proprietário da Mercantil São José, há 30 anos em Maringá, Damásio foi escolhido mercê de alguns atributos exigidos pelo concurso como a expansão da atividade no período, participação regular na vida comunitária e no sindicato da Categoria e bom relacionamento.

A festa de entrega do título foi no Senac, em jantar festivo por adesão, com a presença de muitos comerciantes, autoridades, jornalistas e amigos. Entre os convidados, além do presidente do Sincomm, Luiz Júlio Bertin, também marcaram presenças o presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Fernando Henriques, presidente do Conselho Deliberativo, Carlos Ajita, diretor, Massao Tsukada, conselheiro, Hélio Shimabukuro, 2º Vice-Presidente, Shiniti Ueta, entre outros.



Damásio do Paraná Barão



Fernando Henriques mostra o documento assinado entre Maringá e Kakogawa

Comitiva do Japão presta contas

No dia dois de julho, às 18:00 horas, no Auditório Herbert Mayer, da Associação Comercial e Industrial de Maringá, a comitiva integrada por diretores e conselheiros da ACIM, que visitou Kakogawa no Japão, no mês de junho, reuniram-se para prestarem contas à entidade.

Estiveram presentes, membros da diretoria, conselheiros e o presidente Fernando Henriques, que falou inicialmente. O presidente falou da importância da missão empresarial, destacando como o fato mais importante a assinatura do Convênio de Cooperação Técnica entre a ACIM e CCI de Kakogawa. Em seguida apresentou aos presentes o documento assinado na oportunidade e proferiu vários comentários a respeito desta importante viagem.

Entre muitos, foram destacados a pontualidade, avanço tecnológico, des-

taçando o trem como o principal meio de locomoção no Japão, tanto para transporte de passageiros, como para cargas, elogiou também o fator segurança, que praticamente não existe assaltos, e as pessoas andam tranquilamente nas ruas durante o dia e mesmo a noite.

Além de muitos elogios ao comércio, indústria, agricultura, costumes e outros. A comitiva elaborou um relatório, o qual foi entregue a todos os presentes. Durante a reunião ainda, Carlos Ajita, presidente do Conselho Deliberativo também comentou sobre a viagem, destacando as vantagens do convênio para Maringá, acrescentando ainda que todo o intercâmbio entre Maringá e Kakogawa, será feito pela Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM.

II PROMOACIM EM OUTUBRO

A Associação Comercial e Industrial de Maringá que trabalha para o desenvolvimento das atividades empresariais em Maringá, já está dedicando-se ativamente para a realização da II PROMOACIM, que será realizada no Estádio Willie Davids, no dia 6 de outubro, apresentando um SHOW ARTÍSTICO, com a dupla sertaneja "CHITÃOZINHO E XORORÓ".

As inscrições para a participação do evento já estão abertas. As empresas interessadas em participar, têm até o dia 29 de agosto para se inscreverem e visando proteger os interesses das empresas que se manifestarem positivamente até esta data, a ACIM não aceitará a participação de empresas após a

data limite.

Embasada no sucesso do primeiro evento, realizado em junho/julho de 89, proporcionando um considerável aumento nas vendas do comércio maringense, a Diretoria da entidade está retomando os trabalhos desta promoção com vistas à realização da II PROMOACIM.

A campanha está sendo desenvolvida pela CLICK PROPAGANDA, em idêntica estrutura funcional, ao primeiro SHOW, que segundo a pesquisa realizada entre os lojistas participantes, foi altamente positiva. Maiores informações pelo fone: 26-1331, com gerente administrativo - Carlos R. Previdelli.

IV Prêmio ACIM de Jornalismo

O IV PRÊMIO ACIM DE JORNALISMO, tem 58 trabalhos inscritos os quais estão divididos em 37 reportagens escritas, um artigo, oito fotografias e doze (12) reportagens televisadas.

A Associação Comercial e Industrial de Maringá, já está trabalhando no sentido de melhor julgar os trabalhos concorrentes, empenhando-se de imediato para a escolha da comissão julgadora, como está previsto no regulamento.

Ao vencedor de cada categoria a premiação será de 500 BTN. O resultado final em cada uma das categorias será conhecido no dia 11 de setembro, e com a consequente premiação aos vencedores.

ACIM receberá Arcebispo

No próximo dia 14 de agosto, às 20:00 horas, o Arcebispo Metropolitano de Maringá, D. Jaime Luis Coelho, fará uma visita à Associação Comercial e Industrial de Maringá.

Este evento está dentro do Programa de visita à Paróquia da Catedral, e contará com a participação de todos diretores, conselheiros, empresários, respectivas esposas, e funcionários da Associação Comercial e Industrial de Maringá.

**A SUA
EMPRESA
ESTÁ EM
NOSSOS
PLANOS**



ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

Análise de Valor em Compras

É um recurso sistemático para conseguir custos mais baixos pelo uso de certas técnicas básicas e bastante simples.

Muito mais que procurar meios de comprar mais por menos, Análise de Valores oferece meios organizados que refletem em áreas de custos excessivos.

Toda organização aspira por uma constante melhoria competitiva e compete na performance da engenharia, fabricação e compras.

Análise de Valores oferece oportunidade de melhoria em todas as áreas, sendo a principal Compras.

A principal contribuição da Análise de Valores está no estabelecimento de um conjunto de técnicas com uma profunda apreciação e muita noção do significado da palavra FUNÇÃO.

Todo homem de Compras deve adquirir um conhecimento dessas técnicas a fim de que possa aplicá-las no seu trabalho diário.

PLANEJAMENTO DO TRABALHO

Trabalho planejado é a única maneira de se encontrar custos desnecessários e desenvolver novos meios de obtenção da mesma função por menos dinheiro. Todo trabalho é feito melhor quando planejado.

Pare e medite um pouco. Que planos tem você no seu trabalho? Estão todos escritos e bem à sua mão?

Você é daqueles, muito sabidos, que age por intuição?

O seu sexto sentido é "bárbaro"?

Pare e planeje.

Consulte seus colegas, troque idéias. Ande pela fábrica e observe o uso do material que você compra. Pense sempre na FUNÇÃO do material comprado por você. Pergunte sempre: Que outro material servirá?

AVALIAÇÃO FUNCIONAL

Esta é uma poderosa técnica destinada a lhe dizer quando os custos são excessivos e permite o estabelecimento de custos objetivos.

Um ótimo exemplo é a análise do caso do isqueiro para acender cigarros. Qual a principal função do isqueiro? É prover uma chama para acender um cigarro por vez.

Que mais provê chama? É claro que fósforos.

Qual o preço de um isqueiro e qual o preço de uma caixa de fósforos? Apesar da diferença, há pessoas que preferem o isqueiro pagando por essa preferência um custo adicional extra por algo que oferece a mesma função que a caixa de fósforos.

"O bom comprador considera a função que está sendo comprada"

Lamentavelmente, há muita preocupação por parte dos compradores que se dizem "experientes" em "espremer" os fornecedores para conseguir preços menores ao invés de cuidarem das funções dos materiais comprados. Quase sempre um preço muito baixo acarreta um custo alto. Geralmente os controles são feitos somente em preços, muito raramente em custos.

PENSAMENTO CRIATIVO

Há diferentes meios para se fazer um determinado trabalho. Quantas maneiras você conhece para encher o pneu de seu carro?

Você poderá enchê-lo em sua casa, com uma bomba manual; com o extintor do carro; ou num posto de serviço; você poderá também ter um belo compressor de ar em sua casa; enfim, há muitas maneiras e o equipamento é bastante variado, de valor também variado, e todos têm a mesma função.

Há necessidade de você ter idéias para as muitas possíveis soluções para um mesmo problema. Quanto mais você selecionar, maior será a chance de encontrar a solução econômica, que seja condizente com a função e necessidade.

AVALIE POR COMPARAÇÃO

Todo valor é determinado por comparação. Lembre-se do isqueiro e da caixa de fósforos.

Imagine várias maneiras, refine-as, peneire-as e escolha a melhor maneira de fazer um bom trabalho.

ANÁLISE DE VALORES É UM PROCESSO DE INDAGAÇÃO

Uma analista faz a si mesmo 5 questões:

- Qual é a peça?
- Qual é o seu custo? (não é preço)
- Para que serve?
- Que mais poderá fazer o trabalho?
- Quanto custará?

O sucesso é alcançado, em Análise de Valores, somente quando se trabalha

AGORA, COM MODERNÍSSIMO LABORATÓRIO

A SUA FOTO FICA PRONTA EM
APENAS 27 MINUTOS.



17 LOJAS AO SEU DISPOR

Paranavá - Umuarama
Assis Chateaubriand
Goioerê - Cuiabá (MT)

ÓRGÃOS MINAMI, PIANOS E
INSTRUMENTOS
DE SOPRO



REVELAÇÃO A CORES ANTES DO TEMPO

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

em equipe.

É como um time, uma equipe de trabalho entre Compras, Engenharia e Fabricação. Todos juntos lutando e trabalhando "de mãos dadas" pelo mesmo objetivo.

Compras deve trabalhar humanamente ligada ao setor de Engenharia, Desenvolvimento, Pesquisa e Produção.

SIMPÓSIOS E SEMINÁRIOS

Simpósios e seminários de redução de custos com a participação dos fornecedores devem ser feitos para esclarecimento e desenvolvimento de novos projetos, discutindo os possíveis meios para a redução do custo de peças e materiais envolvidos no projeto.

MOTIVAÇÃO DOS FORNECEDORES

Contratos e acordos incentivadores com arranjos justos para as partes encorajam o fornecedor a sugerir maneiras para reduzir o custo dos seus produtos. É preciso ter sempre em mente que o fornecedor é o amigo e deve-se trabalhar em equipe com ele. Já vai longe o tempo em que se encaravam os fornecedores sempre com desconfiança, considerando-os uns espertalhões sempre prontos a cravar a faca das costas do comprador. Hoje, trabalha-se unido, "de mãos dadas", interdependentes, isto é, o fornecedor depende do comprador e vice-versa.

É óbvio que se deve estar sempre alerta, porém não desconfiar a ponto de tratá-lo como se fosse um subalterno malandro.

A empresa tem todos os recursos e meios para medi-los, avaliá-los, compará-los e conhecê-los bem, logo, não há razões para desconfianças gratuitas.

Há indústrias que mantêm em seus setores de Compras displays de produ-

tos e materiais de seus fornecedores para promovê-los. Embora haja sempre quem possa discordar, é inegável que a motivação e a confiança ao fornecedor são positivas e trazem sempre excelentes resultados.

As decisões de "fazer ou comprar" também devem contar com a colaboração e participação dos fornecedores. Deverão ser mantidas em revisão contínua para assegurar que as decisões tomadas continuem corretas, aceitáveis e em vigor, através do tempo, nas condições atuais.

Deve-se manter um programa de incentivo aos fornecedores como reconhecimento aos seus trabalhos, que contribuem para a boa qualidade e valor dos produtos da empresa.

Reuniões semestrais ou anuais com os fornecedores, com palestras sobre os objetivos da empresa, a política que se tenciona seguir, enfim, um "acaloramento" junto aos fornecedores só pode trazer benefícios e melhores resultados.

Quanto fornecedores desconhecem a fábrica do cliente?

Seria ótimo oferecer um almoço aos melhores fornecedores, aproveitando a ocasião para uma maior aproximação, comunicação mais humana e mais política procurando conquistar uma amizade e simpatia comercial com a empresa.

COMENTÁRIOS

Há inúmeros termos que têm o mesmo significado:

- Análise de valores
- Redução de custo
- Programa de redução de gastos
- Compras produtivas
- Melhoria de lucros
- Campanhas de economias e muitos outros

O curioso é que quando fazem campanhas de redução de pessoal, para re-

duzir custos, geralmente há exceções e as coisas se complicam.

Peter Drucker comenta - "Mandam secretárias embora em cumprimento de uma campanha de economia e como consequência o executivo passa a datilografar pequenos trabalhos, acarretando assim um custo muito maior...". É a falta de análise de valores e planejamento.

A empresa, quando vai às compras e pechincha, compara e analisa, quando compra alcatre em vez de filet mignon, está fazendo efetivamente Análise de Valores.

Trata-se, pois, de CONSEGUIR O MELHOR PELO DINHEIRO GASTO DA FUNÇÃO NECESSÁRIA.

Lembrando sempre a diferença entre preço e custo, deve-se perguntar também:

Algum item que você compra tem mais qualidade do que a necessária?

É possível substituir dois itens por um?

Há possibilidades de algum material mais barato preencher os requisitos necessários ou simplificar problemas de produção?

Uma alteração de projeto pode reduzir ou incrementar métodos?

As suas técnicas de negociação são as mais indicadas para cada um de seus fornecedores e para cada material comprado?

Você encara o seu fornecedor como seu aliado ou como seu inimigo?

Concluindo, Análise de Valores é uma ponte entre o que comprar e como comprar algo.

As técnicas de "como" compra são muitas e todas devem ser usadas de acordo com cada caso e circunstância.

Fonte IOB

Ronaldo Buttow

Assistente Administrativo



ADVOCACIA

DR. RUI AURÉLIO AMARAL

CÍVEL - TRABALHISTA - CRIMINAL
ASSESSORIA JURÍDICA PERMANENTE À EMPRESAS
(Honorários Fixos e Mensais)

Av. Brasil, 3593/2 - Altos da Brasimac - Fone: (0442) 22-1852 - MARINGÁ - PR

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

PROGRAMAÇÃO MENSAL DE CURSOS - AGOSTO 1990

ÁREA/CURSOS	PERÍODO	HORÁRIO
ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA		
Chefia e Liderança	21/08 a 29/08	19:00 às 22:00
Matemática Comercial	27/08 a 10/09	19:00 às 22:00
Introdução à Administração de Recursos Humanos	30/08 a 13/09	19:00 às 22:00
ARMAZENAGEM, EMBALAGEM E EXPEDIÇÃO		
Almoxarife	20/08 a 26/10	19:00 às 22:00
COMUNICAÇÃO		
Relações Interpessoais e Postura Profissional	08/08 a 16/08	19:00 às 22:00
Aperfeiçoamento em Comunicação e Expressão Escrita	20/08 a 31/08	19:00 às 22:00
Etiqueta Social e Profissional	27/08 a 31/08	19:00 às 22:00
ESCRITÓRIO		
Datilografia	06/08 a 30/10	20:30 às 22:30
Matemática Básica	20/08 a 31/08	19:30 às 22:30
Auxiliar de Escritório/Datilografia	20/08 a 26/01	13:30 às 17:30
Aux. de Contabilidade/Datilografia	20/08 a 28/12	18:30 às 22:30
Auxiliar de Escritório/Datilografia	27/08 a 31/01	08:00 às 12:00
Organização de Arquivos	27/08 a 31/08	19:00 às 22:00
HIGIENE E BELEZA		
Atualização em Corte, Penteados e Escova	06/08 a 31/08	19:00 às 22:00
Aperfeiçoamento para Cabeleireiros	20/08 a 17/09	19:00 às 22:00
Maquiagem Pessoal	20/08 a 24/08	19:00 às 22:00
Cabeleireiro	29/08 a 11/10	13:00 às 16:00
Cabeleireiro	29/08 a 11/10	16:00 às 19:00
HOTELARIA		
Sobremesas Geladas	30/07 a 03/08	19:00 às 22:00
Atendente de Lanchonete/Lancheiro	06/08 a 23/10	14:00 às 21:00
Cozinheiro	06/08 a 08/01	09:00 às 17:00
Garçom	06/08 a 15/02	09:00 às 17:00
Confeiteiro	06/08 a 31/10	08:00 às 12:00
Confeiteiro	06/08 a 31/10	13:00 às 17:00
Salgadinhos Especiais para Festas	06/08 a 10/08	19:00 às 22:00
Cozinha Japonesa	13/08 a 17/08	19:00 às 22:00
Técnica de Confeção e Decoração de Tortas	20/08 a 24/08	19:00 às 22:00
Técnica de Preparo de Alimentos Congelados	27/08 a 31/08	19:00 às 22:00
INFORMÁTICA		
Operador de Microcomputador IBM/PC	11/08 a 27/10	13:30 às 17:30
Operador de Microcomputador IBM/PC	13/08 a 13/09	10:00 às 12:00
Operador de Microcomputador IBM/PC	22/08 a 25/09	08:00 às 10:00
Operador de Microcomputador IBM/PC	22/08 a 25/09	13:30 às 15:30
Operador de Microcomputador IBM/PC	22/08 a 25/09	20:30 às 22:30
Operador de Microcomputador IBM/PC	25/08 a 10/11	08:00 às 12:00
d'BASE III - PLUS - Modo Direto e Programado	28/08 a 10/10	15:30 às 17:30
Operador de Microcomputador IBM/PC	28/08 a 28/09	18:30 às 20:30
MANUTENÇÃO, CONSERVAÇÃO E SERVENTIA		
Serviço de Copa em Empresa	20/08 a 31/08	19:00 às 22:00
PROPAGANDA		
Desenho Artístico com Técnicas Mistas	27/08 a 14/09	19:00 às 22:00
Decoração de Interiores	29/08 a 12/09	19:00 às 22:00
SAÚDE		
Assistente Infantil	20/08 a 11/10	19:00 às 22:00
VENDA		
Técnica de Comunicação Aplicada à Venda	20/08 a 24/08	19:30 às 22:30
Encontro Regional de Vendedores	27/08 a 30/08	19:30 às 22:30
Intensivo de Vendas	31/08 a 06/09	19:30 às 22:30

APERFEIÇOAR-SE

É importante, a partir do momento que você, como parte da Equipe Gerencial da empresa, tem a responsabilidade de assessorá-la para atingir resultados positivos.

CONQUISTAR SEU ESPAÇO MERECIDO!

Sendo o elo de ligação entre os clientes e o empresário, colaborando para o equilíbrio das relações interpessoais no trabalho, aí está o porquê de programarmos este curso para você, **SECRETÁRIA!**

APERFEIÇOAMENTO PARA SECRETÁRIAS

OBJETIVO:

Contribuir para o aperfeiçoamento das pessoas que exercem esse papel fundamental e desenvolvem suas habilidades primordiais, visando melhoria de desempenho próprio e de toda direção da empresa a qual está vinculada.

A QUEM SE DESTINA:

Às secretárias em exercício e as que têm potencial para desempenhar o cargo.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. SECRETÁRIA

- Origem da Palavra
- Descrição do Cargo
- Organograma
- O Inter-Relacionamento da Secretária com: Diretoria, Gerência, Chefia e Família do Superior.
- Perfil de uma Secretária
- Organização de Reuniões e Viagens de Negócios
- Técnicas de Procedimento
 - Pessoalmente e ao Telefone
- Normas e Etiqueta Profissional
- Agenda e "Follow-up"
- Arquivos e Noções de Telex

2. GRAMÁTICA

- Grafia e Emprego dos PORQUÊS
- Pronomes pessoais
- Emprego das Formas de Tratamento
- Emprego de ESTE, ESSE e AQUELE
- Concordância Nominal

3. CORRESPONDÊNCIA COMERCIAL

- Curriculum Vitae
- Requerimento
- Carta Comercial
- Ata

INSTRUTORA:

MARIA ALICE PINATTI - Advogada, Pedagoga, Formada em Letras Anglo-Portuguesas e Consultora do CEAG/PR.

DATA E HORÁRIO:

De 27 à 30/08/90 - Das 19h às 22h.

LOCAL:

Sala de Treinamentos do CEAG/PR
Av. Brasil, 3080 - 3º andar - MARINGÁ - PR.

INVESTIMENTO:

- Micro e Pequena Empresa: Cr\$ 3.350,00 por participante.
- Média e Grande Empresa: Cr\$ 8.450,00 por participante.

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

CEAG/PR - FONE: (0442) 22-3474 com CHRISTINA ou pelo Telex 442-100.

PREZADO(A)

DIRIGENTE EMPRESARIAL:

“FAÇA DO MARKETING UMA ARMA PARA A PAZ DE SUA EMPRESA, CASO CONTRÁRIO, OS CONCORRENTES VENCERÃO A BATALHA”.

MARKETING: COMO AUMENTAR AS VENDAS E OBTER MELHORES RESULTADOS

OBJETIVOS:

Repasar o que há de mais prático e moderno em administração de vendas, desde a preparação do ponto de vendas, até o atendimento aos clientes, passando pelo preço, promoções, visando maximizar o desempenho da sua empresa, vendendo mais e melhor.

A QUEM SE DESTINA:

A todos os Empresários e Gerentes que têm compromisso com o desempenho de sua empresa, e a todas as pessoas ligadas à área.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. MARKETING

- Definições de Marketing
- Premissas Básicas
- A empresa e o Meio Ambiente
- Variáveis Controláveis

- Variáveis Incontroláveis
- Pesquisa de Mercado

2. O COMPOSTO MERCADOLÓGICO

- Composto de Produtos
- Composto de Serviços
- Composto de Preços
- Composto de Localização
- Composto de Apresentação
- Composto de Atendimento
- Composto de Comunicação

3. TELEMARKETING/ TELEVENDAS

- Utilização Racional do Telefone para Fazer da Sua Empresa um Grande Negócio.

4. ESTUDO DE CASOS PRÁTICOS INSTRUTOR:

LOURENÇO FADEL FILHO - Administrador de Empresas, Contador, Consultor e Instrutor de Treinamentos do CEAG/PR.

Áreas de atuação: Marketing, Vendas e Finanças.

DATA E HORÁRIO:

De 20 à 24/08/90
Das 19h30min à 22h30min.

LOCAL:

Sala de Treinamentos do CEAG/PR.
Av. Brasil, 3080 - 3º andar
Maringá - Pr.

INVESTIMENTO:

- Micro e Pequena Empresa: Cr\$ 3.350,00 por participante.
- Média e Grande Empresa: Cr\$ 8.450,00 por participante.

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

CEAG/PR - Fone: (0442) 22-3474 com CHRISTINA ou Telex 442-100.

ATENÇÃO: AS VAGAS SÃO LIMITADAS. APROVEITE E LIGUE JÁ!

Participe! Pois os seus concorrentes também estarão participando.

MODELO JAPONÊS

Em poucos anos os japoneses recuperaram-se dos danos causados pela 2ª guerra mundial. A renda por cabeça hoje, é por volta de 12 mil dólares, quando há mais ou menos 30 anos atrás, a mesma renda era igual a brasileira.

Como chegaram a inverter esta situação, não só no Japão, mas também outros países asiáticos, como Taiwan, Hong-Kong, Korea, Singapura e outros? Parece que estas nações aprenderam lições em que podemos nos inspirar para enfrentar nossos problemas e desafios, já que agora, nos parece, existe alguém tentando por ordem nesta casa.

Que Deus lhe dê saúde e perseverança, porque é mais fácil acabar com meia dúzia de teimosos do que mudar a mentalidade de 120 milhões de brasileiros. A imagem de um país desgovernado ainda é grande e muito tempo se passará para que boas notícias possam chegar lá. A nossa inflação continua imprevisível, as nossas instituições desacreditadas e reforçada pela postura de “levar vantagem” em tudo.

Após a observação em muitas empresas japonesas podemos sintetizar algumas soluções para nossos problemas, utilizando técnicas japonesas na busca do aprimoramento da qualidade e aumento de produtividade. Aliás, é a primeira coisa que devemos fazer. Muitas de nossas empresas preferem diminuir a produção e aumentar os preços.

Nas grandes organizações japonesas a grande totalidade dos trabalhadores,

trabalham no sistema de emprego vitalício, sistema de remuneração baseado no princípio da antiguidade e sindicato por empresa. O sindicato é muito familiarizado com os pontos fracos e fortes da empresa, podendo atuar com maior ou menor rigor nas reivindicações.

A qualidade inigualável do produto japonês, não vem da característica de seu povo calmo, e sim de muita perseverança em querer fazer o melhor. A qualidade é adotada como preocupação nacional. Assim como, no nosso futebol. Nada é colocado a venda se não for exaustivamente examinado. Se por ventura algum defeito vier a acontecer depois do produto vendido, milhões de desculpas serão pedidas e outro produto novo será colocado em suas mãos. Para eles, o velho e quebrado, tem mais valor, porque estudarão qual o defeito havido.

As empresas tem um processo de extrema colaboração com outras empresas, no sentido de resolverem problemas mútuos e o governo é colocado à margem. A expansão do parque industrial e ampliação das exportações são realizadas à revelia da orientação do governo japonês.

Enfim, o modelo japonês é praticável no mundo todo. É uma postura que precedida de cuidados, preparação, educação, treinamento é perfeitamente praticável no Brasil. A essência é a simplificação. Fácil não? Pois tente.

Valdecir de Britto - Diretor administrativo / DAMA S/A Distribuidora de Automóveis

Eficiência Pessoal: o Caminho do Empresário

Moacir Somággio

Em nossa atividade de assessoramento empresarial temos sido convidados a visitar empresas geralmente quando estas acusam algumas dificuldades em seu funcionamento normal. Ao adentrarmos estas organizações podemos perceber, quando da elaboração do diagnóstico, as deficiências nos diversos setores como os que tratam das áreas administrativa, comercial, financeira e de produção, além de outras.

É interessante notar que cada caso a ser analisado é um novo desafio. De frente-se sempre com situações diferenciadas, mormente nas médias e pequenas empresas, a maioria de cunho familiar, que são as empresas que costumemente trabalhamos.

Cada qual adota a sua filosofia de trabalho, muitas advindas do fundador da empresa, preservada pelos seus sucessores, mas que quase sempre vem modificada pelas circunstâncias.

A necessidade de uma assessoria externa surge quando o negócio se desenvolve e o dirigente encarregado da tomada de decisões inicia um processo mental de inconformismo com a equipe, alegando que a ele cabe o peso e a centralização dos negócios, e que se ressentido da falta de informações ou quando as têm elas chegam fora do tempo, deixando à mostra a ineficiência dos controles existentes a nível administrativo.

A busca incessante de resultados positivos e a frenética corrida em que o empresário e executivos se colocam traz para eles como herança, na maioria dos casos, uma insensibilidade quanto a valores morais e éticos, ausência quase completa de sentimentos humanos, e uma distorção dos valores reais da vida, isto pela avalanche de informações de nível de material e temporal em sua mente.

Assim os primeiros contatos que temos com os empresários são para discutirmos sobre o planejamento, organização, direção e controle de seu negócio.

Qual o alvo, quais as metas? Diante das respostas pode-se avaliar o tipo de ambiente que se tem na empresa. Atualmente diante da nova postura do governo federal, valorizando a livre ini-

ciativa, economia de mercado, dando ênfase à modernidade produtividade e eficiência no trabalho, a resposta ideal será mesclar os resultados econômicos com a evolução da qualidade da equipe que compõe a estrutura de trabalho da empresa.

Quando o propósito da liderança é o de possibilitar o crescimento não só do lucro, mas também do entusiasmo e motivação dos funcionários, pode-se abrir uma perspectiva de uma caminhada vitoriosa e feliz.

Podemos constatar pela experiência obtida nos cursos que temos ministrado no interior das empresas, que as pessoas da liderança necessitam de algo que venha preencher seus anseios. Eles querem sair da rotina. Buscam um outro estilo de vida. Que lhes tragam satisfação material, psicológica e espiritual. Há um vazio no coração destas pessoas. Embora muitos tenham suficiente realização profissional que lhes permitem poder e autoridade, falta-lhes o compartilhar de amizades sinceras, de um ambiente familiar alegre e equilibrado e um acerto profundo consigo mesmo e com o seu Criador.

Quando se leva à empresa uma mensagem impactante, mostrando de uma forma veemente que AS PESSOAS SÃO MAIS IMPORTANTES QUE AS COISAS, há uma revolução na mente de seus líderes. Uns questionam: Utopia? Outros, a recebem de uma maneira indiferente, mas muitos tem se encontrado como empresário e pessoa, quando colocado diante desta verdade. Só vale a pena viver quando nossa vida e nossa empresa possam servir a outras pessoas auxiliando-as na sua realização.

Como é bom ver a semente germinar e começar a dar frutos. Assim é o trabalho realizado com a liderança de uma empresa em que o líder máximo aceita o desafio de reciclar-se e a seus liderados. A experiência vivida com nossos clientes nos tem trazido muita satisfação. Onde antes haviam desconfiança e irritação, após um curso de liderança e conscientização, cria-se uma atmosfera que faz ressurgir um novo comprometimento com as metas da empresa, e a transferência da experiência dos mais qualificados para os desejosos de crescerem na estrutura da firma. O entusiasmo e a motivação tomam conta per-

mitindo aos membros das equipes a chance deles próprios se apresentarem aos seus subordinados convictos destes novos princípios de administração.

Quando isto ocorre, a organização se modifica, dando lugar a um uso adequado do tempo, a uma racionalização do processo de decisão, e uma abrangência maior dos objetivos da empresa. A direção deixa de ser um fardo, para ser um privilégio de quem está no comando de uma determinada área. Há um trabalho participativo, motivado, que extrapola as fronteiras do expediente, criando um grupo unido em todas as atividades externas, quer seja no ambiente de uma Associação de funcionários; como em um clube e mesmo nos lares daqueles envolvidos em atividades recreativas, culturais e espirituais.

Todos vibram com os resultados da produção. Os controles normalmente são modernizados, informatizados, dando uma velocidade até nunca vista no contexto da empresa.

Tem sido assim nossa experiência. Os resultados de uma empresa podem melhorar significativamente quando o SER HUMANO é colocado em destaque no ambiente empresarial, dando incentivo a quem tem vontade, iniciativa, e responsabilidade, possibilitando a estes e aos que tem mais experiência a chance de se tornarem íntegros, buscando no dia a dia o aperfeiçoamento profissional, e concomitantemente se aprofundando na sabedoria espiritual que redunde no equilíbrio mental e emocional, que por sua vez possibilita um estado físico e material adequado para nossa vida de homens de empresa.

Salomão já dizia antigamente "Assim como imaginamos em nossa alma assim nós somos". Desta forma que todos os envolvidos na atividade empresarial possam ter uma mente abastecida por valores morais, éticos e espirituais que sobreponham os meramente passageiros, elevando-se a uma condição de entendimento visando saber qual o supremo propósito da vida, qual seja a de alcançarmos um coração sábio e aproveitarmos com a máxima eficiência cada momento de nossa existência.

Moacir Somággio, Consultor de
Empresas e Secretário do
Conselho Deliberativo da ACIM



ELDORADO IMÓVEIS LTDA.

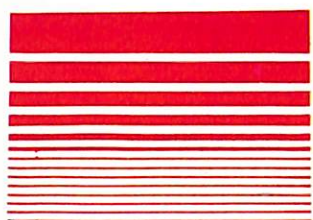
INVISTA EM IMÓVEIS

TEMOS TUDO QUE VOCÊ PROCURA

Apartamentos quitados em construção a preço de custo

Entregue seu imóvel ao nosso Departamento de Locação. Aluguel garantido

Av. Paraná, 470 - Fone: (0442) 22-8866 - 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

Não perca tempo!

A EMPRESA QUE COMPETE NUM MERCADO VERSÁTIL, ONDE O QUE VALE É A RAPIDEZ E A QUALIDADE DO ATENDIMENTO, A BAIXO CUSTO, NÃO PODE FECHAR OS OLHOS PARA A TECNOLOGIA. É FATO, QUE QUEM REDUZ O TEMPO EM SEUS SERVIÇOS TEM O RETORNO MAIS RÁPIDO. POR ISSO, EMPRESÁRIO, PROCURE-NOS. SEM PERDER TEMPO.



Lizatel
TELECOMUNICAÇÕES

Maringá (0442) 22-5511

Londrina (0432) 22-1864

Na SITTA você encontra a nova geração Nashua

NASHUA 4435

Copiadora
Ampladora e Redutora

A opção ideal para médios e grandes volumes de cópias. Amplia a produtividade e reduz os custos. Funcionamento perfeito e garantido em todo o território nacional.



NASHUA 4020

Nova Copiadora
Duplicadora - Digital

Para quem exige elevado padrão tecnológico e confiabilidade de desempenho. A copiadora na medida certa para o departamento de cópias de sua empresa.

DISQUETE NASHUA

O disquete que você quer e que seu computador merece. Altíssima qualidade e garantia da NASHUA.



Comércio de Máquinas Copiadoras Ltda.

Av. Dr. Luz Teixeira Mendes, 1153 - Fone: (6442) 25-3601 - Maringá - PR