



Trânsito
o encanto
e o perigo
de quem dirige
motos pág. 05



Fórmula Truck,
a corrida de gigantes pág. 10

Sistema CNC / Equifax,
Crédito Saudável e Seguro pág. 14

A EMBREPAR tem uma NOVIDADE para VOCÊ

Eficiência, confiança e tecnologia o tempo todo com você

Investir em tecnologia e modernização para oferecer o melhor atendimento é uma das maiores preocupações da EMBREPAR. Pensando nisso, a empresa apresenta aos seus clientes a mais recente ferramenta de nossa equipe: o palm smart-phone treo.

O aparelho traz o que existe de melhor em recursos, interatividade e agilidade, num formato compacto e com sistema operacional eficiente para as ações corporativas. São mais de vinte mil produtos catalogados e atualizados, com consulta completa de informações e disponibilidade, recurso que facilita a venda e possibilita maior segurança nas transações.

Esse investimento é uma maneira de proporcionar aos nossos clientes o melhor atendimento possível, parte da dedicação que consolidou e que mantém a EMBREPAR como líder de mercado no sul do país.



Matriz: Curitiba | PR | R. Bartolomeu Lourenço de Gusmão, 2831 | F. 41 3371-1000
 Porto Alegre | RS | R. Morretes, 472 | F. 51 3361-9300
 Joinville | SC | R. Adriano Schombermank, 71 | F. 47 3461-4600



Esta edição da Revista Sincop Peças Paraná traz ao leitor uma matéria especial sobre motos. As motos, além da praticidade no trânsito, têm agilidade, mas o índice de acidentes é o mais alto se comparado com outros veículos motores. Em qual ponto é necessário atenção e com o quê devemos nos preocupar para diminuir os riscos, tanto para os motoristas de automóveis e caminhões, quanto para os motoqueiros? Acompanhe na matéria as orientações e depoimentos.

Uma etapa da Fórmula Truck foi realizada no início de outubro, em Curitiba. Saiba um pouco da história e o encanto desses gigantes das estradas. A Cooperativa de Crédito fechou o semestre com excelentes resultados; veja os detalhes na matéria da página 13.

O Equifax, um sistema de gestão de risco, é o mais recente parceiro do Sincop Peças Paraná. Veja as vantagens e segurança que esse sistema oferece ao empresário. O aperfeiçoamento técnico é o diferencial no profissional de vendas de autopeças; acompanhe a entrevista do psicólogo, professor e diretor da Cérebro & Comunicação, Flávio Roberto Pereira.

Tenha uma boa leitura!

Wanderley Nogueira
Presidente



Revista sincopPeças-PR

A informação
que você precisa
sobre o Sindicato
do Comércio
Varejista de
Veículos, Peças
e Acessórios
para Veículos
no Estado do
Paraná

SUMÁRIO

Editorial	3
Motos, uma paixão perigosa.....	5
Guerreiro do Comércio.....	8
Autopar 2008.....	9
Fórmula Truck, a corrida de gigantes.....	10
Fidelizar o Cliente - entrevista	12
Cooperativa de Crédito.....	13
Sistema CNC / Equifax, Crédito Saudável e Seguro.....	14
Trabalho em "Televentas" ou "Telemarketing por Marcos Júlio Malhadas Júnior.....	16

EXPEDIENTE

Revista de informação Realização

SINCOPEÇAS PARANÁ
Sindicato do Comércio Varejista de Veículos,
Peças e Acessórios para Veículos
no Estado do Paraná
Rua Alferees Poli, 1271
Rebouças CEP 80230-090
Telefones 41.3334-2550 e
41.3334-4439
Fax 41.3334-6650
www.sincopecaspr.com.br
sincopecaspr@sincopecaspr.com.br

ANO III - Edição 11
Janeiro/Fevereiro/Março 2007

PRESIDENTE
Wanderley A. Nogueira

1º VICE-PRESIDENTE
Ari dos Santos

2º VICE-PRESIDENTE
Mauro Kiyoshi Hagi

1º SECRETÁRIO
Juarez Berti Frizzo

2º SECRETÁRIO
Hírverton Bocardo

1º TESOUREIRO
Nereu Luiz Piovezan

2º TESOUREIRO
José Dirceu dos Santos

DIRETORES SUPLENTEs
Evaldo Korsters
Glenan L. Vieira
João Campos de Souza
Regina M. Turek
Gelson J. Frizzo
Marcos Eduardo Zotto Pinto
Eurico de Quadros

CONSELHO FISCAL (TITULARES)
Luiz Carlos Bianchi
Nelson Gimenes
Moacir Moro

CONSELHO FISCAL (SUPLENTEs)
Ricardo Rimbano (em memória)
José Carlos Wiederkehr
Eduardo Naldony

CÂMARA SETORIAL DE VEÍCULOS
Cezar Luiz Lançoni Santos

**DELEGADOS REPRESENTANTES JUNTO AO
CONSELHO DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO
VAREJISTA DO ESTADO DO PARANÁ**

EFETIVOS
Darci Piana
Wanderley Nogueira

SUPLENTEs
Juarez B. Frizzo
Hírverton Bocardo

EDITOR RESPONSÁVEL
Delso Carvalho

**JORNALISTA RESPONSÁVEL e
DIREÇÃO DE ARTE**
Isabelle Soares Neri
isabelleneri@gmail.com
DRT-PR 5460

CONSELHO EDITORIAL
Wanderley A. Nogueira
Evaldo Kosters
Marcos E. Zotto Pinto
Flávio Liston
Glenan L. Vieira

IMPRESSÃO
Reproset Indústria Gráfica

Revista trimestral publicada sob a
responsabilidade do SINCOPEÇAS-PR.
As opiniões expressas em artigos
assinados são de responsabilidade de
seus autores, não refletindo,
necessariamente, a posição deste
sindicato.
Tiragem: 10.000 exemplares.
Circulação gratuita.

Colabore nas próximas edições
enviando sugestões de pauta ou
dúvidas para o e-mail
sincopecaspr@sincopecaspr.com.br

Motos, uma paixão perigosa

Sem contar a emoção e a sensação de liberdade ao dirigir uma moto numa estrada tranqüila, existe a facilidade de locomoção. Com a natural praticidade, ela consegue driblar os estressantes engarrafamentos de trânsito. Nem tudo são flores, as estatísticas fornecidas pelo BPTRAN, em 2006, evidenciam o alto número de acidentes envolvendo motos.

O primeiro colocado em número de vítimas de acidentes de trânsito no Estado do Paraná em 2006 é o motociclista com 16.655; em segundo lugar é o passageiro com 13.782. Já a classificação por tipo de veículos envolvidos em acidentes de trânsito com vítimas no Estado do Paraná, mostra o aumento do número de acidentes com motocicletas. No ano de 2001, foram

8.927 acidentes e em 2006, o número subiu para 20.137, quase 9% de aumento. Enquanto que o automóvel, em 2001, o número de acidentes com vítimas foi de 23.867 e em 2006, foi de 30.051, uma diminuição de quase 5%. Os números evidenciam a imprudência.

Motoqueiros que cruzam velozes os “corredores” entre os carros, motoristas que menosprezam ou simplesmente

não vêm as motos. Atitudes corriqueiras e triviais, mas que precisam ser observadas com atenção para diminuir o número de acidentes e aliar boa direção, bom senso e educação.

O diretor presidente do Sindicato dos Trabalhadores com Motos e Similares da Grande Curitiba – Sintramotos, Tito Mori, comenta que orienta os moto-boys a dirigirem com velocidade baixa, não ultrapassando 50 Km/

h e a evitar andar nas BR's. “O caminhão não tem foco no espelho para enxergar a moto. O motorista de caminhão por mais que olhe a moto vindo. Quando ele vê, a moto já desapareceu do foco do espelho, e qualquer queda é seis meses, no mínimo, afastado do trabalho”, comenta Tito.

Luciano Marques dos Santos trabalha há cinco anos como motoboy. Segundo ele a maior dificuldade não é tanto o trânsito, maior é no estacionar a moto. “A gente tem poucos lugares direcionados



para o estacionamento de motos”. Luciano comenta que falta disciplina entre as duas partes, o motorista não respeita o

tivo maior foi o risco de acidente que o veículo de duas rodas e sem carenagem (na maioria das motocicletas) oferece. É claro que temos muitas vantagens no

recíproco. “O motoqueiro ultrapassa pela direita, fazendo uma série de coisas erradas, e o moto-rista também não respeita o motoqueiro”, falou Vicentini. Paulo Lascowski acrescenta que existem motoristas conscientes e que respeitam os motoqueiros mas, por culpa de alguns, a maioria paga.

Fotografia: Isabelle Neri



“O motorista não respeita o motociclista e o motociclista não respeita o motorista” - Luciano Marques dos Santos trabalha há cinco anos como motoboy.

motociclista e o motociclista não respeita o motorista. “Já tive três acidentes. No meu primeiro acidente, a mulher furou o sinalero e ela estava usando o celular”.

Imprudência e falta de atenção, que por instantes, pode ocasionar um acidente com vítimas. Paulo Lascowski, designer gráfico, deixou de andar de moto devido a vários acidentes. “O mo-

uso de uma moto, o principal: a economia, tanto de combustível como na manutenção, mas a falta de segurança é a principal causa do meu abandono deste tipo de veículo”. Segundo Paulo, para que haja uma boa convivência é preciso um respeito mútuo, da parte dos motoqueiros, pilotando com maior segurança e responsabilidade. “Os motoristas pre-

Fotografia: Isabelle Neri



Fotografia: Isabelle Neri

“É claro que temos muitas vantagens no uso de uma moto, o principal: a economia, tanto de combustível como na manutenção, mas a falta de segurança é a principal causa do meu abandono deste tipo de veículo” - Paulo Lascowski, designer gráfico.



O diretor do Sintramotos, Tito Mori, comenta que a motocicleta é o veículo do futuro. “Não há a necessidade de você sair de casa a não ser que você precise”.

cisam ser mais gentis, facilitando ultrapassagens e deixando de lado este preconceito para com, principalmente, os motoboys.”, disse Paulo Lascowski.

O artista plástico Ari Vicentini acredita que falta respeito

“A motocicleta é o veículo do futuro, não adianta. Não há a necessidade de você sair de casa a não ser que você precise. Você recebe tudo em casa: remédio, comida, alimento, pode pagar água, gás, documento. Você pode fazer tudo isso em plena segurança desde que contate uma empresa que tenha um

motoboy registrado cobrindo os encargos sociais dele”, disse o diretor presidente Tito Mori.

O diretor do Sintramotos, Tito Mori, fez um curso de reciclagem para habilitação em fevereiro deste ano. No curso, Tito conta que, observou que pouco é falado ou quase nada sobre a responsabilidade do maior sobre o menor, que seria um veículo sobre a moto, sobre a bicicleta, sobre o pedestre. Pensando nisso, Tito criou o projeto Olho no Trânsito, que dará prioridade à educação no trânsito e orientação a todos do maior veículo até o menor, sem esquecer dos ciclistas e pedestres. “Nós temos que ter uma cultura diferente no trânsito. Não adianta ter pressa”, finaliza Tito Mori. ■

A Promax é uma empresa brasileira e atua há mais de 40 anos no segmento de óleos, graxas e aditivos industriais e automotivos.

Representante da Bardahl no país e certificada pela NBR ISO 9001:2000, fabrica e comercializa todos os produtos das marcas Bardahl e Promax.

A Promax oferece óleos básicos sintéticos e especialidades químicas, dentre as quais a Polialfaolefina de alta qualidade, produzida por empresas estrangeiras, que atende às necessidades do cliente de forma viável e segura.

Nossos profissionais estão à disposição para lhes prestar assistência permanente.



Tudo anda bem com Bardahl.

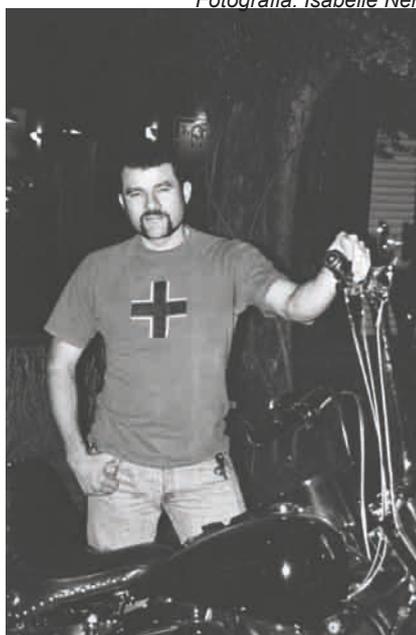
41 3253-0055

promax@promax.bardahl.com.br

Depoimento

“Andar de moto é uma febre, ou você gosta e entra de cabeça completamente, ou você não gosta. Têm pessoas que tentam e por algum motivo não se adaptam. A moto é uma sensação de liberdade, a sensação de você fazer parte do que está ao redor de você. No carro, você está dentro, está protegido; as imagens, as coisas passam como uma televisão não tem contato direto. Você está protegido, num ambiente mais quente e na moto não. Você faz parte daquilo que te rodeia. Você está a 20 cm do chão, está andando a 100, 110 KM/h você sente o sol. Quando você passa na sombra, você sente a temperatura cair, você sente todos os cheiros da terra, do pó, de tudo que está ao redor, você faz parte daquela paisagem que você está vivendo. Essa sensação que atrai as pessoas. Essa ligação muito forte com esse ambiente. No carro, você fica escutando música, na moto, mesmo viajando com uma pessoa na garupa são duas viagens diferentes, uma viagem singular para cada uma. A pessoa que está pilotando tem uma viagem e a pessoa que está na garupa tem outra viagem, e você não tem essa coisa de ficar conversando, você acaba fazendo uma introspecção, é uma terapia, está vendo aquilo e não tem como compartilhar, cutuca, aponta, dá um sinal de positivo. É uma viagem muito particular”, disse Canaiti.

Fotografia: Isabelle Neri



Canaiti Bejarano, empresário proprietário do Hacienda Café, um local de encontro de motociclistas de Harley Davidson, em Curitiba.

Guerreiro do Comércio



O troféu recebido pelo empresário Ari Santos é assinado pelo artista plástico Luiz Gagliastri, e retrata Hermes e Mercúrio, deus do comércio e da comunicação.

O Guerreiro do Comércio é um prêmio criado pelo Sistema Fecomércio, Sesc e Senac para homenagear empresários de destaque nos diversos ramos do varejo e dos serviços. O Presidente do Sistema Fecomércio, Darci Piana, comenta que ser empreendedor neste País é uma tarefa árdua. “Temos sobre nossos ombros a responsabilidade de gerar empregos, riqueza e renda, mas nos pesa uma carga tributária que asfixia e sufoca quem se atreve a se lançar no mercado”, disse Darci Piana.

Na edição 2007, receberam homenagem 54 empresários, líderes na arte das vendas e estratégias de negócios. O vice-presidente do Sincopeças Paraná

e diretor presidente da DPS, Ari Santos, esteve entre os homenageados. O evento aconteceu no dia 13 de julho e contou também com a comemoração de 60 anos do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial - SENAC.



Na foto, Adilson dos Santos, Darci Piana, José Dirceu dos Santos, Ari dos Santos e Magali de Souza Junqueira dos Santos.

Congresso Fenabrave

Entre os dias 23 a 25 de agosto aconteceu o XVII Congresso Fenabrave no Estação Embraetel Convention Center. No evento, foi lembrada a trajetória da indústria automotiva no País, e contou com palestras e workshops, que variavam entre os temas: biocombustível, vendas, setor financeiro, implementos rodoviários, perspectivas do mercado de máquinas agrícolas, entre outros temas.

O senador Marco Maciel também esteve presente e abordou o “Cenário político brasileiro e as reformas institucionais” em workshop. A palestra que encerrou o evento foi ministrada por Luiz Felipe Scolari, intitulada “Como inspirar a sua equipe para vencer”.

Palestra

O Sistema Fecomércio Sesc-Senac do Paraná e o Sindicato do Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos - Sincopeças organizaram a palestra “Criando Demanda e Valor para o Mercado de Reposição de Autopeças”, que aconteceu nas cidades: Pato Branco (dia 22 de agosto), Cascavel (dia 23 de agosto) e Maringá (dia 24 de agosto). As palestras foram ministradas por Antônio Carlos Bento de Souza, apresentando dados estatísticos do mercado automotivo nos próximos anos, pesquisas recentes abrangendo todo o seu envolvimento: oficinas, mecânicas, distribuidores, varejo de autopeças, auto center, entre outros.



Na foto, Vitor Monastier, diretor Regional do Senac, Genésio, Nilo Garbin; Ari dos Santos, vice-presidente dos Sincopeças; Neri Schneider e Ellison Marques.

Autopar 2008

O maior encontro do setor automotivo na Região Sul acontecerá no Expotrade, entre os dias 4 a 7 de junho de 2008.

Aquecem os preparativos para a quarta edição da Autopar– Feira Sul Brasileira de Fornecedores da Indústria Automotiva, consolidada como o maior encontro do setor automotivo na Região Sul e segundo maior evento no Brasil, a feira contará com todas as ramificações do segmento, desde a indústria de veículos ao mercado de reposição e reparação, contando com a presença de marcas líderes nacionais e internacionais e suas inovações tecnológicas.

Durante o evento, a Arempopar - Associação de Retíficas de Motores do Paraná, apoiadora do evento, irá realizar o “Encontro Nacional dos

Retificadores”, que terá palestras técnicas e motivacionais abordando os principais temas do momento, contando também com a participação do Conarem - Conselho Nacional dos Recursos Renováveis

e das demais associações de retificadores do Sul do Brasil, a Aresc - Associação de Retíficas do Estado de Santa Catarina e a Arergs - Associação de Retificadoras do Estado do Rio Grande do Sul.

Abrangência da Autopar

- Autopeças / Motopeças
- Ferramentas
- Pneus
- Equipamentos para teste
- Tintas e Vernizes
- Tuning
- Ceras e Materiais de Limpeza
- Combustíveis
- Lubrificantes e Aditivos
- Tecnologias, Equipamentos, Produtos e Serviços para a Indústria Automotiva, Concessionárias, Oficinas Mecânicas e Elétricas, Funilaria e Pintura, Frotistas, Borracharias e Postos de Serviço
- Entidades
- Publicações Especializadas



Fórmula Truck, a corrida de Gigantes

Os esportes de alta velocidade têm um encanto que move milhões de pessoas, seja moto ou carro, mas é incomparável a emoção de assistir à Fórmula Truck. O gigante das estradas correndo a mais de 200 Km/h, um som ensurdecedor que faz liberar a adrenalina.

Caminhões

Os caminhões de corrida são desenvolvidos a partir de um modelo normal que sai da linha de produção das montadoras. Algumas modificações são feitas para os veículos estarem em condições de competitividade. Os motores chegam quase a triplicar a potência após as modificações, com alterações feitas no curso do virabrequim; o comando de válvulas é substituído e o sistema de embreagem também recebe modificações.

É feito o reposicionamento sobre o chassi, para melhor distribuição do peso do veículo e uma total transformação no sistema de suspensão, com o caminhão mais próximo ao solo e com maior estabilidade para andar em altas velocidades. O revestimento interno da cabine e dos painéis de porta é retirada-

do. O Painel de Instrumentos do caminhão desaparece e dá lugar a aparelhos de precisão necessários para um veículo de corrida. Volante, banco tipo concha e cinto de segurança são substituídos por outros de competição e a cabine recebe um “Santo Antônio” com tubos de aço (equipamento que protege o piloto no caso de acidentes).

Os motores chegam quase a triplicar a potência após as modificações, com as alterações feitas no caminhão.

A transformação de um caminhão de rua para um de corrida passa ainda pela redução das longarinas do chassi e alteração da distância entre eixos.

Curitiba

A sétima etapa da Fórmula Truck aconteceu no dia 7 de outubro e levou mais de 55 mil pessoas ao Autódromo Internacional de Pinhais. Logo no início da prova, o piloto Fabiano Brito (Volvo) ficou sem freios no seu cami-



Fotografia: Divulgação

nhão e encheu a proteção de pneus, sendo necessária a entrada do Pace Truck para a retirada dos destroços e limpeza de pista. O paulista Felipe Giaffone (Volkswagen) largou da “pole position” e liderou as 21 voltas, conquistando a quarta vitória na temporada. Fe-



Fotografia: Ari Vicentini

Fotografia: Divulgação



Felipe Giaffone venceu a etapa de Curitiba na Fórmula Truck.

A sétima etapa da Fórmula Truck levou mais de 55 mil pessoas ao Autódromo Internacional de Pinhais.

lipe é um dos fortes candidatos à conquista do título da Fórmula Truck neste ano. Restam apenas duas etapas para serem realizadas este ano: a próxima acontecerá no dia 11 de novembro, em Campo Grande (MS) e a grande final será no dia 16 de novembro, em Brasília (DF).



Fotografia: Isabelle Neri

Histórico

A Fórmula Truck começou no Paraná em 1987. O caminhoneiro santista Aurélio Batista Félix e o jornalista português Francisco Santos uniram forças para realizar, em Cascavel, a primeira corrida de pesados da história do automobilismo brasileiro. A I Copa Brasil de Caminhões teve 35 pilotos inscritos e foi marcada por um acidente fatal de um dos participantes. O acontecimento desanimou Francisco Santos, que abandonou o projeto três anos depois e Aurélio, desta vez sozinho, criou e viabilizou a Fórmula Truck.

Fotografia: Isabelle Neri

Fotografia: Isabelle Neri



Fotografia: Isabelle Neri

Transmissão automatizada As-Tronic

A ZF apresentou a transmissão automatizada As-Tronic em Curitiba, no dia 4 de outubro, no Hotel Mabu Parque Resort. O evento contou com a presença de pilotos da Fórmula Truck e caminhões para test drive. O mais moderno modelo disponível no mundo, a AS-Tronic é utilizada na Fórmula Truck europeia e está sendo testada em caminhões no Brasil.

Com essa transmissão, as partidas, paradas e trocas de marcha são realizadas por atuadores automatizados, gerenciados pelo módulo eletrônico de controle. Esta tecnologia permite engates de marchas rápidos, precisos e suaves, realizados no momento certo, resultando em menor consumo de combustível, maior durabilidade de todo o trem de força e redução na emissão de poluentes.



Fidelizar o cliente O mercado de autopeças exige formação técnica adequada

A busca por um curso que proporcione melhor atendimento e qualidade no tratamento com o cliente está se tornando rotina no setor de autopeças. Hoje a busca pela excelência e melhorias é o diferencial dos melhores profissionais. O professor Flávio Roberto Pereira, coordenador da Cérebro Comunicação, foi entrevistado pela Revista Sincop Peças Paraná e falou sobre a qualificação técnica.

A preocupação inicial de quem já atua no setor de autopeças é a inserção no mercado. “Se você já está trabalhando, deve pensar que existem clientes e eles devem ser bem atendidos”, comenta Flávio Pereira. A competitividade do mercado exige do profissional uma melhor qualificação profissional. “Os clientes estão ficando mais exigentes. Quando chegam à loja, não querem ser somente bem atendidos no aspecto da simpatia e na recepção, mas, acima de tudo, no atendimento técnico. O cliente quer ser bem informado sobre o produto que está comprando”, diz o professor.

Muitas vezes acontece o cliente chegar numa loja e o vendedor ter menos conhecimento que o cliente. Antes de comprar, ele procura se informar sobre o produto e o vendedor deve estar apto a atender bem a exigência. Mostrar conhecimento e solucionar as dúvidas do cliente (neste caso o conhecimento no aspecto técnico) é o diferencial que o profissional de autopeças deve apresentar. “Neste aspecto, o profissional deve conhecer bem o produto, procurar reciclar o conhecimento, fazer treinamentos para cada vez ficar mais “afiado”

para atender bem o cliente, não só no comportamento, mas tecnicamente”, acrescenta Flávio Roberto.

“É importante conhecer as empresas das quais o vendedor está vendendo o produto: onde ela fica, tradição da empresa. Muitas vezes sou contratado para ministrar palestra em alguma empresa e alguns funcionários não ficam sabendo da palestra. A empresa informa os funcionários através de edital mas o funcionário não lê o edital”, comenta o professor Flávio.

Procurar se informar, manter-se atualizado, ficar antenado no mercado de trabalho e no mundo dos negócios enriquecem o funcionário. Não somente ficar atrás de um balcão atendendo o cliente: é ler jornal, ler livros, ler a revista da própria empresa, jornal interno, das cooperativas, do sindicato, ficar atualizado. A pessoa vê o que está acontecendo no mundo dos negócios,

fica atualizada e atende melhor o cliente, porque tem conhecimento sobre os assuntos que estão acontecendo na região. Este vínculo de informação o professor Flávio caracteriza como “fidelizar” o cliente. “Muitas vezes cria-se um vínculo maior com o cliente ou vendedor de peças atende um cliente que é o dono da oficina, o mecânico ou chefe da oficina. Fidelizar o cliente: o cliente vê que o vendedor está no mundo dele e o vendedor está atualizado e ele quer ser atendido por aquele vendedor. O vendedor que fica estagnado, com aquela conversinha simples com o cliente, esse vendedor está com os dias contados”, finaliza Flávio Roberto Pereira. ■



A Cooperativa de Crédito Mútuo dos Comerciantes de Veículos, Peças e Acessórios para Veículos de Curitiba e Região - SICREDI Sincocred - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS PROCEDIDAS EM 30/6/2007

I - BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	30/06/2007	30/06/2006	PASSIVO	30/06/2007	30/06/2006
	RS	RS		RS	RS
ATIVO CIRCULANTE	3.610.576	3.074.804	PASSIVO CIRCULANTE	3.373.845	2.936.142
DISPONIBILIDADES	16.966	8.400	DEPÓSITOS	3.200.073	2.804.343
RELAÇÕES INTERFINANCEIRAS	1.632.849	1.919.544	Depósitos a Vista	386.003	414.751
Pagamentos e Recebimentos a Liquidar	143.773	147.106	Depósitos a Prazo	2.814.070	2.389.592
Centralização Financeira – Cooperativas	1.489.076	1.772.438	RELAÇÕES INTERFINANCEIRAS	138.382	100.974
OPERAÇÕES DE CRÉDITO	1.922.457	1.121.587	Recebimentos e Pagamentos a Liquidar	138.382	100.974
Operações de Crédito Setor Privado	2.006.675	1.157.682	OBRIGACÕES POR EMPRÉSTIMOS	641	641
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(84.218)	(36.095)	Empréstimos no país – Outras Instituições	641	641
OUTROS CRÉDITOS	8.300	21.719	OUTRAS OBRIGACÕES	34.749	30.184
Rendas a Receber	1.992	17.638	Cobrança e Arrec. de Tributos e Assemelhados	41	16
Diversos	6.311	4.081	Sociais e Estatutárias	-	2
(-) Provisão para Outros Créditos de Liq. Duvidosa	(3)	-	Fiscais e Previdenciárias	8.788	6.877
OUTROS VALORES E BENS	30.004	3.554	Diversas	25.920	23.289
Despesas Antecipadas	30.004	3.554			
ATIVO REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	200.824	120.226			
OPERAÇÕES DE CRÉDITO	200.824	120.226			
Operações de Crédito Setor Privado	217.691	122.521	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	537.731	347.753
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(16.867)	(2.295)	Capital de Domiciliados no País	452.017	368.259
PERMANENTE	100.176	88.865	Reservas de Capital	3.228	3.255
INVESTIMENTOS	49.897	36.102	Reservas de Lucros	17.312	-
Ações e Cotas	49.897	36.102	Sobras ou Perdas Acumuladas	65.174	(23.761)
IMOBILIZADO DE USO	50.279	52.763			
Outras Imobilizações de Uso	68.820	61.499			
(-) Depreciações Acumuladas	(18.541)	(8.736)			
TOTAL DO ATIVO	3.911.576	3.283.895	TOTAL DO PASSIVO	3.911.576	3.283.895

As Notas Explicativas são parte integrante das Demonstrações Contábeis

II - DEMONSTRAÇÕES DE SOBRAS OU PERDAS

DESCRIÇÃO DAS CONTAS	1º Semestre 2007			1º Semestre 2006		
	RS			RS		
	ATO COOPERATIVO	ATO NAO COOPERATIVO	TOTAL	ATO COOPERATIVO	ATO NAO COOPERATIVO	TOTAL
INGRESSOS E RECEITAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	320.028	1.904	321.932	171.578	272	171.850
Operações de Crédito	320.028	1.904	321.932	171.578	272	171.850
DISPÊNDIOS E DESPESAS DE INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	(189.360)	(683)	(190.043)	(145.887)	(2.100)	(147.986)
Operações de Captação no Mercado	(146.306)	(683)	(146.989)	(111.759)	(2.100)	(113.858)
Provisão para Operações de Crédito	(43.054)	-	(43.054)	(34.128)	-	(34.128)
RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	130.668	1.221	131.889	25.691	(1.828)	23.863
OUTROS INGRESSOS E RECEITAS/DISPÊNDIOS E DESPESAS OPERACIONAIS	(55.742)	(11.018)	(66.760)	(49.382)	1.836	(47.546)
Ingressos e Receitas de Prestação de Serviços	91.084	10.335	101.419	43.134	4.171	47.305
Dispêndios e Despesas de Pessoal	(86.974)	(1.937)	(88.911)	(63.997)	(1.169)	(65.166)
Outros Dispêndios e Despesas Administrativas	(88.119)	(19.255)	(107.374)	(89.382)	(1.644)	(91.027)
Dispêndios e Despesas Tributárias	(2.191)	(554)	(2.745)	(753)	(318)	(1.071)
Outros Ingressos e Receitas Operacionais	93.506	1.694	95.200	82.321	1.803	84.123
Outros Dispêndios e Despesas Operacionais	(63.048)	(1.301)	(64.349)	(20.704)	(1.006)	(21.710)
RESULTADO OPERACIONAL	74.926	(9.797)	65.129	(23.691)	8	(23.682)
RESULTADO NÃO OPERACIONAL	45	-	45	(70)	-	(70)
RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO	74.971	(9.797)	65.174	(23.761)	8	(23.753)
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	-	-	-	-	(8)	(8)
SOBRAS OU PERDAS ANTES DAS DESTINAÇÕES	74.971	(9.797)	65.174	(23.761)	0	(23.761)

As Notas Explicativas são parte integrante das Demonstrações Contábeis

CONTAS DE COMPENSAÇÃO

O montante das contas extra patrimoniais, registradas em conta de compensado totalizam R\$ 10.675.392. A sua formação analítica compõem-se das seguintes contas.

Contas	Saldo 1º Semestre de 2006	Saldo 1º Semestre de 2007
Custódia de Valores	190.612	2.894.320
Carteira de Cobrança	540.725	832.928
Contratos de Seguros	176.431	294.052
CPMF - Movimentação Financeira	2.598.149	3.578.822
Créditos Baixados como Prejuízo	685	18.712
Operações entre Integrantes de Sistemas Cooperativos	-	19.764
Valores de Créditos Contratados a Liberar	639.800	793.885
Valor Capital Realizado e Patrimônio Líquido Mínimo de Participadas	6.847	8.168
Exigência de Patrimônio Líquido p/ Cobertura do Risco de Mercado	12.134	9.655
Classificação da Carteira de Crédito	1.280.203	2.225.086
Total:	5.445.586	10.675.392

Crédito Saudável

Parceria facilita a consulta de crédito ao empresário

A concessão de crédito é uma tarefa de risco ao empresário. Como saber se o cliente é digno de confiança, se já deu cheque sem fundo, se tem protesto em cartório ou se possui pendências e restrições financeiras?

Pensando no desenvolvimento e fortalecimento dos empresários do comércio de bens, serviços e turismo, disponibilizando ao empresário um novo e completo programa de Informações na gestão “Riscos de Crédito”, o Sincopeças Paraná e o Sistema Fecomércio fizeram parceria com o Equifax, uma empresa líder em análise de crédito. O diretor de Produtos e Serviços da Federação do Comércio do Paraná, Rui Lemes, comenta que o Sistema CNC / Equifax tem qualidade, rapidez nas consultas e respostas com custos competitivos, ao alcance de todos os níveis empresariais.

“A empresa é originalmente americana e reconhecida como o maior e mais eficiente banco de dados de informações comerciais do mundo; a Equifax já tem atuação de 10 anos no Brasil e é uma ferramenta que coloca à disposição do empresário a consulta à concessão de análise

Vantagens Competitivas

- O Equifax não possui taxa de adesão.
- Não possui pacote de consultas. O cliente paga o que utiliza;
- O contrato de adesão na parceria é simples e objetivo.
- O Sistema CNC/ Equifax não analisa o capital da empresa. Para qualquer empresário, o Equifax tem a mesma política comercial, e não fixada por valores mensais em função de seu capital inicial.
- A fatura é de R\$ 30, que o cliente pode consumir em consulta.
- Custo competitivo, enquanto outros sistemas de crédito possuem valores superiores.
- Atendimento de consultas, on-line, 24 horas por dia;

de crédito através do número de CPF e/ou CNPJ do cliente que deseja efetuar uma compra”, diz Rui Lemes. A consulta é feita direta à base de dados, sem intermediários. A empresa com o número do documento de quem apresenta pagamentos irregulares, manda carta, e torna pública a informação de títulos vencidos e não pagos. “O sistema ainda possui abrangência nacional e é atualizado diariamente”, acrescenta o diretor.

Fotografia: Isabelle Neri



Na foto, o diretor de Produtos e Serviços da Federação do Comércio do Paraná, Rui Lemes e o diretor de Planejamento e Gestão da Federação do Comércio do Paraná Dieter Lengning

Acompanhe como é feita a consulta ao Sistema Equifax.

O usuário acessa o site www.cncequifax.com.br. Posteriormente, o Sistema solicita a identificação do cliente e o CNPJ ou CPF da consulta que pretende ser feita. Em apenas alguns instantes, o cliente consegue averiguar se o CNPJ ou CPF consultados possuem cheques sem fundos, protestos, etc.

Para mais informações acesse o site www.cncequifax.com.br ■

IDENTIFICAÇÃO					
CNPJ	01.234.567/0001-80				
Razão Social	Super Bom dia Exemplo S/A				
Endereço	Rua das Árvores 111 02200-800 Rio de Janeiro				
Data de fundação	Fev/1980				
SÓCIOS					
CPF	123.456.789-10	CPF	234.567.890-10	CNPJ	00.000.000/0001-00
ADMINISTRADORES					
CPF	123.456.789-10	CPF	234.567.890-10	CNPJ	00.000.000/0001-00
PARTICIPAÇÕES EM EMPRESAS					
CNPJ	00.000.000/0001-00	CNPJ	00.000.000/0001-00	CNPJ	00.000.000/0001-00
PENDÊNCIAS E RESTRIÇÕES FINANCEIRAS					
15 pendências					
Últimos	Credor	Valor (R\$)			
10/Abr/2006	Distribuidora Z Ltda	5.200,00			
06/Mar/2006	Comercial XYZ	14.500,00			
20/Fev/2006	BANCO ABC S/A	7.200,00			
17/Jan/2006	EMPRESA XYX	8.500,00			
20/Dez/2005	Distribuidora Sol Ltda	3.700,00			
CHEQUES SEM FUNDOS					
9 cheques sem fundos					
Últimas Ocorrências					
Quantidade	Data do Último	Banco	Agência	Motivo	
9	30/Nov/2004	Banco do Momento S/A	1234	12	
PROTESTOS					
56 protestos					
Últimos	Cartório	Valor (R\$)			
20/Abr/2006	7º Cartório de SP-São Paulo	2.235,94			
RECUPERAÇÕES, FALÊNCIAS E AÇÕES JUDICIAIS					
Quantidade	Tipo	Última	Vara		
36	Executiva	10/Abr/2006	2º Vara de SP-SP-Central		

Trabalho em “Televendas” ou “Telemarketing”

Marcos Julio Olivé Malhadas Junior
advogado – sócio do escritório Julio Assumpção Malhadas
& Advogados Associados
marcos@malhadas.com.br



Passadas tanto a surpresa inicial dos empresários quanto suas expectativas com relação a eventuais revogação, mudanças ou alterações que pudessem ocorrer com relação ao conteúdo da Portaria nº 9, de 30 de março de 2007, da Secretaria de Inspeção do Trabalho do Ministério do Trabalho e do Emprego, que aprovou o Anexo II da Norma Regulamentadora nº 17, que trata do trabalho de teleatendimento e telemarketing, e ante o fato de que as normas relativas à jornada de trabalho especial de 6 horas com a concessão de duas pausas (além do intervalo) entraram em vigor em 30 de julho de 2007, o que as tornou de observância e cumprimento exigíveis pela Fiscalização do Trabalho, urge dar trato prático ao assunto, no intuito de se procurar evitar autuações e penalizações decorrentes do descumprimento, e neste pequeno espaço que honrosamente nos foi destinado, procuramos auxiliar aos empresários.

Considerando que antes da edição e vigência da Portaria nº 9, a jornada normal de 8 horas de trabalho de cada um de referidos empregados televendedores era usualmente dividida em dois períodos (v.g., 3 + 5, ou 4 + 4), com intervalo intrajornada de duas horas (artigo 71 da CLT) estabelecido em forma de escala, de modo a permitir que houvesse sempre o maior número possível

de televendedores trabalhando, cobrindo assim, comodamente, aquelas dez horas diárias em que o empreendimento era mantido a disposição de sua clientela, mas que

- as novas normas são aplicáveis a todas as empresas que mantêm serviços de teleatendimento (telemarketing) nas modalidades ativo ou receptivo, em centrais de atendimento telefônico e/ou centrais de relacionamento com clientes (os chamados call centers), para prestação de serviços, informações e comercialização de produtos;

- a Portaria nº 9 define que o trabalho de teleatendimento (telemarketing) é aquele cuja comunicação com interlocutores, clientes e usuários, é realizada à distância por intermédio da voz e/ou mensagens eletrônicas, com a utilização simultânea de equipamentos de audição/escuta e fala telefônica e sistemas informatizados ou manuais de processamento de dados;

- para o desempenho dessas atividades, devem ser fornecidos e providenciados pelo empregador, diversos equipamentos e móveis especiais, como detalhadamente constam da mesma Portaria.

- aos trabalhadores das empresas autorizadas a funcionarem aos domingos e feriados, “O repouso semanal remunerado deverá coincidir, pelo menos uma

vez no período máximo de três semanas, com o domingo” (parágrafo único do artigo 6º da Lei nº 10.101/2000, com a redação que lhe conferiu a Medida Provisória nº 388, de 05 de setembro de 2007);

- o tempo de trabalho em efetiva atividade de teleatendimento é de, no máximo, 6 horas diárias e 36 horas semanais, incluindo as pausas (duas, de 10 minutos contínuos cada uma) sem prejuízo da remuneração;

- para o cálculo do tempo efetivo na atividade de teleatendimento devem ser computados os períodos em que o operador encontra-se no posto de trabalho, os intervalos entre os ciclos laborais e os deslocamentos para solução de questões relacionadas ao trabalho, chegou-se à necessidade imperiosa de virem as empresas que adotam o sistema de televendas a proceder profundas alterações no que diz respeito aos horários de trabalho dos empregados operadores de referido sistema.

Nova a situação, nova a solução que se impõe, o que nos parece poderá ocorrer através de um equacionamento que leve em conta: os horários normais de atendimento da empresa ao público ou a sua clientela correspondentes, normalmente, a 10 horas por dia; a carga máxima de horas de trabalho agora permitida aos televendedores, de apenas 6 horas diárias.

Como solução, poderia

parecer suficiente a simples distribuição da nova carga horária máxima diária de trabalho dos televendedores, de 6 horas, pelas 10 horas de atendimento da empresa a sua clientela. Vale dizer: fazer com que determinado número desses empregados passem a ingressar ao trabalho quando do início das atividades do estabelecimento, saindo três horas e 40 minutos antes de seu encerramento; e que os demais televendedores passem a ingressar somente a partir de 3 horas e 40 minutos do início das atividades, para saírem quando de seu encerramento.

Ainda, para integral cumprimento das novas normas, que dentro da jornada de cada um desses trabalhadores, sejam concedidos, por escalas, tanto o intervalo intrajornada (de 20 minutos, conforme subitem 5.4.2 da Porta-

ria – não considerado como tempo de serviço – § 2º do artigo 71 da CLT), quanto as pausas de descanso (dois períodos de 10 minutos contínuos – estas consideradas como tempo de serviço), e que referidos intervalo e pausas sejam consignados em registros impressos ou eletrônicos de ponto.

Esta solução poderia até parecer perfeita, desde que o fluxo, o volume e os valores das vendas da empregadora fossem distribuídos de maneira uniforme durante todas as horas diárias destinadas ao atendimento de sua clientela.

É sabido, porém, que há estabelecimentos comerciais, notadamente usuários do sistema de televendas, nos quais não é isto o que costuma ocorrer, haja vista que há períodos de tempo (via de regra, as primeiras horas) de poucas vendas, e que há períodos em

que estas se apresentam de maneira bastante concentrada, notadamente nas últimas horas das atividades de cada dia.

Assim, e para não causar prejuízos salariais aos televendedores (que normalmente percebem salários à base de comissões sobre suas vendas), não nos parece ser conveniente uma redistribuição pura e simples de suas jornadas de trabalho dentro das horas de atividades da empresa.

Para essas situações, parece-nos que a redistribuição das horas de trabalho mais aconselhável se apresentaria concomitante com o estabelecimento de rodízios de horários – sejam diários, sejam semanais – a serem cumpridos entre referidos televendedores, de forma a resguardar a integridade de seus respectivos ganhos. ■

Turbo Garrett ganha troféu de prata do prêmio Internacional da Equipauto

O sistema de turboalimentação Garrett, seqüencial paralelo de dois estágios, deu à Honeywell Turbo Technologies o troféu de prata do Grande Prêmio Internacional de Inovação Automobilística, durante a EquipAuto, que se realizou em Paris. Primeiro do mundo com essa conformação, o sistema já é utilizado na Europa pela Peugeot no motor 2,2l turbodiesel dos automóveis 407 e 607 e também pela Citroën nos modelos C5 e C6.

Criado em 1985, o Grande Prêmio Internacional de Inova-

ção Automobilística tem o objetivo de incentivar as empresas de autopeças a desenvolver novos sistemas e componentes para ampliar o padrão de conforto, segurança, economia de combustível e, principalmente nos últimos anos, a redução de emissões de poluentes. O júri é composto por 82 jornalistas especializados de 27 países, entre os quais do Brasil.

A turboalimentação Garrett distinguida pelo júri foi na categoria Engenharia e Tecnologia Avançada. Faz parte do processo

denominado “downsizing”, que se constitui na redução do tamanho dos motores com a manutenção dos mesmos padrões de torque e de potência de propulsores maiores. Com o sistema paralelo e de duplo estágio seqüencial, o motor 2,2l proporciona desempenho semelhante a um com 3.000 cm³ de capacidade cúbica, além de diminuir o consumo de combustível e de emissões, especialmente de CO₂ (dióxido de carbono) que contribui para o efeito estufa. ■

serviços

MEDICINA DO TRABALHO

ERGOCLIN

- ▶ EXAMES MÉDICOS ADMISSIONAIS E DEMISSIONAIS
- ▶ PCMSO
- ▶ PPR
- ▶ PPP

ASSESSORIA JURÍDICA

- ▶ TRABALHISTA
ESCRITÓRIO JÚLIO A. MALHADAS
ADVOGADOS ASSOCIADOS
- ▶ FISCAL E TRIBUTÁRIA
ESCRITÓRIO AUGUSTO POLIK
- ▶ EMPRESARIAL
ESCRITÓRIO AUGUSTO POLIK

COOPERATIVA DE CRÉDITO

- ▶ SINCOCREC

CONVÊNIO CNC / EQUIFAX

- ▶ CADASTRO, CONSULTAS DE CHEQUES, INFORMAÇÕES

COMUNICAÇÃO

- ▶ REVISTA SINCOPEÇAS-PR
- ▶ BOLETIM ELETRÔNICO SINCOPEÇAS

CURSOS

- ▶ SENAC PARANÁ
- ▶ CURSOS DE QUALIFICAÇÃO

TURISMO, CULTURA, EDUCAÇÃO, RECREAÇÃO

- ▶ SESC PARANÁ

CONVENÇÕES COLETIVAS

- ▶ NEGOCIAÇÕES

sincoPeças-PR

sincoPeças-PR

Cooperativa de Crédito

a sua alternativa de crédito barato

**COM OS MENORES VALORES
DO MERCADO FINANCEIRO**



**CHEQUE ESPECIAL
DESCONTO DE CHEQUES E DUPLICATAS
CARTÃO DE CRÉDITO E DÉBITO
CAPITAL DE GIRO
SEGUROS
INTERNET BANKING
EMPRÉSTIMO PESSOAL PARCELADO
FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS
CONSÓRCIO E APLICAÇÕES FINANCEIRAS
ENTRE OUTROS SERVIÇOS.**

Faça uma visita e conheça as facilidades

sincoCred

Cooperativa de Crédito Mútuo dos Comerciantes de Veículos,
Peças e Acessórios para Veículos de Curitiba e Região



Filiada ao Sistema Sicredi

Rua Alferes Poli, 1271 – Bairro Rebouças. 41. 3332-8942

Participe do segundo maior evento do setor no Brasil!



4 a 7 de Junho de 2008
Expo Trade
Pinhais/Curitiba
Paraná - Brasil

AUTOPAR 2008

4ª Feira Sul Brasileira de Fornecedores da Indústria Automotiva

NOVIDADES

- 1** **AUTOPAR Tuning**
SALÃO DE ACESSÓRIOS AUTOMOTIVOS PARA TUNING
- 2** **SALÃO DO RETIFICADOR**
- 3** **SALÃO DE MOTOPEÇAS**

Comissão organizadora



Apoio



Evento técnico dirigido a profissionais e empresários. Proibida a entrada de menores de 16 anos, mesmo acompanhados de seus responsáveis.