

11 14/01/1987

EXCLUSIVO

ESPECIAL

## Bom desempenho é sempre reconhecido

Antes que qualquer coisa chegue ao diretor-presidente, é necessário passar por uma triagem minuciosa, avaliada pelo diretor administrativo da empresa, José Paschoal Varoni. Sua atenção deve ser perfeita, para que tudo saia corretamente. De acordo com o diretor administrativo, o que é possível seu departamento resolver por si, só é resolvido sem que seja necessário tomar o valioso tempo da presidência.

De acordo com Paschoal Varoni, todos os setores procuram desenvolver seu trabalho dentro de uma união entre a diretoria administrativa e demais setores. Entre os departamentos estão: vendas, planejamento, CPD (Centro de Processamento de Dados), produção, financeiro, compras, contabilidade, departamento pessoal e departamento patrimonial.

Desde 1º de agosto de 1968, ou seja, há 18 anos, Paschoal atua na empresa. Pôde presenciar o desenvolvimento cada vez mais promissor que a indústria foi apresentando com o passar dos anos. "Além de vê-la crescer cada vez mais, pude também ter a oportunidade de crescer com ela. Sempre gostei de atuar na indústria, pois a liberdade de trabalho transmitida pela direção proporcionou-me a chance de mostrar meu



**José Paschoal Varoni: 18 anos na empresa**

e também a confiança depositada em meu serviço foi algo bastante gratificante", explicou o diretor.

Conta Paschoal que há 18 anos iniciou sua carreira no setor de faturamento, como auxiliar. Passou por vários setores e mostrou sua capacidade, que foi reconhecida pela direção da empresa. "A Kiuti nunca abusou da atuação de seus funcionários. Os empregados nunca excederam seu horário normal de trabalho. Dessa forma, pude estudar e trabalhar. Especializei-me em meu setor e, aos poucos, fui subindo na empresa, até chegar a diretor administrativo", esclareceu.

### PREOCUPAÇÃO SOCIAL

Para o diretor, a preocupação social da empresa está voltada a vários aspectos. A Kiuti procura suprir todas as necessidades, implantando sistemas que facilitem a atuação do funcionário na indústria. "É fácil notar onde estão

mos para os locais da indústria e verificarmos, por exemplo, o caixa automático Bradesco — onde o funcionário pode inclusive pagar suas contas de água e luz, entre outras: sem que seja necessário sair da indústria e ir até o centro somente para isso; o refeitório, que é equipado com os mais modernos implementos e com o mais alto grau de higiene; o ambulatório médico e odontológico, que atende aos funcionários gratuitamente; a área de lazer, que conta com campo de futebol e quadras esportivas; a sala de TV, descanso, etc", salientou.

Diz Paschoal que, em virtude da ampla assistência prestada pela Kiute aos funcionários, muitos deles são de cidades próximas, como Araçatuba, Corcados, Bilaç, entre outras. "Além da assistência, o fato do funcionário ter condições de subir dentro da empresa é um incentivo àqueles que se esforçam em seu desempenho. Como exemplo

mesmo", disse ele.

### CPD

O sistema de computador implantado na Kiuti desde 86 tem auxiliado diretamente os serviços burocráticos da empresa. "Nossa intenção é aperfeiçoar cada vez mais nossos programas e sistemas de computação, a fim de favorecer tanto o setor administrativo quanto de produção", falou.

Diz Paschoal que os setores administrativos serão atendidos em 87 pelo computador por completo, pois o final de 86 apenas parte dele recebia seus serviços. Este ano, com tudo já concluído, a agilidade e perfeição do trabalho serão favorecidas.

### PRODUÇÃO

A cada ano, Paschoal diz que a produção da Kiuti cresce gradual e consideravelmente. Para ele, o sucesso da indústria se deve a um planejamento bem feito e acompanhado. "Graças à organização da direção e colaboração dos vários setores da indústria, foi possível alcançar a posição em que a Kiuti está hoje", disse ele.

Segundo o diretor, a ampliação do setor fabril representa o dobro da produção atual. "Teremos capacidade de produzir o dobro de pares confeccionados hoje. Por volta de

cluídas e, embora nossa meta inicial não seja dobrar a produção, alcançaremos um índice bem elevado em números de pares/dia", salienta.

De acordo com Paschoal, a ampliação está também no mercado em que atuam. "A Kiuti poderá atingir novos mercados, além de atender melhor os clientes já cadastrados. Em 86 e início de 87 tivemos que diminuir cotas para que todos fossem atendidos sem grandes problemas, e agora esperamos poder atender a todos dentro de suas reais necessidades, afinal são mil clientes cadastrados em todo o Brasil", ressaltou.

Parte da facilidade de atender aos pedidos, apesar dos problemas, o diretor atribui à colaboração dos fornecedores. "Não tivemos problemas como a maioria dos fabricantes em relação à falta de matéria-prima, e sim fatos relacionados a um grande aumento das vendas. Graças à colaboração de nossos fornecedores pudemos cumprir nossa produção sem nenhuma alteração, pois eles deram continuidade ao atendimento que sempre nos prestaram", explica.

A procura pelos produtos Kiuti tem sido grande. A cada dia, diz o diretor, o número de lojistas que compram os produtos da empresa aumenta.



desenvolvem um bom trabalho junto ao mercado. A qualidade e apresentação de nossos artigos nos deram um bom grau de aceitabilidade dos produtos. Muitos de nossos representantes estão conosco há anos. Há inclusive os que nos acompanham desde o início da indústria. Temos 16 representantes que atendem 8 mil clientes cadastrados pelo Brasil", ratifica.

### PLANOS

Em 87, já tendo sido totalmente implantado o sistema de computação da área administrativa, a intenção é implantá-lo também na produção. "O computador já vem atuando em parte da área de produção, visto que auxilia o controle de estoque e planejamento. Pretendemos que ele faça parte também de outros setores, para que os pedidos possam ser controlados e coordenados, facilitando assim o desempenho de toda a organização", concluiu.



15 14/01/1987

EXCLUSIVO

ESPECIAL

## O aprendizado vem antes da direção

Lucimara Ramos de Assumpção atua na empresa há dois anos. Seu início, embora sendo filha do diretor-presidente, foi na primeira etapa da produção da fábrica. Passou por todos os setores necessários para aprender os detalhes da fabricação do

calçado.

Quando começou a trabalhar na Kiuti permaneceu um ano na produção fabril e ausentou-se durante outro para fazer um curso de Técnico Modelista no Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) do Rio Grande do Sul. "Op-

tei por essa área, pois após um ano dentro da fábrica senti que a modelagem era a profissão na qual eu gostaria de me especializar", conta Lucimara.

Ao formar-se, Lucimara voltou a atuar na área da fábrica, onde ficou por mais um ano. Só que pas-



Lucimara Ramos de Assumpção:

## Aprendendo a administrar

Como filha de Antônio Ramos Assumpção, Luciana Ramos Assumpção encara sua atuação na empresa como algo muito importante, primeiro pelo fato de estar trabalhando e segundo por estar conhecendo de perto o que seu pai construiu em anos de luta, esforço e dedicação.

O departamento em que Luciana vem atuando é o de planejamento. Há quase um ano ela presta serviços à Kiuti e embora esteja na área administrativa, iniciou também do primeiro ponto do setor. "Acho isso fundamental, pois embora sempre tenha ouvido meu pai falar em "sapato" em casa, aqui eu pude ver realmente como funciona uma indústria. O que antes eu achava ser simples como produzir um artigo qualquer, hoje me parece mais significativo, pois percebi que um setor depende do outro em toda a indústria", comenta ela.

Luciana pretende passar por todos os departamentos da administração e depois disso optar pelo que tiver mais aptidão. Após isso fará um curso de especialização para complementar seus conhecimentos profissionais. "O meu trabalho na Kiuti é e será uma realização pessoal e profissional", completa.

Para Luciana, mesmo com o porte da Kiuti hoje, ela ainda está começando. "Existe muita coisa que pode ser feita, a empresa crescerá muito mais. Penso em



Luciana Ramos de Assumpção: a Kiuti está apenas começando

sive na área social, que apesar de ser uma das mais completas da cidade será complementada sempre que necessário", disse ela.

Segundo a futura administradora— que hoje tem apenas 16 anos— o gosto pelo trabalho com calçados foi algo que o pai transmitiu a ela. "Como ele sempre pediu a opinião da família, analisando e considerando, mesmo sem termos experiência fomos nos familiarizando com o setor e aprendemos a gostar dele naturalmente. A fábrica e o nosso lar é uma coisa só. A Kiuti é uma realização familiar e nós que somos a continuidade temos que seguir o exemplo de meu pai e trabalhar por

sou a dedicar seu trabalho ao setor de modelagem. "Minha intenção é continuar nesta área e especializar-me cada vez mais", comenta ela.

### ESPECIALIZAÇÃO

Para dar continuidade aos estudos e abranger especificamente o setor pelo qual optou, Lucimara seguirá este ano para a Europa, visando participar de um curso específico de modelista e estilista. "Este curso será realizado na Itália e proporcionará uma visão mais ampla a respeito de estilos, formas, desenhos, tendências, enfim o complemento do primeiro curso que foi mais técnico e completo para a modelagem em geral. O segundo curso será mais específico e completará as partes mais importantes separadamente", explicou.

com conhecimentos mais aprimorados, Lucimara deverá dirigir o setor de modelagem da Kiuti. "A indústria já possui uma boa equipe de modelagem. Como os nossos calçados, na maioria das linhas, seguem um estilo tradicional, minha função será coordenar este pessoal e dar uma orientação técnica, assim como trocar idéias, pois todos deverão participar", esclareceu.

Por outro lado, a diretora de modelagem ficará responsável pelos lançamentos femininos da Kiuti. "Nós temos uma linha feminina que leva a marca Anay e que teve parte de sua produção desativada em 86 em virtude da prioridade de outras linhas. Ao retornar da Itália assumirei o comando dessa linha, introduzindo periodicamente novidades de acor-



mercado", disse.

Para Lucimara, trabalhar na Kiuti é algo mais do que natural e também de grande importância. "Meu pai sempre ligou a família à empresa. Desde pequenos ouvimos falar

em "sapato" dentro de casa. Isto se tornou uma coisa normal para nós. O incentivo que sempre tivemos em participar nos motivou bastante. Acho importante e necessária a nossa participação", falou.

Na opinião de Lucimara, o fato de ter começado a atuar na Kiuti pelo setor fabril foi algo muito correto. "Não tivemos obrigação de participar da empresa. No meu caso, por exemplo, eu sempre quis iniciar meu trabalho aqui, mas isso nunca foi imposto por meu pai. O que ele queria é que, quando um dos filhos resolvesse atuar na indústria, começasse realmente pelo início. Acho isso mais do que justo, pois só assim poderemos comandar mais



ESPECIAL

EXCLUSIVO

14/01/1987 8



## Feiras e convenção: uma obrigação anual



Antônio Assumpção: convenção para uma união maior

Anualmente, a Kiuti participa das principais feiras do setor. Seus produtos percorrem todo o país em exposições que divulgam suas marcas e demonstram a qualidade dos artigos fabricados. Para o diretor da empresa, esses eventos dão a oportunidade da indústria estreitar seu contato com os clientes, além de promover seus calçados.

Depois da promoção estão as vendas, que têm grande importância. "Preferimos continuar a participar, pois embora ocorra, muitas vezes, o mesmo que em 86 (ou seja, a participação sem intenção de vender), é interessante estar presente. No ano passado as vendas foram encerradas antes do término das exposições anuais, e nem por isso deixamos de participar", disse Assumpção.

### CONFRATERNIZAÇÃO

Para que haja mais união

e a empresa possa resolver detalhes em relação a produtos e vendas, a convenção entre seus representantes é realizada todos os anos, entre o segundo e terceiro semestre. De acordo com Antônio Assumpção, a convenção entre os meses de junho ou julho favorece em vários aspectos. "Pensamos nisso, pois a Franca é realizada nessa época e a maioria de nossos representantes visita essa exposição. Assim,

fazemos a convenção alguns dias antes da abertura da feira para que nossos vendedores aproveitem a ocasião para participar de ambos os eventos", explica o empresário.

Na convenção, diz Assumpção que os assuntos mais frequentes e de prioridade são: orientação a respeito de vendas, artigos e métodos; planos para os próximos meses; apresentação dos lançamentos;

maior contato com a fábrica; distribuição de cotas para cada um; planejamento anual; avaliação do trabalho desenvolvido anteriormente.

Depois de concluídos os principais pontos, há uma confraternização para que todos os representantes se unam mais e tenham maior contato um com outro, trocando experiências e ampliando seu grau de amizade e companheirismo, terminou o diretor.

## Complementar modelos e ativar linha feminina

Em 86, o mercado e o sistema vigente não exigiram da Kiuti a introdução de uma nova linha ou lançamentos para atender aos clientes. As linhas existentes na empresa até então foram suficientes para atender as expectativas pois o aquecimento das vendas foi grande e os pedidos, que sempre alcançaram números elevados, atingiram um grau ainda maior.

O aumento da demanda foi acelerado. Por esse motivo, em 86 e início de 87 não houve necessidade da introdução de lançamentos. Porém, a Kiuti tinha a intenção de complementar sua linha de calçados. Para não afetar os pedidos até início deste ano, a direção passou esse plano para ser concluído e executado a partir do segundo trimestre de 87.

Uma das metas da Kiuti, segundo o diretor da empresa, é complementar as linhas existentes e ativar o segmento de calçados femininos, que teve que ser desativado por algum tempo. "As outras linhas tomaram grande impulso, e por falta de espaço para produzir todas as que possuímos, tivemos que diminuir a seção feminina. A partir de agora ativaremos esta área, que tem como marca Anay e é dividida entre os sapatos e sandálias. A ampliação dará condições de produzirmos todas as linhas sem problemas", explicou o diretor.

### BOAS VENDAS

Após o Plano Cruzado, de modo geral todos os fabricantes venderam bem. Para a Kiuti as vendas sempre cresceram gradualmente, de ano a ano houve um considerável aumento. Em 86, a surpresa nas vendas, até mesmo para a Kiuti, que sempre teve uma alta produção, também ocorreu.

A produção foi acelerada para que os pedidos fossem entregues em dia e graças a uma planejada organização, foi possível atender a todos até o final do ano sem problemas. Inclusive o começo de 87 pôde ser atendido também. A empresa, que possui uma notável equipe de vendas, não teve dificuldade em colocar seus produtos no mercado pois segundo os representantes da indústria, em pouco tempo eles fecham as vendas do ano, já que os artigos são bastante conceituados e muito procurados.



19 14/01/1987

EXCLUSIVO

ESPECIAL

## Divisões dentro do setor de produção

Para melhor andamento do trabalho, já que o local ocupado pela fábrica é bastante grande, a área de produção é dividida em vários setores. De acordo com o gerente-geral de produção, Anésio Sorato, o serviço é facilitado em mais rendoso, pois cada segmento tem um responsável que coordena as atividades.

O elevado número de funcionários é dividido entre:

- Setor I - corte
- Setor II - pesponto
- Setor III - montagem
- Setor IV - injetora
- Setor V - expedição

Diz Anésio Sorato que o funcionário só muda de setor se houver necessidade de outra adaptação. «Ou então se este passa para uma posição maior. Ele pode ainda subir de grau dentro de um mesmo setor. Aqueles que tiverem capacidade, aos poucos alcançarão uma posição melhor», completa.

Atuando na Kiuti há 16 anos, Anésio também teve a oportunidade de mostrar melhor seu talento profissional. Iniciou na fábrica como operário e hoje é o gerente-geral da produção. «O fato do funcionário poder subir dentro da empresa é um incentivo. A meta



Anésio Sorato: 40 mil pares por dia em 87

da direção da Kiuti é justamente dar condições para que isso ocorra. Para a direção, os funcionários devem ter seu desempenho reconhecido», diz ele.

### CRESCIMENTO

Quando Anésio começou a trabalhar na Kiuti ele diz que ela já era uma grande empresa e, para ele, um crescimento ainda maior não era imaginado na época. «Talvez naquela época eu não pensasse que ela fosse crescer como cresceu. De toda forma, sempre confiei no desempenho da indústria que possuía uma ótima organização. Tanto a empresa contribuiu com os funcionários

quanto os funcionários com ela. Ambos cumpriram a sua parte. A empresa foi subindo os degraus até chegar onde está hoje», comenta.

Para Anésio, todo incentivo e apoio que a Kiuti presta ao funcionário demonstra seu grau de profissionalismo e contribui com seu crescimento. «A credibilidade em todos que aqui trabalham, por parte da direção, faz com que a Kiuti cresça cada vez mais e se fortifique», diz.

### PRODUÇÃO

De acordo com o gerente, a produção da indústria sempre alcançou altos índices e nunca houve proble-

mas sérios para fabricar seus artigos. «Na implantação do Plano Cruzado, por exemplo, muitas empresas pararam, a Kiuti não. Apesar da aceleração que o Plano Cruzado trouxe, o aumento na Kiuti sempre existiu», salienta.

Um dado que mostra o recente aumento de produção da Kiuti são os gráficos elaborados pelo diretor. De acordo com Anésio, só em 86 o aumento foi de 23 para 28 mil pares por dia. «Em 87 vamos chegar aos 40 mil pares por dia. Isso dependerá também do resultado obtido por nossos lançamentos, podendo portanto estar por volta

disso - para um pouco mais ou menos. Com isso, a produção oferecerá também novos empregos para os diferentes setores», explicou. Diz Anésio que a produção será coordenada, assim como o pessoal. «Nesse ponto somos favorecidos, pois os empregados são contratados e aqui aprende sua função com um acompanhamento qualificado», completou.

### CONTROLE

Para se controlar uma alta produção é necessário muita atenção e talento. Na opinião de Anésio, isso se deve a uma boa equipe de trabalho e à divisão certa das funções em conjunto com a harmonia geral entre os administradores. A chefia de produção analisa tudo a partir de gráficos. «O computador auxilia, mas o elemento humano é necessário para o setor fabril. O sistema gráfico é feito detalhadamente e aponta tudo o que for de produção: o número de pares, linhas, enfim tudo tem que estar claro. Além de facilitar a avaliação, ajuda a coordenar o pessoal e produção», salienta.

Segundo Anésio, cada gerente dos vários setores da produção recebe um gráfico mensal, pois numa alta produção não se pode perder tempo. Alguns minutos fazem falta. «Estes



gráficos acusam os números de pares que serão fabricados, o material que será utilizado, etc», complementou.

### MAQUINÁRIO

Em vários segmentos, a Kiuti tenta adquirir autonomia, pois a alta produção praticamente exige isso. O equipamento utilizado é bem avançado e atende perfeitamente às necessidades da produção da indústria. «Entre o maquinário temos um estrusora que produz viras para solado de uma, duas, ou até três cores. Este é o nosso mais recente equipamento de produção», diz ele.

A vantagem em tornar-se independente é a rapidez do trabalho e melhor divisão de controle de materiais. «Para a Kiuti, que fabrica milhares de pares por dia, a experiência adquirida em anos de atividades nos auxilia muito», finalizou.



ESPECIAL

EXCLUSIVO



## Aquisição de materiais tem constante acompanhamento



**Claudiné Zuccalotto: planejamento de compras pelo computador**

Apesar de todas as dificuldades surgidas em 86 após o Plano Cruzado I, principalmente em relação à aquisição de mercadoria, Claudiné Zuccalotto, responsável pelo departamento de compras da Kiuti, diz que houve problemas para adquirir materiais, mas de modo geral nada grave demais.

Segundo Zuccalotto, em 17 anos de atuação na indústria, sempre sentiu que a oferta foi maior que a procura e sempre puderam atender a todos com um aumento de produção gradual e significativo. "Conseguimos cumprir todos os pedidos relacionados durante 86. Em alguns aspectos foi difícil, mas concluímos perfeitamente", comentou.

Com a função de repor as peças e materiais necessários à produção, Claudiné Zuccalotto notou certa dificuldade para comprar esses artigos. "A situação agravou-se após o plano, pois com o pouco incentivo em aplicar por causa das baixas taxas e juros, os fabricantes começaram a com-

prar mais. Passou a existir uma concorrência muito grande na compra", salientou.

Para que a Kiuti cumprisse o seu compromisso de entrega foi preciso mais atenção e dedicação a esse departamento, diz o comprador. "Acompanhei de perto e

sempre que possível pessoalmente as dificuldades surgidas para que as mesmas não aumentassem. Procurei manter um contato constante com o fornecedor, principalmente com os que tinham possibilidade de apresentar atraso na entrega. Dessa forma, muitas falhas puderam ser evitadas", explicou.

Na opinião de Zuccalotto, o grande desenvolvimento da Kiuti era esperado, pois o grupo de trabalho que ne a atua é bastante unido e, como ele disse, "veste a camisa" da empresa. "A união foi o grande fator do sucesso. A pujança da direção que enxerga longe e pensa no futuro fez a Kiuti ser esta potência industrial", ressaltou.

### PLANOS

Com o serviço de centro de processamento de dados está abrangendo praticamente todas as áreas da indústria, existem planos de se fazer a curto prazo um planejamento de compras pelo computador. "Os pedidos da produção passarão pelo computador e o departamento de compras poderá prever o que precisará nos próximos 15, 20 ou 30 dias de forma imediata. Dessa forma o setor será bem favorecido", finalizou.



25 14/01/1987

## Procura por uma vaga é grande



Angelo Ademir Stabile: Kiuti investe em benefício do funcionário

A procura por uma vaga na Kiuti tem sido bastante grande. Segundo Angelo Ademir Stabile, responsável pelo departamento pessoal da empresa, a cada dia o número de pedidos de emprego aumenta, pois a assistência oferecida aos funcionários e a possibilidade de subir e projetar-se é um convite àqueles que se empenham em seu trabalho.

Diz Ademir Stabile que normalmente as pessoas se interessam por uma vaga na indústria por ela ter um bom ambiente de trabalho. «Esse aspecto é de grande importância, pois a atuação em um local onde existe coleguismo e preocupação com o bem-estar favorece empresa e funcioná-

rios. Assim como os empregados se sentem bem e produzem mais, a indústria é auxiliada e gratificada, não apenas por uma produção bem feita e grandiosa, mas por sentir que todos participam em conjunto para elevarem seu potencial», explicou.

Para o setor fabril, a Kiuti contrata funcionários mesmo que estes não tenham prática. «Não exigimos experiência anterior. Aqui ele passa por um estágio, ou seja, é formado dentro da empresa. Já para a área administrativa o que pedimos é algum conhecimento em termos de datilografia, por exemplo, seguindo depois os mesmos moldes de produção», esclarece.

De modo geral, Ademir Stabile nunca teve problemas com funcionários. Em seis anos de atividades, o que ele mais notou foi o investimento que a Kiuti faz para dar melhores condições de trabalho a todos. «A Kiuti aplica em benefício dos funcionários implantando refeitório, ambulatório, área de lazer, etc. É um estímulo que traz muitos benefícios», diz.

Com o término da ampliação, o número de servidores da indústria alcançará alto índice. «Chegaremos a uma média de 2.500 funcionários, que serão divididos entre os diferentes setores da indústria. Penso que não iremos parar por aí, pois há muito espaço a ser conquistado», finalizou.

EXCLUSIVO

## Trajetória promissora



Osmar Fracassi: de office-boy a chefe do setor contábil

Como a maioria dos funcionários da Kiuti, principalmente aqueles que ocupam um cargo de chefia, Osmar Fracassi, responsável pelo departamento de contabilidade, está na empresa há dez anos. Sua trajetória é parecida com a dos companheiros, que iniciaram em pequenas funções e hoje são diretores de determinados setores. Osmar Fracassi começou como office-boy e orgulha-se de ter alcançado a posição que ocupa hoje pelo reconhecimento da direção da indústria.

Para Fracassi, ter passado por vários departamentos até chegar onde está agora foi fundamental para o seu aprendizado e experiência profissional. «Além disso, a Kiuti é uma empresa onde todos se sentem bem, pois sua meta é o bem-estar do funcionário», comenta.

Osmar Fracassi diz que o crescimento da empresa foi resultado de uma boa organiza-

ção da presidência e demais chefias. «Sempre tivemos um bom exemplo a seguir, daí o desenvolvimento positivo em todos esses anos de atividades. A organização procurou orientar os funcionários de forma prática e correta. Este ano, por exemplo, tivemos um aumento considerável em vários segmentos da indústria, inclusive nos serviços de contabilidade, e isso não afetou o desenvolvimento dos mesmos, pois os empregados estão preparados para isso», explica.

A tendência em 87, segundo o diretor de contabilidade, é que as vendas continuem subindo. Com o sistema de computação totalmente implantado, todos os serviços serão agilizados, diz ele. «Com a rapidez, a indústria ganhará mais e os funcionários terão seu trabalho facilitado, pois em muitos casos terão apenas que supervisionar ou conferir o trabalho do computador. Acho que toda empresa deveria pensar em acompanhar a evolução e complementar seus serviços na medida do possível. Isso dá condições de expandir muito mais», finalizou Fracassi.

ESPECIAL

Kiuti

25

anos



27 14/01/1987

EXCLUSIVO

ESPECIAL

## Uma amostra do progresso

O forro da fábrica Kiuti foi instalado pela TermoFibra Comércio e Representações Ltda., uma empresa especializada na colocação de teto industrial. Pela exigência da direção em proporcionar as melhores condições de trabalho e segurança aos seus funcioná-

rios, a melhor opção foi a colocação do forro termoacústico.

A intenção da Kiuti foi aperfeiçoar ainda mais sua área de produção. O forro instalado não afeta a estrutura arquitetônica da empresa e proporciona

inúmeras vantagens. Entre elas, podemos citar: a não-transmissão de calor aos funcionários, eliminação de ruídos, maior segurança, arrojado padrão de construção, durabilidade e beleza.

O forro industrial da

Kiuti é composto por painéis de fibra de vidro e feltro flexível, aglomerados com resina sintética, ensacados em plástico auto-extinguível na cor branco leitoso. As composições técnicas resultam num sistema de isolamento termoacústico muito eficiente.

Isto é mais uma demonstração da empresa em re-

lação ao bem-estar dos funcionários e aperfeiçoamento industrial. Representa ainda o interesse em progredir e inovar, através de recursos e técnicas que surgem no mercado e passam a assumir um alto padrão técnico. E a colaboração da Kiuti com o que é novo, com o que representa progresso.



Vista parcial do prédio industrial da Kiuti

**HÁ 25 ANOS  
O SUCESSO SE REPETE  
E A KIUTI É QUEM  
NOS APRESENTA  
ESTE NÚMERO  
MARAVILHOSO.  
PALMAS!**



ELIMAR COM. E REPRESENTAÇÕES LTDA.  
Rua Ouvidor Freire, 2044 - Cx. Postal 115  
Tel: PABX (016) 722.3477  
Telex 02 1983 - Cep: 14.400 - Franca - SP





**KIUTI,  
VENCENDO  
SEMPRE,  
HÁ 25  
ANOS.**



BIRIFACAS IND. DE FACAS E  
ARTEFATOS P/ CALÇADOS LTDA.  
Rua dos fundadores, 568  
Tel: (0186) 42.2973 - Cap: 16.200 - Birigui - SP

**PARABÉNS**  
À KIUTI POR SEUS 25 ANOS DE  
ATIVIDADES EM BIRIGUI.

**AO INDUSTRIAL DO ANO  
DE BIRIGUI, ANTONIO ASSUMPÇÃO,  
NOSSOS  
PARABÉNS**

 Gilberto Holschauer & Cia Ltda.  
Av. Rangel Pestana, 1.685 -  
Filial: Rua Saudades, 566 -

CEP 03001 - Cx Postal 2352 - Telex (011) 36854 - Fone (011) 229-0655 - São Paulo - SP.  
CEP 16200 - Fone (0186) 42-2044 - Birigui - SP.



31 14/01/1987

EXCLUSIVO

ESPECIAL

## Equipes de comando e assistência



D. Iracema  
Cruzes  
Falconi  
é quem  
cuida do  
cafezinho  
e da  
limpeza  
do setor  
administrativo



Equipe técnica de modelagem





14/01/1987 12

## Assistência qualificada e bastante abrangente

A área social da Kiuti é bastante completa. Tudo o que pode ser feito em benefício do funcionário é minuciosamente estudado, planejado e desenvolvido em prol daqueles que fazem parte da empresa e dedicam-se para que a indústria continue ocupando o lugar que tem hoje.

Dentre os principais pontos e serviços prestados aos funcionários podemos destacar o restaurante e refeitório, ambulatório médico, atendimento dentário, área de lazer e recreação, sala de descanso, sala de TV e futuramente uma creche e muitas complementações.

O restaurante, que servia um média de 1.500 refeições diárias, possuindo capacidade para mais de 2.000, também sofreu modificações. Ele está sendo ampliado para obter maior capacidade, pois a ampliação da indústria implica em novos empregos, em consequência, novas refeições serão servidas. «Servimos almoço e jantar diariamente. Para evitarmos desconforto ou pequenos problemas já estamos ampliando nossa capacidade antes mesmo de atingirmos o número máximo que o restaurante comporta diariamente», explica Assumpção.

Na opinião do empresário, em primeiro lugar está a alimentação do operário que é a coisa mais importante, diz ele. «O valor da nutrição é de extrema importância. Uma boa alimentação, ou seja, uma refeição que seja equilibrada e que atenda às necessidades básicas de uma pessoa fornecerá mais nutrientes, proporcionando ao funcionário uma atuação saudável, disposição, menor desgaste físico e bem-estar», comenta o diretor.

Outro fator que beneficia as pessoas que prestam serviços à Kiuti, além da alimentação, que tem como custo uma quantia irrisória de Cz\$ 36,00 mensais, é o departamento médico e odontológico. «O atendimento odontológico é gratuito, assim como o atendimento médico feito aqui mesmo, num ambulatório bem equipado e pronto para atender os casos de emergência», disse o empresário.

Depois de procurar sanar as necessidades básicas dos funcionários, a empresa preocupa-se também com o fator recreação, distração e descontração. Para isso conta com uma sala de descanso e TV e além disso uma área só para a prática de esportes. «São 2 mil metros quadrados de área destinados à prática esportiva. Este local fica ao lado da fábrica e conta com um campo de futebol e várias quadras», salienta Assumpção.

A área esportiva é utilizada à noite e nos fins de semana. Existem equipes formadas entre a administração e fábrica que disputam os campeonatos internos promovidos por eles. «No tempo livre do funcionário a área de esportes é utilizada. Isso significa os finais de semana e também o horário noturno, pois é um local totalmente iluminado, podendo ser tranquilamente utilizado durante o dia ou à noite. Os funcionários costumam realizar campeonatos internos que proporcionam maior união e confraternização entre os membros da família Kiuti», salienta o empresário.

O próximo passo para complementar a assistência social da Kiuti é a construção de uma creche. A empresa pretende construir ou fazer convênio ainda este ano com uma creche para que suas funcionárias tenham mais tranquilidade e segurança para seus filhos. «Temos estudado alguns projetos para chegarmos a uma conclusão e definição favorável e que atenda da melhor maneira as mães que trabalham na empresa. Após resolvermos se a implantação de nossa creche será feita por intermédio de convênio ou construção própria, daremos início imediato ao projeto», diz Assumpção.

Segundo o diretor da empresa, a creche é uma necessidade e será algo real na Kiuti. «Este empreendimento já é uma realidade para nós. De qualquer forma estará acertado ainda este ano. Nossa principal meta, agora que estamos concluindo a ampliação, é a creche e com certeza ela será mais uma assistência aos funcionários a ser iniciada para prestar serviço às mães da Kiuti ainda este ano», concluiu o empresário.

ORRACHA  
TICO  
OS

USTRIAL  
ITO  
TI".



14/01/1987 24

## Clientes nunca deram problemas



**José Manoel Ventura: pedidos são avaliados**

Duplicatas, recebimentos e coisas do gênero ficam por conta de José Manoel Ventura, responsável pelo departamento financeiro da Kiuti. Há 13 anos ele presta serviços à empresa e afirma com certeza que nunca houve problemas com os clientes; todos são muito responsáveis, diz.

Na opinião do diretor, a Kiuti sempre vendeu bem e em 86 o aumento nas vendas foi ainda maior, mas ele não atribui isso totalmente ao Plano Cruzado. "A maioria dos negociantes foi favorecida após a mudança econômica implantada no país. De fato muitos tiveram um grande acréscimo nas vendas. Para a Kiuti este não foi o ponto principal, pois já é bastante conceituada e sempre vendeu bem, nunca houve prejuízo", esclarece.

Para José Ventura, as vendas continuarão a crescer este ano. "A Kiuti está ampliando sua área de produção, justamente para atender ao número de pedidos que vem aumentando. Isto ocorre, pois os produtos têm boa apresentação e um custo bastante competitivo no mercado. Este fator auxilia bastante a boa equipe de representantes que temos", diz ele.

Antes de qualquer concretização de vendas, o setor financeiro tem por obrigação avaliar a conveniência do pedido. Caso ele não aprove, a venda não é efetuada. "Temos que seguir rigorosamente as normas estabelecidas para que o desenvolvimento do trabalho não sofra perdas. A colaboração existente entre a administração geral, setores administrativos e produção tem favorecido o trabalho da indústria. Isso faz com que a empresa continue crescendo cada vez mais", termina José Ventura.