

Capa

O AMBIENTE DE TRABALHO FAZ A DIFERENÇA

Aos poucos, as empresas se familiarizam com termos como ergonomia e segurança do trabalho. À primeira vista, pode parecer custo adicional, mas também é mecanismo para melhorar a produtividade

COMÉRCIO inicia contratações de trabalhadores temporários

CAMPANHA Natal Mágico vai sortear R\$ 43 mil em prêmios

A democracia nos deu o poder da escolha.
Escolha viver bem.

15 de novembro. Dia da **Proclamação da República**.

Apartamentos de 2 e 3 quartos.*

edifício residencial
DONALEILA

Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon

*venda após o término da obra.

Rua Padre Chagas, 3636 - Centro - Guarapuava/PR (42) 3623-4074

www.imobiliariagaspar.com.br

CRECI J-2155



Com a Poupedi Sicredi é assim:
você poupa pensando
no amanhã e ganha hoje.

Faça um depósito na poupança do Sicredi
e ganhe* um cofrinho do Poupedi.



Poupedi
SICREDI

A poupança que cresce com você.

Saúde e segurança no trabalho

UM BOM AMBIENTE DE TRABALHO FAZ O FUNCIONÁRIO RENDER MAIS. ALÉM DISSO, AGRIDE MENOS DURANTE A FUNÇÃO LABORAL, REFLETINDO NA DIMINUIÇÃO DE AFASTAMENTOS E DE GASTOS. OS CONCEITOS DE ERGONOMIA MOSTRAM QUE, DENTRO DE UMA EMPRESA, TUDO PODE INTERFERIR NA SAÚDE: INCIDÊNCIA DE LUZ, BARULHO, MOBILIÁRIO, VIBRAÇÕES, POSTURA.



OBSERVATÓRIO SOCIAL
INICIA SUAS AÇÕES EM GUARAPUAVA

08


Observatório

CLAUDINEI PEREIRA, O ESTAGIÁRIO
QUE CHEGOU A EMPRESÁRIO

10



ACIG PARTICIPA DA XX
CONVENÇÃO DA FACIAP

15



VENDAS PROPORCIONAM AUMENTO
NAS VAGAS DE EMPREGO

22



CURSO SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR
MOSTRA POTENCIAIS DE MERCADOS
EXPORTADORES

24



NATAL MÁGICO SORTEARÁ
43 PRÊMIOS

25



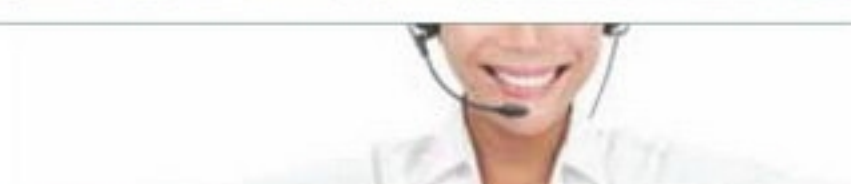
DESTINAÇÃO DO IMPOSTO DE
RENDA PODE AJUDAR CRIANÇAS E
ADOLESCENTES

26



SCPC OFERECE SEGURANÇA
NAS TRANSAÇÕES COMERCIAIS

28



INDICADORES ECONÔMICOS

29



ANIVERSARIANTES E NOVOS
ASSOCIADOS

30



NOSSA COMEMORAÇÃO É

TER VOCÊ COMO CLIENTE

10
Anos



Oxy Marketing (42) 3035 3673

AV. ANTONIO LOSSO, 787 - CONRADINHO
GUARAPUAVA - PR | (42) 3624 8000
WWW.COMTUDONET.COM.BR



Construindo Sonhos.

Esta edição fala sobre a importância da aplicação da ergonomia e segurança do trabalho dentro das empresas. Investimentos nessas áreas podem parecer custos sem retorno preciso. Mas especialistas ouvidos pela revista mostraram as vantagens: maior rendimento dos funcionários e menores gastos com afastamentos.

A conscientização em torno da ergonomia e da segurança do trabalho está aumentando, mas ainda está longe do ideal. Algumas ações, simples, podem fazer a diferença. Por exemplo, o uso de equipamentos de proteção ou a pausa, na jornada de trabalho, para realização de alongamentos.

Mas não somente as empresas precisam fazer a parte delas. Os trabalhadores também. Constantemente ouve-se empresários queixando-se de oferecerem os equipamentos aos funcionários e estes não utilizarem.

Além da matéria de capa, a revista abordou temas de fim de ano. É a época mais favorável ao comércio, pois é quando há mais dinheiro circulando. Para as empresas, este período também é sinônimo de mais custos: contratação de funcionários temporários – que neste ano deve aumentar 10%, segundo estimativa do setor –, e pagamento do 13º salário. São despesas, entretanto, que retornam indiretamente, através do crescimento do consumo.

Também nesta edição a cobertura do road show realizado na Acig sobre exportação. O evento mostrou a características de alguns mercados e os nichos que podem ser aproveitados. De toda forma, o momento, por causa da desvalorização do dólar, não é o ideal para quem vende ao exterior.

expediente

Coordenação

ACIG
 Editor-chefe e redator
 Guilherme Bittar - MTB 7432
 Estagiária
 Gabriela Tiron

Capa

Foto: shutterstock.com
 Arte: Pulsar Propaganda

Projeto Gráfico

Pulsar Propaganda
 Diagramação
 Rogério Z P Barbosa

Revisão

Rogério Z P Barbosa

Impressão

Gráfica Midlograf
 Tiragem desta edição
 1.500 exemplares

Fale com a Redação

Guilherme Bittar - (42) 3622-4754 ou (42) 9928-1076

Envio de releases, informações, sugestões de pauta e comentários

imprensa@acig.com.br

Publicidade - ACIG

Rua XV de Novembro, 8040 - Centro - (42) 3621-5566

Guarapuava/PR - acig@acig.com.br

Contato Comercial

Danieli Oliveira

É permitida a reprodução parcial ou total do conteúdo das matérias desta Revista, desde que obedecidos os créditos. Conceitos emitidos nos artigos assinados não refletem necessariamente a opinião da Revista ACIG.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

José Divonsil da Silva

1º Vice-presidente

José Fernando Brecailo Jr

2º Vice-presidente

Eloi Laércio Mamcasz

Vice-presidente Comércio

Mariana Weber Rodrigues

Vice-presidente Indústria

Julio Cezar Pacheco Agner

Vice-presidente para Assuntos de

Prestação de Serviços

Ruival Kasczuk

Vice-presidente Agrícola

Arival Ribas Cramer Junior

Diretor Administrativo

Rodrigo Silva Libório

Vice-Diretor Administrativo

Luiz Manoel Oliveira Martins

Diretor de Finanças e Orçamento

Oronil Oliveira Junior

Vice-diretor de Finanças e Orçamento

Ernesto Odilo Franciosi

Diretor de Assuntos do SCPC

Abrão Nassar

Diretora de Relações Públicas

Adriane Terezinha Hasse

Diretor de Promoção e Eventos

Ângelo Geraldo Bochenek

Diretor de Crédito Cooperativo

Cledemar Antonio Mazzochin

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Renato Küster Filho

Conselheiros

Acássio Antonelli

Arnaldo Stock

Evaldir Cordeiro Belo

Ires Salete Previatti

Rosana Tosin Almeida

Rosemari Bremm O Germano

Sergio C. Zarpellon

Valcenor Leopoldo Fleck

Serlei Antonio Denardi

Vilmar Domingues da Luz

CONSELHO DO JOVEM EXECUTIVO

Presidente

Luiz Fernando de Souza

Conselheiros

Juliano Nizer

André Rudek

Paulo Reckziegel

Ildfonso Junior

Marcos Roberto Nunes

CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA

Presidente

Marcia Vaz

1º Vice-presidente

Loren D'Angelo

Conselheiras

Lara Mena Sganzerla

Maria Inês Guiné

Flávia Hoffmann

Adriane Aranha

Claudete Neske Bastian

Francieli Struz Nunes

Elaine Cristina Costa

Elizabeth Machado

Fale com a ACIG:

Rua XV de Novembro, 8040 - Centro | Caixa Postal 474 | CEP 85010-100 | fone (42) 3621-5566 | fax 3621-5573 | www.acig.com.br | acig@acig.com.br



AGORA EM GUARAPUAVA

EXCLUSIVA

Colchões,
Móveis e Estofados.
Travesseiros e Roupa de Cama.

Castor



CONFORTO, QUALIDADE E COMODIDADE.
LOJA DA FÁBRICA

RUA: XV DE NOVEMBRO, 7939. CENTRO

TELEVENDAS: (42) 3623-8547

Observatório Social

inicia suas ações em Guarapuava

ÓRGÃO PRETENDE PROPORCIONAR TRANSPARÊNCIA E QUALIDADE NA APLICAÇÃO DOS RECURSOS PÚBLICOS

O Observatório Social de Guarapuava, instituído formalmente em outubro de 2009, começa a desempenhar suas primeiras ações. No dia 16 de setembro foi realizada uma reunião com o intuito de discutir os primeiros rumos do Observatório, contando com a presença de representantes de instituições apoiadoras. Até o momento, aproximadamente 25 entidades colaboram voluntariamente. A diretoria deliberativa, também composta por voluntários, já está formada. Além disso, duas funcionárias estão sendo capacitadas para desempenhar tarefas como o acompanhamento de processos licitatórios, que envolve o monitoramento desde a publicação dos editais até a entrega dos produtos e/ou serviços.

O Observatório é uma ONG (Organização Não Governamental) mantida com recursos de entidades apoiadoras, implantado em cerca de 40 cidades brasileiras e, em processo de instalação, em várias outras. Em 2006, o primeiro Observatório Social foi criado na cidade de Maringá, com o propósito de ser uma ferr-

menta de monitoramento das licitações públicas e de educação fiscal. Com a criação do OSB (Observatório Social do Brasil), o movimento foi institucionalizado, propiciando a instalação de Observatórios Sociais no Paraná e em demais Estados. Os Observatórios trabalham com metodologia padronizada e ações integradas. Na maior parte dos municípios, as associações comerciais e empresariais estão fomentando a criação desses órgãos. Em Guarapuava, a Acig também está apoiando a iniciativa.

“O que já estamos instituindo é o projeto de acompanhar a Câmara Municipal, semelhante ao modelo implantado no Observatório de Maringá. Esse projeto de Maringá trouxe muitos resultados, gerou uma economia grande com gastos desnecessários. É o que pretendemos fazer aqui também”, diz o presidente do Observatório de Guarapuava, José Abel Brina Olívio. Segundo o site do Observatório Social do Brasil, R\$ 3,5 milhões já foram economizados pela Casa Legislativa de Maringá. Dessa forma, é possível evitar desperdícios e fazer com que as verbas sejam utilizadas em prol da sociedade.

O Observatório Social atua como organismo de análise e divulgação de informações sobre a conduta dos órgãos públicos. O objetivo é que os recursos sejam aplicados de forma transparente e com qualidade, e que haja comprometimento ético por parte de tais órgãos. O Observatório mantém, ainda, programas de conscientização sobre a cidadania fiscal. “É um dever que todo cidadão deveria ter, e o Observatório enquanto entidade tenta cumprir esse papel. Falta educação para as pessoas, não aquela educação que você recebe em casa, mas uma educação cidadã. Torna-se mais fácil uma entidade acompanhar esse processo de licitações, por exemplo, do que uma pessoa sozinha”.

► José Abel explica que o Observatório analisa a conduta dos órgãos públicos





mservice



mservice

INAUGURADA

uma nova conexão entre
você e a tecnologia

10
ANOS

Se você procura algo novo e só aceita o melhor, a Mservice há 10 anos leva tecnologia ao seu alcance. Conheça nossa nova sede, mais ampla e moderna e encontre tudo que você precisa em desktops, notebooks, impressoras, eletrônicos, TVs, e uma infinidade de produtos. Venha fazer a completa atualização de seus conceitos em tecnologia com a Mservice.



Guilherme Bittar

Claudinei Pereira, o estagiário que chegou a empresário

CLAUDINEI PEREIRA, 39, É EMPRESÁRIO DO SETOR IMOBILIÁRIO. ENTROU NO RAMO COMO FUNCIONÁRIO, APRENDEU OS CACOETES DO SETOR, CRIOU UMA EMPRESA EM SOCIEDADE E HÁ CINCO ANOS MONTOU A IMPERIUM. COLHE OS FRUTOS, HOJE, DE UM DOS SETORES MAIS PUJANTES DA ECONOMIA NACIONAL. ANTES DE INGRESSAR NO MERCADO DE IMÓVEIS, ERA ESTAGIÁRIO DE UM BANCO. MUDOU DE ÁREA A CONVITE DE UM DOS SEUS CHEFES, NA ÉPOCA.

Como se iniciou a sua história empresarial?

Claudinei Pereira: Comecei a trabalhar com imobiliária faz 15 anos. Eu era estagiário do Banco do Brasil e o chefe, na época, tinha uma imobiliária. Ele me convidou para trabalhar com ele, depois de oito ou nove meses de estágio no banco. E ali nós começamos a primeira experiência. Durante aproximadamente três anos eu trabalhei ali. Depois, decidi abrir a minha própria imobiliária. Mas não tinha condições de montar sozinho, não tinha recurso financeiro. Surgiu uma oportunidade e abri em sociedade a Evidência. Durante aproximadamente seis anos nós trabalhamos juntos. E aí eu precisava tocar o negócio sozinho, decidi ter um negócio só para mim, e abri a Imperium, faz cinco anos.

Então a sua carreira empresarial foi construída dentro do setor imobiliário?

Claudinei Pereira: Toda ela no setor imobiliário. Meu primeiro emprego foi na Coamig, uma cooperativa. Trabalhei lá durante uns três ou quatro anos. Saí da cooperativa quando estava cursando a faculdade de Administração.

Cursou Administração onde?

Claudinei Pereira: Formei-me em Administração na Unicentro e, posteriormente, em Direito. Enquanto eu trabalhava na Coamig, já cursava Administração. A Coamig foi antes do banco. Comecei lá com 18 anos, quando já estava fazendo faculdade, e por conta

da faculdade peguei um estágio no Banco do Brasil. Fiz pós em Comércio Exterior também. Depois de três anos de funcionário, abrimos a Evidência.

O senhor teve preocupação com a formação acadêmica também. Isso ajudou de que forma?

Claudinei Pereira: Quando se sai da faculdade parece que se sabe um pouco menos do que quando entrou. Porque cada vez que se busca conhecimento, se sente mais ignorante. A faculdade de Administração abre um leque muito grande no campo empresarial. Até acho que os cursos deveriam ser mais alocados ao empreendedorismo. Naquela época nós não tínhamos ainda em Guarapuava muitas empresas que dessem condições de fazer uma carreira, uma grande empresa. Hoje começa a ter uma oferta melhor. Buscar a própria atividade, nem sempre dá mais do que trabalhar de empregado, mas a satisfação pessoal é muito grande de estar à frente do negócio.

Quando você decidiu abrir a Imperium, qual era a concepção? Quais eram os nichos, o que você queria preencher?

Claudinei Pereira: Montar uma empresa é uma experiência muito desafiadora, até, às vezes, aterrorizadora. O medo de não dar certo, a dificuldade que você tem na busca de crédito, de dinheiro, quando se inicia a atividade, essa é a grande dificuldade que os jovens têm para começar o negócio, a de alguém acreditar nele, das pessoas acreditarem nesse potencial. Comecei com uma sociedade por não ter esse capital. Mas ►



Compromisso com seu **FUTURO**



Fone: (42) 3623 - 3642

Rua Cônego Braga, 1250
Guarapuava - PR





Guilherme Bittar

no primeiro ou segundo mês, nossa empresa já pagava esse investimento que o sócio havia feito. Isso se deve a fazer as coisas degrau por degrau, conhecendo o negócio em que está atuando. Eu acabei conhecendo todos os setores. Quando abri a primeira imobiliária, em sociedade, nos finais de semana eu ia colocar placa nas casas, fazer foto.

“COMECEI COM UMA SOCIEDADE POR NÃO TER CAPITAL. MAS NO PRIMEIRO OU SEGUNDO MÊS NOSSA EMPRESA JÁ PAGAVA ESSE INVESTIMENTO”

Mas voltando à pergunta: no caso da Imperium, qual o público que vocês pretendiam atingir?

Claudinei Pereira: Eu tinha experiência com duas imobiliárias, sabia onde queria chegar. Nós buscamos, num primeiro momento, um público diferenciado. Sempre me preocupei com qualidade. Eu via que a quantidade, quando ela é muito grande, acaba perdendo qualidade. O foco era atender menos clientes e com muito mais qualidade. Todo cliente da imobiliária é muito importante. O cliente que tem uma casa de R\$ 100, talvez esse valor é mais importante para ele do que aquele que tem uma casa no valor de R\$ 5 mil o atendimento tem de ser o mesmo para os dois. Só que se eu tenho muitas casas de R\$ 100, não consigo atender bem. Não consigo atender o cliente de R\$ 5 mil, que pode me dar um retorno um pouco melhor. Então, o objetivo sempre foi atender menos, mas com muito mais qualidade.

A empresa trabalha também na área de construção? Ou tem parceiros que fazem isso?

Claudinei Pereira: Pretende começar dentro de dois ou três meses a construção de 500 unidades de casas, apartamentos. Nós trabalhamos até então com parcerias. Até então, entendíamos o seguinte: como temos muitos parceiros que constroem, não queríamos entrar nesse ramo para acabar competindo com eles. Então, eu sempre relu-

tei em entrar nessa atividade. A demanda para esse tipo de imóvel está grande, muito acima da oferta.

Qual o perfil dessas construções?

Claudinei Pereira: Classe média-baixa.

Visando aproveitar os incentivos governamentais.

Claudinei Pereira: Procurar aproveitar boa parte dos incentivos, até porque as linhas de crédito estão bastante generosas. Existe uma participação grande do governo também.

O mercado parece estar superaquecido. Como está a demanda? Vocês têm conseguido dar uma resposta à clientela que vem aumentando?

Claudinei Pereira: O Brasil está melhorando, de maneira geral. Acredito que nos próximos 10 anos deve seguir uma tendência de crescimento, e Guarapuava faz parte desse processo. As pessoas têm tido mais renda, têm conseguido acesso ao financiamento. E não acredito que isso vá mudar, independente de que governo irá assumir para frente. As linhas de crédito vão continuar. O mercado está superaquecido e nós estamos ainda no início desse processo. O déficit habitacional no Brasil ainda é muito grande, muita gente não tem a sua residência. Está mais barato pagar um financiamento do que aluguel.

É interessante até para investimento, para quem tem dinheiro guardado. Comprar um imóvel, aproveitando os subsídios que o governo está oferecendo.

Claudinei Pereira: Toda vez que você investe em imóvel, mesmo que tenha adquirido por um preço elevado, passou um ano ou dois, ele está muito mais caro. Ou seja: sempre ganha. Foi assim na época do teu avô, do teu bisavô, e vai ser assim para os filhos e netos. É claro que existem riscos que podem acontecer daqui a 20 ou 30 anos, como aconteceu como a economia americana. Mas nós estamos muito distantes de uma bolha. Na verdade o mercado imobiliário está vivendo um momento que nunca aconteceu no Brasil, que já foi experimentado em outros países que são ricos, mas no Brasil está começando.

Dos setores que trabalham com produtos de alto valor, o de imóveis talvez seja o mais fácil para vender, porque tem um bom argumento de venda: a valorização do produto e a realização do sonho da pessoa de ter sua casa própria.

Uma nova opção na prestação de serviços contábeis, atuando em uma nova sede, mais moderna, levando agilidade, transparência e otimização dos resultados a seus clientes. Um serviço de gestão contábil que traz a realidade das grandes para as pequenas e médias empresas. Com o objetivo de criar uma cadeia de valor, não somente para os empresários, mas também para os profissionais da área.





Guilherme Bittar

Claudinei Pereira: Acho que não existe família, não existe pai que não tenha o sonho de melhorar a qualidade de vida. Seja aquele que não tem uma casa, ou aquele que já tem uma casa e consegue melhorar. Começa a se preocupar mais com segurança, com a localização, com algo a mais no imóvel. Na medida em que ele vai ascendendo socialmente, vai buscando mais. E é o segundo ato na vida de uma pessoa, o primeiro é o casamento e o segundo a aquisição da casa própria.

Compete um pouco com o carro.

Claudinei Pereira: Mas o carro é sonho de adolescente, a casa é sonho de família. Toda família sonha em ter uma casa. Isso você vê brilhar nos olhos da pessoa, quando ela consegue visualizar essa possibilidade. Isso é o bom de trabalhar em imobiliária: todos os dias estamos ajudando pessoas a realizarem sonhos. Aí vem uma responsabilidade grande também. Em um país como os Estados Unidos, uma família muda em torno de cinco ou seis vezes durante a vida. No Brasil, 1,6 ou 1,7 vezes. A grande maioria consegue comprar uma casa e mora a vida toda. Então você vê a responsabilidade que tem sobre essa família. Imagina vender um imóvel que vai dar problema com a parte estrutural, com a parte documental.

“TODA FAMÍLIA SONHA EM TER UMA CASA. ISSO VOCÊ VÊ BRILHAR NOS OLHOS DA PESSOA, QUANDO ELA CONSEGUE VISUALIZAR ESSA POSSIBILIDADE”.

É um setor que tem inadimplência grande, principalmente na parte de locação? Ou dentro da média da economia em geral?

Claudinei Pereira: Nós temos a inadimplência muito baixa, quase inexistente, justamente por priorizar a qualidade e não a quantidade. Não vou dizer que não

tenho nenhuma inadimplência, mas diante de uma carteira em torno de 800 imóveis, talvez eu tenha quatro ou cinco inadimplentes.

Por conta do crescimento no setor e dos lotes estarem cada vez mais escassos, o senhor acredita que a verticalização pode ser uma tendência para Guarapuava?

Claudinei Pereira: Guarapuava é uma cidade muito espalhada. Mas eu vejo que também tem esse filão de prédios. Nos últimos anos existiu uma tentativa de alterar o Plano Diretor para tentar condensar a cidade, colocá-la onde existe infra-estrutura. E para viabilizar a construção no centro, os lotes nas regiões afastadas, no interior, seriam maiores. O objetivo disso era inviabilizar os loteamentos para que a prefeitura não precisasse levar a infra-estrutura de transporte, de segurança, para fora. Mas aí veio o programa Minha Casa, Minha Vida, que precisa de lotes com preços baixos, preços competitivos para que o construtor consiga colocar essa casa e vender. O poder público não podia perder essa oportunidade, então criou algumas zonas de expansão na cidade.


Talvez a verticalização não tenha crescido mais por causa de algumas experiências mal-sucedidas.

Claudinei Pereira: Exatamente. Nós tivemos algumas experiências horríveis. A grande maioria dos prédios de Guarapuava foi construída com sistema de condomínio a preço de custo. O pessoal juntava 30 ou 40 condôminos, ia pagando uma prestação de R\$ 1000, R\$ 500 por mês, para construir o prédio. Primeiro era o dinheiro para levantar o prédio. E sucessivos planos econômicos. Muitos dos condôminos que entravam não tinham dinheiro para pagar. Aí era processo de leilão, de inadimplência, que acabaram estendendo a entrega do prédio. Quase tudo que temos em Guarapuava, com exceção de uns três prédios, foi feito assim. Os empresários da cidade têm um pouco de medo, porque tem muitos prédios que não saíram da fundação. Muitos tiveram de ser retomados posteriormente, o custo ficou elevado demais. Guarapuava é extremamente horizontal até por conta disso.

Hoje, a Imperium tem quantos funcionários?

Claudinei Pereira: Dezesete funcionários.

Começou com esse número?

Claudinei Pereira: Não. Começamos em cinco. 



Acig participa da XX Convenção da Faciap

Entre os dias 17 e 19 de outubro, foi realizada a XX Convenção da Faciap (Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná), em Foz do Iguaçu, oeste paranaense. Mais de 100 associações comerciais e empresariais paranaenses participaram do evento.

A programação contou com workshop, debates e reuniões, além de diversas palestras voltadas a assuntos como empreendedorismo, liderança e inovação. Também aconteceram encontros estaduais como o da Mulher Empresária e do Jovem Empresário. “A Convenção foi ótima. Tivemos painéis técnicos e palestras bem direcionadas ao empresário. É importante e proveitoso participar, porque sempre é possível aproveitarmos informações para melhorar as empresas”, afirma José Divon-sil da Silva, presidente da Acig.

Um dos destaques foi a visita técni-

ca ao Porto Seco, oportunidade em que os participantes puderam aprender mais sobre os trâmites na importação e exportação. A visita foi organizada pelo IPPEX (Instituto de Planejamento e Promoção de Comércio Exterior). Já o Encontro do Nurse (Núcleo de Responsabilidade Social e Sustentabilidade Empresarial) debateu questões como a liderança socialmente responsável e a preocupação com o futuro do meio ambiente.

Também foi proporcionado aos participantes o workshop Debates Jurídicos, que apresentou ao empresariado questões trabalhistas, cíveis e penais. No último dia da Convenção, receberam ênfase os exemplos de associativismo e cooperação entre micro e pequenas empresas setoriais e instituições representativas do empresariado.

No evento, o segundo vice-presidente da Acig Eloi Mamcasz, foi empossado como presidente do Conjove-PR.

GUARAPUAVA
SEJA REFERÊNCIA
NO BRASIL E EM
QUALQUER LUGAR
DO MUNDO.

Se você quer reconhecimento, escolha a instituição com os melhores diferenciais do país.

PÓS-GRADUAÇÃO EM
ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS
DA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS



IDE
• cursos corporativos
• management
• online



MITSUBISHI **PAJERO** TR4 FLEX



NOVO MOTOR 2.0 FLEX

Compression Ratio que oferece maior desempenho do veículo e menor consumo de combustível.



TRAÇÃO SUPER SELECT

4x2, 4x4, 4x4 com diferencial central bloqueado e 4x4 reduzida. Até 20 combinações de marcha.



DNA 4X4

Estrutura monocoque com chassi integrado para enfrentar diversos obstáculos.

DESCUBRA O ESPÍRITO 4X4

Rua Visconde de Guarapuava, 1429 - Centro
Esquina com AV Moacir Julio Silvestri
Guarapuava/Pr - Fone: 3036 1415



Saúde e segurança no tr

TERMOS COMO ERGONOMIA E SEGURANÇA DO TRABALHO COMEÇAM A SER DESCOBERTOS AOS POUCOS PELOS EMPRESÁRIOS. O QUE PODE SER UM CUSTO A PRIMEIRA VISTA, PODE TAMBÉM SER MECANISMO PARA MELHORAR A PRODUTIVIDADE DENTRO DA EMPRESA

Investir na saúde do trabalhador é investir no próprio negócio. Mas muitas empresas ainda não se atentaram para o retorno que isso pode trazer. Algumas sequer conhecem termos como “ergonomia” e ouviram falar apenas de longe sobre segurança do trabalho.

Um bom ambiente de trabalho faz o funcionário produzir mais. Além disso, agride menos durante a função laboral, refletindo na diminuição de afastamentos e de gastos. Os conceitos de ergonomia mostram que, dentro de uma empresa, tudo pode interferir na saúde: incidência de luz, barulho, mobiliário, vibrações, postura.

Segundo o autor de livros na área, Etienne Grandjean, “a ergonomia é uma ciência interdisciplinar. Ela compreende a fisiologia e a psicologia do trabalho, bem como a antropometria e a sociedade no trabalho.

O objetivo prático da ergonomia é a adaptação do posto de trabalho, dos instrumentos, das máquinas, dos horários, do meio ambiente às exigências do homem. A realização de tais objetivos, ao nível industrial, propicia uma facilidade do trabalho e um rendimento do esforço humano”.

Já um ambiente inadequado pode ter efeitos nefastos. “Provoca a ►

Trabalho



diminuição da condição da saúde do trabalhador, conseqüentemente, vai diminuir a produtividade do indivíduo”, afirma o especialista em ergonomia, Bruno Sérgio Portela, professor de Educação Física, coordenador da pós-graduação “Ergonomia aplicada à saúde do trabalhador”, da Faculdade Guairacá.

As empresas que não cuidam da saúde do trabalhador estão sujeitas a multas. Mas o prejuízo maior é outro, na opinião do especialista. “O trabalhador vai faltar e vai começar a dar problema para a empresa. Falta um dia, dois, uma semana, aí volta uma, fica duas fora. Começa a dificultar”.

O caso mais famoso que gera afastamento do trabalho é a LER (Lesão por Esforço Repetitivo), hoje também chamada de DORT (Distúrbio Osteo-muscular Relacionado ao Trabalho) que pode atingir, por exemplo, quem fica o dia todo digitando.

As doenças podem ser adquiridas pelo trabalho. Mas levam reflexos para toda a vida. “Isso começa a refletir na vida pessoal. É um problema muito complicado porque o trabalho está influenciando negativamente. Aquilo que você devia trabalhar, ganhar o dinheiro, ter o orçamento, a comodidade, arrumar tua casa, comprar o carro, vai machucar o teu corpo e você não vai poder desfrutar da vida com a família”.

Conscientização

Na opinião de Portela, existe pouca conscientização em Guarapuava sobre os benefícios da ergonomia. “Algumas empresas, de maior porte, já despertaram a importância de im-

plementar programas de ginástica laboral e ações ergonômicas, para melhorar o posto de trabalho. Outras vemos que ainda não se preocupam com isso. E é um fator primordial no desempenho de grandes empresas”.

Ele conta que em grandes centros, como Curitiba, as empresas de grande porte investem pesado na área. “Empresas como a Volvo, a Audi têm departamentos específicos de ergonomia. Aqui ainda estamos distantes, mas essas ações seriam de grande importância”.

Para ele, a desinformação é o motivo para investimentos mais importantes na saúde não ocorrerem. “Primeiro, as pessoas não conhecem o que é ergonomia, não conhecem o que ela pode influenciar. Segundo, pelo custo-benefício. Se existe um trabalhador saudável, é muito rentável para a empresa, é um trabalhador que não falta e que vai render mais, que não está desatento nem descontente”.

Nem sempre, no entanto, os problemas aparecem por negligência da empresa. Os funcionários, em alguns casos, também podem deixar de seguir normas importantes para se ter mais saúde no ambiente de trabalho. “Muitas vezes o mobiliário é adequado, a cadeira e a mesa estão na altura certa, o computador não está tão baixo, e o indivíduo senta arcado. Aí o problema é o indivíduo que não está com a postura totalmente ereta para essa situação”.

Avaliação

Para se analisar se o ambiente de trabalho está de acordo, o diretor da Torre Forte Segurança e Medicina do Trabalho, Edenilson ►

▲
Cuidar da saúde do
trabalhador traz ganhos para
as empresas



José Coniezmi conta que são verificados os riscos biológicos, físicos, químicos e ergonômicos. “O técnico vai até a empresa e faz o levantamento – com ruídos, iluminação, produtos químicos. As Normas Regulamentadoras servem como referência para o levantamento. Ai, sim, parte para a análise da saúde. Se existe um nível de ruído alto, nos exames de admissão e depois nos periódicos, a cada seis meses, vamos verificar se teve queda auditiva relacionada ao trabalho”.

Segundo ele, a ergonomia visa o conforto do trabalhador. “Não é adaptar o trabalhador ao móvel, mas sim adaptar o móvel ao trabalhador”. Se a pessoa digita o dia todo, por exemplo, é importante ter à disposição uma cadeira que acomode os cotovelos, que a altura dos móveis e da tela estejam adequados, haja espaço para trabalhar e apoio para os pés.

Para Coniezmi, a situação em Guarapuava poderia ser melhorada se existisse uma Delegacia Regional do Trabalho. Como não há, a fiscalização na cidade é feita por fiscais de Ponta Grossa ou Curitiba. “São muitas empresas familiares, e o ramo de atividade é complicado, por exemplo, nós temos algumas madeireiras, que não exigem muita qualificação, e os trabalhadores se sujeitam a condições subumanas”.

Ele também entende que as empresas deveriam avaliar mais o custo-benefício e desfazer a imagem de que se trata de um gasto adicional. “O rendimento do trabalhador é maior se ele estiver bem, a produtividade é melhor, mas o empresariado não coloca isso no papel, não faz essa conta. Os cursos de administração ainda têm uma carência grande de informação sobre saúde do trabalhador”.

A ideia de investir na segurança do trabalhador também é sustentada por Johann Leandro Pollyak e coordenador do curso “Técnico em Segurança do Trabalho” do colégio Ana Vanda Bassara: “Os empresários observam a questão dos EPIs (Equipamentos de Proteção Individual), por exemplo, como um gasto e não como um investimento. Existem estudos estatísticos comprovando, que para cada real investido em segurança do trabalho, o retorno é por volta de cinco vezes mais”.

É imprescindível que as empresas observem atentamente a questão do PPRA (Programa de Prevenção de Riscos Ambientais). “Devem ser aplicadas ações preventivas, tentando eliminar ou minimizar os riscos aos quais a pessoa está exposta. Preventivamente, primeiro se elimina esse risco na fonte geradora. Por exemplo, se existe um motor fazendo barulho, é mais fácil isolar o motor do que utilizar protetor auricular. Caso o problema não possa ser eliminado na fonte, são adotadas medidas como o uso de equipamentos de proteção”, diz Pollyak.

Para melhorar as condições de trabalho, outro ponto importante são as Cipas, (Comissão Interna de Prevenção de Acidentes). Sergio Chaves dos Santos coordena a comissão, que existe há um ano, de uma faculdade local. “É importante para o custo-benefício, para não ter prejuízo com funcionário, não acontecerem acidentes, não precisar dar os 15 dias de folga, e por aí em diante. Por enquanto, estamos satisfeitos com o trabalho”, explica.

Lana Cibeli Slompo preside a Cipa de uma empresa do setor elétrico, onde os acidentes podem ser graves e fatais, por causa do risco de choques. Para conscientizar sobre os riscos, toda semana há reunião entre os trabalhadores. Além disso, são feitas inspeções frequentemente. “O principal é ter um bom ambiente físico, um local arejado, limpo, e uma boa convivência com os colegas de trabalho”.

Sheila Cristina Ramos é técnica de segurança do trabalho de uma empresa de embalagens. Segundo ela, é praxe analisar as máquinas, extintores e se os trabalhadores estão realizando o trabalho corretamente. “São duas análises todos os dias, às vezes à noite também. Os exames médicos são feitos a cada seis meses ou um ano, dependendo da função”. No período em que está

na empresa, ela diz que nunca houve acidentes graves. “Trabalhamos de forma preventiva”.

Outras ações

Além do ambiente adequado, outras ações podem trazer benefícios: ginásticas laborais, por exemplo. “O objetivo é você dar uma parada para aquele trabalhador. No começo da jornada é interessante, para você motivá-lo para o dia de trabalho. São 10 ou 15 minutos de alongamento, não sendo propriamente um alongamento, mas uma brincadeira que seja mais para sociabilizar. Não só alongar, você fazer com que ele esteja apto para desenvolver aquela função naquele dia”, afirma Portela. Para amenizar a chance de problemas aparecerem, nem só ginástica laboral, mas alongamentos a cada duas horas também são recomendados.

A Pérola do Oeste realiza a ginástica laboral diariamente com os funcionários. “A ginástica é uma prática primordial para o trabalhador. Implantamos essa atividade há mais de dois anos e notamos muitas diferenças. O rendimento é maior e o bem-estar também. São pessoas treinadas que coordenam cerca de 10 minutos de exercícios pela manhã, antes do início do trabalho. É uma preparação necessária”, afirma João Henrique Schmidt, técnico de segurança da empresa.

Exames

Quando o trabalhador muda de emprego deve ser submetido a exames de admissão, que tentam detectar se em trabalhos anteriores foi desenvolvido algum tipo de doença. Esse processo é chamado de PCMSO (Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional). “Propicia um diagnóstico do estado atual de saúde, se ele já tem hipertensão, alguma alteração sanguínea. Alguns indivíduos fazem a audiometria. Se ele tem algum déficit audiométrico, devem ser feitos todos os exames para saber se ele está apto àquela função”.

Mudança de atitude

Segundo Pollyak, a legislação brasileira é uma das melhores em termos trabalhistas. Entretanto, o pensamento do país deve ser transformado. “A partir do momento em que a sociedade observar que segurança do trabalho

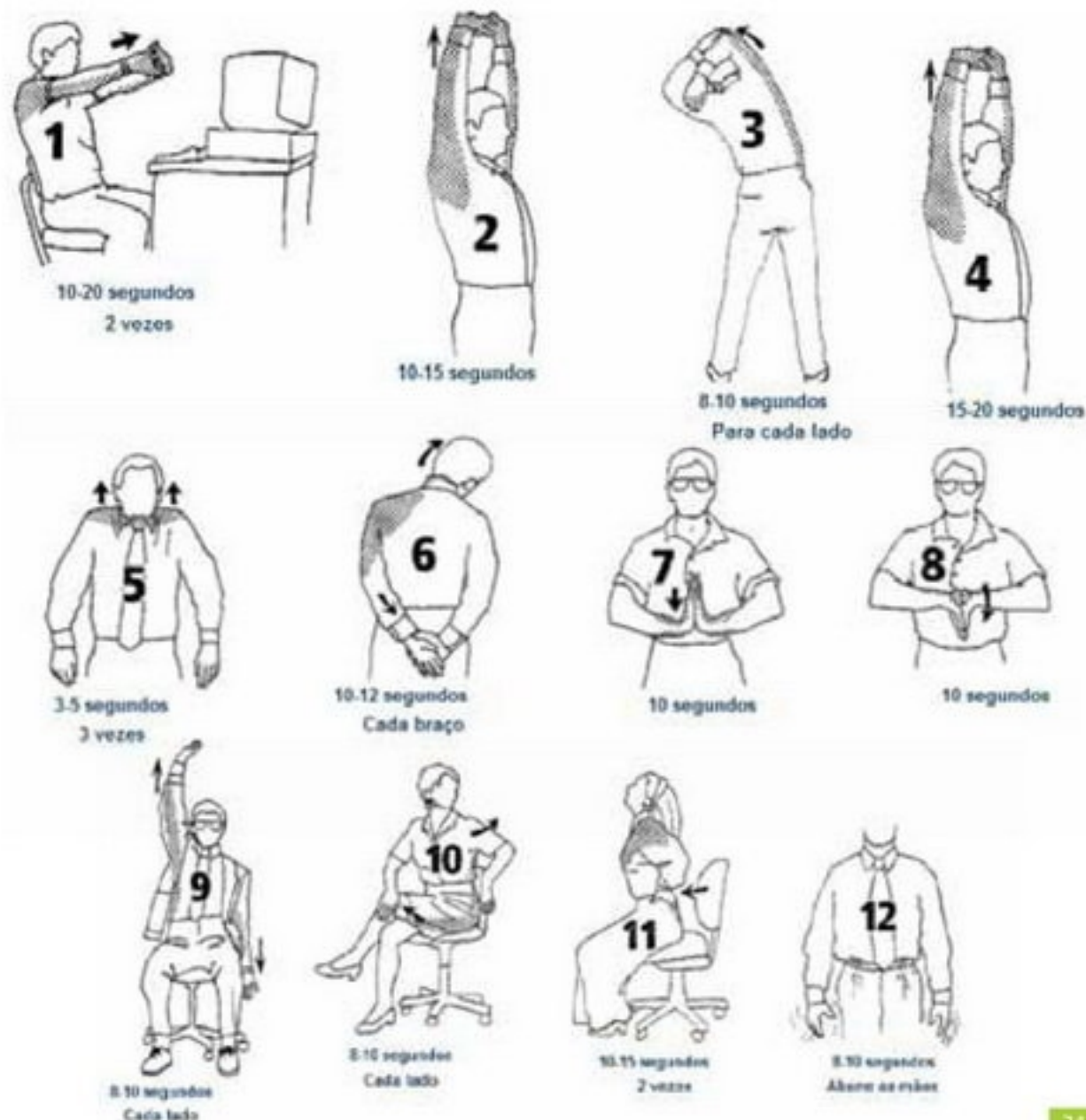
Ambiente de trabalho ideal...



não é só uma obrigação, e sim uma forma de garantir a saúde e a integridade física de um pai de família, de uma mãe ou de um filho, a cultura vai começar a mudar”, diz Pollyak.

“Quando a empresa proporciona um ambiente adequado de trabalho, os empregados trabalham com maior entusiasmo, pois sabem que estão sendo valorizados. Todos têm a ganhar, tanto a empresa quanto o funcionário. Existe uma gama de profissionais preparados para atuar na área, só o que falta é oportunidade”, afirma Marilson José R. Portela, técnico em segurança do trabalho do Sesmt (Serviço de Segurança e Medicina do Trabalho).

Alguns alongamentos que podem ser feitos no trabalho



Vendas proporcionam aumento nas vagas de emprego

COM O AUMENTO DO CONSUMO NO FIM DO ANO, NOVAS CONTRATAÇÕES SÃO REALIZADAS, PRINCIPALMENTE PARA A ÁREA DE VENDAS

Para quem está procurando emprego, os últimos meses do ano representam ótima oportunidade de conquistar uma vaga no mercado de trabalho. Os presentes para o Natal e o 13º salário proporcionam um aumento nas vendas nesta época. Portanto, o principal setor que realiza contratações é o comércio varejista.

“O fim do ano é um mercado único, existe um aumento de contratações em torno de 10%”, diz Leonel Ribas, presidente da CDL (Câmara dos Dirigentes Lojistas). As vagas são abertas em grande escala nos meses de outubro e novembro: “As lojas estão antecipando as contratações, porque geralmente fazem uma experiência com os contratados, e os que não dão certo, ainda dá tempo para substituir”. Vale salientar que os direitos dos profissionais temporários e dos empregados fixos são os mesmos.

“O único requisito que os lojistas frequentemente pedem para esses trabalhos de 30 ou 60 dias é que a pessoa tenha concluído o segundo grau. Em alguns casos é necessário ter experiência, dependendo do cargo a ser assumido”, afirma Arion Danguy, gerente

da Agência do Trabalhador. “Existem cursos técnicos profissionalizantes que permitem à pessoa entrar no mercado tendo um conhecimento. Então, a necessidade de experiência diminui”, diz o presidente da CDL.

Embora não haja distinção por faixa etária, boa parte das pessoas empregadas é jovem, conforme Ribas. “O grande número de contratados tem entre 18 e 20 anos, o que facilita para o primeiro emprego. Mas se contrata mais jovens porque a oferta de pessoas dessa idade é muito grande”.

Uma das possibilidades para conseguir estágio é através do DEA (Departamento de Estágios da Acig). “Em geral, as vagas são para vendas, e as empresas precisam de alguém que faça horários especiais. É permitido que o estagiário trabalhe apenas seis horas diárias, de segunda a sexta, então para o comércio não é viável. Mas para a área de atendimento, recepção e administração, as contratações de estagiários aumentam, e depois existe a possibilidade de efetivação”, afirma Karize Vaz, responsável pelo DEA.

Quem contrata

Segundo Delonei José Schultz (Tito), gerente de uma loja de confecções, o candidato precisa ser bastante comunicativo, já que as principais vagas são para a área de vendas. A experiência, segundo ele, não é um fator determinante: “Algumas pessoas só têm o curso básico de atendimento ao cliente, mas querem aprender e mostrar resultados. ▶



A experiência facilita, mas se a pessoa tiver boa vontade e interesse para aprender, ajuda bastante". De acordo com Schultz, neste ano foram abertas 24 vagas na metade de outubro, sendo uma parte para a loja de confecções e a outra para a loja de calçados.

Na loja de perfumaria da empresária Juliana Sberze Pacheco Silva, o sistema é diferente: "Para a parte de vendas, sempre buscamos alguém que tenha contato com o comércio. Não precisa necessariamente ter trabalhado como vendedora". A loja também faz as contratações em outubro, uma vez que é realizado um curso de 15 a 20 dias para que a vendedora conheça detalhadamente a linha de produtos. Em alguns casos, o emprego temporário dura até janeiro do próximo ano, a fim de substituir pessoas que estejam de férias.

Uma vantagem para o profissional temporário é que ele pode se tornar efetivo posteriormente, dependendo do seu desempe-



nho e da necessidade da empresa, conforme aponta José Divonsil da Silva, presidente da Acig. "Existe a possibilidade de efetivação, dependendo do aquecimento do mercado e também da desenvoltura do trabalhador. Caso ele demonstre aperfeiçoamento nesse período temporário, depois há boas chances de assumir definitivamente o cargo". O mesmo pensamento é sustentado pela empresária Juliana: "Nosso quadro de funcionárias está fechado, mas se depois abrir uma vaga, damos preferência para quem já trabalhou na loja nesse período".

Comércio estima que contratações aumentam 10% no fim do ano

PLANOS EMPRESARIAIS CLARO, ESSA É PARA VOCÊ EMPREENDEDOR QUER BAIXAR CUSTOS COM COMUNICAÇÃO E CONTINUAR FALANDO O MESMO

Aproveite a Promoção Claro Empresas!

CLARO FLEX

R\$0,28/ min local

- * Excedente também R\$0,28/ min(local)!
- * Contrate franquia em REAIS!
- * Fale a custo ZERO entre o grupo!
- * Isenção de deslocamento e adicional a nível Brasil!
- * Gestor on-line (gerencie o consumo de cada linha)!
- * Aparelhos a R\$1,00 ao mês.
- * E só na CLARO, a franquia não utilizada acumula para o mês seguinte!

**QUER TRANSPARÊNCIA NO QUE ESTÁ CONTRATANDO...
VENHA COM A GENTE e AGENDE SUA VISITA!!!**

C.B.L. TELECOM

AGENTE AUTORIZADO

Sua empresa em boas mãos

(42)8834-6003/8835-0538

e-mail: cbltelecom@hotmail.com



Curso sobre comércio exterior mostra potenciais de mercados exportadores

A Acig sediou em outubro o road show sobre comércio exterior, promovido pelo Ippex (Instituto de Planejamento e Promoção do Comércio Exterior). O evento abordou potenciais mercados para a exportação – Argentina, Paraguai e Itália. A primeira palestra, promovida por representante dos Correios, tratou da facilidade das exportações.

Sobre a Itália, falou o representante da Câmara Ítalo-Brasileira de Comércio e Indústria do Paraná, Roberto Colliva. Segundo ele, a crise ainda persiste na Europa. “Aqui está quase terminando, lá está melhor do que o ano passado. Mas ainda se fala de crise. Isso em toda a Europa, não só na Itália”.

A situação provoca queda no consumo, aumenta o desemprego e a incerteza para o futuro, segundo ele. Ainda assim, há nichos que podem ser explorados para aqueles que querem vender para o país italiano. Ele cita alguns: informática, metal mecânica, moda, design, alimentação e, também, madeira. “O câmbio com certeza não está ajudando, mas continua sendo um bom mercado”.

O mercado argentino foi explanado por Nestor Santos Junior, do Consulado Argentino em Curitiba. Em sua palestra, ele frisou que a relação comercial Brasil-Argentina não é somente em soja e commodities.

Países do Mercosul, como a Argentina, apresentam vantagens na relação comercial por não ter imposto sobre seu produto de origem, de acordo com ele. “Tem muitos tratados bilaterais entre o Brasil e a Argentina que são únicos e que favorecem isso. Por exemplo: acordos de complementação industrial, acordo internacional de previdência, em relação a bi-tributação de impostos com a Receita Federal”.

A Argentina, de acordo com ele, é confiável para investimentos. “Somos um país democrático,

muitas instituições participando do processo”. Ele também diz que os segmentos mais presentes na indústria de Guarapuava – madeira, papel e agricultura – têm espaço para exportar ao país vizinho. “Existem projetos federais dos dois países que vêm tomando espaço de integração na área madeireira”.

Renato Quadros, empresário do setor de informática, participou do curso. O interesse dele é importação. “Como meu comércio é eletrônico, eu preciso ter um produto competitivo, tanto de qualidade quanto de preço. A importação é um grande caminho pela frente para observar esse mercado”.

Exportação

Um dos objetivos do evento foi desmistificar a exportação e mostrar que não é tão complicada quanto parece. “Não é uma coisa para ser enfrentada sem o mínimo de preparação, mas não faltam entidades que dão apoio e preparação, o Banco do Brasil, a Fiep, as associações comerciais”, explica Colliva. “As duas primeiras exportações sempre são um pouco mais traumáticas, depois entra no giro e não é tão complicado”.

Antes de exportar, Colliva recomenda que a empresa se fortaleça no mercado interno. “O importante é que não pense na exportação como uma área de salvação. Pode ser uma complementação do que você está fazendo”.

IPPEX

O Ippex é um órgão de apoio às associações comerciais. “Trabalhamos em tempo real com as associações para que elas possam viabilizar o serviço de comércio exterior aos seus associados”, afirma a coordenadora do Ippex, Adriana Cordeiro.

O road show foi realizado em todo o Paraná, levando a cada município informações sobre mercados com os quais há afinidade. “O empresário muitas vezes fica distante disso, então é uma forma de que tenha na sua cidade informações sobre esses países que têm facilidade para negociação”.

Acig recebeu o road show em outubro



Natal Mágico

sorteará 43 prêmios

Em 2010, a tradicional campanha de fim de ano da Acig está ainda mais atrativa. São 43 prêmios, que somados valem R\$ 40 mil. Baseado em pesquisas feitas com os participantes de edições anteriores, a associação definiu vales-compra como prêmios. São 30 no valor de R\$ 500,00; dez de R\$ 1.000,00, e três de R\$ 5.000,00. Os vales só podem ser trocados nas lojas participantes.

Além de a quantidade de prêmios ter aumentado, o valor da adesão está 25% mais barato. Até outubro, 130 empresas estavam participando. A expectativa é passar de 180 mil e vender 300 mil cupons.

O objetivo da Acig com a campanha de Natal é estimular as vendas no comércio local. A promoção contribui para tornar fiel a clientela na cidade, bem como trazer pessoas de outros municípios para fazerem compras.

O Natal Mágico da Acig é realizado em parceria com a CDL (Câmara dos Dirigentes Lojistas) e está

registrada junto à Caixa Econômica Federal. A promoção se iniciou em 1º de novembro e se estende até o dia 27 de dezembro. O sorteio será realizado em 29 de dezembro.

João Carlos da Luz, sócio-administrador de uma empresa de ferramentas que participa pela primeira vez da campanha, acredita no sucesso da promoção. "Decidimos participar porque é um atrativo a mais que oferecemos ao cliente. Quando são realizadas promoções, principalmente as que têm boas chances e bons prêmios, mais compras são efetuadas. Estamos apostando no aumento das vendas".

Divulgação

Para tornar a campanha ainda mais forte, a Acig investiu não apenas nos prêmios, mas também na divulgação. A campanha terá espaços publicitários em jornais, revistas, rádios e TV.

Natal Mágico
Faça a sua festa encantada

Sorteio **29/12**

São mais de **40** chances de ganhar

R\$ 40 mil em prêmios

Realização: **ACIG**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVAS

Apoio: **CDL**
Câmara dos Dirigentes Lojistas

Destinação do Imposto de Renda pode ajudar crianças e adolescentes

POR MEIO DE UM GESTO SIMPLES, O FUTURO DE MUITAS PESSOAS PODE SER TRANSFORMADO

Uma boa maneira de contribuir com iniciativas voltadas para a criança e o adolescente é destinar parte do Imposto de Renda para o FIA (Fundo da Infância e Adolescência). No caso de pessoas físicas, a destinação pode ser de até 6%. Já para pessoas jurídicas, apenas as empresas tributadas pelo lucro real podem deduzir doações feitas ao FIA, sendo a dedução limitada a 1% do Imposto de Renda devido (do mês, trimestre ou ano) diminuído do adicional. As empresas localizadas em zonas de processamento de exportação, inscritas no CADIN, optantes pelo simples, lucro presumido ou sujeitas ao lucro arbitrado, podem doar, mas não podem deduzir do Imposto de Renda.

O depósito deve ser efetuado até o último dia útil de dezembro (em 2010, até o dia 31), com identificação do nome e CPF, ou Razão Social e CNPJ. É recomendável que se guarde a primeira via do recibo devidamente autenticado junto aos documentos de declaração do Imposto de Renda. Quando a destinação é casada, é possível escolher a entidade a ser beneficiada; e quando não é casada, o valor vai para rateio entre todas as entidades.

FIA e Comdica

Criado em 1991, o FIA tem por objetivo captar recursos destinados a políticas, ações e programas voltados para a proteção da criança e do adolescente. A aplicação dos recursos arrecadados pelo FIA é deliberada pelo Comdica (Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente). Do total de repasses, 10% ficam retidos no FIA. Dependendo da deliberação do Comdica, podem ser utilizados, por exemplo, para capacitação e campanhas de divulgação.

Participação escassa

Segundo dados da contabilidade da Prefeitura Municipal, em 2009 apenas cinco empresas deduziram do Imposto valores destinados a entidades de Guarapuava (sendo uma das empresas de Curitiba); e 71 pessoas físicas. “Na nossa cidade, existe certa resistência tanto por parte das pessoas jurídicas quanto das pessoas físicas. Talvez por falta de conhecimento ou, principalmente, porque é mais complicado para o contador. O contador tem até abril para fazer a declaração do Imposto de Renda, mas no caso da destinação o valor deve estar certo até final de dezembro. Por conta desse prazo reduzido, existe resistência dos contadores”, afirma Dinari Estrela Pereira, presidente do Comdica.

“Existem poucas empresas de ▶

Seu novo conceito em formação profissional nas áreas:

Saúde

Estética

Beleza

Negócios

Educação

Aviação Civil



**FORMAÇÃO EM
ACUPUNTURA
VETERINÁRIA**
Primeiro Curso do Paraná

lucro real. Mas eu creio que o principal fator do número pequeno de doações é o prazo. Por exemplo: o empregado não sabe ainda se vai ter uma restituição; empresas rurais muitas vezes não fecharam todas as atividades e assim por diante. Se o prazo fosse até abril, que é o prazo de entrega da declaração, o número de doações iria aumentar”, esclarece Sadi Giongo, presidente do Sincopuava (Sindicato dos Contabilistas de Guarapuava).

Além disso, existe o receio de cair na malha fina. Conforme orienta o contador Serlei Denardi, esta possibilidade é nula. “A preocupação de cair em malha fina não procede, desde que a doação seja feita de uma forma correta e obedecidos os limites legais. O contribuinte pode cair em malha por várias circunstâncias, mas não por esse motivo, mesmo porque, o conselho é obrigado por lei a encaminhar para a Receita Federal, até o último dia útil de fevereiro, relação dos doadores, constando nome, CPF ou CNPJ e o valor da doação e essas informações ficam armazenadas no banco de dados da Receita Federal”.

Entidades

Fundada em 1990, a Abser (Associação Beneficente das Senhoras de Entre Rios), é a entidade registrada no Comdica que mais recebe destinações por meio da dedução. Em 2009, por exemplo, foi contemplada com aproximadamente R\$ 260 mil em valores deduzidos do IR. “Existe persistência, o projeto é reconhecido pela comunidade e há transparência. O principal é o trabalho em parceria com os contadores de Entre Rios junto aos seus clientes. Eles puderam verificar que a destinação do Imposto estava sendo bem empregada em projetos sociais. Sempre convidamos as pessoas para visitarem o projeto, como também procuramos incansavelmente voluntários”, afirma Christina

Zehr, secretária da Abser e conselheira do CEAS (Conselho Estadual de Assistência Social). Segundo Christina, são realizadas reuniões anuais com os contadores e destinadores para mostrar o trabalho realizado.

Um dos principais projetos da entidade é o Projeção (Projeto Jovens em Ação), que atende adolescentes de famílias em vulnerabilidade social desde 2001. Atualmente, mais de 300 adolescentes participam de oficinas como música, artes manuais, culinárias, informática, artes cênicas, horticultura, dança, esporte e também reforço escolar. “O projeto oportuniza orientação e formação aos jovens, dando perspectivas dignas de vida para o seu presente e futuro, através de oficinas de iniciação profissionalizante, acompanhamento familiar e escolar. Eles desenvolvem aptidões pessoais e de inter-relação com a sociedade”.

O Centro de Nutrição Renascer, criado em 1994, é outra instituição apta a receber doações dedutíveis do Imposto. Segundo Sandra Aparecida de Carli Nardi, presidente do Centro, atualmente dez pessoas físicas contribuem através do IR. “É um número bastante pequeno, se mais pessoas doassem seria possível realizar muitas ações. Já fizemos muitas coisas com essas quantias. Inclusive neste ano o Comdica autorizou o projeto para comprarmos um veículo para o Centro, e esse veículo já foi comprado. Nós realizamos prestação de contas para os doadores, assim todos sabem como o dinheiro foi utilizado”.



SCPC oferece segurança nas transações comerciais

COM O AUMENTO DAS VENDAS NO FINAL DO ANO, O SCPC SE TORNA UMA SOLUÇÃO VIÁVEL PARA QUEM BUSCA MAIOR SEGURANÇA

Além da luta pela representatividade de seus associados, um dos diferenciais da Acig é a prestação de serviços, dentre os quais se destaca o SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). Através do contato direto com o mercado, o SCPC garante segurança, abrangência, agilidade e eficiência para as transações comerciais.


O SCPC é interligado com a maior rede de informações do Brasil, a

Renic (Rede Nacional de Informações Comerciais), tornando possível a consulta de clientes em nível nacional, bem como a inclusão (bloqueio) de consumidores inadimplentes em todo o país. O associado tem em mãos uma excelente ferramenta para a análise e concessão de crédito, bem como para a recuperação de dívidas.

O serviço de SCPC é uma “estrada de mão dupla”, pois o associado tem que usar não somente a consulta no ato da venda, mas também a inclusão de clientes devedores no banco de dados, contribuindo assim para um sistema cada vez mais consistente, forte e protegido.

É essencial que o associado perceba e reconheça a importância do ciclo: Antes de vender => consultar
Vendeu e não recebeu => incluir no SCPC
Recebeu => excluir o débito

Segundo dados da Renic (2010), mais de 40% dos consumidores incluídos na base pagam suas dívidas em até 180 dias. Fica claro que de nada adianta deixar “engavetados” os clientes inadimplentes, deve-se incluí-los no banco de dados do SCPC/Renic para obter maiores resultados.

Outra vantagem é a diminuição do risco de inadimplência, já que utilizando a consulta do SCPC o associado tem um índice de segurança de 30% na sua análise e aprovação de crédito. 

► Maria Adriane M. Kulka
Gerente do SCPC Acig



Conheça os números da Renic:

- >> 1.200.000 usuários
- >> 60 milhões de consultas SCPC / mês
- >> 10,5 milhões de inclusões no SCPC / mês
- >> 9,7 milhões de cancelamentos SCPC / mês
- >> Total de 150 milhões de inclusões de inadimplência no Banco de Dados da Renic
- >> 45 milhões de CPFs incluídos à média de 3,28 registros por CPF
- >> 40% dos consumidores incluídos na base pagam suas dívidas em até 180 dias
- >> Com a consulta do SCPC, o associado tem um índice de segurança de 30% na sua análise e aprovação de crédito

indicadores econômicos



Indicadores	set/10	Indicadores	set/10
CDI %	0.84	IPC/FIPE %	0.53
CUB/SINDUSCON-H82N %	0.15	IPCA/IBGE %	0.45
DEBITOS JUDICIAIS	428.395	POUPANCA % (MENSAL)	0.5706
ICV-DIEESE %	0.53	SALARIO MINIMO	510.00
IGP-M/FGV %	1.15	SELIC (Deb.Feder.) %	0.85
IGP/FGV %	1.10	TBF Taxa Básica Fín.	0.8407
INCC %	0.21	TJLP (m)	0.5000
INPC/IBGE %	0.54	TR %	0.0702
IPC/FGV %	0.46	UFESP (MENSAL)	16.42

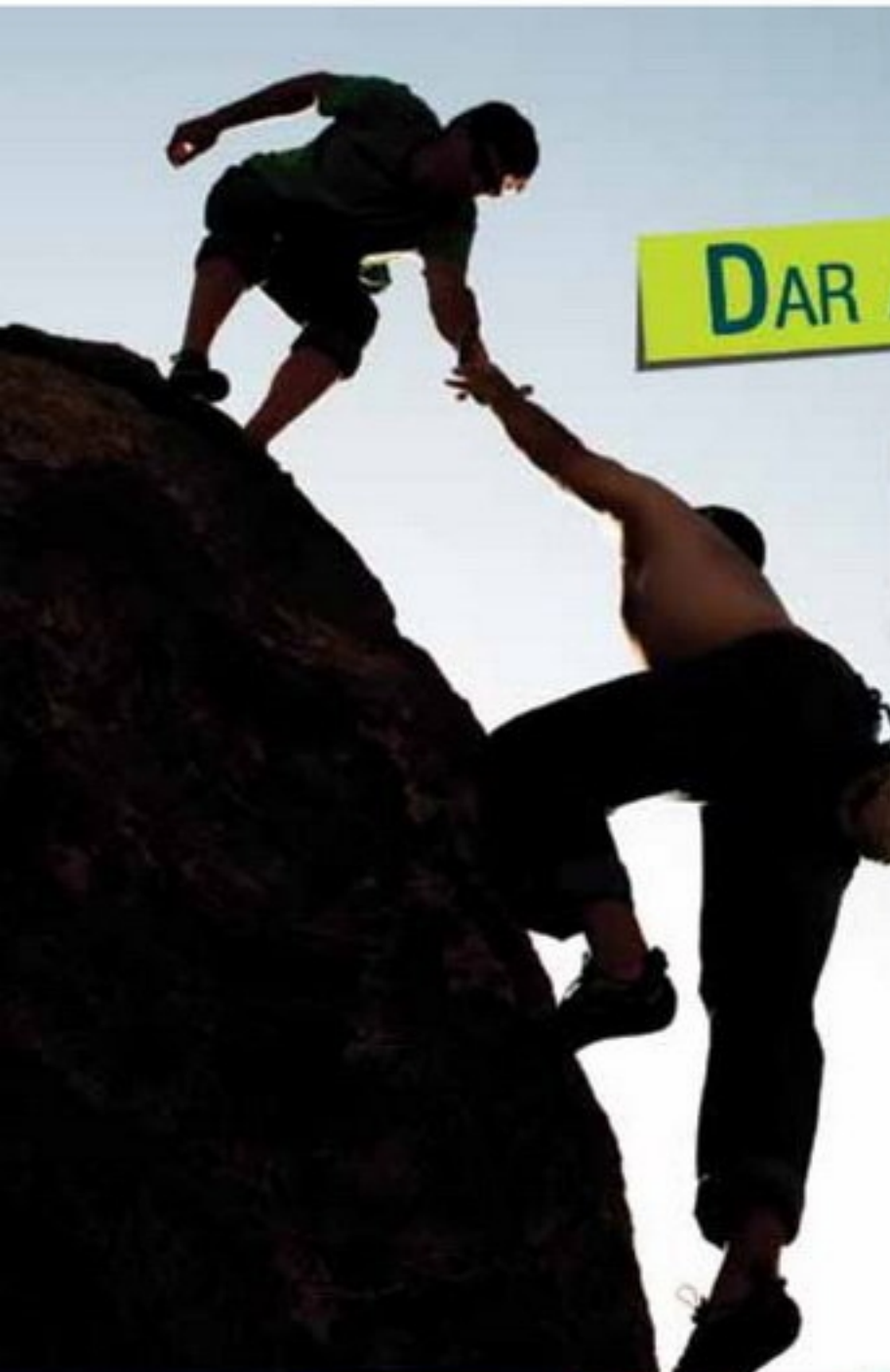
Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/09/10 A 15/10/10.



ANIVERSARIANTES - NOVEMBRO

Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	Empresa	Fundação
92 FM	24/nov/2009	INFOSYSTEIN	10/nov/2009	SAN RIO MODAS	15/nov/1985
AGENCAR VEÍCULOS	07/nov/2001	JS LAMINADOS SERRADOS E TRANSPORTES	1º/nov/1999	SERVISOM	23/nov/1993
AGUIA AUTO PEÇAS	08/nov/2006	KAPRICHIO	17/nov/2004	SUPERMERCADO PARTEKA SANTA CRUZ	1º/nov/2004
ALICERCE MAT DE CONSTRUÇÃO	23/nov/1970	MALHAS SCHULTZ	25/nov/2008	TRAKINUS	22/nov/2007
ART E MÓVEIS AMBIENTES PLANEJADOS	23/nov/2007	MAX PIZZA	29/nov/2006	UNIFORT MAT DE CONSTRUÇÃO	20/nov/1995
AUTO MOLAS M L	04/nov/2004	MECÂNICA CENTRAUTO	04/nov/1992		
AUTO POSTO PARATODOS	1º/nov/1997	MERCADOMÓVEIS - LOJA 2	30/nov/2001		
B E H AUTOMOÇÃO E SEGURANÇA	23/nov/2007	MULTIBOX COM ART DE DECORAÇÕES	1º/nov/1999	NOVOS ASSOCIADOS	
CENTRO DE EDU. PROFISSIONAL FUTURA	14/nov/2003	MULTIPLA BRASIL	16/nov/1993	Empresa	Adesão
CERCOPA	1º/nov/2002	NEVES MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	19/nov/1998	AGENCAR VEÍCULOS	29/nov/2010
CINE XV	07/nov/2001	O.K.O AGRICOLA	11/nov/2002	ASECC-ASS. EMPR. DE COBRANÇA COM.	13/out/2010
ELETRO RÁDIO UNIVERSAL	24/nov/1964	P P A	04/nov/2005	AUTO ELÉTRICA PRIMAVERA	15/nov/2010
ESCOLA PRIEMIOS PASSOS	1º/nov/1999	PANAMERICANO	10/nov/2006	CONSTRÓI COSNTRUTORA	23/nov/2010
ESTILO CELULAR	04/nov/2002	POLLJUTA	1º/nov/1990	DVALORE CONTADORES E CONSULT.	23/nov/2010
EXPRESSIVA FOR MEN	20/nov/2006	POSTO B2	06/nov/2007	EVA SCHRAN DE LIMA	28/nov/2010
FABI RECAPAGENS DE PENUS LTDA	11/nov/1970	PROJETO PASSARELA	03/nov/1992	IDEAL AUTO PEÇAS	07/out/2010
FLORICULTURA SANTA TEREZINHA	09/nov/1971	PULSAR PROPAGANDA	04/nov/1993	LOFT SHOES	07/out/2010
FREE WAY	1º/nov/1991	REDE SAUDE IMP COM MED LTDA	1º/nov/1994	ROVICAR	23/nov/2010
FRIGUEL DIST DE ALIMENTOS LTDA	09/nov/1992	RELOJOARIA DIAMANTE AZUL	30/nov/1978	SUPERMERCADO TODO DIA	23/nov/2010
GUARA PARAFUSOS	13/nov/2008	RENOVADORA DE VEÍCULOS ADRIFER	24/nov/1999	VINTAGE	23/nov/2010
GUARACIG	1º/nov/1995	RESTAURANTE CASA VECCHIA	28/nov/2006		
HOSPITAL SÃO VICENTE DE PAULA	1º/nov/1913	SAGLOSY UNIFORMES	08/nov/1993		



DAR AS MÃOS É SINAL DE FORÇA

O SICOOB ACREDITA QUE SÓ HÁ UM RESULTADO POSSÍVEL QUANDO MÃOS TALENTOSAS TRABALHAM JUNTAS: O SUCESSO.

NO MÊS INTERNACIONAL DO COOPERATIVISMO DE CRÉDITO, NÃO PODERIA SER DIFERENTE. VAMOS CONTINUAR DE MÃOS DADAS PORQUE ASSIM SOMOS MAIS FORTES.

MÊS DO COOPERATIVISMO DE CRÉDITO.



SICOOB