

Revista **AACIIG**

Edição 40 | Ano 4 | Dezembro 2010 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava



Capa

INTERNET NAS EMPRESAS

A internet traz várias possibilidades de interação com os clientes. Em Guarapuava, cresce o número de empresas que possuem site. É uma forma de valorizar a marca e de conseguir novas formas de negócio

FIM DO ANO AUMENTA DEMANDA NAS
AGÊNCIAS DE VIAGEM

13º SALÁRIO CONTRIBUI PARA
VENDAS DO COMÉRCIO LOCAL

Neste Natal deixe a Gaspar
ser o seu Papai Noel.

edifício residencial
DONA LEILA

CPD Imobiliária Gaspar



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



Uma força sopra a favor do seu Natal
quando você compartilha sonhos em família.

Seja dono de um
Feliz Natal e de um
2011 do tamanho
dos seus sonhos.



As possibilidades da internet nas empresas

SITE, E-MAIL, TWITTER, VIDEOCONFERÊNCIA ETC. AS POSSIBILIDADES DE USO DA INTERNET NAS EMPRESAS SÃO VASTAS. A REVISTA ACIG OUVIU A EXPLICAÇÃO DE ESPECIALISTAS SOBRE AS VANTAGENS DE ESTAR LIGADO À REDE E TRAZ EXEMPLOS DE EMPRESAS LOCAIS QUE TIVERAM BONS RESULTADOS COM A INTERNET



SISTEMA COOPERATIVISTA:
MAIS UMA PROVA DA DIFERENÇA

07



A MARCA QUE TODO GUARAPUAVANO
CONHECE

08



CIRCULAÇÃO DO 13º SALÁRIO
FAVORECE A ECONOMIA

20



LIXO ELETRÔNICO É MOTIVO DE
PREOCUPAÇÃO

22



GUARAPUAVANOS INVESTEM MAIS
EM VIAGENS

24



NOTAS ACIG

26



QUE LIÇÕES UM CONCORRENTE
PODE ENSINAR?

28



INDICADORES ECONÔMICOS

29



ANIVERSARIANTES E NOVOS
ASSOCIADOS

30



*Feliz
Natal!*



A alegria de construir um sonho está na arte de acreditar,
e cada esforço é um tijolo na construção desse sonho.
Nós da Comtudo acreditamos, desejamos a todos
um Feliz Natal e que em 2011 seus
sonhos se realizem.

Avenida Antonio Lasso, 787 - Conradinho

www.comtudo.net.com.br

(42) 3624 8000



Todos os dias mais pessoas conectam-se à rede. Para muitos, a internet, há algum tempo, vem mudando a forma de se relacionar com as pessoas. Há quem diga que a internet aproxima os indivíduos, mas também tem quem pensa que afasta. É uma discussão a ser aprofundada nas diferentes áreas das Ciências Humanas, a começar pela Comunicação. O que se sabe e o que os números mostram é uma democratização cada vez maior da rede. Se mais pessoas estão no mundo on-line, isso significa, também, novas oportunidades de negócios.

A internet pode ser usada por uma empresa de diversas formas: como plataforma de vendas – o comércio virtual –, para divulgação, por meio de sites próprios e das redes sociais, ou para fins administrativos, usando o e-mail e outras ferramentas para se comunicar com funcionários, fornecedores e clientes.

Na parte de comunicação, nem sempre é fácil aferir os ganhos que investimentos na área podem trazer. O uso da internet, mesmo que não traga aumento direto de vendas, ajudará a fortalecer a marca, a aumentar a credibilidade – e isso, no fim, refletirá em ganhos financeiros.

Internet virou um termo genérico. Nela existem diversas possibilidades. As redes sociais, Twitter principalmente, têm se mostrando uma ferramenta interessante para se aproximar dos clientes, aumentando elos e cumplicidade. A rede, também, pode contribuir para reduzir custos, como disseram especialistas à reportagem de capa. O e-mail, por exemplo, ajudará, em muitos casos, a diminuir gastos com ligações telefônicas.

É um mundo que ganhou força a partir da segunda metade da década de 1990. E que não mais se encolherá.

expediente

Coordenação

ACIG
Editor-chefe
Guilherme Bittar - MTB 7432

Estagiária
Gabriela Tiron

Capa
Pulsar Propaganda

Projeto Gráfico
Pulsar Propaganda

Diagramação
Rogério Z P Barbosa

Revisão
Osvaldo Tavares, Bruno Layon

Impressão
Gráfica Midlograf

Tiragem desta edição
1.500 exemplares

Fale com a Redação
Guilherme Bittar - (42) 3621-5566 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

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

Rudival Kasczuk

Vice-presidente Agrícola

Arival Ribas Cramer Junior

Diretor Administrativo

Rodrigo Silva Libório

1º Vice-presidente

José Fernando Brecailo Jr

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

Ildelfonso Junior

Marcos Roberto Nunes

CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA

Presidente

Marcia Vaz

Conselheiras

Lara Mena Sganzerla

Maria Inês Guiné

Flávia Hoffmann

Adriane Aranha

1º Vice-presidente

Loren D'Angelo

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



Sistema cooperativista: mais uma prova da diferença

NA GREVE, SOMENTE AS COOPERATIVAS DE CRÉDITO FUNCIONARAM, DEMONSTRANDO MAIS UMA VEZ SEU DIFERENCIAL SOBRE O SISTEMA BANCÁRIO

A greve dos bancários que durou cerca de 20 dias, em outubro, serviu para reforçar a diferença do sistema tradicional para o cooperativista. Enquanto todas as agências de bancos permaneceram fechadas, as cooperativas de crédito - Sicoob, Sicredi, Cresol e Unicred estavam funcionando.

Isso foi possível, segundo o diretor de crédito cooperativo da Acig, Clede-
mar Mazzochin, porque as cooperativas têm legislação própria e foram criadas não para gerar lucro, mas para atender a comunidade. “Tudo o que se arrecada pelo sistema cooperativista, tudo o que é captado como recurso é aplicado na comunidade. É um diferencial sobre o sistema bancário”.

Mazzochin acredita que o episódio contribuirá para fortalecer ainda mais o sistema cooperativista. “É a partir de momentos como esse que as pessoas começam a perceber as verdadeiras diferenças”.

O sócio-fundador e conselheiro do Sicoob, Rivaldo Kasczuk, afirma que a missão do sistema cooperativista é atender o cooperado. “Outros bancos estão mais preocupados em ganhar dinheiro. No cooperativismo, tudo que é desenvolvido na região em termos de investimento, reverte em prol da região”.

O presidente do Sicredi em Guarapuava, Adilson Primo Fiorentin, conta que as cooperativas se originam de uma necessidade ou objetivo de um grupo. “É uma empresa de pessoas e não de capital”.

De acordo com ele, as coopera-

tivas de crédito comercializam produtos e serviços bancários, mas não são banco. “No nosso caso, constituímos um banco para atuar no mercado financeiro, fazendo a intermediação com outros bancos, com o Conselho Monetário Nacional, fazendo também a compensação dos cheques e documentos e alavancando recursos para nossos associados”.

No período da greve bancária, a cooperativa procurou se adequar para atender toda a comunidade. “Tudo isso foi possível por sermos cooperativa, onde a data base dos nossos colaboradores é no mês de março, quando já havíamos celebrado o Acordo Coletivo naquela época. Por ser cooperativa e os seus colaboradores também serem associados, temos evoluído sempre no processo de remuneração, valorizando o esforço e reconhecendo o trabalho, gerando ainda mais tranquilidade e segurança para os associados e a comunidade”.

Junior Antonio Boscheto, gerente do Cresol em Guarapuava, avalia as vantagens de uma administração horizontal. “Consolida um processo democrático, onde todos participam. Todas as sobras líquidas dos exercícios ficam à disposição dos cooperados, ao contrário das demais instituições financeiras, onde as sobras vão para um grupo limitado de pessoas, os donatários das ações”.

Segundo Boscheto, as cooperativas de crédito representam apenas 3% do mercado financeiro no Brasil, valor muito aquém de nações consideradas de primeiro mundo. “Países como Itália e Alemanha, por exemplo, só se reergueram e se tornaram potências mundiais novamente e rapidamente através de processos cooperativos. Portanto, precisamos introduzir essa cultura no povo brasileiro. É uma das melhores alternativas de administração de dinheiro no mercado hoje”.

A marca que todo guarapuavano conhece



Guilherme Nectar

LAURA TEREZINHA BASTOS DE OLIVEIRA, 70 ANOS, É UMA DAS ADMINISTRADORAS DAS FARMÁCIAS TRAJANO, EMPRESA QUE TAMBÉM TEM NO COMANDO SEUS TRÊS FILHOS. NESTA ENTREVISTA, ELA CONTA UM POUCO SOBRE A HISTÓRIA DA EMPRESA E SOBRE AS ESTRATÉGIAS USADAS PARA LEVÁ-LA A OUTROS MUNICÍPIOS DA REGIÃO.

Como se iniciou a história da Farmácia Trajano?

Laura Terezinha Bastos de Oliveira - Foi em 1937. Os fundadores da empresa foram meus pais: Amálio Rezende de Oliveira e Judite Bastos de Oliveira. A sede da empresa, na época, era no mesmo lugar onde hoje é a nossa filial 24 horas.

As outras unidades surgiram logo em seguida?

Com o falecimento do meu pai, a empresa ficou com meu irmão, Trajano Bastos de Oliveira, e com a minha mãe. Eu tinha 15 anos, então fiquei afastada uns 10 anos. Nesse período, casei e fiquei afastada da firma. Minha mãe já estava cansada, e, para resolver uma situação familiar, ela me vendeu a parte dela, metade da empresa. Na época, eram três lojas. Tinha aqui; na XV de Novembro, que se chamava Farmácia Santa Paula; e na Saldanha, aqui para baixo a Farmácia Ouro Verde. Quando entrei, eu e meu irmão começamos a tocar a empresa. Mais tarde, ele foi deputado, inclusive foi presidente da Assembleia Legislativa, teve uma atuação parlamentar bastante significativa. Quando ele foi eleito, disse que não queria mais lidar com a farmácia. Acabei ficando sozinha na empresa. Foi uma época de bastante dificuldade, a empresa tinha algumas pendências, mas, com o correr do tempo, felizmente fomos sanando aquilo e deixando a empresa saudável.

Quando a Trajano Matriz foi implantada, em 1937, foi a primeira farmácia de Guarapuava?

Antes tinha uma farmácia, que era de propriedade de Antonio Zarur, que ficava onde hoje é a Casas Bahia.

Guarapuava, naquela época, era uma vila. Meu pai era um pouco de tudo. Ele era professor, então quem tocava a parte comercial da empresa era minha mãe. Ele dava apoio.

Era uma novidade, naquela época, uma mulher à frente de um negócio.

Ela foi pioneira. Mas ele gostava muito de ficar, porque farmacêutico era quase como um vigário: as pessoas iam conversar, contar seus problemas, pedir indicação, porque a quantidade de médicos na cidade era limitadíssima, dois. Meu pai ficava mais nessa parte, mas quem tocava mesmo a parte comercial era minha mãe, que gostava disso.

E como funcionava uma farmácia naquela época? Era só medicamento que se vendia?

Era completamente diferente. Havia muito pouco medicamento industrializado. O médico fazia uma receita e tinha que ser preparado, manipulado. Hoje, está na moda novamente, para você ver como as coisas vão e voltam. A pessoa deixava a receita na farmácia e tinha que esperar um período até o remédio ser preparado.

No caso da família da senhora, alguém tinha formação na área de farmacêutica?

Na época, ninguém. Quem tinha a responsabilidade técnica pela farmácia era um amigo do meu pai, que morava no Rio de Janeiro. De vez em quando ele vinha aqui, era uma relação de confiança. Mas hoje não, o farmacêutico é obrigado a permanecer. ▶



Presentes pro seu Natal brilhar



à vista
R\$ **3199,00**

Macbook Apple
13.3" LED/ 2.4Ghz/ 250GB/ 2GB

12x R\$ 266,58
sem juros nos cartões



à vista
R\$ **299,00**

Impressora Samsung
Laser/Mono/ML-1665L

12x R\$ 24,92
sem juros nos cartões



à vista
R\$ **1999,00**

TV LCD Semp Toshiba 42"
Full HD/ Conversor Digital / Usb/ HDMI

12x R\$ 166,58
sem juros nos cartões

mservice

Tecnologia ao seu alcance

www.mservice.com.br
Capitão Rocha, 2393 | Centro |
Guarapuava/PR | Fone (42) 3622-1418



Guilherme Bittar

Mas como seu pai aprendeu a trabalhar com isso?
Ele foi se interagindo, pegou algumas pessoas leigas e ensinou. Era uma pessoa muito bem informada. E o próprio farmacêutico que tinha a responsabilidade ensinava.

A senhora recorda que medicamentos eram mais vendidos ou para que tipo de situação?

Era algo um tanto padronizado. Vamos supor: para uma criança que estivesse com problema de desarranjo intestinal, melhorava com bismuto, aí era só aquilo, poção de bismuto. O soro, que até hoje eles orientam, é uma coisa facilíma de fazer, tinha também. Para tosse, tinha um tipo de fórmula que era poção expectorante. Para gripe, cápsula de três misturas. Era mais ou menos o ácido acetilsalicílico, uma coisa básica. O que tinha de remédio era Melhoral, Biotônico Fontoura, coisas mais antigas.

Antibiótico, se vendia bastante?

O único antibiótico que tinha era penicilina. E só injetável. Precisava ser conservada em geladeira. Geladeira também era uma coisa rara. Até tem um fato pitoresco: tinha uma propaganda da farmácia, que dizia: “a única farmácia da cidade que conserva penicilina e os outros medicamentos em suas próprias geladeiras”. Era um diferencial.

Como e quando a senhora se interessou por fazer parte da administração da empresa?

Depois que casei, morava na fazenda, no Palmital. Quando tive meu primeiro filho, fiquei por lá. Quando nasceu minha segunda filha, minha mãe resolveu se afastar e me vender a parte dela. Entrei, no início, como sócia. O administrador era meu irmão.

Como sócia, quais eram as atribuições?

Ficava no balcão, também. Depois, comecei a atender os vendedores para fazer as compras. Porque não era como hoje, tudo via Internet. Tinha muitos viajantes

que vinham para colocar os produtos, ficavam aqui dois dias. Em 1980 assumi a administração.

Quando a senhora entrou como administradora, eram quantas lojas?

A partir de 1986, entrou um profissional de administração para me dar uma sustentação, o Sergio da Costa Barreto, que hoje trabalha no grupo Superpão. Quando ele entrou, começamos a expandir, aumentar o número de lojas, modernizar, criar o serviço de entrega. Ele ajudou muito nessa parte de modernização, de ampliação da empresa. Hoje são oito em Guarapuava. Também temos loja em Irati, Campo Mourão, Porto União e em Pato Branco. No total 16 lojas.

O guarapuavano tem uma identificação grande com a marca.

Sempre que tenho oportunidade, agradeço. Porque o guarapuavano sempre nos foi fiel, até como uma questão de confiança. A gente sempre precisa de uma dose de modéstia, mas nisso faço questão de enfatizar nosso pensamento ético. Farmácia não é como você vender qualquer outro produto, é muita responsabilidade. O guarapuavano, até pelo relacionamento com meu pai, que tinha muitos amigos, depois com meu irmão, depois comigo, agora com os meus filhos. Estamos na terceira geração. Conseguimos até hoje estar sempre modernizando, crescendo com os pés no chão, dentro das nossas possibilidades. Tivemos lojas na região de Curitiba, na região metropolitana, mas esse comércio de farmácia é muito competitivo, ficou difícil continuar. Tínhamos loja em Campo Largo, em São José dos Pinhais, e chegamos a ter uma em Curitiba. Chegou uma época que nós achamos que não era conveniente e vendemos essas lojas. Começamos a partir de Irati, em uma região que logisticamente era mais fácil. Mudou o foco, até para ter um controle melhor. E também por causa dessa entrada de empresa com capital multinacional, que dificulta bastante.

A evolução da indústria farmacêutica contribuiu em que medida para que no varejo houvesse também um crescimento, uma proliferação grande de farmácias?

Isso é importantíssimo. Também gera distorção. Aquela história “porque é multinacional, tem que quebrar a patente”. Tudo bem. Há um tempo, acho até que o José Serra era Ministro da Saúde, contri-▶

buiu muito com isso. Só que sem as multinacionais nós íamos virar uma Cuba. Não tem pesquisa. Hoje, para lançar um remédio novo, o investimento é fabuloso. Agora, há pouco tempo, foi lançado um remédio que previne a osteoporose, que é mais suscetível na mulher. Hoje tem uma injeção que se aplica e que breca a evolução daquilo. Para desenvolver um remédio desses, o laboratório gasta uma fortuna. As empresas nacionais não têm nem tecnologia nem capital. Depois, quando é quebrada a patente, eles copiam. Ai é mais fácil. É um processo longo e de custo muito elevado. A indústria evoluiu muito.

Como a senhora vê a tentativa da Anvisa de tentar proibir a existência de conveniências que vendam produtos que não são da área de saúde dentro das farmácias?

Nos Estados Unidos, remédio é o que menos tem na farmácia. Porque lá o sistema de saúde funciona. Você vai ao hospital, e de lá já sai com a medicação. Em alguns países da Europa, França, Inglaterra, já tem esse sistema, porque não causa prejuízo algum. O Paraná, inclusive, é um pioneiro na regulamentação desse sistema. Toda farmácia deve ter a venda separada de medicamentos e de conveniência ou perfumaria por uma parede de vidro. Não pode colocar medicamentos numa gôndola fora para induzir a pessoa a comprar um medicamento por conta própria. Para fora daquela parede de vidro não tem medicamento, só conveniência e perfumaria. Em países mais adiantados existe, e nunca ninguém contestou.

A Trajano foi pioneira também na implantação de uma loja 24 horas. O custo para manter uma unidade 24 horas é muito elevado?

Você imagine isso na época em que foi implantado. Era uma aventura. Mas existia aquele desejo, além de servir o cliente, de oferecer algo a mais. Financeiramente, não compensa. Hoje, se a pessoa tem um problema grave, vai direto para o hospital, e lá já fica internado. Outros casos, é por telefone, o sistema de entrega em casa. Mas como é uma tradição, nós mantivemos. Além do custo operacional que isso envolve, tem mais o problema de segurança. Também fomos pioneiros em aceitar cartão de crédito. Nós temos um laboratório de manipulação, que a diretora técnica é minha filha. A manipulação é muito importante, porque é um remédio sob medida. O produto, às vezes não tem em dosagem comercial a quantidade que o

organismo necessita. Ai pode fazer sob medida, e sai mais barato.

Existe, dentro do planejamento estratégico da empresa, a intenção de ampliação, de abrir novas lojas, ou é consolidação das atuais?

Existe intenção. Só que hoje, o mercado está muito pulverizado. Não adianta abrir mais quatro lojas e aquelas lojas serem inviáveis. Precisa muito cuidado, porque às vezes é preferível manter essas, que já estão bem administradas, do que começar a atirar pra cá e pra lá.

“SEMPRE QUE TENHO OPORTUNIDADE, AGRADEÇO. PORQUE O GUARAPUAVANO SEMPRE NOS FOI FIEL, ATÉ COMO UMA QUESTÃO DE CONFIANÇA.”

Mas existe espaço para crescimento do setor em Guarapuava?

Acho que aqui está meio saturado.


Em Guarapuava, há pelo menos três grandes redes de farmácia. Como sobreviver nesse setor que está cada vez mais competitivo?

A maneira de sobreviver, primeiro de tudo, é estar sempre renovando, mudando, deixando as lojas mais modernas. Segundo, procurar ser competitivo em preço. E atendimento, o básico é o atendimento. Porque a farmácia é diferente de outro ramo. Se a pessoa entra na farmácia, ela não está muito bem. Então, precisa ser muito bem tratada, de forma até carinhosa, para que a pessoa se fidelize.

São quantos funcionários, hoje?

320. Em Guarapuava, deve ser em torno de 220. Temos orgulho disso. De uma forma ou de outra, você contribui para gerar empregos dentro da cidade.

Como vocês fazem para administrar todos esses funcionários? Tem um departamento de recursos humanos?

Temos. Em cada loja, tem um gerente, que é responsável pela loja. Temos o setor de recursos humanos, de contabilidade, administrativo, financeiro, de convênios, de compras, a parte de informática e a diretoria da empresa. 

Pós-Graduação do ISAE/FGV proporciona crescimento pessoal e profissional

COM PROGRAMA MULTIDISCIPLINAR E ATUALIZADO, O CURSO OFERECE ESTRATÉGIAS ESSENCIAIS PARA O MERCADO DE TRABALHO



A Pós-Graduação em Administração de Empresas do ISAE (Instituto Superior de Administração e Economia), conveniado à FGV (Fundação Getúlio Vargas), dá oportunidade aos guarapuanos de aprendizagem e aplicação de novos conhecimentos. O programa inclui conteúdos como gestão financeira, marketing, gerência de projetos e estratégia empresarial. Dessa forma, propicia o uso das ferramentas gerenciais para enfrentar os desafios e as mudanças do mercado. A Acig possui parceria com a FGV desde 2003, mas o atual formato de curso é disponibilizado desde 2007.

A Pós-Graduação em Administração de Empresas é destinada a profissionais de qualquer área

ceira, marketing, gerência de projetos e estratégia empresarial. Dessa forma, propicia o uso das ferramentas gerenciais para enfrentar os desafios e as mudanças do mercado. A Acig possui parceria com a FGV desde 2003, mas o atual formato de curso é disponibilizado desde 2007.

O ensino é mediado por tecnologia: a aula transmitida via satélite visa criar diferentes momentos de aprendizagem e ritmo dinâmico às aulas, que são ministradas por dois professores. O professor projetista é responsável pela construção e transmissão dos conteúdos ao vivo. Já o professor local está presente na sala de aula, atuando como responsável pela aplicação das dinâmicas, visando contextualizar teoria e prática e proporcionar um melhor ambiente de aprendizagem.

Destinado a profissionais de qualquer área, o curso é certificado pela Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas e também pela Escola de Pós-Graduação em Economia. Ambas são da FGV, e consideradas pelo MEC como duas das melhores instituições de ensino brasileiras.

A próxima turma da Pós-Graduação em Administração de Empresas se inicia em março de 2011. As aulas são realizadas na Acig. São oferecidas condições especiais para associados, grupo de colaboradores da mesma empresa e matrículas antecipadas. Para maiores informações, entre em contato através do telefone (42) 3621-5575.

Confira o depoimento de alguns profissionais:

ADRIANA MARTINS – EMPRESÁRIA DA ÁREA DE SAÚDE

O curso traz uma visão diferente para quem é de uma área como a nossa. Geralmente, quem é médico, está preocupado em salvar a vida do paciente, mas pode esquecer da qualidade do atendimento. Sou enfermeira, mas trabalho na parte de administração de enfermagem, por isso foi importante fazer o curso. Pude aprender e conhecer melhor a parte comercial de um negócio. O curso visa a aplicação no dia-a-dia, com bastante prática. Comecei a perceber as coisas que estavam ao redor, passei a me preocupar mais com a satisfação do cliente em relação ao serviço prestado, não somente com a sua saúde.

LUCAS PONCHON – EMPRESÁRIO DA ÁREA DE ECONOMIA

A Pós possui um bom nome, é da FGV, e isso é um ponto positivo. Além disso, precisamos sempre estar em busca de novas redes de contatos e novos conhecimentos. O curso atendeu às minhas expectativas e proporcionou o que eu estava buscando. As aulas eram bastante dinâmicas. A pós oferece uma base prática, mas você conhece melhor o que aprendeu quando está no dia-a-dia da profissão. Já sou dessa área, e estou podendo utilizar no mercado de trabalho o que o curso ofereceu.

FABIO ÁVILA – EMPRESÁRIO DO RAMO DE INFORMÁTICA

Queria o título de especialista, mas como me graduei em outra instituição, gostaria de conhecer a visão de outros professores. As pessoas ainda têm preconceito com cursos à distância, mas se aprende da mesma maneira que os tradicionais. São professores conceituados que ministram as aulas, com bons currículos. E o professor que está presente pode suprir as dúvidas que os alunos tiverem, para completar o aprendizado. Estou aproveitando bastante, porque o curso tem enfoque prático, não acadêmico. Existem várias ferramentas que podem ser aplicadas na profissão.

GUARAPUAVA

SEJA REFERÊNCIA NO BRASIL E EM QUALQUER LUGAR DO MUNDO.

• Condições especiais para associados da ACIG, matrículas antecipadas e grupo de colaboradores da mesma empresa.

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




Signatário:



PRME

R. XV de Novembro, 8040
42.3621 5575 | www.isaebrasil.com.br

A festive Christmas scene featuring a city skyline at night, a green hill, a blue river, and a starry sky with a red ribbon. The text "Um Natal para iluminar nossa cidade." is written in white, serif font across the starry sky. The city skyline includes a tall, thin tower and several buildings with lit windows. The foreground shows a green hill and a blue river with a string of lights forming a star shape.

Um Natal para
iluminar nossa cidade.



As luzes de Natal já se acendem em nossa cidade. Um clima de felicidade e boas novas tomam conta das ruas e das nossas casas. A Imperium Imóveis deseja que esse Natal seja uma oportunidade para iluminar seus sonhos. E se o seu sonho também for o nosso, mais uma vez nos dispomos a dar aquela força na hora de conquistar o imóvel que sempre sonhou.

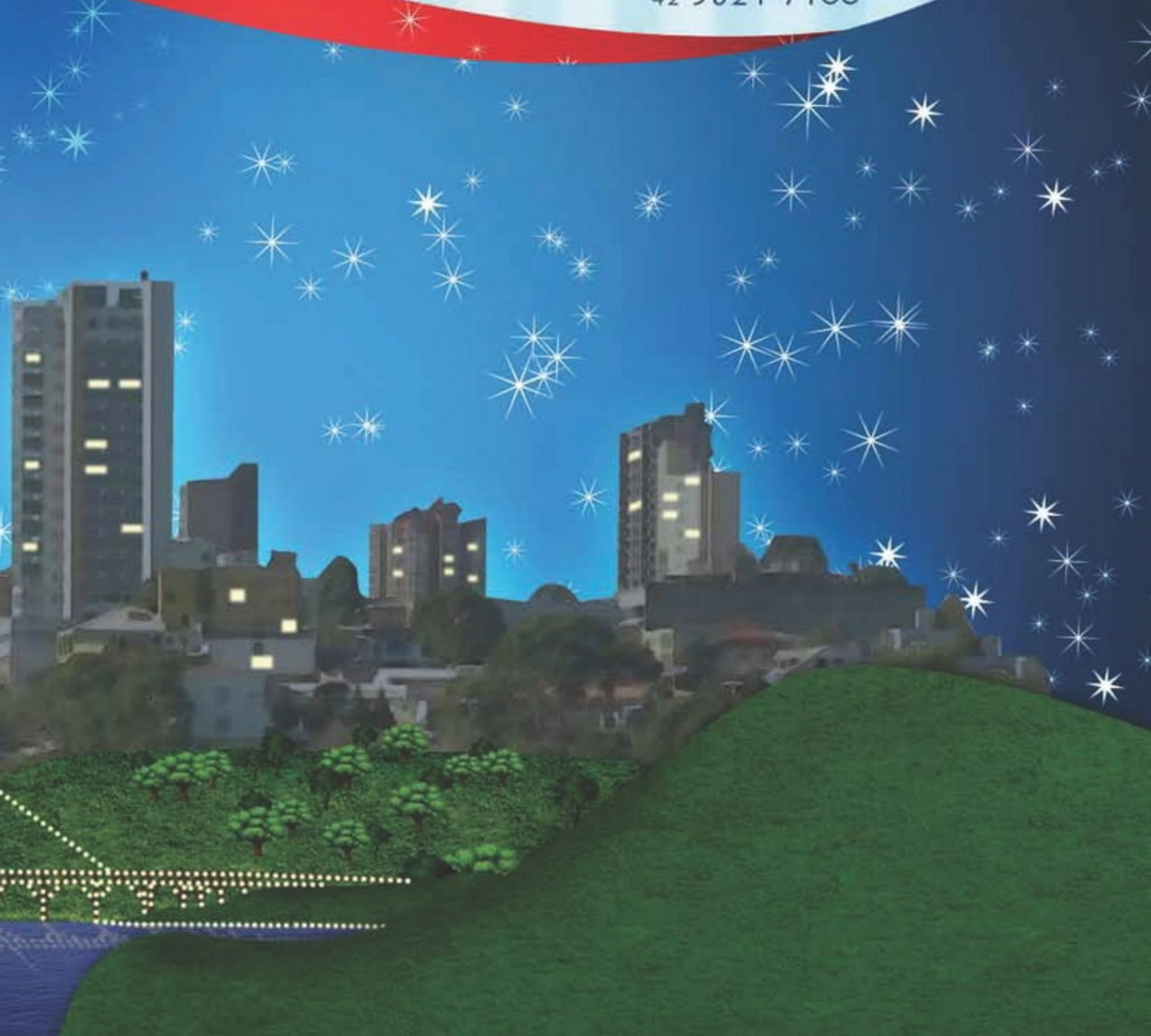


CRECI J 3966

IMPERIUM
IMÓVEIS

IMPERIUMIMOVEIS.COM.BR

42 3621-7100





Internet: N@o dá mais para ficar fora

A INTERNET É UMA OPÇÃO BARATA DE COMUNICAÇÃO PARA AS EMPRESAS E FUNCIONA COMO VITRINE. EM GUARAPUAVA, CRESCE O NÚMERO DE EMPRESAS QUE POSSUEM SITE, MAS O USO DAS REDES SOCIAIS AINDA ENGATINHA

A web 2.0 não é nenhuma novidade. Mas a cada dia a rede oferece novas opções de comunicação. As inovações são tantas que para muitos causam insegurança: como utilizar de forma proveitosa todos – ou ao menos os principais – mecanismos que a internet oferece?

As redes sociais estão mudando a forma como as empresas olham para a internet. A possibilidade de interação está muito maior. Há algum tempo, as empresas utilizam o e-mail e sites próprios para enviar novidades aos seus clientes. O Twitter (miniblog onde se pode escrever, em cada postagem, até 140 caracteres) tornou isso tudo mais dinâmico. Avisos de lançamentos de coleção, de atrações em determinada casa noturna, promoções e novidades são jogados na rede.

A febre das redes sociais, no entanto, não minimiza a importância de mecanismos mais tradicionais, como o site. Todas as empresas deveriam ter um, na opinião de Cleverson Batista, do departamento comercial da Intermídia, fabricante de sites. “É uma necessidade para qualquer empresa, creio que Guarapuava está caminhando para isso, tomando o rumo de grandes centros. A internet se constitui da forma mais barata de se fazer propaganda, e é seguro, tem credibilidade”.

A partir de R\$ 1.000,00 a R\$ 1.500,00 é possível equipar um endereço pessoal na rede. “Se você colocar um outdoor em uma rua movimentada, vai custar em torno de ►



R\$ 1.000,00 até R\$ 1.500,00 para apenas 15 dias; é o mesmo valor para fazer um site que vai ficar 365 dias no ar”.

Um dos proprietários da Hey Comunicação, Maicon Cury, diz que o site valoriza a marca da empresa. “O site é uma primeira impressão. Hoje se conhece muitas empresas pela internet, se você não tem site, perde credibilidade com o cliente ou possível cliente”. Segundo ele, várias empresas locais têm site, mas falta manutenção diária. “A atualização é deixada de lado. Às vezes isso faz com que o cliente não retorne à página”.

Quando o assunto é redes sociais, as empresas guarapuavanas ainda estão engatinhando. Não as veem, segundo Cury, como uma ferramenta útil. “O que percebemos é que quem mais utiliza sites e redes sociais são as agências de publicidade”.

O investimento no setor virtual vêm par e passo com o aumento no número de internautas. Em 2009, o número de pessoas com 10 anos ou mais de idade que declararam ter utilizado a internet somou 67,9 milhões, um salto de 21,5% contra 2008, o que representa um acréscimo de 12 milhões de novos usuários da web entre 2008 e 2009, conforme a Pnad (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios).

Segmentos

A internet é mais importante

para determinados segmentos, conforme explica o mestre em Desenvolvimento Econômico e chefe do Departamento de Administração da Unicentro, Marcio Alexandre Facini. “Para microempresas com público local, de comunicação pessoal ou via telefone, é dispensável. Numa escala no mínimo estadual, com público espalhado geograficamente e fornecedores com redes, é fundamental. Mas institucionalmente falando, seria bom que toda empresa tivesse uma página na Internet, um site próprio. Quando você digita no Google “supermercado em Guarapuava”, a sua empresa também aparece se tiver um site, e aí existem mais chances de se conquistar um cliente”.

A utilização correta da internet não é tarefa fácil às empresas. Como a disseminação de informações na rede é espacial, é preciso ter criatividade e objetividade para não passar despercebido – a não ser que seja essa a intenção. “É importante conhecer a funcionalidade desses canais, porque é um espaço democrático, gratuito. Se você souber lidar com as ferramentas e for criativo, pode ser muito vantajoso”, diz Facini.

“Uma empresa que produz materiais para mídia, pode colocar o produto no YouTube para o cliente ver. É só colocar com um nome específico, ou um código, porque as pessoas procuram por coisas mais comuns no YouTube, e não vão encontrar se estiver com um nome específico”, completa.

Você já pensou em vender seus produtos 24 horas por dia e para todo Brasil?

Com o sistema de Loja Virtual da Agência Intermídia isso é possível!

Sistema On-line composto das mais avançadas tecnologias web, otimizadas para você ter o maior sucesso possível em suas vendas pela internet!

Ótimo para o empresário que quer expandir seus negócios.

INTERMÍDIA
DESENVOLVIMENTO DE SITES



Vantagens

- ✓ Criação personalizada com características gráficas avançadas
- ✓ Cadastro Detalhado de Produtos com fotos ilimitadas
- ✓ Comentários nos Produtos
- ✓ Controle de Estoque
- ✓ Sistema de URL amigável para Otimização nos Buscadores (Google, Yahoo, Bing)
- ✓ Sistema integrado com cartões de crédito, boleto, entre outros
- ✓ Acompanhamento de pedidos
- ✓ Envio de Mala Direta por E-mail
- ✓ Desconto por Cliente e Gerador de Cupom de Desconto
- ✓ Atendimento online
- ✓ Conexão segura e criptografada
- ✓ Módulo para vendas em atacado com número mínimo de produtos ou um valor mínimo
- ✓ Sistema Prático e intuitivo
- ✓ Frete Personalizável transportadoras, aéreo, Correios, entre outros

Ligue agora e solicite uma proposta

(42) 3626-2250

ou acesse www.agenciaintermidia.com.br



Expediente

Mas ao mesmo tempo em que a internet permite possibilidade de formas mais baratas de comunicação, pode ser um pesadelo para muitos gerentes, cada vez mais incomodados com o uso indiscriminado, durante

o expediente, de redes sociais por funcionários. Facini acredita que as empresas não devem radicalizar. “Depende da flexibilidade da empresa, do ambiente de trabalho, mas se for bem gerenciado, não

há problema”.

“É um caminho sem volta, as empresas têm que entrar nesse mundo de redes”, sentencia o consultor empresarial Marcelo Mores Edling. Quanto ao acesso virtual dos funcionários durante o expediente, ele defende que haja restrições. “Assim como as redes podem ajudar se usadas de forma correta, se o funcionário usar de forma inadequada, pode prejudicar o seu rendimento. Se for usado de forma profissional, não vejo problema. Mas quando é usado para conversar com amigos ou outras atividades pessoais, prejudica o desempenho”.

Para o empresário Jeancarlos Lieber Araújo, da Vitalnet, a empresa que não utilizar a Internet estará reduzida em seu alcance geográfico. “Ela tem suas possibilidades minimizadas. O compartilhamento de informações é mais prático e rápido através da Internet, o que poderia otimizar o funcionamento da empresa,

gerando economia de tempo e de dinheiro”.

O e-mail, segundo ele, é uma ferramenta essencial atualmente, que economiza um valor alto em ligações telefônicas. “Muitos orçamentos e negócios são fechados via e-mail. É a forma mais básica da utilização da Internet, e todas as empresas devem possuir. Os programas de mensagem instantânea também facilitam a comunicação e economizam dinheiro em ligações; embora o e-mail seja a forma mais utilizada”.

Exemplos

A Royale Lanches encontrou na internet o melhor lugar para realizar pesquisas de satisfação com os clientes, através do site da empresa. Dayselry Yamaguti conta que, assim, o cliente fica mais livre para reclamar caso não tenha gostado de algo. “Além disso, recebemos depoimentos de quem já frequentou a Royale, apresentamos receitas, promoções e demais notícias relacionadas à empresa. É uma importante forma de divulgação, até mesmo alguns clientes encontram nosso telefone pelo site. Também apresentamos os produtos com a descrição. É mais cômodo visualizar os produtos que oferecemos no site, fora do horário comercial, para depois ligar aqui encomendando determinado produto”.

O escritório Tahech Advoga



Visualizar os produtos no site é uma alternativa mais prática para o cliente



Aém de oferecer serviços pelo site, o vídeo institucional da Tahech pode ser visto online

dos usa a internet em várias frentes. Oferece serviço de clipping com notícias relacionadas à área de Direito, atende os clientes por Skype e realiza reuniões com o escritório de Curitiba por videoconferência. Na parte de acompanhamento de processos são oferecidas ferramentas aos clientes, para mantê-los informados a qualquer hora sobre o andamento dos procedimentos. “A qualquer movimento dos nossos advogados, o sistema recebe imediatamente as informações, que são automaticamente enviadas para o e-mail cadastrado. Assim, o cliente fica informado em tempo real como está a evolução do seu caso”, explica o administrador de redes da Tahech Advogados, Alexandre Ortiz Cunha.

Desde 2002, a Mservice Informática e Eletrônicos utiliza a internet para vender para todo o Brasil. Apesar de estar no ramo do comércio virtual há oito anos, o proprietário Edilson Sierdovski, diz que a empresa ainda se considera iniciante no segmento. “No início, em qualquer empresa se enfrentam muitas dificuldades, mas as principais são determinar o público-alvo e disponibilizar serviços no site que vão de encontro com as necessidades dos clientes. O tipo de produto, as condições de pagamento, todas essas questões devem ser adequadas às necessidades de quem compra”.

Mesmo quem não compra pela internet, a utiliza para fazer pesquisas de

preços e conhecer melhor características dos produtos, segundo Edilson. “Quem não estiver no mercado on-line, está suscetível ao insucesso, porque a tendência é essa: vendas pela Internet. Da mesma forma, é imprescindível que a empresa tenha seu site, mesmo que não realize comércio eletrônico, porque as pessoas pesquisam e procuram tudo pela Internet. A Internet é uma excelente ferramenta de divulgação, se a empresa não tiver seu site, estará perdendo negócios”.

O professor Marcio Alexandre Facini sustenta que o comércio eletrônico é uma ferramenta de vendas eficiente. Mas, segundo ele, seu uso ainda é incipiente em Guarapuava. “Em Guarapuava ainda existe apego ao processo tradicional, dentro das empresas a tradição é forte”.



O volume de compras pela internet é maior em segmentos como a informática e eletrônicos

CRESCIMENTO

Além de mostrar um aumento de 21,5% no número de usuários, a Pnad mostrou que, ao se comparar com o número de usuários de internet de 2005, que girava em torno de 31,9 milhões de pessoas, houve um aumento de 112% de 2005 a 2009 no número de pessoas que declararam ter utilizado a internet.

A pesquisa também revelou que, em um universo estimado de 58,5 milhões de domicílios, a proporção de lares que possuíam microcomputador subiu de 31,2% para 34,7% de 2008 para 2009. A fatia de domicílios com acesso à Internet também cresceu, no mesmo período, saltando de 23,8% para 27,4% do total.

O IBGE apurou ainda que o avanço no acesso à internet ocorreu de forma mais acelerada entre as pessoas mais jovens. Entre as pessoas de 10 a 14 anos de idade, o percentual de

usuários de Internet subiu de 51,1% em 2008 para 58,8% do total em 2009. Entre os adolescentes de 15 a 17 anos, a fatia de usuários da internet no total cresceu de 62,9% para 71,1%. Já entre os jovens de 18 a 19 anos, a proporção de usuários da internet subiu de 59,7% para 68,7%, no mesmo período. Em contrapartida, na faixa etária de 50 anos ou mais, o percentual de usuários da Web no total subiu de forma menos intensa, de 11,2% em 2008 para 15,2% em 2009.

Ao detalhar o acesso à internet no País, a Pnad também investigou se o avanço da Web no País foi igual entre homens e mulheres. Segundo o levantamento, o aumento no contingente de mulheres com acesso à internet foi de 22,9% de 2008 para 2009, mais forte do que a taxa de crescimento no número de homens com acesso ao serviço, que foi de 20%, para o mesmo período.

Circulação do 13º favorece a econom

APESAR DE PARECER ONEROSO PARA QUEM PAGA, O 13º RETORNA PARA AS EMPRESAS POR MEIO DO CONSUMO EXTRA NO FIM DO ANO

O 13º salário vai injetar R\$ 47,9 milhões na economia guarapuavana. Do total, R\$ 42,9 milhões são oriundos do mercado formal, onde estão 34.807 empregos, com salário médio de R\$ 1.233,06. Os outros R\$ 4,9 milhões serão destinados ao pagamento da segunda parcela do benefício dos aposentados e pensionistas do INSS.

Ao mesmo tempo em que o 13º salário pode soar como um peso a mais para os empresários no final do ano, também proporciona um giro maior na economia. A compra de presentes para o Natal e as aquisições feitas com o dinheiro extra proporcionam retorno para as empresas. “É um desembolso a mais no financeiro, mas todas as empresas têm esse custo embutido no orçamento. Por outro lado, o trabalhador recebe o dinheiro e gasta mais, isso volta de forma indireta à circulação”, afirma o economista Ernesto Odilo Franciosi.

Segundo a contadora Natalia Novitski, é necessário planejar esse custo adicional: “Em dezembro vai ter

dois salários para pagar. Se fizer um planejamento, minimiza esses custos. Quem se prepara, não sofre tanto”.

Entretanto, em alguns setores, o 13º pode ser mais oneroso, de acordo com Natalia. “Uma escola, por exemplo, é sobrecarregada, porque você paga de janeiro a dezembro a mensalidade, 12 parcelas. Esse setor não vai ganhar mais no fim do ano. As professoras saem de férias e a instituição de ensino tem que pagar o 13º”.

Diminuição da inadimplência

Em muitos casos, o 13º é utilizado para quitar débitos pendentes. “Boa parte do dinheiro vai para pagamentos, e aí diminui a inadimplência. Conseqüentemente, as empresas acabam recebendo contas atrasadas há mais tempo”, diz Franciosi.

“As pessoas precisam ficar com a ficha limpa para poder ir ao comércio e comprar produtos novos, ou presentes para o Natal. A cidade enfeitada também contribui com o retorno financeiro.”, afirma Natalia.

Possibilidade

Samuel Rossoni de Carvalho, gerente de Pessoa Jurídica da Caixa Econômica, salienta que o correto é guardar dinheiro a cada mês de faturamento para que não seja necessário realizar um empréstimo para arcar com os custos do benefício. Contudo, para quem não se preparou durante o ano e precisa de capital, existem linhas de crédito diferenciadas com essa destinação específica.

“A taxa de juros é de 0,83% ao mês e o prazo de pagamento de 12 até 24 meses. A maioria ocorre em 12 parcelas, porque os empresários querem



salário


nia

estar com a dívida quitada no próximo ano. É preciso fazer um cadastro primeiro, e os benefícios dependem do relacionamento que a empresa tem com o banco”. Segundo Samuel, analisando os últimos cinco anos, novembro é o mês com maior empréstimo.

Exemplos

“É feito um orçamento anual que planeja, já prevê esses custos. Então é mais fácil no fim do ano administrar”, afirma Nelson Federli Junior, do setor financeiro de

uma empresa do ramo da construção. Além disso, Junior diz que a inadimplência diminuiu, o que facilita a administração dos custos.

Já para a empresária Alda Crema, proprietária de uma loja de presentes, o pagamento do 13º acaba sobrecarregando; todavia, não prejudica o negócio devido ao crescimento das vendas. “O movimento aumenta bastante porque se compram muitos presentes para o Natal, por isso contrato mais funcionários. Durante o ano, tenho apenas um, mas no fim do ano são três”. 

**Aconteceu na folha...
Já está no holerite!**



A partir de R\$3,00/ CPF ativo

Webfopag - a folha de pagamento onde tudo acontece na velocidade da internet!

Na Webfopag sua folha está sempre pronta. Registrou o empregado, lançou hora extra ou benefício... a folha já atualizada! Fácil de usar, 100% web, pode ser acessada de qualquer lugar: do computador ao iphone. A Webfopag está sempre certa, com tabelas e arquivos legais sempre atualizados. E mais: além do baixo custo por CPF, oferece serviços exclusivos para o RH!

Chegou a hora de deixar sua folha de pagamento trabalhar por você.

Conheça a Webfopag e comprove: é mágica!

Serviços que só a Webfopag tem:

Meu Salário
HOJE



webfopag
Folha de Pagamento Online

Simplificando seu RH

Mais um serviço do Grupo  employer

0800 41 2400 • 41 3312-1234

www.webfopag.com.br • contato@webfopag.com.br

Lixo eletrônico é motivo de preocupação

EM MEIO A TANTA INOVAÇÃO, SURGE UM IMPASSE: O QUE FAZER COM AQUILO QUE NÃO É MAIS UTILIZADO?

O consumo acelerado de eletrônicos vem desencadeando conseqüências alarmantes. Produtos se tornam obsoletos rapidamente e são substituídos por outros mais sofisticados e atraentes. Os materiais que deixam de ser utilizados, seja por problemas técnicos ou pela troca por modelos mais recentes, recebem o nome de lixo eletrônico ou tecnológico.

Lixo moderno

O lixo eletrônico inclui telefones, impressoras, computadores, celulares, TVs, entre outros. Segundo dados da ONG Greenpeace, esse tipo de material gera entre 20 e 50 milhões de toneladas de descarte tóxico por ano, que acabam contaminando o meio ambiente. Entre os mais comuns, encontram-se celulares e computadores, que tendem a ser substituídos com mais rapidez.

“A produção é muito grande, e tudo fica ultrapassado logo. É um material rico que não pode ser desperdiçado, deve ser reutilizado por outras pessoas. Existe até arte feita com peças descartadas; com pedaços de teclado

ou com a caixa do CPU, por exemplo”, afirma Sílvia Amélia Bim, doutora em Ciências - Informática e chefe do departamento de Ciência da Computação da Unicentro (Universidade Estadual do Centro-Oeste).

Computadores que se tornam obsoletos podem ser reutilizados por quem nunca teve acesso a essa tecnologia. Aulas de informática em equipamentos antigos gerariam renda por um lado e conhecimento por outro. Componentes de diferentes produtos também podem ser juntados a fim de formar um novo produto.

Outra alternativa de aplicação para as peças inutilizadas é na robótica para crianças. “As oficinas de robótica para crianças podem despertar o interesse pela tecnologia. No futuro, essas crianças se tornarão profissionais mais preparados, conscientes e capazes de propor medidas adequadas para os resíduos eletrônicos”.

Existem algumas ONGs destinadas especificamente ao recebimento de resíduos eletrônicos. Entretanto, a maioria delas está localizada no estado de São Paulo. Além disso, algumas empresas recolhem seus próprios produtos que caem em desuso. Contudo, na maioria dos casos o processo para devolução é burocrático e lento.

A solução encontrada pela USP (Universidade de São Paulo) foi criar o Cedir (Centro de Descarte e Reuso de Resíduos de Informática), por meio do CCE (Centro de Computação Eletrônica). O objetivo é implementar práticas sustentáveis para o e-lixo, incluindo bens de informática e telecomunicação que ficam obsoletos. Inaugurado em 2009, o Cedir recebe de 500 a 1000 equipamentos por mês. Parte disso é reutilizada por projetos sociais; e o que não pode ser reaproveitado é separado em materiais específicos como plástico, metal e vidro, e encaminhado para reciclagem por empresas credenciadas.

De acordo com Sílvia, é necessário que a cultura de descarte seja mudada. ▶

Entre 20 e 50 milhões de toneladas de lixo tecnológico são descartadas por ano



“Precisa haver conscientização. Mas antes disso deve ser oferecido suporte para que as pessoas tenham um local adequado para descartar os resíduos. Cada região deve estar disposta a aplicar ações para que o processo comece a mudar. É preciso estar preparado para receber e transformar esse material”.

Iniciativa em Guarapuava

Em 2010, a empresa i9 Comunicação Integrada realizou a campanha Lixo Eletrônico Guarapuava. O intuito do projeto foi conscientizar a população sobre o tema, além de promover a coleta de materiais inutilizados. A proposta contou com o apoio de diversas entidades, inclusive da Acig.

“Todo ano, realizamos o projeto Trainee com alunos selecionados das universidades. Eles sempre fazem projetos sociais, e dessa vez decidimos optar pelo lixo eletrônico. É um tema bastante discutido nacionalmente, e queríamos saber como estava essa questão aqui”, afirma Renata Nizer, coordenadora da campanha.

Parte do lixo tecnológico arrecadado já foi distribuída em escolas municipais que oferecem aulas de robótica para os alunos. Outra parcela é destinada a universida-



des que possuem um projeto de recuperação de computadores.

Conforme o site da campanha, foram arrecadados mais de 80 monitores e 60 impressoras, além de CPUs, telefones, televisores, vídeos-cassete, DVDs, pilhas, microondas, rádios, lâmpadas e demais aparelhos eletrônicos. “A campanha deu certo, teve um retorno positivo. Muitas empresas e pessoas se interessaram, e a Secretaria do Meio Ambiente também apoiou. Pretendemos continuar com o projeto, instalando pontos fixos de arrecadação no município”.

Segundo Renata, algumas cidades de outros estados brasileiros se inspiraram na iniciativa e realizaram ações semelhantes. “Queremos continuar conscientizando e servindo como exemplo para que mais ações ocorram. Até por conta disso, vamos manter o site da campanha no ar”.

Resíduos eletrônicos são utilizados por crianças nas aulas de robótica



Seu novo conceito em formação profissional nas áreas:

Saúde

Estética

Beleza

Negócios

Educação

Aviação Civil



FORMAÇÃO EM
ACUPUNTURA
VETERINÁRIA
Primeiro Curso do Paraná



Guarapuavanos investem mais em viagens

ANO É POSITIVO PARA O TURISMO: VENDAS AUMENTAM EM TORNO DE 30%

Assim como o comércio, o setor turístico também é favorecido com a chegada do fim do ano. Os meses de dezembro e janeiro são os mais solicitados por quem quer viajar, para comemorar o Natal e o Ano Novo ou para aproveitar as férias. “As opções são bem variadas, e são oferecidas durante o ano todo. Mas nessas datas especiais a procura aumenta bastante”, diz o empresário do ramo, Douglas Vieira.

Em 2010, o setor está otimista. “Em relação ao ano passado, as vendas aumentaram bastante: em torno de 30%. Está sendo um ano muito bom para o turismo”, afirma a empresária do setor de viagens, Tania Simione. Conforme Tania, o guarapuavano está investindo mais em viagens. Além disso, hoje se viaja mais de avião do que de ônibus. “Tivemos um trabalho de conscientização, e hoje o guarapuavano aceita o transporte aéreo”.


As agências de turismo oferecem o parcelamento em 10 vezes sem juros, o que facilita a aquisição de pacotes para quem não possui o valor à vista. “Vale a pena essa

opção para sentir menos no bolso. Esse ano as pessoas estão se antecipando, comprando antes para garantir uma vaga”. Segundo a empresária, muitos itinerários para janeiro e fevereiro já são fechados em novembro.

Destinos

Como é de costume dos brasileiros, as praias do Nordeste continuam sendo os destinos preferidos, de acordo com Tania: “Estamos com um grupo partindo para a Europa no dia 22 de novembro, por exemplo. Mas os locais mais procurados são o Nordeste, algo já habitual; e Buenos Aires”.

Já para aqueles que têm menos condições financeiras ou preferem distâncias mais curtas, Santa Catarina é a escolha favorita, principalmente as cidades de Florianópolis e Balneário Camboriú. Ainda existem alternativas de ecoturismo como a cidade de Bonito, no Mato Grosso do Sul; ou viagens internacionais como Nova York.

Uma das opções luxuosas que tem se destacado são os cruzeiros marítimos. “Esse modelo de turismo está sendo bem requisitado, e o público é diversificado: tem grupos de idosos, famílias, casais em lua-de-mel, amigos, todos procuram. Agora, por exemplo, os cinco cruzeiros para o Reveillon já estão fechados, não tem mais vagas”, diz Vieira. 

LUGAR DE HORA EXTRA É NO LONDONPUB



Happy Hour

de terça a sexta

Taí a melhor desculpa para chegar mais tarde em casa:

o Happy Hour do London.


Chame o pessoal do trabalho e venha aproveitar das 18 às 21h.

Chopp 300ml e porção Fish and Chips, um aperitivo típico de Londres, com 50% de desconto nesse horário.

Programe sua "hora extra". Happy Hour no London Pub, de terça a sexta, a partir das 18h, com promoções e muito mais.

FAÇA SUA CONFRATERNIZAÇÃO DE FINAL DE ANO NO LONDONPUB

Informações: (42) 3036-0121 ou 9908-72021

 @londonpubgp

Agora contamos com



LONDONPUB

Alac apresenta projeto de construção do Teatro Municipal

No dia 17 de novembro, a Alac (Academia de Letras, Artes e Ciências de Guarapuava) apresentou à Acig o projeto arquitetônico do Teatro Municipal. A presidente da instituição, Maria Magdalena Nerone, e demais representantes da academia estiveram presentes na associação para discutir a construção do teatro, uma antiga reivindicação guarapuavana. O orçamento da obra é de R\$ 9 milhões. A Acig é a primeira entidade da sociedade civil a apoiar a causa.



Documento com reivindicações é entregue ao governador eleito

No dia 28 de outubro, a Acig entregou ao governador eleito, Beto Richa, documento com as principais reivindicações da entidade. As propostas foram entregues pelo presidente da Acig, José Divonsil da Silva, durante a visita de Beto Richa à Guarapuava. Entre as reivindicações da classe empresarial estão a reforma fiscal e tributária, além da política. A Acig também considera que o peso colocado sobre as empresas, no Brasil, é muito grande - tanto na questão tributária quanto na trabalhista.

Uma questão importante é a redução do preço do pedágio, com a luta pela antecipação do cronograma de obras da BR-277 e atuação para a construção de um novo ramal ferroviário entre Guarapuava e Paranaguá. Além disso, a viabilização de um novo parque de exposições para o município, um hospital regional e curso de Medicina. O asfaltamento de acessos a municípios da região é outro ponto. Demais reivindicações incluem a área de segurança, prestação de serviços e justiça.



AGORA GUARAPUAVA TEM
SUPER DAFRA



OFERTA DE INAUGURAÇÃO

APACHE RTR 150

48x

R\$ **279,00**

SEM ENTRADA

R\$ **6.990,00**
À VISTA

RUA SEBASTIÃO DE CAMARGO RIBAS 1955
FONE (42) 3624 9002

*FREIO A DISCO

*RODAS DE LIGA LEVE

*PARTIDA ELÉTRICA E PEDAL

Programação de Natal

Em 2010, a programação natalina de Guarapuava conta com diversas atrações. Entre elas, a abertura da Casa do Papai Noel e a chegada do Papai Noel, no dia 4 de dezembro, às 20 horas. De 7 a 10 de dezembro, ocorrerá a apresentação de corais da cidade, na Praça 9 de Dezembro, também às 20 horas. No dia 15, quem se apresenta é o Coral dos CMEIs (Centros Municipais de Educação Infantil), nas Escadarias da Catedral, no mesmo horário. Também se destaca, no dia 17, o evento "Natal: Festa da Paz", com apresentação dos alunos das escolas da rede municipal, na Praça 9 de Dezembro, às 20 horas. Além disso, a Bandinha dos Noéis da Casa da Cultura se apresenta em diversos locais da cidade entre os dias 2 e 22. Os Núcleos Culturais também farão apresentações em vários bairros de Guarapuava, de 3 a 14 de dezembro. Empresários guarapuavanos contribuíram com a decoração natalina do centro da cidade. O projeto foi realizado pela Companhia Rede Força e Luz do Oeste. A prefeitura municipal instalou os enfeites de anjos, e a Acig é responsável pela manutenção.



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

OFERTA DO MÊS



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



Que lições um concorrente pode ensinar?

Nos mais diversos segmentos, o concorrente é encarado como um verdadeiro monstro, inimigo voraz, ou ainda, afrontado como um adversário imbatível. Na prática, o que leva estas afirmações serem reais? O que faz um profissional de vendas aceitar pacificamente a perda de um negócio para outro fornecedor? Por qual motivo, algumas pessoas desistem de uma negociação, ao saber da presença de outra empresa? Imagine como seria interessante competir, em um mercado, onde todas as empresas praticassem a ética, sustentabilidade, respeito e legalidade fiscal. Na prática não funciona assim, você concorda? Há empresas que prezam somente por desconto, outras por preços e outras por promessas soltas ao vento. Seu adversário pode ser maior, mais forte, mais eficiente e até ser mais rápido. Entretanto, jamais esqueça que o seu concorrente, pode ensinar imprescindíveis lições e não conta com uma pessoa capaz de fazer a diferença: você!

Descobrir novas técnicas por meio da observação - A participação em uma feira, congresso ou seminário, constituem recursos essenciais, no processo de inovação e revisão sobre as novidades do setor. Pode significar importância estratégica para continuidade ativa no mercado. Possibilita a realização de novos contatos, amplitude de peças fundamentais para o sucesso do empreendimento e da área de atuação em descobrir novas técnicas por meio da observação. Note que há concorrentes que não investem em treinamentos, capacitação, viagens de negócios, reuniões e convenções de vendas. Há também organizações que se consideram líderes do mercado usando de arrogância e abandono de informações ao próprio cliente. Descobrir novas técnicas de observar como o concorrente trabalha, pode contribuir de maneira significativa para aprimorar, ainda mais, seu

plano de negócios. A análise das ameaças e oportunidades do seu negócio pode ser mais valorizada, ao constatar erros de logística, ausência de qualificação e posicionamento de mercado do seu concorrente. Não há como conceber, em um mercado cada vez mais competitivo, um gestor de negócios que desperdice a oportunidade de descobrir novas técnicas de otimização, produção, distribuição, logística e sustentabilidade.

Fraquezas reveladas pelas constantes reclamações - Saber ouvir com atenção pode ser um importante ingrediente, para perceber que o concorrente ensina lições preciosas e inúmeras vezes, sem precisar de muito esforço. Outra estratégia para descobrir as fraquezas do seu concorrente, pode ser realizada por meio de um canal de comunicação, com seu próprio cliente. Um consumidor insatisfeito revela, em inúmeras situações, experiências vividas e problemas que sofrerão por ocorrências desastrosas. Observe que um cliente ao realizar reclamações, revela pontos negativos e fraquezas do seu concorrente e podem contribuir para fortalecer sua atuação, novas estratégias de marketing e gerar novos diferenciais competitivos. Você está ouvindo seus clientes? O que mais você consegue com uma reclamação do seu concorrente?

Ao contrário de desistir e demonstrar fraqueza, você possui a capacidade e o poder de reverter uma situação negativa em positiva. Você pode retirar lições preciosas, de erros cometidos por seu concorrente e valorizar ainda mais seu poder de argumentação, sua capacidade de expandir conhecimentos e intensificar ingredientes para superar as objeções. Ao contrário de aceitar ser surpreendido pela concorrência, para inverter a situação é coerente reunir a equipe e mostrar que sua empresa está disposta a remar de braços dados, para a mesma direção. Que tal esse desafio? Que lições seu concorrente pode ensinar para você vender mais?



Dalmir Sant'Anna - Palestrante comportamental, Mestrando em Administração de Empresas, Pós-graduado em Gestão de Pessoas, Bacharel em Comunicação Social e Mágico profissional. Autor do livro "Menos pode ser Mais" e do DVD com o tem "Comprometimento como fator de Diferenciação". Visite o site: www.dalmir.com.br

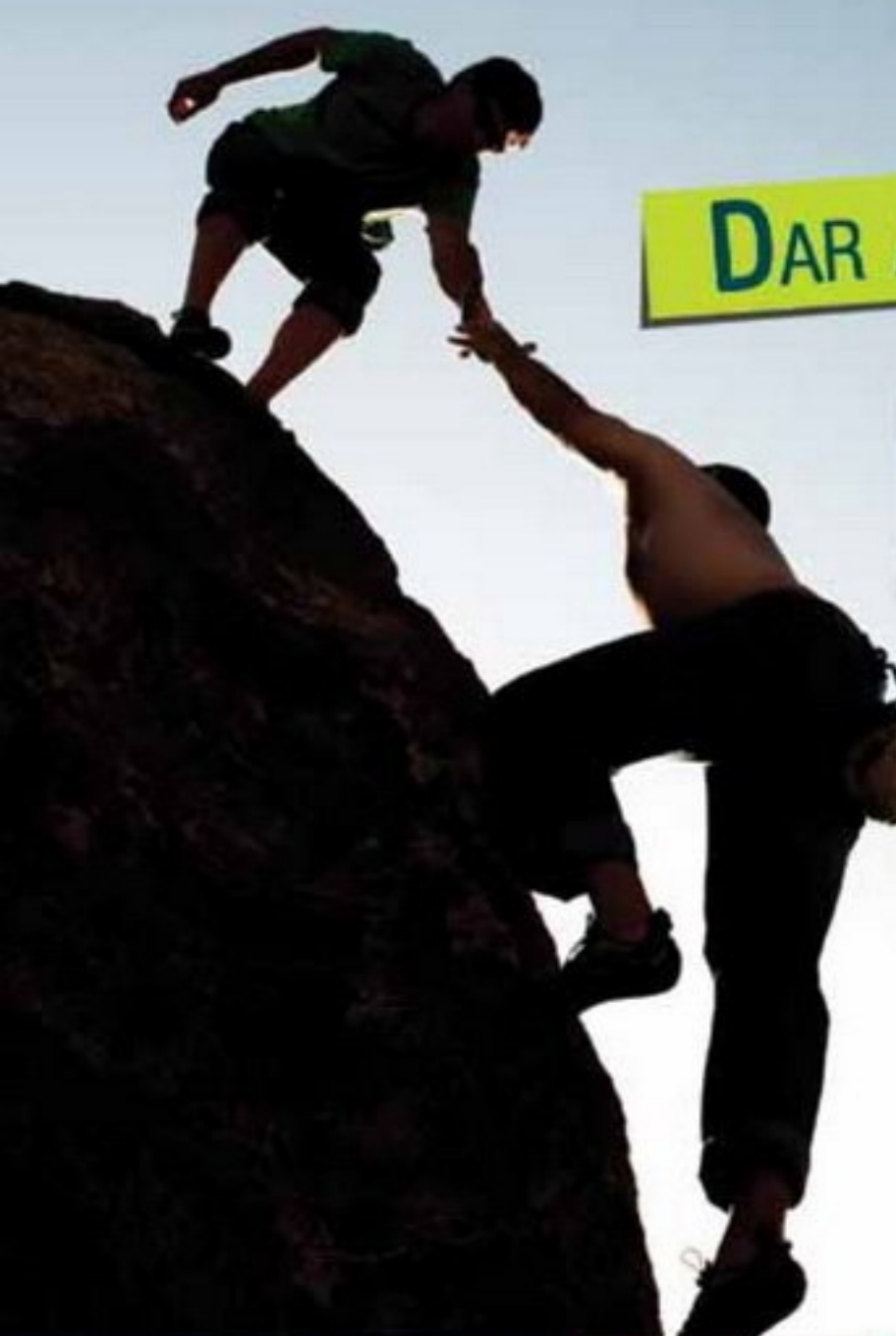
Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/10/10 A 15/11/10.



ANIVERSARIANTES - DEZEMBRO

Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	NOVOS ASSOCIADOS	
ABO REGIONAL GUARAPUAVA	9/12/1961	GUARA HIDRÁULICOS	4/12/2004	Empresa	Adesão
AG.CORREIO FRAN. SALD. MARINHO	11/12/1991	GUARAMEX COMERCIAL LTDA	13/12/2005	ARTPLAC	26/10/2010
AKALENTO	1/12/1994	GUARAPUAVA SHOPPING PLAZA	4/12/1997	CRIARE MOVEIS PLANEJADOS	26/10/2010
ASECC - ASSESSORIA EMP. DE COB. COM	7/12/1990	ILUMIFORT DISTRIBUIDORA	15/12/2009	CURSO FMB GUARAPUAVA	12/11/2010
AUTO MOLAS CORADASSI	1/12/1994	INVICTA CONFECÇÕES	1/12/2004	ETHUS SOLUCOES EM MARKETING	17/11/2010
AUTO PECAS GUAIRACA	1/12/1984	KLUBER PRÉ-MOLDADOS	1/12/1987	EXTINLIDER	17/11/2010
BATEL EMBALAGENS	1/12/1995	LAMINADOS E COMP SANTA CATARINA	1/12/1997	J. GELINSKI	26/10/2010
BENDERPLAST	1/12/2004	LIBRA BATERIAS KIRCHBANER	1/12/1988	MADECARBO	26/10/2010
BICHARA AUTO PECAS	1/12/1993	LOJAS MADOL FILIAL	31/12/1994	METALÚRGICA FILIPIN	27/10/2010
CAIXA ECONOMICA FEDERAL	9/12/1980	MAXIESPORTES	12/12/2005	ORANGE	26/10/2010
CASA DOS COLCHOES	1/12/1995	METALÚRGICA VISAO	1/12/1977	PISCINAS BELUGA	12/11/2010
CONFIANCA MAT. DE CONSTRUCAO	1/12/2002	PORTERIT	1/12/1996	REDE CASH	17/11/2010
COOP. AGRARIA AGROINDUSTRIAL	16/12/1974	POSTO GASPARIN	14/12/1987	SESMT	4/11/2010
CORUJA FASHION	1/12/1984	PRIMAVERA MATERIAIS DE CONSTRUCAO	18/12/2007	SUPER MILL SUPERMERCADO	26/10/2010
DA SAPPATEIRA CALCADOS	5/12/1996	PROVENCE	1/12/2005	SYCAU COLCHOES	12/11/2010
ESCRITORIO ATALAIA	4/12/1968	SEMPRE BELLA	1/12/2009	TODA CHIC	4/11/2010
EVA SCHRAN DE LIMA	31/12/1900	SUPERMERCADO CASA BRANCA	11/12/2009	TORRE FORTE - SEG E MEDICINA DO TRA	26/10/2010
F M PNEUS	1/12/2005	TRANSP. COL PÉROLA DO OESTE	8/12/1977	USITECH - GRAVAÇÕES, BRINDES E CONF.	12/11/2010
FABRICA DE MOLAS GUARA	7/12/1967	TRANSPORTADORA VERDES CAMPOS	1/12/1981	WORLD TENNIS GUARAPUAVA	26/10/2010
FARMACIA DE GENERICOS CIA LTDA	18/12/2003	TRATORSOLO	9/12/1995		
GARRA TRANSPORTES RODOVIARIOS	1/12/2006	UNIMED GUARAPUAVA	13/12/1989		
GEOCADGIS SERVICOS TEC. ESP.	30/12/2009				



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

*Estamos completando 20 anos de história
e temos o maior orgulho em dizer a vocês que
em 2011 estaremos
novamente atendendo
a cidade de Guarapuava*

ASECC
20 anos

*Desejamos a todos um Feliz Natal
acesse: www.asecc.com.br*



Para toda receita de família existe
uma farinha de trigo Agrária.



Farinha de Trigo Agrária

A Farinha de Trigo Agrária é ideal para dar aquele "toque a mais" nas receitas que fazem parte do nosso dia-a-dia, como: bolos, tortas, pães, pastéis entre outras delícias.



Farinha Especialíssima

A Farinha Especialíssima reúne propriedades ideais no preparo de massas frescas como: macarrão, rondeli, canelone, nhoque, pizza, lasanha, pastéis e muitas outras receitas.



Farinha Bom Prato

A Bom Prato complementa nossa linha de farinhas, feita para uso misto vai bem em qualquer receita.



As Farinhas Agrária têm produtos para atender variadas necessidades, como as Misturas Prontas Agramix, que são específicas para o preparo do tradicional pão francês.

(42) 3625-8282
www.agraria.com.br

