

Revista **AACIG**

Edição 45 | Ano 5 | Maio 2011 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava



O frio é um bom negócio

O FRIO É UMA DAS MARCAS DE GUARAPUAVA. COLOCA A CIDADE NO NOTICIÁRIO NACIONAL E CONTRIBUI COM ALGUNS SEGMENTOS DO COMÉRCIO. AS BAIXAS TEMPERATURAS MUDAM OS HÁBITOS E AUMENTAM A NECESSIDADE DE PRODUTOS E SERVIÇOS.

| INSTALAÇÃO DE GASODUTO EM GUARAPUAVA GANHA FORÇA

| PROJETO DE TEATRO MUNICIPAL PROVOCA DIVERGÊNCIAS

Para aqueles casais que pensam grande,
nada mais justo que um presente à altura.

edifício residencial
DONA LEILA

Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon



Rua Padre Chagas, 3636 - Centro - Guarapuava/PR (42) 3623-4074
www.imobiliariagaspar.com.br

CRECI J-2155



CPD IMOBILIÁRIA GASPAR

PROMOÇÃO FORÇA PREMIADA Sicredi

02/04/11/003



Quer fazer o coração do seu amor bater mais forte? O Sicredi dá a maior força pra você.



**Sorteio de
mais de
200
Notebooks**

**E ainda concorra a
milhares de brindes
e a 5 Hilux.**

Produtos participantes:

- Débito em conta e muito mais
- Seguros • Cartões • Investimentos

Quanto mais Sicredi
você usar, mais chances
de ganhar. Participe.



Fundos de investimento não contam com a garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Crédito - FGC. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. É recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e do regulamento do fundo de investimento pelo investidor ao aplicar os seus recursos. Seguros e Previdência Privada Intermediados por Corretora de Seguros Sicredi Ltda., CNPJ 04.026.752/0001-82, registro SUSEP nº 10.0412376. Os planos em FAPI são administrados pelo Banco Cooperativo Sicredi S.A., CNPJ 01.181.521/0001-55. Produtos de Crédito: a disponibilidade está condicionada à análise de crédito do associado. CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SEAE/MF/Nº 06/0038/2011 e SEAE/MF/Nº 05/0037/2011. Promoção válida para as cooperativas de crédito participantes. Consulte condições de contratação dos produtos participantes, bem como o regulamento completo da promoção em forcapremiadasicredi.com.br ou nas cooperativas de crédito. Produtos e serviços sujeitos à disponibilidade na sua cooperativa de crédito. Para mais informações sobre produtos e serviços, vá a uma de nossas unidades de atendimento ou acesse sicredi.com.br. Imagens meramente ilustrativas. SAC Sicredi - 0800 724 7220 / Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525. Ouvidoria Sicredi - 0800 646 2519.

Clima bom

O FRIO É UMA DAS MARCAS DE GUARAPUAVA. COLOCA A CIDADE NO NOTICIÁRIO NACIONAL E CONTRIBUI COM ALGUNS SEGMENTOS DO COMÉRCIO. AS BAIXAS TEMPERATURAS MUDAM OS HÁBITOS E AUMENTAM A NECESSIDADE DE PRODUTOS E SERVIÇOS.

18



SPED FISCAL E A ESCRITURAÇÃO FISCAL DIGITAL

08



UM EMPRESÁRIO DIVERSIFICADO

10



COMPAGÁS ESTUDA INSTALAÇÃO DE GASODUTO EM GUARAPUAVA

12



EVOLUT QUER AMPLIAR ATUAÇÃO REGIONAL

15



O QUE O CLIENTE ESPERA DE UM ATENDIMENTO

22



QUAL TEATRO MUNICIPAL?

24



CLÍNICA DE HEMODINÂMICA INVESTE EM NOVOS EQUIPAMENTOS

27



ANIVERSARIANTES E NOVOS ASSOCIADOS

30





Conforto que
encanta

O melhor da roupa
básica para que seus tesouros
aproveitem a vida a vontade!



Hering

**Basic
Kids**

O Cadastro Positivo, aprovado no dia 19 de maio pelo Senado, poderá diminuir o custo do crédito para quem mantém suas contas em dia e tiver interesse em ser incluído na lista de bons pagadores.

Porém, até o início de junho, a medida não havia sido sancionada pela presidente Dilma Rousseff. E só depois é que começará a valer. O texto poderá sofrer modificações, já que a presidente pode vetar os artigos que julgar necessários.

Um cadastro positivo é uma lista de bons pagadores. Hoje, quem concede crédito – bancos e lojas – usa um cadastro negativo, que é uma lista de maus pagadores. O nome sujo na praça impede o acesso ao crédito. Nesse sentido, a Acig disponibiliza aos seus associados o SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito).

A principal vantagem do cadastro é positiva incentivar o consumidor a pagar em dia. Além disso, as empresas terão dados para negociar com mais segurança, contribuindo para que a qualidade do crédito como um todo melhore. Antes, alguém que pagasse suas dívidas em dia não teria nenhum histórico em cadastro. Agora terá.

Mas é preciso que o cadastro positivo sirva efetivamente para diminuir os juros cobrados pelos bancos. O consumidor precisa estar consciente e atento, e fazer valer seu bom histórico na hora de pleitear juros menores.

O cadastro positivo é um sistema que já faz parte da cultura de países desenvolvidos, como é o caso dos Estados Unidos. A expectativa é que no Brasil, além de contribuir para diminuir a inadimplência no comércio, corresponda a um prêmio para quem mantém os compromissos em dia, pagando juros menores. Foi o que aconteceu no México, onde o custo do crédito aos cadastrados teve redução de até 30%.

expediente

Coordenação

ACIG

Editor-chefe

Guilherme Bittar - MTB 7432

Colaboração

Jaqueline Ribeiro da Costa de Souza

Capa

Pulsar Propaganda

Projeto Gráfico

Pulsar Propaganda

Diagramação

Rogério Zangeimi

Revisão

Paulo Henrique Alves

Impressão

Gráfica Midiograf

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

acig@acig.com.br e guilhermebittar@gmail.com

Publicidade - ACIG

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

Guarapuava/PR

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 Brecaillo 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

Rudival Kasczuk

Vice-presidente Agrícola

Leandro Bren

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

Ildelfonso 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



aprecie
nossa obra
sem sair de casa



disque entrega
3622-2419

O inverno está chegando! E com ele o friozinho típico de nossa região. Nessa época, nada melhor que **saborear um café, uma sopa e outras delícias quentinhas sem sair de casa.** O Café Miró Delivery faz isso pra você. **Ligue, faça seu pedido** e aprecie as verdadeiras obras de nossa culinária.

Rua Andrade Neves, 2561, Santa Cruz, próximo à Unicentro



SPED Fiscal e a Escrituração Fiscal Digital

Histórico

A Constituição Federal estabelece, no artigo 37, inciso XXII, que as administrações tributárias das três esferas devem atuar de forma integrada, inclusive com o compartilhamento de informações fiscais e cadastrais.

Face à necessidade de atender ao disposto na CF, em 1997 celebrou-se o convênio 78/97, dando início à implantação do projeto SINTEGRA, do qual resultou a disponibilização dos cadastros estaduais na Internet (www.sintegra.gov.br), o desenvolvimento de validadores para arquivos do convênio 57/95 (conhecidos como arquivos sintegra), e a instituição da obrigatoriedade de entrega dos referidos arquivos.

Diante da necessidade de intensificar o controle e a troca de informações entre as esferas de governo e utilizando-se de novas tecnologias como a certificação digital e a organização de informações em arquivos xml, as administrações tributárias vislumbraram a possibilidade de aprimorar não somente o SINTEGRA, mas toda a sistemática atual no cumprimento de obrigações acessórias. Neste sentido o decreto 6022 de 22 de janeiro de 2007 instituiu o SPED, iniciando o projeto pela Nota Fiscal Eletrônica, que já havia sido instituída em 30 de março de 2005 pelo ajuste SINIEF 07/05.

As primeiras notas fiscais eletrônicas com validade jurídica começaram a ser recepcionadas em abril/2008, e hoje, no Paraná, são autorizadas mais de 500.000 notas fiscais por dia. Na região abrangida pela 5ª Delegacia Regional da Receita, sediada em Guarapuava, aproximadamente 2.900 estabelecimentos comerciais e industriais são emitentes de notas fiscais eletrônicas.

SPED Fiscal – Escrituração Fiscal Digital

A EFD – Escrituração Fiscal Digital, subprojeto do SPED é um arquivo que, após ser submetido ao Programa Validador e Assinador (PVA), é transmitido mensalmente até o dia 25 do mês subsequente e substitui, para todos os efeitos legais, os livros fiscais. No Paraná, atualmente mais de 11.000 estabelecimentos estão obrigados à entrega mensal da EFD, sendo que mais de 400 estabelecimentos estão instalados na região abrangida pela 5ª DRR de Guarapuava.

Para apresentar a EFD é necessário que, a partir de sua base de dados, a empresa gere o arquivo digital que conterá todas as informações de apuração e lançamentos fiscais dispostos conforme layout previsto em ato Cotepe. Tal arquivo deverá ser submetido ao programa validador que, em conjunto com o certificado digital, será utilizado para assinar o documento. Na transmissão do arquivo deve ser utilizado o programa Receitanet, disponibilizado pela Receita Federal do Brasil.

O Estado do Paraná possibilita que empresas não obrigadas à entrega da EFD possam aderir ao sistema de forma voluntária. Para isso é necessário o credenciamento junto à Secretaria da Fazenda, por meio do preenchimento e entrega de requerimento próprio. Importante informar que, os contribuintes que aderirem voluntariamente ao sistema, não poderão retornar à situação anterior e que, a adesão voluntária abrange todos os estabelecimentos da empresa que estiverem instalados no Paraná, conforme dispõe a Norma de Procedimento Fiscal nº 023/2011.

A Norma de Procedimento Fiscal nº 031/2011, recentemente publicada, prorrogou para 25 de julho de 2011, o prazo de entrega dos arquivos de EFD referentes a abril e maio do corrente, cuja obrigatoriedade se iniciaria em 1º de abril de 2011. Tal medida não abrange aqueles contribuintes que aderiram voluntariamente, e os que anteriormente já estavam obrigados à entrega.

Apesar do caráter virtual, a EFD tem plena validade jurídica, pois, antes de ser transmitida, é assinada digitalmente, por meio do uso de um certificado digital emitido em nome da empresa ou de um representante legal. O contabilista poderá assinar a EFD, desde que possua procuração eletrônica registrada junto à Receita Federal do Brasil.

Para mais informações, converse com seu contabilista ou acesse, na Internet, o portal estadual do SPED, em www.sped.fazenda.pr.gov.br, onde estão listados todos os estabelecimentos atualmente obrigados à entrega da EFD, bem como manuais, downloads de programas e outras informações sobre os demais subprojetos. Poderão ser obtidas mais informações também no portal nacional, em www.sped.fazenda.gov.br. 

5ª Delegacia Regional da Receita Estadual de Guarapuava. 

No



**Aniversário da
Reptec Informática
quem ganha o
presente é você!**

**Passe em nossa loja
preencha o cupon
e concorra
a prêmios toda semana.**

**Aqui você
encontra tudo
em Informática**


reptec
TECNOLOGIA
E. THEODOROVICZ

Promoção válida de
10/06/2011 à 22/07/2011.

Rua Benjamin Constant, 668 • Centro • (em frente a Praça Cleve) • Tel.: (42) 3623-9090 • CEP: 85010-190 - Guarapuava - PR

www.reptecinformatica.com.br

Um empresário diversificado



Arquivo Pessoal

O EMPRESÁRIO CESAR AUGUSTO BALOTIN GUERRA, DE 38 ANOS, É O QUE SE PODE CHAMAR DE UM EMPRESÁRIO DIVERSIFICADO. ELE ATUA EM TRÊS ÁREAS: RECICLAGEM, FARMACÊUTICA E ALIMENTÍCIA. APESAR DE ESTAR HÁ POUCO TEMPO EM GUARAPUAVA, É UM DOS EMPRESÁRIOS QUE TEM APOSTADO NA CIDADE. CESAR AUGUSTO PREGA QUE OS EMPREGADORES LOCAIS PRECISAM FAZER O MESMO, POIS O MUNICÍPIO TEM POTENCIAIS E RAMOS A SEREM EXPLORADOS.

Como se iniciou a sua história como empresário?

A primeira empresa foi na área de alarmes monitorados, em Foz do Iguaçu. Cheguei em Guarapuava em abril de 2005, para montar a farmácia, junto com meu irmão, que é farmacêutico. Minha intenção inicial não era vir para Guarapuava, e sim que meu irmão tocasse o empreendimento. Depois de montada, comecei a vir com certa frequência, gostei da cidade e mudei definitivamente em 2007.

A história da empresa de alarme começa com meu pai. Ele tinha uma empresa e eu passei a contribuir quando tinha 13 anos, ajudando na instalação. Em 1994, um ano depois da morte de meu pai, montei, junto com um sócio, empresa de monitoramento.

Em 1998 montei outra empresa de monitoramento. Ela veio com muita mudança nos serviços prestados e tecnologia que nos deu diferencial. Um deles era a instalação de câmeras, que começou a ser mais demandada naquela época. Depois viria a me desligar da empresa, vendendo minha parte a meu outro irmão e mais um sócio, para vir para Guarapuava.

Como funciona a sua atividade no ramo de reciclagem?

Entrei no ramo por meio da Tamboré Reciclados. Em Foz do Iguaçu, tenho depósito, e filial em Guarapuava. Comprei uma empresa pequena que operava no distrito industrial Atalaia, para conhecer o mercado, e, recentemente, e comprei maquinários novos. Monte aqui por causa da posição estratégica. Estamos ter-

minando a parte de máquinas, para reciclar garrafas pet. Traremos material de cidades vizinhas, para depois separarmos e fazermos os flakes. O material será vendido para a indústria de embalagens, cano e têxtil.

Quando montou a farmácia, tinha algum conhecimento da área?

Não sabia o que era uma cápsula. Mas temos uma divisão bacana. Meu irmão cuida da parte técnica e eu da administrativa. Os conceitos da administração servem para qualquer negócio. Entendíamos que Guarapuava precisava de um serviço diferenciado em farmácia de manipulação. Tinha espaço para trabalhar com um serviço inovador. O retorno foi acima do esperado.

Quais novidades a farmácia trouxe?

Na parte de tecnologia trouxemos o que há de mais moderno. Na área médica, começamos a levar novidades aos profissionais, o que não era feito aqui, e estimular as pessoas a conhecerem mais o que é farmácia de manipulação. É a base de tudo. A farmácia de manipulação oferece oportunidade de fórmulas individualizadas.

Todos os remédios podem ser manipulados?

96% dos medicamentos podem ser manipulados. Hoje bate um pouco com a lei, que é o registro da patente. O laboratório que tem a patente pode usufruir por dez anos. Coloca o produto no mercado e a farmá-

“QUANDO COMEÇA A ACOMPANHAR O MERCADO, VOCÊ NÃO SE LIMITA A UM RAMO. FAZ SEIS ANOS QUE ESTOU AQUI E TEM MUITAS OPORTUNIDADES”



cia de manipulação não pode fazer por causa da regulamentação. Nesse período, o valor é muito alto. Depois disso, pode ter acompanhamento de matérias-primas e o preço chega a ficar 60% mais barato, porque não tem a marca. Conseguem-se ter mesma qualidade e até superior.

Por que decidiu diversificar a sua atuação?

Quando começa a acompanhar o mercado, você não se limita a um ramo. Faz seis anos que estou aqui e tem muitas oportunidades, tem muito para mudar. Vejo outras pessoas interessadas em vir para cá, para ter outros negócios.

Como é a sua participação no dia a dia da empresa?

Minha participação é na parte administrativa, financeira e gerencial. Nas empresas guarapuavanas tenho acompanhamento diário. Para Foz, vou a cada 15 dias, mas acompanho todos os dias. Tem de acompanhar o pois as mudanças são muito rápidas. Com essa quantidade de trabalho, há momentos que tenho que deixar de lado outras coisas, diminuir o lazer.

Em que sentido a formação acadêmica contribui na administração das empresas?

Sou formado em Administração pela Unifoz e sou pós-graduado em Marketing e Comunicação Empresarial. Foi muito importante, pois peguei a base, conhecimento e bastantes leituras. Fora isso, atualizo-me constantemente através de cursos. Um muito interessante que fiz e me permitiu mudanças grandes de atitude foi o Empretec, em 2001.

Seu último empreendimento foi a instalação da franquia Subway em Guarapuava. O que te motivou a explorar outra área novamente?

Como consumidor, analiso o que tem na cidade. Depois comecei a fazer pesquisa e vi que comportaria, que era possível proporcionar algo a mais em um

nicho de mercado que não está sendo totalmente explorado. O Subway tinha 30 lojas em Curitiba, Ponta Grossa, Maringá, Cascavel, Foz do Iguaçu. Guarapuava sempre está esquecida, apesar de a população estar se aproximando dos 200 mil habitantes. Então abraçamos a causa e fizemos o negócio acontecer.

O Subway foi montado em uma região cercada de estabelecimentos comerciais na parte de alimentação e entretenimento. Essa região, próxima a Praça Cleve, pode se consolidar como um centro noturno de Guarapuava?

Com certeza, e isso que me levou a montar a ali, para ajudar a atrair novos negócios. Tomara que outras pessoas tenham essa idéia.

Como você vê o empreendedorismo em Guarapuava e atuação dos empresários? O que ainda pode ser melhorado?

Temos que ter mais apoio da administração municipal. Quando estava pensando em abrir a empresa de reciclagem, fui atrás da prefeitura para ver se conseguia terreno. Se fosse esperar, até hoje estava de braços cruzados. Eu vejo que Guarapuava tem posição estratégica, uma das melhores do Estado, mas fico triste porque fico sabendo de empresas multinacionais se instalando em cidades próximas. São perdas para Guarapuava por causa de incentivos fiscais e terrenos. Essas empresas sendo instaladas aqui gerariam mais empregos, estabilidade maior de renda. Elas tentam se instalar, mas quando não conseguem escolhem outras cidades. Tem algumas empresas se instalando, mas poderia ser mais agressivo, a quantidade poderia ser muito maior. A Acig tem atuação boa, abrangente, o que eu não via em Foz. Incentiva e mostra apoio. Mas Guarapuava precisa de uma mudança. É uma das mais antigas, e não a valorizamos. Precisamos de desvalorização de quem está aqui, porque vai mudar. As pessoas de fora estão percebendo e quem instala seu negócio está contente. 

Compagás estuda instalação de gasoduto em Guarapuava

A COMPANHIA FARÁ DIAGNÓSTICO DA NECESSIDADE DE GUARAPUAVA POR GÁS NATURAL. A FONTE ALTERNATIVA DE ENERGIA, BEM MAIS BARATA QUE AS CONVENCIONAIS, PODE AJUDAR O MUNICÍPIO A ATRAIR INVESTIMENTOS

A Compagás está iniciando conversas para a instalação de um gasoduto em Guarapuava. Em junho, deve ser feita reunião, provavelmente na sede da Acig, para avaliar o potencial imediato do consumo de gás e partir daí calcular se é possível fazer a distribuição na região. “A intenção é que Guarapuava possa sim, ter uma extensão do gasoduto. Para isso, é preciso que haja um número mínimo de consumidores industriais interessados, para que seja viável essa extensão”, afirmou o presidente da companhia, Luciano Pizzatto.

O investimento feito pela companhia seria em torno de R\$ 100 milhões e

o duto demoraria entre um e dois anos para ser concluído. A rede de distribuição sairia entre R\$ 15 e R\$ 20 milhões. O trabalho da Compagás é canalizar o gás que vem do gasoduto da Bolívia e das reservas de gás da Petrobrás, para as empresas. “O uso do gás como combustível é viável porque é mais seguro e mais homogêneo. Além de ser mais econômico”, diz Luciano.

Para a economia local, Pizzatto diz que o uso do gás natural é fundamental para “convidar” novas empresas a se instalar nas proximidades da cidade. “Empresas internacionais, por exemplo, precisam de muito gás para operar, então é necessário que a ▶



lação

região tenha essa opção para abrir portas do mercado industrial”.

Atualmente, dez cidades do Paraná são beneficiadas com o gás natural: Curitiba, Ponta Grossa, Palmeira, Campo Largo, São José dos Pinhais, Balsa Nova, Araucária, Colombo, Paranaguá e Quatro Barras. Londrina será a próxima a receber a rede de distribuição, conforme anúncio feito pelo governador Beto Richa.

As negociações para trazer o gás natural a Guarapuava se iniciaram a partir do deputado estadual Cesar Silvestri Filho, que em abril se reuniu com Pizzatto. Ele já tinha apresentado a ideia ao governador Beto Richa, que se mostrou animado com a possibilidade de acelerar a industrialização do interior do Paraná usando recursos naturais, como é o caso do gás. “É uma alternativa que melhora a produtividade e a qualidade em vários processos produtivos aumentando a competitividade externa dos produtos, fator que pode atrair a atenção de empresas de vários segmentos”, afirma o parlamentar. “Não são só as indústrias que se beneficiam com essa ampliação da rede de gasoduto. Os motoristas, que hoje gastam valores absurdos para abastecer seus veículos, também terão mais uma opção de combustível, que é o GNV, o gás natural veicular, muito mais barato e menos poluente do que a gasolina e o etanol”, completa.

O QUE É GÁS NATURAL

Segurança

O gás natural possui densidade específica menor que a do ar, o que facilita a sua dispersão na atmosfera em caso de vazamento e reduz os riscos de acidentes, ao contrário do GLP (Gás Liquefeito de Petróleo), ou gás de cozinha, produto derivado do petróleo e utilizado atualmente em nossas residências que, sendo mais pesado que o ar, acumula-se ao nível do solo podendo causar sérios acidentes por intoxicação. O gás natural para ser comercializado necessita “estar conforme” em relação às especificações do Regulamento Técnico da Agência Nacional de Petróleo, que determinam que o gás somente poderá conter teores extremamente baixos de umidade, bem como de dióxido de carbono e compostos de enxofre. Isto torna o gás natural um produto que não provoca corrosão no interior das tubulações, tomando possível uma vida longa para as instalações e deixando-as isentas de vazamentos. É possível fazer uma analogia com o fornecimento de energia elétrica onde o “estoque” de gás está nos campos de produção na Bolívia e o de energia elétrica está na água dos reservatórios das hidrelétricas.

Não toxidade

A ingestão ou inalação acidental de gás natural não provoca danos à saúde das pessoas, pois ele não é tóxico e, na medida que as pessoas respirarem ar fresco ele é eliminado não deixando qualquer resíduo no organismo.

Fornecimento Contínuo

O projeto de engenharia da rede de distribuição, associado às reservas de gás natural bolivianas, com capacidade estimada para 600 anos, garantem ao consumidor o fornecimento contínuo de gás a qualquer hora, não sendo necessária a manutenção de estoques no local de consumo.

Baixa densidade relativa ao ar atmosférico

Tendo densidade relativa ao ar da ordem de 0,63 – muito inferior à densidade do ar – o gás natural sempre tenderá a ocupar as camadas superiores da atmosfera, ou seja, qualquer volume de gás natural colocado em ambiente aberto apresentará alta velocidade de dissipação. Também no caso de ambientes fechados, o gás natural ocupará as partes superiores desses ambientes, ocorrendo facilidade de dissipação se houver aberturas de ventilação na parte superior.



SUPER DAFRA MOTOS

3624-9002



Proteção que vai além.

Chegou o Cartão Vida Segura Torre Forte.

Segurança para toda sua família, vantagens que irão surpreender. Venha para a Torre Forte Saúde!



TORRE FORTE
Saúde

www.torrefortesaude.com.br

RUA: MARECHAL FLORIANO PEIXOTO, 989 - TRIANON | GUARAPUAVA/PR
CONTATO@TORREFORTESAUDE.COM.BR | (42) 3623-6808

CONHEÇA A MAIS NOVA PARCERIA DA ACIG EM ATENDIMENTO À SAÚDE PARA VOCÊ, SUA FAMÍLIA E COLABORADORES. TORRE FORTE SAÚDE Imagine uma empresa sempre disponível. Pronta para atender você e seus funcionários na realização de consultas médicas admissionais, demissionais e periódicas. Solicitação de exames com agilidade, profissionalismo e preço justo. Assim é a Torre Forte Saúde. A Torre Forte auxilia sua empresa buscando a melhor opção em atendimento junto a rede de profissionais credenciados. Praticidade que faz bem a sua saúde, e a saúde da sua empresa. Conte com a proteção da Torre Forte.

Evolut quer ampliar atuação regional

NOVA DIRETORIA FOI ELEITA EM MAIO. AGÊNCIA QUER AMPLIAR ATUAÇÃO, DISCUTINDO DESENVOLVIMENTO E INFRAESTRUTURA DE FORMA REGIONAL

A nova diretoria da Agência de Desenvolvimento Evolut, eleita em 6 de maio, terá atuação regional, como mostra a lista de seus novos componentes, de diferentes municípios da região. As ações da entidade podem contribuir para o desenvolvimento econômico, promovendo debates setoriais e auxiliando na elaboração de projetos.

Uma das metas iniciais é organizar a parte documental da agência, que precisa ser atualizada. Depois, serão feitas reuniões com a Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP), para afinar a parceria e ver os projetos que estavam sendo realizados e os que ainda têm apelo para funcionar.

A agência pretende priorizar projetos que possam ser realizados em curto prazo. “Não estamos correndo atrás de projetos mirabolantes. Vamos atrás de projetos menores que sejam viáveis. Num segundo momento, nos preocuparemos com propostas mais visionárias, mais difíceis de acontecer”, afirmou o novo presidente da Evolut, Alberto Fuchs Neto.

A infraestrutura e a atração de investimentos serão as principais atuações da entidade. Os temas serão discutidos junto aos municípios, ouvindo as demandas locais. “Muitos projetos podem acontecer via muitos caminhos, por exemplo o do governo federal. Nosso trabalho será ir atrás disso, viabilizarmos e saber em que local podemos desenvolver”.

Além de contribuir, com as discussões, a agência prestará orientações técnicas na realização de projetos. “Precisamos estar sempre amparados com os segmentos locais.

Temos que conscientizar a sociedade que em determinada localidade poderia haver projetos viáveis. Mas a demanda quem faz é a localidade”.

Segundo o presidente da Coordenadoria das Associações Comerciais do Centro Oeste do Paraná (Cacicopar), Valdir Grigolo, as agências de desenvolvimento regionais contribuem na realização de projetos, previsão, orçamento e captação de recursos. A finalidade é convergir idéias. “As pessoas debatem o que a cidade precisa. A agência tem opções de fomentar isso, buscando junto com as autoridades, reivindicando junto aos poderes”, diz ele.

Grigolo lembra algumas conquistas que tiveram a participação da Evolut, entre elas a instalação do Banco do Povo e do campus da UTFPR.

NOVA DIRETORIA DA EVOLUT

1. Presidente – Alberto Fuchs Neto
2. Vice-Presidente – Valdecir Baltokoski
3. 2º Vice-Presidente – Paulo Castilho
4. 1º Secretário – Felipe Brugg
5. 2º Secretário – Valdair Moreira de Oliveira
6. 1º Tesoureiro - Paulo Reckziegel
7. 2º Tesoureiro – Wilceu Leonarczyk Kotrich

CONSELHO

1. Clemir Ferrari Magri
2. Paulo Luiz Sartori
3. Gizélio Linhares
4. Paulo Ostapiv
5. Ernesto Odilo Franciosi

Nova diretoria foi eleita no dia 06/05, na sede da Acig



Grupo Inviolável

Inovação, ética e compromisso com o cliente

Durante o mês de maio e junho, o **Grupo Inviolável** está realizando suas convenções em todo o país. Atualmente, o **Grupo Inviolável** está presente em mais de 350 cidades de todo o território nacional, e se encontra em constante expansão. Os eventos foram regionalizados em quatro locais, sendo Passo Fundo a sede do evento para os estados do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, Guarapuava como sede para todas as unidades do Paraná, e nas cidades de Cuiabá e Porto Velho para as outras unidades da federação. Em Guarapuava, a convenção aconteceu nos dias 17 e 18 de maio, no Hotel Vale do Jordão, e contou com a presença de mais de 160 pessoas, representando as unidades espalhadas pelo estado do Paraná.

Um dos objetivos deste evento, segundo o Diretor da Franqueadora Adroaldo Francisco Companhoni, é o aprimoramento constante, buscando sempre o melhoramento dos procedimentos, com foco voltado ao cliente. “Quando se trata de segurança, é fundamental estar buscando a inovação, tanto em equipamentos com novas tecnologias, quanto em treinamento e qualificação de pessoas, as quais são as peças fundamentais, para prover um serviço eficiente, ético e de compromisso com nosso cliente”.

No evento foram abordados assuntos sobre inovações tecnológicas, padronização do uso correto de imagem e de procedimentos, capacitação comercial e de gestão.

Um dos destaques do evento foi o lançamento do **CADEADO DE OURO**, que visa estabelecer critérios avaliativos e classificar as unidades, com metodologia padrão desenvolvida para avaliar as instalações e o funcionamento das unidades. Para este processo, foi criada uma equipe técnica especializada, que realizou visitas nas unidades e avaliou quesitos relativos a estrutura, processos, utilização da marca entre outros.



O principal objetivo do **CADEADO DE OURO** é uma aproximação da Franqueadora com a realidade da unidade, enaltecendo os pontos fortes, oferecendo consultoria nas necessidades detectadas e aperfeiçoamento dos processos operacionais e administrativos. Tudo isso, visando proporcionar melhores condições estruturais, para que os colaboradores desenvolvam suas atividades com foco na excelência do atendimento ao cliente.

As unidades que melhor se destacarem serão premiadas pela Franqueadora como forma de reconhecimento pelas boas práticas adotadas.

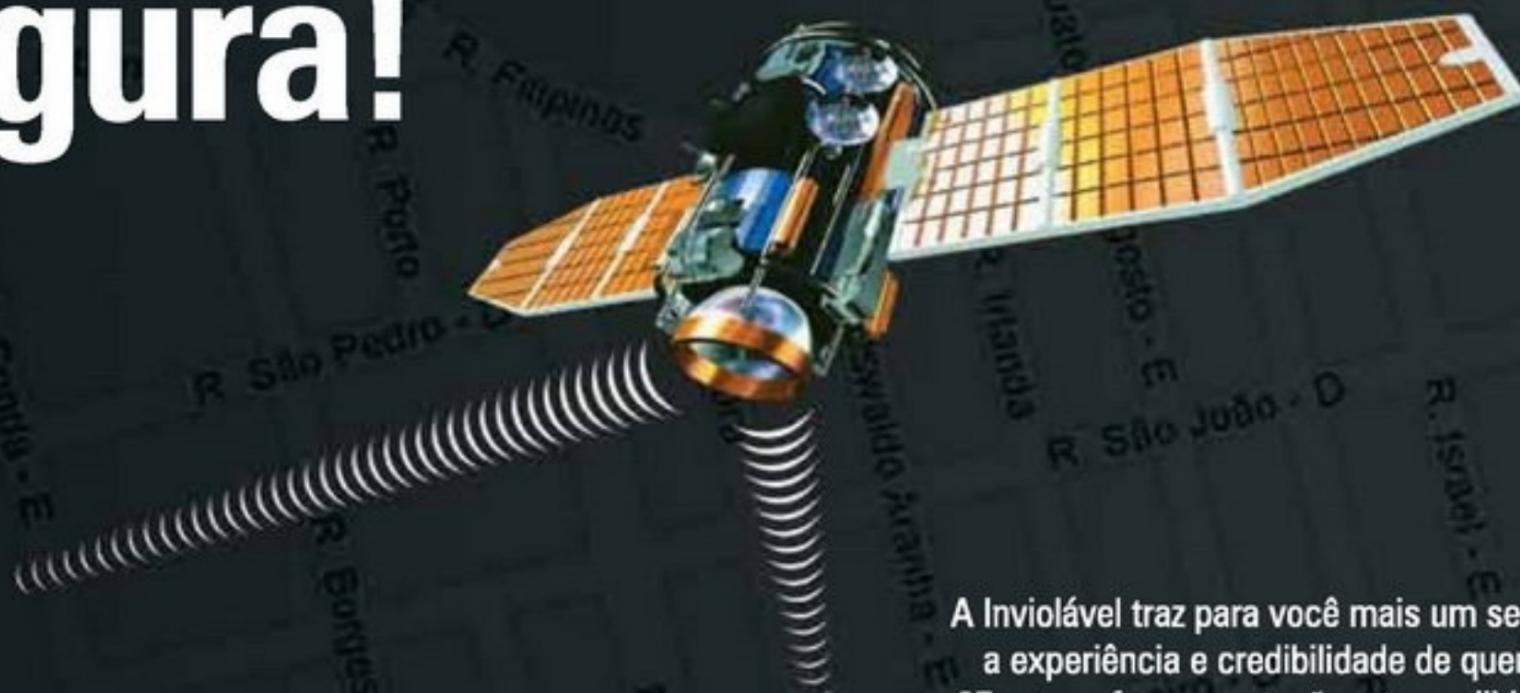
No evento, foi disponibilizado a todo o grupo o **SAC INVIOLÁVEL**, que contempla um processo inovador de registro de solicitações do cliente, bem como ser utilizado como canal direcionado para reclamações, elogios e sugestões de melhoria. Através do **SAC INVIOLÁVEL**, as unidades também estarão realizando contatos com clientes para identificar a qualidade dos serviços prestados, avaliando junto ao cliente todos os setores e departamentos da empresa, com utilização de seleção por amostragem.



INVIOLÁVEL®

INVIOLÁVEL GUARAPUAVA [42] 3623.0110
www.inviolavel.com

Frota rastreada é frota segura!



A Inviolável traz para você mais um serviço que tem a experiência e credibilidade de quem, há mais de 27 anos, oferece proteção e tranquilidade para seus clientes, a Inviosiga, rastreamento total de veículos!

Através da mais alta tecnologia de rastreamento via GPS/GPRS, a Inviosiga fica de olho na sua frota em todos os caminhos, 24h por dia, evitando desperdícios de tempo e combustível.

Com a Inviolável e a Inviosiga, sua frota segue no caminho certo, aumentando o rendimento e a lucratividade.



INVIOLÁVEL

www.inviolavel.com

inviosiga
RASTREAMENTO

Inviosiga Guarapuava [42] 3035.6885 | SAC 0800.052.7777
www.inviosiga.com.br



capa

Comércio

O frio é um bom negócio

A CHEGADA DO OUTONO E INVERNO AQUECE ALGUNS SETORES, COMO OS DE BEBIDAS E QUEIJOS. EM OUTROS, HÁ APENAS MUDANÇA NOS HÁBITOS, COM A SUBSTITUIÇÃO DE ALGUNS PRODUTOS POR OUTROS. EM MUITOS CASOS, É O QUE BOA PARTE DO BRASIL SABE SOBRE GUARAPUAVA, HABITUÉ DOS NOTICIÁRIOS NESTA ÉPOCA POR CAUSA DAS BAIXAS TEMPERATURAS

Temperaturas abaixo de 10°C, vento gelado, neblina, geadas, cobertores, agasalhos. O frio, que se apresenta em maio e, normalmente, se despede em agosto, é um bom negócio para o comércio guarapuavano. Mudam os hábitos e também as necessidades de produtos e serviços. Nesta época do ano, várias empresas sentem o aumento na demanda por alguns itens.

O frio também coloca, a cada ano, Guarapuava no noticiário nacional, sempre como uma das temperaturas mais baixas do Brasil.

Há quem adore e quem odeie. Gostando ou não, ele é implacável. Guarapuava ainda explora pouco o frio – turisticamente e em termos de prestação de serviços. As cidades da serra gaúcha, por exemplo, fazem isso melhor. Os guarapuavanos também não são os clientes mais assíduos no frio. A fama de ser uma população caseira, que pouco sai, neste período se acentua. Mas empresários notam mudanças, alicerçadas em um novo público que se instalou na cidade: o de profissionais liberais de outras regiões que vieram construir suas carreiras em Guarapuava.

Ronaldo Boese, proprietário do

restaurante Van Gogh, percebeu a mudança. “Estamos há 16 anos no mercado. Essa coisa de os guarapuavanos não saírem de casa e menos ainda no inverno é um fato, só que ao longo dos últimos quatro anos está mudando drasticamente. As pessoas têm saído mais, consumido mais comida de restaurante”. Boese atribui a mudança à melhora econômica do país e às pessoas que migraram para o município.

Para atrair os clientes, o restaurante investiu em ambiente climatizado. O cardápio e carta de vinhos acompanham o que o clima pede. “As pessoas pedem mais massas e risotos. No verão preferem saladas e frutos do mar”. O consumo de vinhos, segundo ele, triplica. “O restaurante tem carta bem extensa, fizemos o lançamento de 50 novos rótulos, para incentivar o consu-▶



As amigas aproveitam o clima gelado para se reunir em ambientes que oferecem uma variedade de bebidas específicas para a época

“NO FRIO AS VENDAS DE PRODUTOS PARA SE AQUECER SOBEM ATÉ 100%”.

Leandro da Silva Kunhavalick, gerente



O queijo casa muito bem com o vinho. Isso o torna um dos protagonistas nas vendas alimentícias de inverno

Nesta época do ano, a procura por vinhos também aumenta no Empório Dom Henrique. São comercializadas variedades italianas, canadenses, francesa, africanas, australianas, entre outras. A mais requisitada é a chilena. Os queijos, belo acompa-

nhamento para vinhos, são outro produto com a cara do inverno. Os mais procurados no empório são o holandês prima Donna, o rambol e o queijo de cabra. O quilo de alguma dessas variedades pode chegar a R\$ 109,00.

O movimento noturno no empório, que também funciona como café, aumenta entre 50% e 60% durante o outono e inverno. “As pessoas saem do trabalho com vontade de tomar algo quente. Nosso público gosta de sentar e conversar. Temos clientes que estão aqui todos os dias. Virou ponto de encontro”.

Fernanda Bessani de Camargo frequenta o Empório principalmente no frio. “O clima romântico daqui tem tudo a ver com as bebidas quentes do inverno. O local também é calmo e aconchegante.” Ela gosta do inverno pela variedade de pratos e bebidas que os setores alimentícios

criam especialmente para a época.

Outra realização do empório incentivada pelo frio é a noite de queijos e vinhos. Este ano, será realizada no dia 25 de junho. Pelo preço de R\$ 130,00, é possível degustar variedades de queijos e vinhos e apreciar o prato principal, ainda não definido.

Comércio

O gerente da Lojas Colombo, Leandro da Silva Kunhavalick, enumerou os principais produtos vendidos nas épocas frias em Guarapuava: aquecedores, edredons, fogão à lenha e lareira. Ele explica que nessa época do ano é feita reformulação na apresentação da loja, onde os produtos mais comercializados no calor são dispostos nos cantos da loja dando lugar aos mais procurados no inverno. Segundo ele, é um marketing interno do produto, que leva a pessoa que foi até a loja para comprar um celular, por exemplo, a lembrar que também está precisando de um aquecedor porque a casa é muito fria.

Ele frisa a importância do preparo do estoque antes do mês de maio, porque os clientes que procuram a loja querem o produto de imediato, então o estoque tem que ser à pronta entrega.

Produtos como lareira e fogão à lenha saem mais no inverno, mas ainda são em quantidades menores do que os edredons e os aquecedores. Segundo Leandro, o preço desses itens é maior, e geralmente as pessoas se planejam para ir comprar. Dificilmente entram na loja e resolvem levar de imediato, como acontece com os aquecedores.

Leandro afirma que nas épocas



Clériston Wagner Bortolanza, empresário

“AS VENDAS DE INVERNO ESTÃO SEMPRE SUPERANDO AS EXPECTATIVAS”.

Um toque de sofisticação e prazer: o vinho continua sendo um dos mais lembrados quando o assunto é bebida para se aquecer

do frio as vendas de produtos para se aquecer chegam a subir até 100%. “Quando estamos no verão ou primavera, as pessoas sequer procuram por aquecedores”. A média de venda é de quatro a cinco peças por dia, no inverno, contra nenhuma nas épocas quentes do ano. Fogão à lenha e lareira, saem um a dois itens por semana no inverno.

Os preços dos aquecedores variam de R\$ 60 a R\$ 1.699, e a variedade não está apenas no preço. Leandro lembra como o consumidor está exigente, por isso a necessidade de oferecer, além de preços variados, todos os tamanhos, marcas e modelos.

Clériston Wagner Bortolanza, gerente da Art Flama, avalia o mês de maio como o segundo do ano em que a loja mais vende. Só fica atrás de dezembro em decorrência das festividades; onde a procura por presentes é maior.

Ele calcula que com a chegada do frio as vendas sobem até 300% referente a outras épocas. De três a quatro fogões à lenha vendidos por semana no inverno, é vendida a mesma quantidade por mês, em épocas quentes.

Segundo ele, a procura tem sido tanta que, mesmo estocando cerca de um terço a mais do que no ano anterior, chega um ponto em que há procura, mas já acabou o estoque. Ou seja, as vendas de inverno estão sempre superando as expectativas dos proprietários.

Alimentação

Já no setor alimentício, a sócia-proprietária de um mercado, Cristiane Zago, destaca os principais produtos vendidos no frio: bebidas quentes, café, vinho, queijos, produtos de festa junina e massas. De todos esses, o café e o leite são os que mais saem. Ela não vê vantagem lucrativa do inverno sobre o verão, afirma, que cada época do ano tem suas particularidades, logo, nas duas estações é possível lucrar basicamente a mesma quantia, mas com produtos diferentes. Com relação aos produtos mais consumidos no inverno, ela estima que a



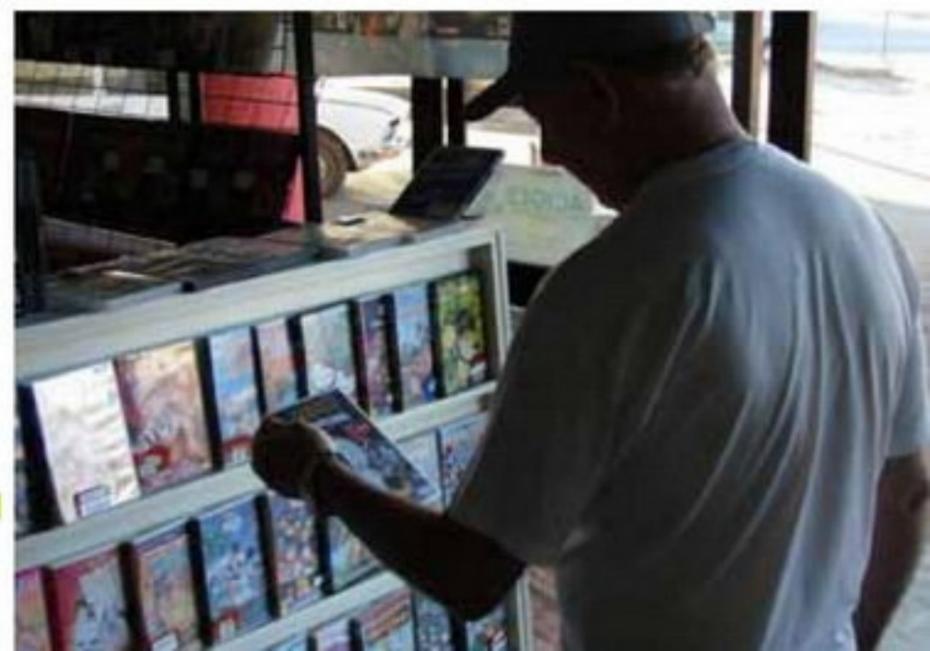
venda deles aumente cerca de 30%.

Marizete Zago, que também gerencia o mercado, lembra da maior procura também das comidas quentes, como a feijoada. Segundo ela, as pessoas não querem sair de casa no frio, e uma alternativa é reunir os amigos e comer algo que aqueça.

Opções

Tiago Eber, gerente e atendente da Seven Video Locadora, acredita que filmes são, sim, boa opção de programa. Ainda mais no frio. Ele reforça que numa cidade como Guarapuava, com poucas opções de entretenimento, as pessoas ficam sem o ter o que fazer. Além disso, no frio ninguém quer sair de casa, e a locação de filme pode ser tanto um programa de casal quanto de família ou de amigos. Assim, a diversão pode ser mais prazerosa. Até porque, na avaliação que ele faz, se o programa escolhido for uma balada, por exemplo, é mais difícil levar as crianças. E é aí que o filme supre essa necessidade de agradar a todos os gostos.

E em números, ele pega como exemplo um sábado. Em dias de temperatura amena, são feitas em média 200 locações por dia, já no inverno o número sobe para 300.



Apesar da pirataria, a procura por filmes na locadora ainda existe. E aumenta ainda mais no frio

O que o cliente espera de um atendimento

Um dos pontos mais discutido nos treinamentos é a necessidade de descobrir e superar a expectativa do cliente. O atendente bem sucedido é aquele que conquista e fideliza o cliente.

A reflexão sobre este tema tão debatido será eficiente se for feita dentro de um enfoque moderno, considerando a dinâmica que envolve o comércio, os serviços e a indústria, exigindo a cada dia profissionais do atendimento mais ágeis e perceptivos.

Não importa quanto tempo o indivíduo vá permanecer na função de atender ao público, mas ampliar a visão pode auxiliá-lo na fixação de objetivos maiores. É dele a decisão de tornar o trabalho de atendimento recompensador. Compreender a beleza do encontro apesar dos desencontros, sentir prazer ao ver o brilho nos olhos de um cliente satisfeito, respeitar as diferenças e adotar o comportamento ideal para cada atendimento, são detalhes que enriquecem e diferenciam o bom profissional.

A expectativa mencionada pela maioria dos participantes dos cursos de atendimento e vendas é: quero aprender a lidar com o cliente. Paradoxalmente, atendimento frio, indiferença, ou até mesmo desprezo, é reclamação recorrente da maioria das pessoas.

Qual o caminho mais seguro para se obter sucesso no relacionamento interpessoal? Como conseguir estabelecer uma relação duradoura e vantajosa para todos os envolvidos?

As fórmulas específicas podem não ter sido descobertas, mas os profissionais que se dedicarem de forma honesta, respeitosa e sincera a atender ao ardente desejo do ser humano de ser reconhecido, apreciado e valorizado, terão maiores chances de se tornarem referência nas relações duradouras e vantajosas para todos os envolvidos.

Apresentamos cinco considerações que visam a excelência no atendimento:

1) **Comprometimento:** Nenhum programa de treinamento terá o sucesso esperado sem

que o atendente esteja comprometido com a autoanálise e ajuste de comportamento, se necessário. Disposição a oferecer “o seu melhor” e assegurar-se de que faz parte do grupo de pessoas que gosta de gente é decisivo para alcance de resultados.

2) **Fazer perguntas:** Conhecer o cliente não quer dizer conhecê-lo intimamente, nem fazer interrogatório a cada encontro, mas sim dosar as perguntas para fluir um diálogo inspirador sem evasivas ou invasões e aumentar as chances de ofertar os produtos e serviços adequados. Poucos usam adequadamente as perguntas que são a melhor e mais eficaz ferramenta no atendimento e nas vendas.

3) **Foco e interesse total no cliente:** Manter o foco e desenvolver a capacidade de ouvir com atenção é sinal de respeito. Certificar-se a todo momento de ter entendido o que o cliente disse. Demonstrar o quanto se interessa em fazer negócio com ele é também uma forma de valorização.

4) **Acreditar no potencial do cliente:** Algo motivou o cliente a vir até você. Seguramente existe o interesse de compra, apenas nunca sabemos quando ela será efetivada. Lamentar-se porque perdeu tempo pode não resolver em nada o problema. O ideal será tornar o atendimento marcante e inesquecível ao ponto de multiplicar as chances de que o cliente volte.

5-) **Automotivação:** Assumir a tarefa de motivar-se, reconhecer os seus acertos, orgulhar-se deles, render a si próprio as justas homenagens, comemorar o próprio sucesso, contribui para acelerar o processo de desenvolvimento do profissional do atendimento em relação àqueles que ficam esperando reconhecimento e elogios.

Muitos equívocos rondam as habilidades e as técnicas usadas para o atendimento e as vendas. Está comprovada a dificuldade em considerar um cliente como definitivo, mas lembrando Philip Kotler, é mais importante adotar a estratégia correta do que buscar o lucro imediato.

“A MAIS PROFUNDA DAS SOLICITAÇÕES DA NATUREZA HUMANA É O DESEJO DE SER IMPORTANTE”.

John Dewey

ROSILDA CORRÊA BUZZI

Economista, pós-graduada em Marketing e Comunicação Empresarial; palestrante, consultora e instrutora do Sebrae nas áreas de Marketing, Comunicação Empresarial e Liderança;

Parabéns a todos os ganhadores da promoção

Eu Amo Minha Mãe



José Scislowski - Vitalar Móveis
Vale-compras de R\$ 500,00



Gissele Aparecida Lima - Lacerda
Vale-compras de R\$ 500,00



Carmensita Piotto - Mabes
Vale-compras de R\$ 500,00



Percilia Antunes - Esquinão Saldanha
Vale-compras de R\$ 500,00



Jorge Gomes - Lacerda
Vale-compras de R\$ 500,00



Marialva Moss - Casa Modelo
Vale-compras de R\$ 500,00



Angela Maria Knupp - San Rio Modas
Vale-compras de R\$ 500,00



Katy Correa - Loja Venezia
Vale-compras de R\$ 500,00



Isabel Roth Vaz - San Rio Modas
Vale-compras de R\$ 500,00



Rita Lachouski - Gleyne Jeans
Vale-compras de R\$ 4.800,00

Qual teatro municipal

DOIS PROJETOS DIFERENTES CAUSAM DIVERGÊNCIAS ENTRE ENTIDADES E PREFEITURA. O PROJETO DA ALAC É GRANDIOSO, MAS CUSTARIA MAIS. PROPOSTA DO EXECUTIVO É MODESTA, MAS SEGUNDO RITA FELCHAK ATENDE A NECESSIDADE DE GUARAPUAVA

A construção de um teatro municipal rendeu polêmicas. Isso porque no ano passado, a Academia de Letras, Artes e Ciências de Guarapuava (Alac) apresentou projeto ousado no tamanho, arquitetura e investimento. O local teria capacidade para mais de 500 pessoas e demandaria recursos na casa dos R\$ 10 milhões. Recentemente, a prefeitura apresentou o projeto dela, bem mais modesto, com espaço para 322 pessoas. O Executivo, entretanto, não divulgou quanto custaria nem a previsão para início das obras.

As divergências se basearam na discrepância entre um projeto e outro. De um lado, há os que falam que a cidade merece um teatro mais grandioso; de outro, os que dizem que a proposta apresentada pela prefeitura está de bom tamanho; e há ainda quem defende que o município pode abrigar os dois espaços.

Uma das vozes que se manifesta-

ram contrárias é a do presidente da Fundação de Apoio ao Desenvolvimento da Unicentro (FAU), o ex-reitor Carlos Alberto Gomes. Ele publicou artigo que, no título (“Esse teatro, não”) já mostrou sua posição. Segundo Gomes, o projeto da prefeitura não atende as necessidades de Guarapuava. “Ele é pequeno, municípios menores que Guarapuava têm teatros maiores. O projeto que a academia apresentou, sim, atende as necessidades do município”.

O ex-reitor defende que o município busque recursos em outras esferas para viabilizar a proposta da Alac. “Alguns teatros no Paraná foram financiados com recursos da Secretaria do Estado de desenvolvimento Urbano (Sedu), é o caso de Irati e também de Toledo. Precisamos unir os esforços das lideranças, entidades e obter recursos. Sou contra disponibilizar dinheiro do município para a construção. O município tem de ceder espaço e infraestrutura”.

Para Gomes, a cidade comporta um teatro maior, nos moldes da proposta da academia. “Temos em outras cidades teatros com capacidade para 500 e 600 pessoas e a programação tem sido intensa, não só com peças teatrais. Pode ser de multiuso, recebendo shows, congressos, simpósios, palestras. Seria muito bem utilizado”.

A preocupação de Gomes é de que o projeto proposto pela prefeitura venha a ser o teatro municipal de Guarapuava, mas ele acredita que as duas propostas podem ser executadas. “Um não impede o outro. Se for nesse sentido, tudo bem. Mas o projeto da prefeitura não pode substituir o da academia”.



Anteprojeto de Teatro em Guarapuava do Arquiteto Paulo Ernesto Siqueira Martins é defendido pela Alac

pal?



Prefeitura

A diretora teatral Rita Felchak, da Companhia Arte e Manhã, fala em nome da prefeitura e também argumenta que a cidade pode ter os dois espaços. Mas defende a proposta do Executivo e acredita que o espaço proposto tem atributos para ser o teatro municipal. “Não acho que essa briga é oportuna. As pessoas estão achando que se tivermos uma coisa não teremos outra. O dinheiro que pode ser pleiteado é diferente. Minha preocupação é a ocupação dos espaços”.

A capacidade de 322 lugares é aceitável, segundo Rita, e muitos artistas, caso dela, preferem espaços menores. “Não gosto de teatro muito grande. Teatro precisa de expressão, ser ouvido, precisa de luz, acústica. Se for muito grande, precisa de trabalho técnico muito avançado”.

Rita diz que o projeto da prefeitura tem boa localização e tamanho de palco – semelhante ao auditório da Unicentro. Além disso, o projeto previu condições adequadas de som, acústica e iluminação, segundo ela. “O tamanho do palco, as coxias, a parte de estrutura o cabeamento para puxar e descer cenário são bem pensados. Vai ser funcional”.

Ela afirma que, junto com os espaços, é preciso criar políticas culturais, e esse é um dos objetivos do teatro proposto pela prefeitura. “Vai ser um teatro-escola que vai trabalhar de acordo com os projetos da Secretaria de Educação”.

Em relação às comparações com outros municípios que têm teatros maiores, Rita diz que muitos deles estão ociosos. “Viajamos o Paraná todo. Tem teatros vazios, que nem foram inaugurados ainda. Tem teatros que vamos apresentar e está com cheiro de mofo,

banheiros horríveis porque não tem apresentação”. Rita não vai muito longe para fazer sua análise. O auditório da Unicentro, com capacidade para 500 pessoas, raramente lota, segundo ela. “Faço todas minhas estreias lá e vou assistir tudo que vem para Guarapuava”.

Outra crítica feita ao projeto da prefeitura é por não ter previsto estacionamento, reclamações também rebatidas por Rita. “Tem muitos espaços que não tem estacionamento. Teatros grandes não têm estacionamento. Você chega e estaciona na rua ou paga estacionamento. Ou temos espaço central para ter lugar como referência ou então fazemos muito longe do centro da cidade”.

DETALHES DO PROJETO DA PREFEITURA

A obra será realizada na quadra onde se localizava o antigo Mercado Minibox, próximo ao Colégio Visconde de Guarapuava. A frente do Teatro Municipal ficará para a Rua Padre Chagas, enquanto o acesso de veículos e à escola poderá ser feito pela Rua Professora Leonídia. A construção do teatro será iniciada antes da construção da escola devido à preservação da área ocupada, que depende ainda de uma decisão judicial.

O projeto arquitetônico resgatou a imagem da antiga prefeitura. A platéia terá capacidade máxima de 322 pessoas. “Após estudos de acordo com o número de habitantes de Guarapuava concluímos que este é o tamanho ideal para a cidade, para que não fique ocioso ou pequeno demais”, afirma o arquiteto Fernando Caldeira de Lacerda. A dimensão total da obra do teatro é de 1.100 m², que será executada totalmente com recursos municipais.

O espaço será multifuncional, com paredes duplas para preservar a propagação do som, o que proporcionará boa acústica tanto para apresentações teatrais, quanto musicais e de dança.

No paisagismo está incluída vegetação nativa, e praça em volta do teatro, que ficará aberta para a circulação 24 horas.





SICOOB

O maior Sistema Cooperativo de Crédito do Brasil.
A DIFERENÇA ESTÁ NO QUE SOMOS.

Créditos à Pessoa Física e Jurídica-
Empréstimos e Financiamentos

Consórcios

Convênio

Conta Corrente

Seguros

Presente em 21 Estados, mais o Distrito Federal, o Sicoob tem mais de 1.7 milhão de associados e oferece atendimento personalizado, produtos e serviços em mais de 1.770 postos de atendimento. Os bons exemplos estão espalhados por todo o Brasil. Onde tem ponto de atendimento cooperativo Sicoob, tem Cooperado satisfeito.

SicoobNet

Cartão

Domicílio Bancário

Captação

Cobrança

SICOOB SUL

Rua: XV de Novembro, 631
Fone (41) 3320-2919
Curitiba - Pr.

Rua: Coronel Joaquim Palhano, 22
Fone (41) 3552-3001
Araucária - Pr.

Rua: Marechal Deodoro, 957
Fone (41) 3392-2235
Campo Largo - Pr.

Rua: Anne Frank, 1947
Vila Hauer - Curitiba - Pr.
(em instalação)

Av. Pres. Getulio Vargas, 650
Fone (41) 3027-8205
Curitiba - Pr.

Rua: XV de Novembro, 7.169
Fone (42) 3622-4400
Guarapuava - Pr.

Rua: Travessa Frei Jaime, 40
Fone (42) 3422-8789
Irati - Pr.

Rua: Somália, 35 - Térreo
Pinhais - Pr.
(em instalação)

Rua: Dr. Pedrosa, 475
Fone (41) 3018-7866
Curitiba - Pr.

Rua: Coronel Dulcídio, 975
Fone (42) 3222-2050
Ponta Grossa - Pr.

Rua: Francisco Claudino dos Santos, 354
Fazenda Rio Grande - Pr.
(em instalação)

Clínica de hemodinâmica investe em novos equipamentos

A CLÍNICA PRESTA SERVIÇOS AO HOSPITAL SÃO VICENTE. POR MÊS, SÃO REALIZADOS CERCA 40 PROCEDIMENTOS PELO SUS, VOLUME ABAIXO DA NECESSIDADE DA REGIÃO



A Clínica Centro Diagnóstico Cardio Vascular de Guarapuava, que realiza serviços de alta complexidade em cirurgia cardíaca, investiu cerca de R\$ 1 milhão em equipamento. Segundo o diretor da clínica, Antonio Geraldo Pacheco Barbosa, a nova máquina é a mais moderna existente.

“É um equipamento fabricado este ano, completamente digitalizado. É mais compacto e com maior capacidade de alcance. A máquina anterior tinha boa capacidade, mas era antiga e os custos de manutenção estavam deixando-a cara”.

O principal público atendido pela clínica são pessoas acima dos 40 anos, a faixa de risco de problemas cardiovasculares. No local são feitos exames de cateterismo, periférico e cerebral, angioplastias e tratamento do infarto

agudo. A clínica presta serviços para o hospital São Vicente de Paulo. Por mês, são atendidas entre 60 e 80 pessoas de toda a região.

A clínica existe desde 2001. Desde então, realizou mais de 8 mil exames e procedimentos, cerca de 800 por ano. No momento, o hospital luta para ampliar as cotas de atendimento pelo SUS, para chegar a 1.200 procedimentos por ano. “Essa tramitação é política, deixamos nas mãos dos nossos representantes”. O deputado estadual César Silvestri Filho participa das negociações entre Estado e hospital e acredita que em 90 dias as partes devem chegar a um atendimento.

Atualmente, são realizados 40 procedimentos pelo sistema público, muito abaixo da necessidade da região, que varia entre 70 a 80 procedimentos. 

PRECISANDO DE SOLUÇÕES QUE MINIMIZAM PROCESSOS?

ADVANTAGE
Consultoria em Informática

- Servidores de Dados
- Servidores de E-Mail
- Orientação à Infraestrutura
- Segurança Lógica - Firewall
- Interligação de Empresas - VPN
- Controle de acessos a Internet - Proxy



GBA

Cursos de curta duração

CURSOS DINÂMICOS DE 2 OU 3 DIAS
QUE PERMITEM A APLICAÇÃO IMEDIATA
DO CONHECIMENTO ADQUIRIDO

GUARAPUAVA

Em parceria com a ACIG, o ISAE disponibiliza para Guarapuava mais oportunidades para aprimorar seus conhecimentos com programas que não necessitam de graduação anterior e capacitam o profissional para melhores atuações.

OPORTUNIDADES DE CURSO

MÊS DE REALIZAÇÃO

- Liderança e Desenvolvimento de Equipes

Julho

- Gerenciamento de Projetos

Setembro

- Negociação Empresarial

Novembro

Signatário:



PRME



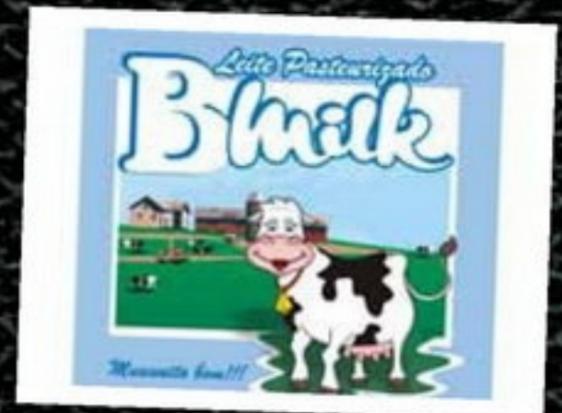
ISAE

ACIG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE GUARAPUAVA

42.3621 5575 | www.isaebrasil.com.br

Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/05/10 A 15/06/11.



Abuze

do **PODER** das
Compras Coletivas!!!

ANUNCIE: guarapuava@abuze.com.br

Abuze.com.br
Tudo a preço de Banana.

ANIVERSARIANTES - JUNHO

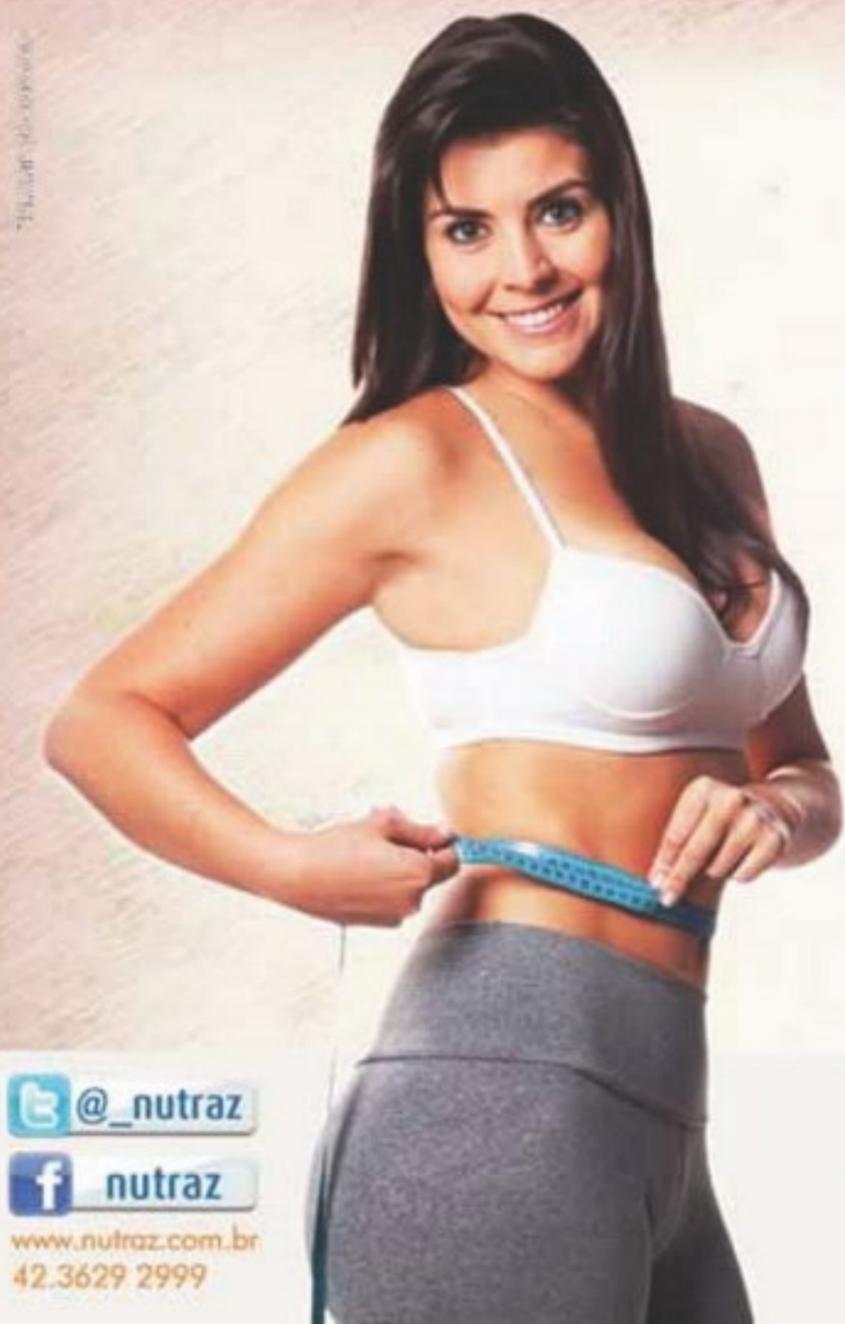
Fundação	Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	
ACADEMIA DE DANCAS ROMANI	23/6/1988	INTER POLO FACTORING	1/6/2000	SAIKON VEÍCULOS	1/6/2009
AGROBOI	20/6/1973	INTERMÍDIA DESENVOLVIMENTO DE SITES	21/6/2010	SANTA MARIA	17/6/1969
AGROPANTANAL PROD. AGROPECUÁRIOS	8/6/1993	J. LOSSO LTDA	14/6/1985	SCARTEZINI E MEIRELLES LTDA.	2/6/1997
AGROPLAN	25/6/1976	JAMALITO CONFECÇÕES	1/6/1981	SELARIA E SAPATARIA MAZURECHEN	1/6/1972
ALFA AUTOMAÇÃO COMERCIAL	28/6/2005	LOJA CENTRAL	1/6/1992	SHOW MODAS	1/6/1981
ALPHACARBO INDUSTRIAL	15/6/2005	LUPIS TECNOLOGIA E SISTEMAS	1/6/2000	SUPERMERCADO ROTONIS	1/6/1998
B MILK	1/6/1993	MARCONATO VEÍCULOS	15/6/2002	TRANS TEIXEIRA	11/6/2008
BUILDER ENGENHARIA	1/6/2003	MAXICALÇADOS	22/6/1962	TRATORCASE S/A	4/6/2007
BUZZ - ESPAÇO INTELIGENTE	10/6/2008	MICHELLETO MADEIRAS	18/6/1990	TREVO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	10/6/1997
CASA REAL	10/6/1949	MOURÃO PNEUS	15/6/2002	VISUAL PROPAGANDA	1/6/1955
CEREAL BENEFICIAMENTO	17/6/2002	MSERVICE	1/6/2000	ZICO MOTOSSERRAS	12/6/1996
CONSTRÓI CONSTRUTORA	28/6/2007	ODONTOCENTER	1/6/1996		
CORSELET	15/6/2009	PANIFICADORA ALVORADA	2/6/1989		
CRESTANI PEÇAS E SERVIÇOS	1/6/2005	PEREIRA DE PAULA SOCIEDADE DE ADVOGADOS	23/6/2010		
CRPL-COOP. REG. PROD. LEITE	8/6/1998	PONTO FORTE SUPERMERCADO	1/6/2001		
DI BOM TOM	1/6/1990	PRAISCE CAPITAL	1/6/2010		
D'VALORE CONTADORES E CONSULTORES	17/6/2005	PRÉ-MOLDADOS IRMAOS FIUZA LTDA	15/6/2000		
ESQ. DE FERRO CENTRO OESTE	1/6/1985	PROMISSOR SEGUROS	18/6/1997		
FAB.CARROCERIAS JD. AEROPORTO	1/6/1976	RÁDIO CULTURA - AM/FM	28/6/1971		
FARMÁCIA TRAJANO	3/6/1937	RÁDIO T FM	6/6/1997		
FISK GUARAPUAVA	25/6/1993	RECITECH GESTÃO DE PRAGAS E HIGIENE	10/6/2009		
GRÁFICA IMPRESSET	1/6/1975	REDE - CIA FORÇA E LUZ DO OESTE	5/6/1958		
GRISAUTO ESCAPAMENTOS	27/6/1991	REPINHO	18/6/1990		
IDEAL MALHAS	18/6/2009	REPTec TECNOLOGIA	19/6/2006		
IMOB GRALHA AZUL	30/6/1993	RILUZ STUDIO	1/6/1988		
IMPERIUM IMÓVEIS	8/6/2005	ROCHA ELETRO TURBO DIESEL LTDA.	1/6/1993		
INFOHOUSE INFORMÁTICA	23/6/2006	ROLMAQ	10/6/1977		

NOVOS ASSOCIADOS

Empresa	Adesão
B MILK	4/5/2011
CHAMPIONS CENTRO AUTOMOTIVO	11/5/2011
DI MARIA MODA FEMENINA	18/5/2011
FREDERICO E. W. VIRMOND - MÉDICO	4/5/2011
INFO TEC COMPUTADORES	4/5/2011
IZEDS VEÍCULOS	18/5/2011
NARZETTI VEÍCULOS	18/5/2011
PMM TUBOS DE CONCRETO	18/5/2011
PNEOESTE CENTRO AUTOMOTIVO	11/5/2011
SEVEN MOTORS COM. DE VEÍCULOS LTDA.	19/5/2011
VETVITTA CENTRO MÉDICO VETERINARIO	18/5/2011

Nova linha de produtos da
AZ Alimentos, com foco em saúde,
bem-estar e praticidade para o seu dia a dia.

nutraz



@_nutraz

nutraz

www.nutraz.com.br
42.3629 2999

EU SOU O
MBA FGV



MBA da Fundação Getulio Vargas

Marketing com Ênfase em Vendas

Início: **Outubro 2011**
Aulas: 1 vez por mês

INSCRIÇÕES ABERTAS
Matricule-se

42.3621 5575 | www.isaebrasil.com.br

Signatário:



PRME



IDE

- cursos corporativos
- management
- online



Guarapuava é nossa principal matéria

PARANÁ

Guarapuava/PR

Temperatura 3°



A RPC TV tem
informação todo
dia pra você:

Paraná TV às 12h e 19h.
Segunda a sábado.

Bom dia Brasil às 7h30



Segunda a sexta

Jornal Hoje às 13h20



Segunda a sábado

Jornal Nacional às 20h30



Segunda a sábado



RPC TV