

Revista ACIIG

Edição 46 | Ano 5 | JULHO 2011 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava



Capa

Assaltos: como se proteger?

ATUALMENTE, INVESTIR EM SISTEMAS DE SEGURANÇA É FAZER O DEVER DE CASA PARA MINIMIZAR AS CHANCES DE O ESTABELECIMENTO COMERCIAL SER ROUBADO. MAS ASSALTOS RECENTES DEIXARAM EMPRESÁRIOS APREENSIVOS. ELES COBRAM MAIS PRESENÇA DA POLÍCIA, QUE DIZ QUE COMBATE AO CRIME NO CENTRO É PRIORIDADE.

JANTAR DO EMPRESÁRIO bate
recorde em número de inscritos

CADASTRO POSITIVO deve
proporcionar menor inadimplência

CPD IMOBILIÁRIA GASPAR

edifício residencial
DONALEILA

50
apartamentos
de 2 e 3
quartos!

Reserve
já o seu!
Venda após o término da obra.

“Nós construímos.
Nós vendemos.”

Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon



Rua Padre Chagas, 3636 - Centro - Guarapuava/PR (42) 3623-4074
www.imobiliariagaspar.com.br
CRECI J-2155

PROMOÇÃO FORÇA PREMIADA Sicredi

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



Concorra a
5 Hilux
e a muitos outros
prêmios.

100 mil
brindes
instantâneos.

Produtos participantes:

- Cartões • Investimentos • Consórcios • Crédito Geral
- Seguros • Previdência • Poupedi • Débito em conta • Nova associação

Fundo de investimento não contém 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 recomendável a leitura cuidadosa do prospecto e do regulamento do fundo de investimento pelo investidor ao aplicar os seus recursos. Seguro e Previdência Privada intermediadas por Corretora de Seguros Sicredi Ltda., CNPJ 04.026.752/0001-82, registro SUSEP nº 03.047.2376. Os planos em FAP são administrados pela Banco Cooperativo Sicredi S.A., CNPJ 01.181.521/0001-05. Produtos de Crédito: a disponibilidade está relacionada à análise de crédito do associado. CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SICA/SICREDI nº 0640182011 e SICA/SICREDI nº 05085702011. Promoção válida para as cooperativas de crédito participantes. Consulte os sites de contratação dos produtos participantes, bem como o regulamento completo da promoção em forcapremiadasicredi.com.br ou nos canais de atendimento. Sicredi S.A. - 0800 734 7206 / Departamento de Atendimento ao Cliente - 0800 646 2118



Assaltos ao comércio

OFICIALMENTE HOUE REDUÇÃO NO NÚMERO DE ROUBOS EM GUARAPUAVA ESTE ANO. MAS O QUE ASSUSTA E PARECE SER NOVIDADE É A VIOLÊNCIA COM QUE ASSALTOS FORAM PRATICADOS. PARA INIBIR A BANDIDAGEM, EMPRESÁRIOS SÃO OBRIGADOS A INVESTIR EM SISTEMAS DE SEGURANÇA PARTICULARES, COMO MONITORAMENTO E CÂMERAS DE VÍDEO



18

EDILSON SIERDOVSKI: UM EMPRESÁRIO ADEPTO E DEFENSOR DA TECNOLOGIA E DO E-COMMERCE

08



CADASTRO POSITIVO: MAIS SEGURANÇA NA HORA DE VENDER

11



BOM PARA QUEM PRODUZ E PARA QUEM CONSOME

12



EMPRESAS DE FORA APOSTAM EM GUARAPUAVA

15



BOM ATENDIMENTO É A CHAVE DO NEGÓCIO

15



ÉTICA QUE GERA VENDAS

25



NOTAS ACIG

28



ANIVERSARIANTES E NOVOS ASSOCIADOS

30



Novos serviços ACIG para você associado.



Medicina do Trabalho

Em parceria com a Torre Forte a ACIG oferece os serviços de medicina do trabalho, com desconto para seus associados.

Fones: (42) 3622-2024 - (42) 3627 5338 - (42) 3623 6808



Consultoria Contábil

Em convênio com a MM contabilidade, a ACIG disponibiliza consultoria contábil colaborando com o sistema organizacional de sua empresa.

Fone: (42) 3622-4001



Consultoria Jurídica

A Acig oferece consultoria jurídica, objetivando diminuir dúvidas e questões corriqueiras do associado, através de contato com o advogado Carlos Henrique Silvestri Luhm, devidamente inscrito na OAB/PR n 44.187

Fone: (42) 3036-1150



Nota fiscal eletrônica

Junto a Teorema e Reptec a ACIG possibilita vantagens nos serviços de nota fiscal eletrônica.

Fones: Teorema (42) 3035-4030 - Reptec (42) 3623-9090



Certificado de Origem

Para empresas exportadoras, a ACIG emite o Certificado de Origem de Produtos.



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE GUARAPUAVA

MAIS INFORMAÇÕES - 3621-5566



Nova loja

Plante

MUDAS

JARDINAGEM - FRUTÍFERAS
ORNAMENTAIS - GRAMA

INVESTINDO PARA SERVIR MELHOR.



SEGMENTO DE FLORICULTURA, ARRANJOS E BOUQUET COM FLORES DE CORTE.

R: PEDRO SIQUEIRA, 1611 - CENTRO
FONE: 3623-6528 / 3035-6528

Os assaltos são uma realidade com a qual os comerciantes guarapuavanos começam a se acostumar. A maior incidência desse tipo de crime deve gerar cobranças por mais policiamento, mas os empresários também precisam fazer a parte que lhes cabe. O Executivo Municipal também poderia contribuir, pondo em prática projeto de lei aprovado em 2009, prevendo a instalação de câmeras no Centro. Municípios menores, como Candói, adotaram a medida. Em Guarapuava, infelizmente, não há qualquer indício de que a implantação do sistema esteja nos planos da prefeitura.

Para combater a incidência de roubos e assaltos, não basta apenas mais policiais nas ruas ou todos os sistemas de segurança. É preciso que haja investigação dos autores e consequente punição. O que ficou mais difícil com a entrada em vigor do novo código processual penal, no início de julho.

Uma das principais alterações é a possibilidade da aplicação de uma série de medidas cautelares, em vez da prisão preventiva. As mudanças devem beneficiar autores de crimes como formação de quadrilha ou bando, manutenção em cárcere privado, furto comum e contrabando.

A principal justificativa para a mudança é que não faz sentido prender provisoriamente pessoas acusadas por tais crimes, já que alguém condenado por eles dificilmente será mandado para a cadeia e cumprirá apenas uma pena alternativa.

Mais uma vez, os legisladores brasileiros nivelam problemas nacionais por baixo. Em vez de criar mecanismos para que, após condenados, permanecem presos, fazem justamente o contrário, como se absolvessem de vez os delinquentes. No entanto, a principal justificativa para as alterações, embora velada, é a falta de vagas no sistema carcerário brasileiro. Deixar de prender por não ter onde abrir o detido é bastante constrangedor para o país.

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 Zangémi
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 imprensa@acig.com.br

Publicidade - ACIG
Rua XV de Novembro, 8040 - Centro - (42) 3621-5566
Guarapuava/PR -
Contato Comercial - Daniell Oliveira

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

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

José Divonsil da Silva

1º Vice-presidente

José Fernando Brecailo Jr

2º Vice-presidente

Eloi Laércio Mamcasz

Vice-presidente Comércio

Mariana Weber Rodrigues

Vice-presidente Indústria

Julio Cezar Pacheco Agner

Vice-presidente para Assuntos de

Prestação de Serviços

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

Marco Aurélio S. S. Meirelles

Conselheiros

Luiz Fernando Carneiro Silveira

Juliano Nizer

André Rudek

Paulo Reckziegel

Ildefonso Junior

Marcos Roberto Nunes

Marcelo Edling

CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA

Presidente

Marcia Vaz

Conselheiras

Lara Mena Sganzerla

Maria Inês Guiné

Adriane Aranha

1º Vice-presidente

Loren D'Angelo

Claudete Neske Bastian

Francieli Struz Nunes

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





Edilson Sierdovski: um empresário adepto e defensor da tecnologia e do e-commerce

EDÍLSON SIERDOVSKI É ADMINISTRADOR E PROPRIETÁRIO DA M. SERVICE, EMPRESA DO RAMO DE INFORMÁTICA QUE ATUA HÁ 10 ANOS EM GUARAPUAVA. A M. SERVICE VENDE SEUS PRODUTOS PARA TODO O BRASIL, VIA INTERNET. SEGUNDO O EMPRESÁRIO, AS EMPRESAS NÃO PODEM IGNORAR O E-COMMERCE. “COMPRAR COM COMODIDADE, FACILIDADE, É UMA COISA QUE TODAS AS PESSOAS QUEREM. SEM SAIR DE CASA, O CLIENTE ESTÁ A UM CLIQUE DA SUA EMPRESA, DO SEU CONCORRENTE. PARA QUE ELE CONSIGA ENCONTRAR O PRODUTO QUE ELE DESEJA, COM O MENOR PREÇO, QUALIDADE E CONFIABILIDADE, É FUNDAMENTAL QUE AS EMPRESAS TENHAM O SISTEMA DE E-COMMERCE”.

Como se iniciou a sua história no ramo empresarial?

Minha história no ramo empresarial teve início quando eu atuava na área de consultoria empresarial. A faculdade de administração despertou o interesse que sempre tive de me tornar um empresário, de fazer acontecer projetos e idéias. Eu sempre gostei do empreendedorismo. Por meio de uma empresa de consultoria iniciamos um trabalho na atual empresa que se chamava Micro Service. Com o tempo surgiram propostas para a aquisição da empresa, e como eu já tinha conhecimento da sua história e de sua situação, após várias propostas, acabei entrando para o ramo de tecnologia, informática e eletrônicos.

Como você define a trajetória de dez anos da M. Service?

Não foi fácil. Tivemos muitas fases difíceis. Mas acima de tudo, com muita persistência para a gente conseguir dar a volta por cima, se sobressair no mercado e chegar na posição que a empresa se encontra hoje, com perspectivas de crescimento nos próximos anos também. As dificuldades sempre são inerentes ao negócio.

Qualquer empresário sabe disso, e a gente tem consciência de que para começar uma empresa tem que estar preparado para vencer as dificuldades. É um processo natural. O empreendedor que não estiver preparado, que não tiver a convicção de que ao final da história ele vai vencer, ele já está fracassado.

E você acha que as fases difíceis contribuem de alguma forma?

É nas fases difíceis nós precisamos ser mais criativos, partir para a inovação, para encontrar o nicho de mercado mais apropriado para que a gente possa se superar e fazer com que a empresa encontre seu rumo de uma forma mais investida, e que tenha condição de crescer no mercado, de se tornar uma empresa capaz de gerar cada vez mais negócios, empregos, e oportunidades para quem faz parte dela.

A M. Service tem filiais?

Não. Temos o sistema de e-commerce, que é o site, onde efetuamos as vendas. Basta a pessoa que quer comprar qualquer produto na área de tecnologia fazer o pedido no site, que enviamos o produto para qualquer canto ►

“APOSTAMOS QUE O
E-COMMERCE VAI FAZER A
DIFERENÇA PARA AS EMPRESAS”



do Brasil.

E vocês não têm interesse em montar filiais? O site já supre as necessidades da empresa?

Criar estrutura é criar custo, e se a gente consegue atender todo o mercado com essa estrutura [do site], então não tem porque onerar a empresa. Isso a deixaria menos competitiva. E hoje existe um sistema logístico capaz de fazer com que o produto chegue em tempo menor até o cliente, com segurança e qualidade.

Qual a abrangência dos serviços da sua empresa?

Nós atendemos todos os estados do Brasil.

Em qual região a demanda é maior?

Temos um mercado bastante forte nas regiões Norte e Nordeste. Na região Sul também conseguimos ter um bom faturamento, assim como no Sudeste. Mas o que se destaca são as regiões Norte e Nordeste.

Quantos funcionários trabalham hoje na empresa?

Contamos hoje com quinze colaboradores.

E no começo?

Iniciamos com três.

Como você definiria a M. Service no começo e a gora?

No início, quando ainda era Micro Service, era uma empresa recém-criada, mas com projetos, planejamento estratégico efetuado com as metas, objetivos no papel. Tinha uma missão desde o início. E a gente tinha essa consciência de que se trabalhasse certo, com

entusiasmo e paixão, conseguiríamos crescer. Nós temos ainda um caminho muito longo pela frente, e é uma empresa que está despontando no mercado de tecnologia. A gente está sempre preocupado em trazer para as empresas e para as pessoas o que existe de novo no mercado, que vem trazer o desenvolvimento pessoal e profissional de empresas e de pessoas. Nas empresas sabemos que a tecnologia é fundamental para que haja a geração de valor econômico, e nenhuma empresa sobrevive hoje sem que tenha essa consciência.

Na sua opinião, o que faz uma empresa ser líder de mercado na região em que ela atua?

Acima de tudo ela tem que ter em mente que o maior patrimônio dela é o cliente. E se o cliente é o maior patrimônio, tem que ser cuidado. Atendimento é um aspecto fundamental, qualidade de produto, preço competitivo, e acima de tudo ter equipe de pessoas preparadas para atender o mercado.

Eu não saberia precisar se ela é líder de mercado aqui na região. Nosso mercado é mais nacional mesmo. Temos um crescimento significativo aqui na região por meio da loja que é basicamente um departamento aqui na nova sede e estamos em constante crescimento. Temos uma equipe boa, e temos conseguido aumentar o faturamento, e consequentemente vendas com qualidade para que não venhamos a morrer abraçados com o cliente também. [risos]

A sua empresa se preocupa com a integração dos funcionários?

Com certeza. A integração, o relacionamento entre os colaboradores é fundamental. ►



Você acredita que a sua empresa forma grandes profissionais?

Formamos. Temos várias pessoas que ingressaram aqui sem experiência e demos oportunidade. Alguns são até capazes de fazer o que nem nós imaginávamos que eles iriam fazer.

Quais são os parceiros da sua empresa?

Temos uma gama muito grande de fornecedores em todo o Brasil, e buscamos sempre melhorar o relacionamento com esses parceiros, porque sabemos que para ser competitiva, para conseguir atender melhor o cliente na questão de preço, uma empresa precisa comprar bem. E para comprar bem tem os que ter parceria forte. Além dos fornecedores, fabricantes, temos parceiros que são nossos clientes, que sempre buscamos atender da melhor forma possível.

O que é preciso para estar sempre atualizado no ramo tecnológico?

Todo mundo sabe que em tecnologia o que antes levava trinta anos pra mudar, hoje leva um ano, então é uma questão de estar sintonizado com o mercado, com o lançamento de novos produtos, assinar revistas de tecnologia, participar de feiras, congressos, fazendo com que estejamos antenados com as mudanças que estão ocorrendo no mercado, e também para que possamos oferecer as novidades em primeira mão para o cliente.

O que é necessário para consolidar parceria com as grandes marcas que vocês revendem?

Volume de compras, em primeiro lugar, manter sempre os pagamentos em dia, e participar dos eventos promovidos por eles. Estar sempre em contato com os representantes desses

fornecedores para que estejamos em sintonia com o que eles pretendem e que a gente também pretende.

Quando você apostou na Micro Service, você imaginava que futuramente ela teria a proporção que tem hoje?

Na verdade ela ainda não está na proporção que imaginamos, porque sempre tive a preocupação de criar um empreendimento que venha a ter um crescimento constante, e também para que possamos gerar mais oportunidade de trabalho para as pessoas. A função da empresa não é só gerar lucro. É claro que o lucro vem em primeiro lugar para que ela possa ter a continuidade, mas acima de tudo tem a função social de gerar empregos, contribuir para o desenvolvimento econômico e social do município, do Estado, isso também é a prioridade, o objetivo.

Por que investir num site?

Hoje não tem como uma empresa ficar fora do segmento e-commerce. Principalmente se ela for da área de tecnologia. Nós sabemos que o índice de crescimento dessa área no Brasil é muito grande. Não está sendo diferente nos Estados Unidos, e temos consciência de que isso vai aumentar cada vez mais. Apostamos que o e-commerce vai fazer a diferença para as empresas. Já está fazendo. Até porque, comprar com comodidade, facilidade, é uma coisa que todas as pessoas querem, e para isso o e-commerce é fundamental.

Se você pudesse resumir a história da M.Service numa frase, qual seria?

Acreditar no futuro. Manter sempre uma postura inovadora e estar sempre sintonizada com o empreendedorismo, para que a gente saia sempre na frente e transforme as idéias em realidade. Adotamos também uma frase do filósofo e economista Peter Drucker: "A melhor forma de prever o futuro é criá-lo".

Cadastro Positivo: mais segurança na hora de vender

Agora é lei. O Cadastro Positivo já está valendo para qualquer um que queira ter o seu nome incluído na lista de “bons pagadores”. O projeto foi sancionado pela presidente Dilma Rousseff dia 10 de junho, e visa a queda nos juros bancários, além de garantir benefícios para quem está sempre com os pagamentos em dia.

E não é só o cliente que sai ganhando, com a inclusão de dados nesse cadastro de compras anteriores. O empresário pode traçar o perfil do seu consumidor e oferecer condições de pagamento de acordo com as necessidades de ambos. “O empresário tem subsídio muito maior para avaliar o risco na hora de oferecer o crédito”, avalia José Divonsil da Silva, presidente da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava (ACIG). Segundo Divonsil, os bons pagadores estavam pagando pelos maus pagadores, porque os juros financeiros de uma empresa eram definidos com base num risco calculado para todos.

Funcionamento do Cadastro Positivo

O cliente realiza compra ou empréstimo em determinado estabelecimento, e se desejar, solicita junto à instituição autorização formal que o inclui no Cadastro Positivo. Esse cadastro conterá apenas informações relacionadas à quitação de contas. Os dados ficarão disponíveis num sistema onde qualquer instituição financeira terá acesso desde que permitido pelo comprador.

Posteriormente quando desejar, o cliente pode solicitar no ato das próximas compras, empréstimo ou financiamento, que a loja acesse seus dados, comprove que ele é um bom pagador, e lhe ofereça boas condições de pagamento e juros menores.

O consumidor poderá optar pela retirada do seu nome do Cadastro a qualquer momento, sem a cobrança de multas ou qualquer que seja o transtorno.

O Cadastro Positivo armazena

informações financeiras de até quinze anos atrás. E os empresários calculam que para ter de fato retorno para o consumidor, seja necessário ter nesse cadastro um histórico de pelo menos dois anos, para que o seu perfil de pagador seja traçado.

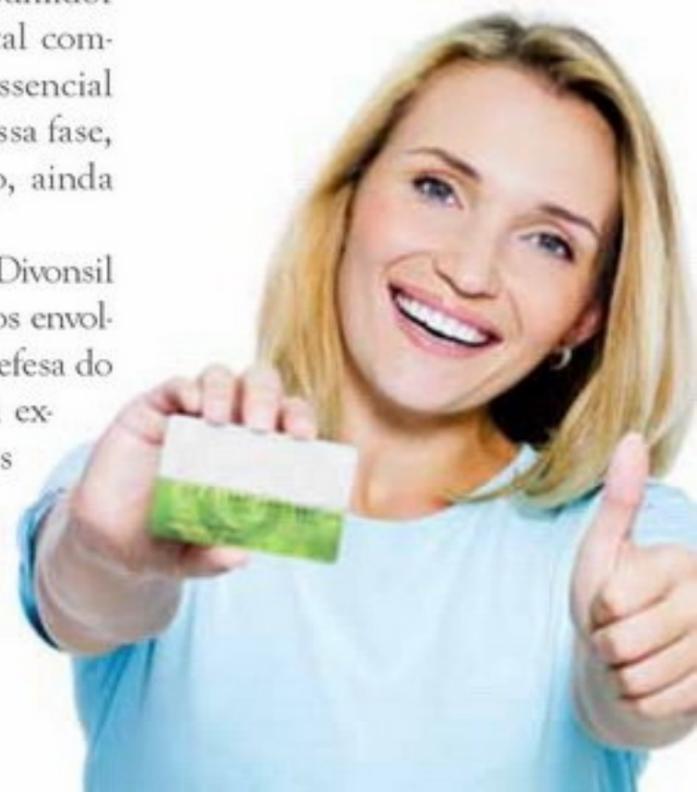
Sérgio Zarpelon é empresário em Guarapuava, e vê com bons olhos o Cadastro Positivo: “A lógica do mercado hoje é colocar todo mundo como um potencial inadimplente, porque o banco empresta o dinheiro, mas precisa da garantia de que vai recebê-lo de volta. E a idéia do Cadastro Positivo é fazer com que o mercado tenha acesso a esse cadastro para trabalhar com taxas de juros diferenciadas. O bom pagador vai ter um benefício maior quando for negociar taxas.”

Críticas

Os órgãos de Proteção e Defesa do Consumidor (Procon) não concordam com a criação de um banco de dados como esse, porque teme que algumas empresas só liberem melhores condições de juros mediante a inclusão do cliente no Cadastro. Criando-se assim um novo tipo de consumidor, que paga as suas contas em dia, mas por não optar em se incluir no cadastro, acaba ficando de fora dos benefícios.

Paulo Lima, coordenador do Procon de Guarapuava vai ainda mais além, e acha que o Cadastro Positivo não deveria existir. “Existem situações onde o consumidor sente-se obrigado a deixar de pagar tal compromisso para manter algo que seja essencial para a sua vida. E após ter superado essa fase, estando hoje sem nenhuma restrição, ainda pode ser julgado pelo seu histórico.”

Apesar das críticas, José Divonsil não vê restrições, e acredita que todos os envolvidos saem ganhando: “Os órgãos de defesa do consumidor acham que o Cadastro vai expor o consumidor, mas nós acreditamos que o bom pagador, que é o maior beneficiado, ele só tem a ganhar.”



Bom para quem produz e para quem consome

Todo primeiro sábado de julho é comemorado o Dia Internacional do Cooperativismo, data marcada principalmente pelo crescimento dos vários tipos de cooperativas hoje atuantes em nosso país. As cooperativas de crédito ainda não são muito conhecidas no Brasil, mas estão trabalhando para divulgar seus serviços que se equiparam a de bancos tradicionais, mas com o adicional de um atendimento personalizado, taxas menores, e divisão dos lucros entre os cooperados. “A cooperativa existe para servir à comunidade. O cliente não é apenas um número, ele é sócio, ele é dono”, frisa José de Menezes, presidente da Sicoob Confederação. Em Guarapuava as duas principais cooperativas de crédito são o Sicredi e o Sicoob.

Sicredi

O Sistema de Crédito Cooperativo é um sistema de cooperativas de crédito que não pára de crescer. São mais de 1,7 milhão de associados em todo o Brasil que investem diariamente no Sicredi e no cooperativismo de crédito como alternativa para o fortalecimento econômico das suas atividades e das suas comunidades.

O Sicredi opera de forma integrada, organizado em sistemas por meio de empresas que dão às cooperativas de crédito suporte técnico e maior especialização ao negócio. Esta estrutura é formada por cinco cooperativas centrais, uma confederação, uma fundação e um banco cooperativo que controla as empresas específicas que atuam na distribuição de seguros, administração de cartões e de consórcios. Também foi constituída a Sicredi Participações S.A., empresa de participações responsável pela coordenação das decisões estratégicas do Sistema.

No Sicredi, ser cooperativa é o foco estratégico do negócio, é a base para o crescimento e sustentação da instituição. Cada associado é o dono do negócio e tem direito a voto, com peso igual nas decisões da cooperativa, não importando o volume de recursos aplicados

Sicoob

As cooperativas de crédito singulares fazem parte do Sistema Sicoob. São instituições financeiras re-



cooperativismo

sultantes da união de pessoas de segmentos econômicos específicos, que buscam a melhor maneira de atendimento às suas necessidades financeiras. O modelo mais simples de funcionamento de uma cooperativa singular consiste em apenas captar cotas de capital, revertendo-as em empréstimos aos associados. Esse modelo operacional não oferece serviços semelhantes à rede bancária, tais como contas-correntes, aplicações financeiras, entre outros. Contudo, a maior parte das cooperativas singulares que compõe o Sicoob capta depósitos à vista e a prazo, permitindo-lhes aumento significativo da capacidade de concessão de crédito. Essa iniciativa tem possibilitado o incremento das sobras apuradas e a variedade da oferta de serviços aos associados, atualmente equiparada aos bancos de varejo. Ao oferecer produtos e serviços de qualidade, as cooperativas singulares não somente satisfazem aos proprietários, como também contribuem significativamente para o desenvolvimento econômico-financeiro das comunidades atendidas. Em Guarapuava, o Sicoob nasceu a partir da atuação da ACIG.

Agrária

Em Guarapuava, não existe melhor exemplo de sucesso dentro do sistema cooperativa que a Agrária. O diretor financeiro da cooperativa Arnaldo Stock vê o cooperativismo como um “amortecedor” para enfrentar as mudanças que ocorrem na economia. A cooperativa agrícola dá condições parecidas de competitividade para o pequeno, médio e grande produtor com relação à venda de sua produção e na aquisição de insumos agrícolas. “A Cooperativa Agrária tem focado muito na questão de gestão e geração de resultados, para a partir daí poder atuar também no campo social. É o que ela tem feito sempre”, completa Arnaldo.

A Cooperativa Agrária opera hoje em Guarapuava com quatro indústrias: Maltaria (cevada), trigo, soja (esmagamento de soja) e fábrica de rações, e exerce grande papel na economia local. 

As cooperativas de crédito são sociedades de pessoas e atuam como instituições financeiras, com forma e natureza próprias, sem fins lucrativos



União de pessoas integrantes de segmentos econômicos específicos



De Guarapuava para o mundo: a Agrária é uma cooperativa referência em pesquisa e produção





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)

Destino: Guarapuava

Guarapuava está deixando de ser lembrada apenas por suas baixas temperaturas. Empresas de grande porte estão acreditando no potencial da nossa região, e investindo no que Guarapuava pode oferecer. Elas observam que o município está em desenvolvimento e tem potencial para crescer ainda mais.

É o caso da Icavel. Ela já opera em Francisco Beltrão e Cascavel, e este ano resolveu abrir as portas também para Guarapuava e União da Vitória.

A empresa está atuando no setor automobilístico, trabalhando com toda a linha de caminhões, peças e serviço de assistência técnica da Wolkswagen. Segundo Jean Carlos Presotto, gerente de vendas, o mercado de caminhões de Guarapuava está aquecido. Além disso, a localização geográfica favorece a ligação com outras filiais.

Durante o ano a Icavel vai operar

num prédio alugado, mas adquiriu um terreno na BR 277 e também trabalha na construção da nova filial de acordo com os padrões da montadora para a qual atua. A previsão para o término da obra é entre março e maio de 2012. Serão 33 mil m².

Este ano, a Icavel comemora 20 anos. “Esperamos que a nossa empresa se integre com a comunidade, que a gente gere bastante emprego, porque é necessário. É bom dar uma oportunidade até para as pessoas que estão se formando”, diz João Amorim, gerente-geral da empresa.



A diretoria da Icavel Guarapuava está confiante com o investimento na cidade

Bom atendimento é a chave do negócio

Uma loja de tecnologia que começou há apenas um ano na cidade já vem se destacando no segmento em que atua. A ideia de uma empresa relacionada à informática existe desde 2006. Mas nessa época, a Reptec era somente representante de sistemas. Já em 2009, quando os negócios estavam despontando, a obrigatoriedade da nota fiscal eletrônica ajudou, já que a Reptec prestava esse serviço. E foi em 2010 que a parceria entre Emerson Theodorovitz e Márcio Bertelli da antiga Mib Informática se concretizou. A Reptec Tecnologia começou modesta, com apenas 3 funcionários num pequeno espaço de trabalho. Mas em aproximadamente três meses a empresa superou as expectativas. Hoje são dezesseis funcionários e uma estrutura de 150m². O empreendimento veio reforçar em Guarapuava principalmente a assistência técnica

acompanhada, pois os empresários acreditam que o bom atendimento ao cliente é primordial. A parceria consolidou um ano de prestação de serviços completos: sistemas, hardware, automação comercial, venda de produtos de informática e assistência técnica.

“A maior satisfação que a gente tem é o cliente chegar aqui e agradecer, elogiar o meu sócio, os meus colaboradores, o trabalho da gente. Dizer “eu confio nesse funcionário seu”, completa Emerson.



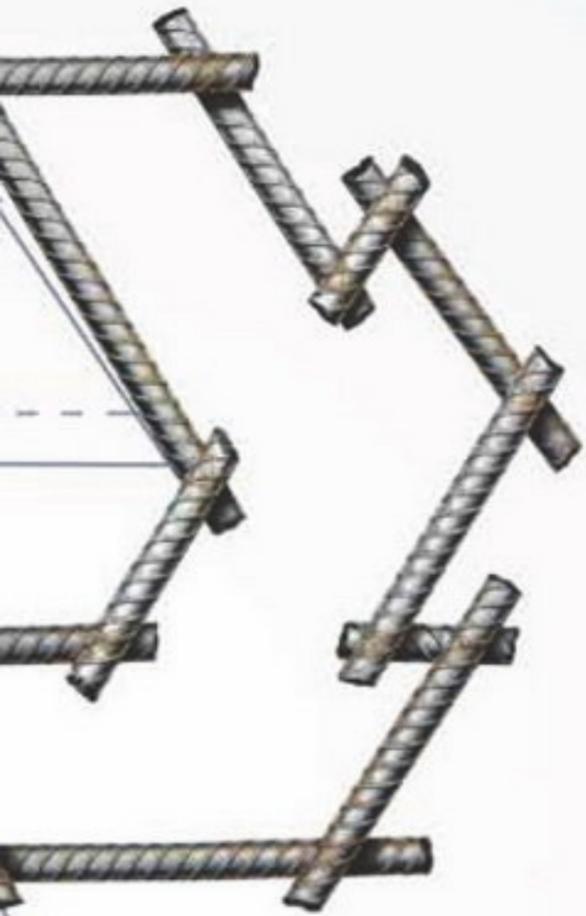
A política do pós-venda é o carro-chefe da Reptec

QUALIDADE QUE SE

Há 35 anos a Construtora Flabel vem transformando grandes projetos em realizações. São centenas de obras e milhares de metros quadrados de área construída, em oito estados do Brasil, tudo com a qualidade que somente uma empresa com tamanha experiência pode oferecer.



CONCRETIZA



Capitão Virmond, 2401 - Centro
(42) 3623 3935





Assaltos

assustam comércio

ASSALTOS COMETIDOS RECENTEMENTE A LOJAS NO CENTRO DA CIDADE TÊM ASSUSTADO COMERCIANTES, QUE INVESTEM CADA VEZ MAIS EM SISTEMAS DE SEGURANÇA PRIVADOS. POLÍCIA AFIRMA QUE COMBATE AO CRIME NO CENTRO É PRIORIDADE

Os assaltos ao comércio em Guarapuava estão assustando os empresários. A ousadia dos criminosos chama atenção. Antes invadiam as lojas em horários alternativos, normalmente de madrugada. Agora já não se incomodam se o horário é o pico de movimento.

Oficialmente, números da Polícia Militar apontam redução no número de roubos em Guarapuava, de 154 entre janeiro e maio de 2010 para 115 em igual período deste ano. Mas os dados são referentes a todos os tipos de roubos, em lojas e residências. Outra ressalva, é que nem todas as vítimas fazem boletim de ocorrência.

Quando a joalheria do empresário Marcelo Arthur foi assaltada eram 16h numa das principais ruas comerciais de Guarapuava, a Saldanha Marinho. Dois indivíduos, um pouco mais gordo e outro magro, estavam em sua loja. Aparentemente não se conheciam. Um deles bem vestido - camisa e sapato -, sotaque nordestino. O outro pouco mais despojado, boné na cabeça e fazia perguntas "meio bestas", na descrição de Marcelo. Um queria ver alianças, o outro joias. Mas

nenhum dos dois levantava suspeitas.

Até que, com frieza e sem agressividade, deram voz de assalto, surpreendendo dois relojoeiros, três vendedoras, a mulher e filha de Marcelo, que estavam no local. A arma ficou sob a cintura de um dos assaltantes, em destaque para que todos vissem que estava ali, sem ser empunhada.



Sistema de câmeras da joalheria registrou a ação dos assaltantes. Em junho, a PM divulgou as fotos



JACQUES FERREIRO

“ANTES OCORRIAM PEQUENOS FURTOS, ARROMBAMENTOS. ATUALMENTE O PERIGO SE MULTIPLICOU E A INSEGURANÇA É MUITO GRANDE”.

▲
Dilson Dalmaz,
empresário

A joalheria de Marcelo dispunha de sistemas de segurança. Tinha monitoramento e câmeras de vídeo, que filmaram a ação dos bandidos. A foto deles foi divulgada na internet e depois pelo site da Polícia Militar. Ainda não foram localizados.

O prejuízo arcado por Marcelo somou-se ainda a mais gastos que realizou em segurança. Melindrado, contratou um vigilante, para inibir outra tentativa de assalto. Outros vizinhos fizeram o mesmo.

O empresário Dilson Dalmaz passou por situação ainda mais delicada. Em uma manhã de abril de 2008, antes das 9h, ele e dois filhos se preparavam para abrir sua joalheria. Mal terminou a tarefa foram abordados por uma dupla de assaltantes armados, que os amarraram. Na época, Dilson não dispunha de qualquer sistema de segurança.

Depois implantou monitoramento e câmeras. Em domingos e feriados, vizinhos de Dilson se juntaram para pagar um vigilante para a rua.

Além de seus estabelecimentos terem ficado sob o gatilho de bandidos, os dois donos de joalheria tem mais em comum: críticas e descrença na polícia. “Não existe policiamento na rua. Não adianta estar de carro, passeando. Se tivesse meia dúzia de policias em dupla andando no Centro seria diferente”, diz Marcelo, que também cobra uma módulo policial na região central. “O policiamento é nulo. Ficamos apreensivos porque não tem segurança”, afirma Dilson. Há 36 anos no ramo, Dilson afirma que roubos

e assaltos não são novidade em Guarapuava. A diferença é a violência com que ocorrem hoje. “Antes ocorriam pequenos furtos, arrombamentos. Atualmente o perigo se multiplicou e a insegurança é muito grande”.

Valcenor Fleck é vizinho de loja de Dilson e presidente Conseg (Conselho Comunitário de Segurança). Ele também cobra maior presença da polícia, mas entende que a responsabilidade pela segurança tem de ser compartilhada com os empresários, que muitas vezes não tomam medidas básicas para inibir a criminalidade. “A presença da farda inibe. Mas falta policiamento. A reivindicação do conselho é feita. Mas infelizmente o governo do Estado assumiu em janeiro e até agora não houve reunião da coordenadoria. Faltam ações políticas”.

Cabe aos comerciantes e a população em geral adotarem medidas preventivas em relação à arquitetura de segurança. Fleck afirma que o conselho tenta lavar essa conscientização por diferentes meios. “Pedimos para pastores e padres passarem isso. Fazemos programas na rádio, alertando para as pessoas se cuidarem na hora de sair do banco”.

A prefeitura também pode colaborar para aumentar a segurança no Centro. Em 2009 foi aprovado um projeto de lei na Câmara Municipal de Vereadores prevendo a instalação de câmeras. Mas ainda não saiu do papel. A presença dos equipamentos contribuiria para evitar arrombamentos em horários de pouco movimento, e também reduziria atos de vandalismo.

No ano passado, Candoi instalou câmeras no Centro da cidade. O comandante do 16º BPM, tenente-coronel Daniel dos Santos, afirma que o resultado está sendo ►



Jacqueline Ribeiro



“A PRESENÇA DA FARDA INIBE. MAS FALTA POLICIAMENTO”.

▲
Valcenor Fleck,
empresário



satisfatório e que, em Guarapuava, contribuiria para inibir o crime. “Serve como aspecto preventivo que antecede o crime. É uma ferramenta que está aí, tecnológica, moderna. Para a questão de segurança pública é sempre uma ferramenta que auxilia. Agora para implantação vai depender da questão orçamentária do município. E também tem que ter a manutenção desses equipamentos”.

Empresa de segurança

O aumento da criminalidade fez com que mais pessoas investissem em sistemas de segurança. Hoje são várias empresas de monitoramento e de instalação de alarmes e cercas elétricas na cidade.

O proprietário de uma empresa de monitoramento, explica que evitar assaltos são ações que compreendem 90% prevenção, 5% sorte e 5% reação (esta a mais perigosa de todas). “Temos de trabalhar nos 90%. Que vai desde a instalação de sistemas de segurança eletrônicos, por imagens, e orgânico (segurança armada), mas passa muito pela mudança de hábitos. Muitas vezes são coisas simples, que a própria pessoa pode fazer. Os equipamentos eletrônicos vão fazer talvez 20% da prevenção mas os outros 80% dos processos são feitos por pessoas”.

O empresário admite que aumentou a procura por serviços de segurança privada, mas ressalva que a proteção individual e empresarial passa por um conjunto mais amplo de ações. “As pessoas imaginam que o sistema de segurança é que vai resolver e muitas vezes acabam não buscando mudar seus hábitos. Às vezes protegemos muito mais o comércio criando alguns padrões mínimos de segurança do que instalando sistema de alarme”.

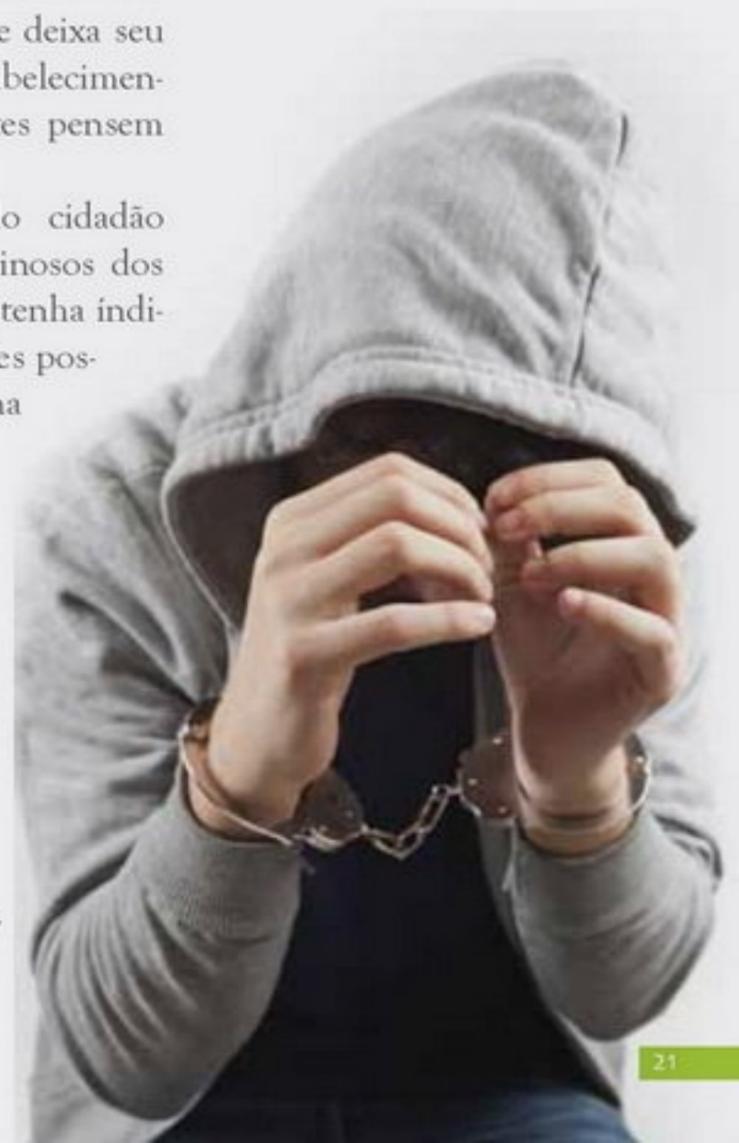
A necessidade de cada empresa será definida por uma empresa de segurança, que fará diagnóstico de riscos e apontará as deficiências por meio de um plano de segurança. “Vai muito do cliente que antes de contratar deve avaliar o que quer proteger. Tem situações que não compensa ter o homem armado, mas compensa sistema de imagens ou monitora-

mento”. Ele recomenda ainda que as pessoas que precisam de um sistema de segurança procurem empresas especializadas, pois contratar empresas clandestinas pode trazer muitos problemas. Há empresas, segundo ele, que buscam equipamentos eletrônicos no país vizinho. Estes equipamentos, além de ilegais, não são homologados e na maioria das vezes não funcionam no momento que precisam. Uma forma de conseguir melhores informações, antes de contratar o serviço, é entrar em contato com o Sindicato das Empresas de Segurança do Estado (Sindesp), no site www.sindesp-pr.org.br, ou com a Polícia Federal. Ainda mais quando for contratar vigilantes. A ação incorreta desse profissional pode gerar transtorno ao contratante. “Se o vigilante fizer uma ação errada, quem responde primeiro é o dono da empresa [de segurança], segundo é quem contratou e em terceiro o vigilante”.

As empresas de um modo geral também precisam criar hábitos de segurança, por exemplo, criando comissões internas para discutir o assunto. Segurança, segundo o empresário, é um conceito amplo. Vai desde evitar um incêndio a partir de um cigarro jogado num lixeiro, acessibilidade a todos para adentrar em um estabelecimento, até uma farmácia que faz disque-entrega e que deixa seu motoboy entrar de capacete no estabelecimento, permitindo com que assaltantes pensem em fazer o mesmo.

Outra obrigação do cidadão é registrar todos os eventos criminosos dos quais foi vítima, para que a cidade tenha índices reais da violência e a partir deles possa pleitear mais recursos públicos na área de segurança.

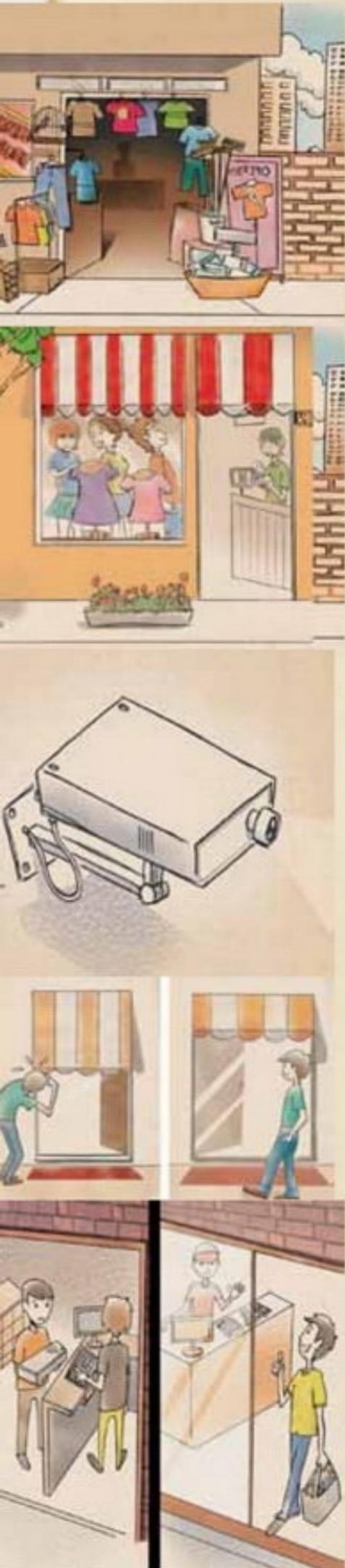
Apesar do aumento estatístico de roubos e assaltos, o empresário salienta que as pessoas não podem viver na cultura do medo. “Senão, não vamos mais ocupar o espaço que é nosso, das pessoas de bem, dando espaço para a bandidagem. Precisamos nos prevenir, mas não viver com medo”.



SUGESTÕES PARA MELHORAR A SEGURANÇA NO COMÉRCIO

As dicas a seguir constam em cartilha da Polícia Militar do Paraná. As orientações foram estudadas a partir de pesquisa sobre a criminalidade nos estabelecimentos comerciais de Curitiba, para saber quais eram os problemas da estrutura física destes locais que facilitavam a ação dos delinquentes. Foram estudados os 101 estabelecimentos comerciais com maior incidência de furtos e roubos e verificou-se que estes possuíam características semelhantes que influíam decisivamente no nível de se-

gurança destes locais. Segundo a PM, não apenas mudanças estruturais são importantes, mas principalmente uma mudança de comportamento, criando-se uma cultura de prevenção, que seja baseada em medidas simples e sem custo na maioria dos casos, mas que promovam níveis muito melhores de segurança e paz. A cartilha na íntegra pode ser acessa no site da Polícia Militar do Paraná: <http://www.policiamilitar.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=547>.



Arquitetura de segurança

Uma forma muito eficiente de se evitar delito as alterações na arquitetura ambiental para tornar os espaços humanos mais seguros e baseia-se em algumas estratégias básicas:

Vigilância natural

Quanto maior a visibilidade do local, maior segurança. Locais com visibilidade obstruída por acúmulo de mercadoria ou de propaganda, falta de iluminação, entre outros, facilita a ação do delinquente.

Reforço territorial

O comerciante deve considerar o espaço no entorno de seu estabelecimento comercial como seu território, colaborando na sua manutenção e cobrando as medidas cabíveis dos órgãos responsáveis (substituição de lâmpadas queimadas, pavimentação, recolhimento de lixo etc).

Controle de acesso

Controlar corretamente a entrada e saída de clientes é uma das formas mais eficientes de promover a segurança do estabelecimento.

Edificação

Além da porta, sempre que possível, devem haver janelas amplas permitindo a visibilidade da rua para o interior da loja e vice-versa.

*Se houver interesse em toldos defronte à loja, estes devem ser, quando possível, posicionados acima da linha de visão da porta, não reduzindo o campo visual;

*Se a edificação for de esquina, a importância de haver janelas laterais é maior, pois se formarão pontos cegos naturais nas duas laterais do prédio, se não houverem tais janelas;

*Se a edificação da loja for geminada é importante manter a atenção sobre a segurança dos espaços, principalmente se estiverem desocupados. Muitos delitos acontecem através de invasões em locais desocupados, para por meio deles, penetrarem em uma loja ativa, por escavações da parede.

Caixa

a) Quando for único é interessante que seja situado no fundo da loja (se for possível avistá-lo da porta de entrada), ou numa das laterais, na parte

média, sempre de costas para a parede;

b) Se o caixa ficar na entrada, é interessante que esteja numa das laterais, de costas para a parede e não tão próximo à entrada, não sendo possível abordá-lo sem que se esteja dentro da loja ou que seja protegido por uma porta de vidro.

c) Sempre que possível, deve ser provido de cofre boca-de-lobo;

d) O caixa deve ter visibilidade de toda a loja e, se possível, também da rua, pois ele poderá fazer um trabalho de vigilância enquanto outros funcionários atendem;

e) Devem ser evitados caixas onde a pessoa que ali trabalha fique cercada, limitando sua visibilidade até acima da cabeça com cartazes de propagandas ou mercadorias (cigarros, doces etc.);

f) Se não houver condições de se instalar um cofre na empresa é importante que haja um segundo lugar para acondicionar quantidades maiores de dinheiro arrecadado nas vendas, deixando-se apenas quantidades menores à disposição do caixa;

g) Em cima do balcão, no bolso ou em caixas de sapato, decididamente, não são lugares seguros para se guardar o dinheiro da empresa.

Dispositivos de segurança

Todo o investimento em sistemas de segurança, principalmente quando envolvem novas tecnologias são interessantes, desde que se observem alguns critérios:

*O sistema de contenção (grades, portas anti-delito e outras) deve fornecer o mesmo nível de proteção em todos acessos da edificação (portas e janelas), já que um sistema que possua uma porta forte à frente, mas uma janela fraca nos fundos, vale esta janela e não àquela porta;

*Se há um pavimento superior ou inferior à loja, que não faz parte dela, mas pelo do qual se pode acessá-la, este deve ter também o mesmo nível de segurança da loja, sob pena de se tornar uma vulnerabilidade;

*A manutenção dos sistemas de segurança instalados, sejam estáticos (grades, trancas) ou dinâmicos (vigilantes, cães) é tão importante quanto a sua aquisição, instalação ou contratação. A maioria dos sistemas de segurança verificadas nas pesquisas de vitimização apresentava falhas de manutenção, o que possibilitou muitos dos delitos estudados.

Fonte: Polícia Militar do Paraná



Comandante diz que combate ao crime no centro é prioridade

▲
A segurança pública tem de ser feita de forma integrada, com a participação de todos”, afirma o tenente-coronel da PM de Guarapuava, Daniel dos Santos

O comandante do 16º BPM, tenente coronel Daniel dos Santos, afirma que o combate ao crime no centro é prioridade da Polícia Militar, por causa do grande fluxo de pessoas. A movimentação financeira da região desperta o interesse dos bandidos. “Temos concentração de público muito grande em determinados horários, em dados dias da semana, que atrai uma comunidade flutuante que vem a somar essa população fixa que mora na área central. Há a circulação de bens de empresas. Por trás disso tudo, vem a ação do delinqüente. A nossa idéia sempre foi dar atenção então a essa realidade”.

A PM desenvolve no local o policiamento rotineiro normal, por meio do atendimento de rádio patrulha, além do policiamento de trânsito, a patrulha escolar e atuação do setor de inteligência, com policiais à paisana. “Identificamos o que nós chamamos tecnicamente de polígono vermelho. Seriam os pontos mais propensos para o cometimento de ilícitos penais. Nessas regiões, além do policiamento normal, ocorrem algumas operações em determinados momentos para fazer frente à demanda”.

Embora a ação policial no centro seja prioridade, Santos ressalva que a polícia também atua enfaticamente nos bairros. “Nossa atuação é voltada para o atendimento de todas as pessoas. Guarapuava tem quatro distritos. Em três deles nós temos a presença física do policial militar, e em escalas diárias de serviço com recursos logísticos, através de uma instalação física da corporação e de viaturas para a prestação de serviços”.

O comandante diz ainda que Guarapuava não tem situação tão crítica na

área de segurança, pois não há crimes violentos como sequestros e roubo a agências bancárias. “Não temos grandes sobressaltos na questão de segurança pública. Quando você ouviu sobre seqüestros aqui em Guarapuava ou roubos à agências bancárias em que haja violência com a tomada de reféns e com a utilização de marginais fortemente armados?”.

Santos também diz que os assaltos ocorridos na cidade são casos pontuais. “Você identifica um ou outro. Não é algo constante, comum, rotineiro aqui em Guarapuava”. E assegura que a polícia trabalha para minimizar esse tipo de crime. “Estamos vigilantes. A idéia é fechar o cerco em relação a isso através de um trabalho conjunto com os demais órgãos policiais. Estamos investigando, indo atrás para que possamos desmantelar essas quadrilhas”.

Parte dos crimes cometidos na cidade ocorreu pela ação de criminosos de outras cidades, segundo o comandante. Ele ainda lembra que, recentemente, uma quadrilha forasteira foi desmantelada pela polícia em Guarapuava. “São pessoas que tentam a sorte em Guarapuava. Mas nosso resultado têm sido positivo em relação à atuação operacional, tentando minimizar a ação e o estabelecimento de quadrilhas em Guarapuava”.

Para inibir a ação dos bandidos, Santos salienta a importância da colaboração dos empresários. “Hoje a segurança pública não é feita de forma isolada. Tem de ter a participação de outros órgãos em ações integradas, para que se possa desenvolver com maior potencialidade essa sensação de segurança pública. O empresário tem investir na questão de segurança”.

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.torrefortesaudes.com.br

RUA: MARECHAL FLORIANO PEIXOTO, 989 - TRIANON | GUARAPUAVA/PR
CONTATO@TORREFORTESAUDE.COM.BR | (42) 3623-6908

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.

entrevista

Ética que gera vendas

“DEIXAMOS DE VENDER SOMENTE PRODUTOS E SERVIÇOS PARA PASSAR A VENDER BENEFÍCIOS E EXPERIÊNCIAS”



Divulgação

Pedro destaca a importância da ética na hora da venda: “Se abrimos mão dos nossos valores para fechar um negócio é porque ele não é um valor”

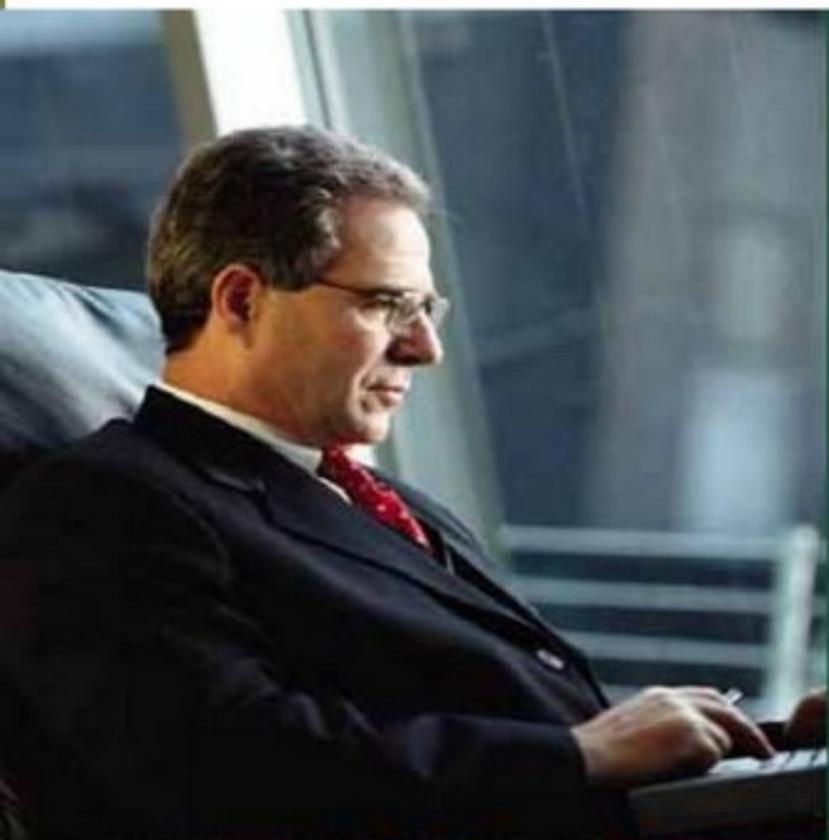
RECENTEMENTE, O PROFESSOR DA FGV PEDRO GONÇALVES MINISTROU UM GBA (CURSO DE CURTA DURAÇÃO) SOBRE VENDAS, NA SEDE DA ACIG. NESTA ENTREVISTA ELE FALA SOBRE ÉTICA E EFICIÊNCIA NA HORA DE VENDER.

Quais são os principais erros cometidos na hora de vender?

Acredito que o principal erro dos vendedores hoje em dia é não escutar o cliente, não entender suas reais necessidades e em função disso tentar “empurrar” o produto ao cliente.

Na ânsia de vender, alguns vendedores omitem informações para deixar o negócio mais atrativo e convencer o cliente. Até onde vai a ética e valores na hora da venda?

Não só na venda, mas no dia a dia das pessoas a ética tem que estar sempre presente. Nada justifica uma atitude profissional que não seja ética, porém nem todos pensam e agem desta forma, pois a ética e os valores dependem de uma formação maior do ser humano. Tanto as empresas como as pessoas devem respeitar os seus valores e mesmo que os valores empresariais não sejam os mesmos valores pessoais, por exemplo, dos vendedores, eles não deverão ser conflitantes. Se abrimos mão dos nossos valores para fechar um negócio é porque ele não é um valor.



Tem coisas na sua empresa que só você pode resolver.

Existem outras que o Doutor Resolve por você!

A DR. Resolve Reparos & Reformas é uma empresa especializada em manutenção e reparos de imóveis comerciais e residenciais. Visando a segurança do cliente e serviços prestados com perfeição na execução, qualidade estética, além da excelência e uniformidade em atendimento. Nossos profissionais são rigorosamente selecionados e estão aptos para atuar em residências, na indústria e no comércio.



ENDEREÇO: RUA PROFESSOR BECKER, 2359, CENTRO

TELEFONE: (42) 3304-3034

SITE: doutorresolve.com.br

E-MAIL: guarapuava@doutorresolve.com.br



Um ambiente ético, mesmo diante das cobranças e pressão por metas, pode ser estimulado de que forma pela empresa?

O respeito aos valores empresariais e pessoais é a melhor forma de se criar um ambiente ético.

É romantismo ou ser transparente realmente ajuda na hora da venda?

Sem dúvida ser transparente na hora da venda ajuda a obter um bom resultado. Logicamente que o vendedor deve estar preparado, mas deve também se comportar de forma e natural e transparente, caso contrário o cliente perceberá.

É possível ser comunicativo na hora da venda ao mesmo tempo em que se é espontâneo, respeitando seu estilo individual?

Cada pessoa tem um estilo próprio de comunicação, alguns mais comunicativos outros menos, mas todos com seu próprio estilo e que deve ser respeitado. Porém o cliente também tem seu próprio estilo de comunicação, portanto, em alguns momentos, devemos tentar nós adaptar ao estilo do cliente. Imagine a situação de um cliente introvertido e tímido sendo atendido por um vendedor extremamente expansivo. Em alguns casos isso pode deixar

o cliente desconfortável e fazê-lo desistir da compra.

É importante ter vendedores com estilos afinados com o público que consome cada produto ou é possível superar esses obstáculos?

É muito importante este alinhamento de estilos, quanto mais o vendedor conhece o estilo do seu cliente, mais fácil será para o vendedor demonstrar os benefícios que estão sendo oferecidos. Devemos sempre lembrar que hoje em dia deixamos de vender somente produtos e serviços para passar a vender benefícios e experiências de compra aos nossos clientes.

Como um vendedor deve se preparar para o mercado? Quais os principais conhecimentos exigidos dele?

Primeiro partimos da premissa que o mercado é dinâmico, então nunca estaremos 100% preparados. O que devemos buscar é um desenvolvimento constante, a busca por informação não para nunca. São várias com relação às competências exigidas, mas poderíamos citar a comunicação, a capacidade de uma escuta ativa - só escutando e entendendo o cliente que poderemos nos colocar como um consultor para oferecer soluções para as demandas que aparecem. 



MERCOPLASA
O NOME FORTE DO PLÁSTICO

FONE: (42) 3623-3317



Prêmio Mérito Empresarial

APÓS MUDANÇAS NO PROCEDIMENTO DE INSCRIÇÕES, AUMENTA O NÚMERO DE EMPRESAS PARTICIPANTES E A PREMIAÇÃO ESTÁ CADA VEZ MELHOR.

O Prêmio Mérito Empresarial está em sua 9ª edição. O evento é uma realização da ACIG e do Conselho Empresarial do Jovem Executivo, que esse ano, em parceria com o Sebrae, reformulou o procedimento das inscrições para o prêmio, a fim de facilitar a participação de um maior número de empresas.

Com essas mudanças, o número de inscritos subiu de 14 para 42. Foram 33 formulários respondidos, que já foram pontuados e agora passam pela avaliação dos consultores do SEBRAE.

Marco Meirelles Scartezini, presidente do Conselho Jovem, reforça que o Prêmio Mérito Empresarial é uma das mais importantes, se não a mais importante premiação empresarial em Guarapuava. “O nosso objetivo é fomentar as empresas para uma visão mais empreendedora”, completa Scartezini.

A entrega dos prêmios será rea-

lizada no dia 23 de julho durante o Jantar do Empresário. Os primeiros colocados de cada categoria ganharão um vídeo institucional, um troféu, um certificado, isenção de 12 meses de mensalidade da ACIG e publicidade na mídia local. Os ganhadores também serão automaticamente inscritos no MPE Brasil - Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas. As demais empresas participantes receberão do Conselho Empresarial do Jovem Executivo um gráfico radar, um panorama que vai mostrar como elas estão em termos de gestão.

“O Prêmio Mérito Empresarial é uma receita de gestão dada para o empresário, porque a devolutiva do questionário respondido por ele dá a receita para que nos próximos anos sua empresa possa estar melhor, em condições de “abocanhar o prêmio”, conclui Elói Laércio Mamcaz, 2º vice-presidente da ACIG.

Atualização cadastral

A ACIG está realizando a atualização dos dados cadastrais de seus associados. Para isso, a associação entrará em contato com todos, para que disponibilizem

os documentos. A atualização é necessária para que a Acig possa manter em seu arquivo a confiabilidade dos dados cadastrais de todas as empresas associadas.

Prestação de contas

No dia 9 de junho, o Observatório Social de Guarapuava realizou a prestação de contas quadrimestral. A reunião foi comandada pelo presidente da seção Guarapuava da entidade, José Abel Olivo, que ressaltou o trabalho desenvolvido nesses meses, como o acompanhamento de várias licitações, os ofícios encaminhados ao Ministério Público, Câmara de Vereadores, e Prefeitura; o demonstrativo financeiro referente ao quadrimestre, e principalmente, o trabalho de divulgação que o Observatório desenvolveu.



Observatório
SOCIAL DE GUARAPUAVA

NÃO COMPRE GATO POR LEBRE

**O verdadeiro SCPC
você só encontra na
Associação Comercial.**



Entre em contato e descubra as vantagens de ser associado.

Fone: 42 3621.5591 - www.acig.com.br

notas

Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/06/10 A 15/07/11.

VETVITT
Centro Médico Veterinário

Saúde.com
O máximo em energia hospitalar
(42) 3036-1440

RECICLOR
Reciclagem Industrial

Fone: (42) 3629 2613
Guarapuava - Pr

hs
sandrahyczy
fotografia

Doutor Resolve
REPAROS & REFORMAS

Icavel
Caminhões e Ônibus

Brustolin
Máquinas e Equipamentos
Av. São Pedro 5, 1010 - Ponta Grossa - PR
FONE: (42) 3227.3777
Av. São Manoel 818, 1702 A - Guarapuava - PR
FONE: (42) 3624.7588

GRUPO ALERTA

Sonho Encantado

Trabalhe com paixão em uma
empresarial brasileira

MiRO
café

marmoraria
SÃO THOMÉ



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

