

# Revista ACIG

Edição 47 | Ano 5 | AGOSTO 2011 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava



Capa

## GUARAPUAVA, EU VIVO AQUI EU COMPRO AQUI

A ACIG LANÇARÁ EM BREVE UMA CAMPANHA QUE PRETENDE ESTIMULAR OS CONSUMIDORES A APOSTAREM NO COMÉRCIO LOCAL. O SETOR É UM DOS PRINCIPAIS GERADORES DE EMPREGO NO MUNICÍPIO. NO ANO PASSADO, CRIOU 801 NOVOS POSTOS DE TRABALHO

NOVO FORMATO DO JANTAR do  
Empesário possibilita recorde de inscritos

EXPOGUA 2011 ESPERA movimentação de  
R\$ 6 milhões em negócios

CPD IMOBILIÁRIA GASPAR

edifício residencial  
**D**ONALEILA

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](http://www.imobiliariagaspar.com.br)  
CRECI J-2155

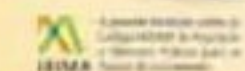
# PROMOÇÃO FORÇA PREMIADA Sicredi

Para acelerar  
o coração do seu  
pai, conte com a  
nossa força.



## Produtos participantes:

- Crédito Geral
- Cartões
- Investimentos
- Seguros e muito mais



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 10.041.2376. Os planos em FAPF são

administrados pelo Banco Cooperativo Sicredi S.A., CNPJ 01.181.521/0001-55. Produto de Crédito a disposição em esta cidade para a análise de crédito do associado. CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO: SEABRFIN 0600380011 e SEABRFIN 0500372011. 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 7230 / Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525. Ouvidoria Sicredi - 0800 646 2519

**SICREDI**  
Gente que coopera cresce.

## Guarapuava: eu vivo aqui, eu compro aqui

GERAÇÃO DE EMPREGOS E DE RIQUEZAS PARA O MUNICÍPIO. O COMÉRCIO GUARAPUAVANO OFERECE TUDO ISSO, ALÉM DE PRODUTOS QUE ATENDEM A NECESSIDADE DA POPULAÇÃO LOCAL, COM PREÇOS COMPETITIVOS. POR ISSO, A ACIG IDEALIZOU CAMPANHA QUE PRETENDE DESPERTAR NO CONSUMIDOR A IMPORTÂNCIA E AS VANTAGENS DO SETOR EM GUARAPUAVA



PALAVRA DO PRESIDENTE

07



MARCELO ARTHUR ZITTLAU:  
UM FACILITADOR QUE FAZ  
ACONTECER

08



EXPOGUA 2011, UM EVENTO  
PARA TODOS OS SETORES

12



O GBA E A LIDERANÇA

14



PAIS MODERNOS, COMÉRCIO ATENTO

17



19ª EDIÇÃO DO JANTAR DO EMPRESÁRIO  
É MARCADA PELO SUCESSO DO NOVO  
FORMATO DO PRÊMIO MÉRITO  
EMPRESARIAL

22



RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES  
- QUANDO FAZER O BÁSICO, ENCANTA

25



NOTAS ACIG

27



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

Por que valorizar o comércio local? Apontar uma razão seria pouco. Não se trata de bairrismo, mas de reconhecer a importância do setor para a economia local. É mostrar aos consumidores que, apostando em nosso comércio, eles estão apostando em uma cidade mais próspera, com maior poderio econômico.

Hoje, o comércio é o segundo setor que mais gera empregos em Guarapuava. Isso não é pouco em uma cidade que a cada dia se vê diante do desafio de criar novas oportunidades.

Se a Acig pede a valorização do comércio local é porque o setor evoluiu e oferece hoje ao consumidor, oportunidades que não oferecia antes. A paisagem urbana mostra que o comércio da cidade está diferente, mais moderno, ao mesmo tempo em que mantém a tradição, com estabelecimentos que há anos oferecem confiança, comprometimento e produtos de qualidade aos guarapuavanos.

As empresas mais longevas de Guarapuava foram e são fundamentais para o desenvolvimento do nosso município, bem como para os consumidores, que precisam ter atendidas suas demandas. Tais empresas merecem todo o nosso respeito. Mas também precisamos estar atentos para novos empreendimentos, e deixar as portas abertas para investidores que queiram apostar em Guarapuava, gerando mais emprego e renda.

O desenvolvimento adequado acontece com misto de tradição e modernidade. Cada vez mais, o comércio guarapuavano junta esses dois itens. Os beneficiados, em última instância são os guarapuavanos. É Guarapuava.

Há várias formas de contribuir para o desenvolvimento local. A atuação social é importante, o empreendedorismo, a maior fiscalização e cobrança dos nossos representantes públicos. Consumir produtos comercializados em Guarapuava é uma delas.

## expediente

### Coordenação

Acig

### Editor-chefe

Guilherme Bittar - MTB 7432

### Estagiária

Jaqueline Ribeiro da Costa de Souza

### Capa

Jaqueline Ribeiro da Costa de Souza

### Projeto Gráfico

Pulsar Propaganda

### Diagramação

Rogério Zangémi

### Revisão

Pulsar Propaganda

### Impressão

Gráfica Midlograf

### Tiragem desta edição

1.500 exemplares

### Fale com a Redação

Guilherme Bittar - (42) 3621-5566 ou (42) 9928-1076

Envio de releases, informações, sugestões de pauta e comentários

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

Ildelfonso Junior

Marcos Roberto Nunes

Marcelo Edling

## CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA

### Presidente

Marcia Vaz

### 1º Vice-presidente

Loren D'Angelo

### Conselheiras

Lara Mena Sganzerla

Maria Inês Guiné

Adriane Aranha

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





◀ José Divonsil da Silva  
Presidente da Acig

“QUEREMOS MOSTRAR AOS GUARAPUAVANOS O QUANTO É IMPORTANTE QUE ACREDITEM E COMPREM EM NOSSAS EMPRESAS, PORQUE SÃO ELAS QUE GERAM EMPREGO E RIQUEZAS PARA O MUNICÍPIO”.

A Acig realiza o Jantar do Empresário há 19 anos. É uma demonstração da maturidade do evento e da força da associação comercial em Guarapuava. Desde o início, o objetivo foi premiar as empresas que mais se destacaram em Guarapuava, que contribuíram para nosso desenvolvimento econômico e social.

Este ano, o prêmio bateu recorde no número de inscritos. Para nós foi uma grata surpresa, fruto de muito trabalho e da sensibilidade do Conselho Jovem em realizar alterações que deixaram as inscrições mais fáceis.

Agradecemos ao Sebrae por ter sido parceiro na aplicação das mudanças do prêmio, emprestando todo o respeito que possui ao Mérito Empresarial. Agradecemos também a nossos patrocinadores, pois sem eles não seria possível realizar o evento. As empresas que acreditaram no sucesso do nosso evento foram o Sicoob, Cooperativa Agrária, Diário de Guarapuava, Editel, Faculdade Guarapuava, Imobiliária Gaspar, Patoeste, W Produções, Hyundai Slavel, Icavel e Rede Força e Luz do Oeste. Agradecemos por reconhecerem a credibilidade do nosso Prêmio e por apostarem no seu sucesso.

Devemos parabenizar também as mais de 60 empresas que este ano comemoram decênios de fundação, uma demonstração do vigor com que continuam atuando em nossa cidade, contribuindo para o desenvolvimento de Guarapuava.

Este ano, implementamos mudanças no Jantar do Empresário e também na Acig. Estamos com muitas novidades. Aumentamos o portfólio serviços para facilitar a vida

de nossos associados. Hoje, eles podem contar com consultorias contábil e jurídica de forma gratuita, se inserir no mundo da Nota Fiscal Eletrônica com preços diferenciados. Também realizamos convênio em medicina do trabalho e investimos na área de informações. Criamos o Integracig, um evento mensal que reúne as empresas que completam aniversário, e os novos associados do mês. O objetivo é nos aproximar ainda mais dos nossos associados e trazê-los para dentro da entidade.

Em breve, lançaremos uma campanha que está sendo pensada há um bom tempo e vem sendo aperfeiçoada a cada dia. É o tema de capa desta edição. A campanha pretende valorizar o comércio local e outras empresas prestadoras de serviços de Guarapuava, com outdoors e inserções em outros espaços da mídia. Queremos mostrar aos guarapuavanos o quanto é importante que acreditem e comprem em nossas empresas, porque são elas que geram emprego e riquezas para o município.

Para aqueles que buscam formação profissional, a Acig ampliou a oferta de cursos em parceria com a FGV, talvez a instituição brasileira mais respeitada em pós-graduações. Quem faz curso na Acig é abrigado em salas completamente equipadas, cadeiras do mais alto padrão, ar condicionado, telão, todos os recursos didáticos que ambientes do primeiro mundo oferecem.

São algumas novidades que implantamos. Em breve, outras surgirão, pois a cada dia trabalhamos com o compromisso de oferecer o melhor a nossos associados.



## Marcelo Arthur Zittlau: um facilitador que faz acontecer

MARCELO ARTHUR ZITTLAU ADMINISTRA A DIAMANTE AZUL, UMA RELOJOARIA E JOALHERIA QUE HÁ 59 ANOS PRESTA SERVIÇOS EM GUARAPUAVA. NESTA ENTREVISTA, ELE FALA SOBRE AS CARACTERÍSTICAS DO SETOR, OS INVESTIMENTOS EM SEGURANÇA NECESSÁRIOS POR CAUSA DA CRIMINALIDADE E SOBRE A ATUAÇÃO DA POLÍCIA MILITAR.

O senhor sempre atuou no ramo de ótica, jóias e relógios?

Em 1952, quando meu pai, Arthur Zittlau, deu início às atividades da Diamante Azul, não imaginava o quanto seu negócio iria crescer. Tudo começou com uma banca de relojoeiro, algumas ferramentas em uma pequena loja de 10 m<sup>2</sup>. No início eram apenas consertos e venda de relógios. Com o passar dos anos o mix de produtos aumentou e há 3 anos passamos a atuar no ramo de ótica. Passamos assim a oferecer mais uma opção ao nosso cliente.

Por que escolheu esse ramo?

Cresci dentro da loja e desde muito pequeno recebi incentivo da família em assumir a empresa, com o know-how adquirido com o passar dos anos, busquei formação acadêmica em Administração e me especializei em Gestão de Negócios. Recentemente concluí o curso de ótica e também me formei em Direito focando o Direito Empresarial e Direito do Consumidor.

Como é o desempenho desse setor em Guarapuava?

Trabalhamos com diversos produtos e servi-

ços com sazonalidades diferentes. Temos uma oficina de conserto de jóias e relógios muito bem aparelhada e mão de obra especializada. Contamos com a experiência de um relojoeiro com mais de 48 anos de profissão. Também buscamos a cada dia inovar a linha de produtos trazendo, sempre o que há de novidades e lançamentos em ótica, jóias e relógios. Isso nos dá uma tranquilidade para trabalharmos.

As joalherias costumam despertar interesse de bandidos. De que forma o senhor lida com essa questão? Exige muitos investimentos em segurança?

O ramo relojoeiro sempre foi muito visado, porém observamos aumento significativo de ações de assaltantes no país inteiro nos últimos meses nos levando a investir em equipamentos, treinamentos e segurança.

Como avalia o trabalho da Polícia Militar?

A Polícia desempenha um papel muito importante na sociedade como um todo e principalmente no que diz respeito à segurança pública. A falta de policiamento nas ruas não é exclusividade de Guarapuava, e sim do país



Em 59 anos, a relojoaria e joalheria já teve muitas caras, mas o objetivo sempre foi o mesmo: oferecer os melhores produtos e o melhor atendimento aos clientes

“EMPREENDER NÃO É  
SIMPLESMENTE TER BOAS  
IDÉIAS, TEM QUE FAZER  
ACONTECER, PARA ATINGIR OS  
SEUS OBJETIVOS”

inteiro. O comando da Polícia Militar de nossa cidade não tem culpa do baixo efetivo que possui, uma vez que é dividido com mais cidades da nossa região. Precisamos considerar o aumento significativo de assaltos em nossa região em horário comercial e dar atenção especial a esses fatos.

Na sua opinião, o que é ser um empreendedor nos dias atuais?

Ser empreendedor não é simplesmente ser uma pessoa que tem boas idéias, mas é aquele que faz acontecer, é altamente motivado e assume riscos calculados para atingir os seus objetivos.

Qual o diferencial de seu empreendimento?

Nosso diferencial é a tradição. Passamos aos nossos clientes confiança e honestidade. Nenhuma empresa completa 60 anos de portas abertas por acaso. Isso não é uma escolha e sim uma filosofia de vida. Estes atributos vêm de berço.

Quais os principais atrativos para se ter uma empresa respeitada e reconhecida pela po-





Arqueline Ribeiro

◀ Marcelo preza o bom relacionamento com seus colaboradores

“NÃO ME VEJO COMO CHEFE E SIM COMO UM FACILITADOR PARA O BOM ANDAMENTO DOS NEGÓCIOS.”

pulação de uma cidade?

O respeito da população foi sendo conquistado ano a ano, a cada concerto realizado, a cada negócio fechado, trabalho e dedicação a um empreendimento em que fazemos mais amigos a cada dia. A honestidade e a ética são pontos preponderantes para se ter uma empresa de respeito.

Apesar dos contratemplos enfrentados para manter um empreendimento como o seu, vale a pena? Por quê?

Vale a pena, sim. O maior patrimônio de uma empresa são seus clientes, e a tradição passa de pai para filho. Estamos recebendo em nossa loja a 3ª geração. Começamos a atendendo os pais, depois os filhos e agora os netos. Tenho convicção que isso se estenderá por mais algumas gerações.

O senhor parece bem receptivo aos funcionários, mantém uma postura amigável perante eles. No ambiente de trabalho essa interação entre chefe e funcionário é essencial para o bom desempenho da empresa?

Sim, prezo pelo bom relacionamento entre os colaboradores, havendo respei-

to e cordialidade entre todos. Não me vejo como chefe, e sim como um facilitador para o bom andamento dos negócios.

Qual a abrangência de seu negócio? Pessoas de fora eventualmente vêm comprar na sua relojoaria?

Nossa área de atuação é Guarapuava e região e frequentemente atendemos clientes vindos de outras cidades. Nosso cliente é nosso principal divulgador. O cliente que vem até nós já vem despreocupado, sabe que vai ser bem atendido e vai encontrar produtos de qualidade.



Fachada atual da Diamante Azul

*Agora em **Guarapuava***

*uma nova opção para concretizar  
seus sonhos com qualidade*



**Telhas de concreto com tecnologia e sofisticação para o seu projeto.**

  
**Telhas Madri**

Rua Manoel Alves, nº 438 - Industrial Alfredo Gelinski - Guarapuava/Pr  
Fone: (42) 3624-4528 - [www.telhasmadri.com.br](http://www.telhasmadri.com.br)

# Expogua 2011, um evento para todos os setores

AGRICULTORES, CRIADORES, COMERCIANTES E EMPRESÁRIOS SE PREPARAM PARA A MAIOR EXPOSIÇÃO AGROPECUÁRIA DA REGIÃO



A Expogua é uma oportunidade para todos os setores

**EXPOSITORES DO PAVILHÃO DO COMÉRCIO**  
 PERNAMBUCANAS  
 AZEL PARABÓLICAS  
 RECRUTA ZERO  
 SUICIDE BMX  
 FISK CENTRO DE ENSINO  
 SESI / SENAI  
 USITECH BRINDES CONFECÇÕES GRAVAÇÕES  
 RÁDIO CULTURA AM / FM  
 CESUMAR  
 2W FERRAMENTAS  
 ICTUS PRODUTOS PARA SAÚDE  
 HAGETEL TELECOM  
 COLÉGIO LOBO  
 LEVE CONFECÇÕES  
 LEVE CALÇADOS  
 CONSTRUTORA RUI BRASIL / APCENTER IMÓVEIS  
 MUNDO DAS ANTENAS - VIA EMBRATEL  
 GENTE BONITA / FLAMEX  
 COVSOM / COVS TEAM COMBAT  
 MARCIA TAPETES / OLA ARTESANATOS  
 LOBO MOTOS  
 EQUUS CABALLUS  
 ODONTO +  
 MB JÓIAS  
 MERY MODAS  
 ABO  
 ERVA MATE 81  
 IMPERIUM IMÓVEIS  
 RODOBENS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS  
 MÓVEIS BIMA  
 VEJALA.COM.BR  
 GENERAL NET  
 CEBEM CENTRO DO BEM ESTAR  
 MOBILLE CELULARES  
 EMPÓRIO DO VINHO  
 RECITECH  
 BORTOLANZA ESQUADRIAS DE ALUMÍNIO  
 YOGO WAY  
 PARAFUSOS GUARAPUAVA

Agosto é mês da Exposição Agropecuária e Industrial de Guarapuava, (Expogua) que está em sua 36ª edição. Este ano, a feira será realizada entre os dias 5 e 14 deste mês. Segundo o presidente da Sociedade Rural, Johann Zuber Júnior, estima-se um público de 120 mil pessoas. “Estamos bem otimistas”.

Um dos principais atrativos da Expogua continua sendo as exposições. São mais de 35.000m<sup>2</sup> destinados a este fim. Entre os expositores estarão também comerciantes de produtos, insumos e serviços da indústria e comércio em geral.

Mais uma vez, o pavilhão do comércio ficou sob o comando da Acig (Associação Comercial e Industrial de Guarapuava). Foram aproximadamente 50 estandes vendidos, distribuídos entre três tamanhos: 3x3, 3x6 e 3x9m. Os expositores estarão representando os segmentos de vestuário, artesanato, alimentos, imobiliário, tecnologia, automotivo, saúde e educação. Segundo Eliane Kosmos, vendedora externa da Acig, a venda de estandes deste ano foi um sucesso. “A procura foi muito grande, e infelizmente alguns comerciantes ficaram de fora”. Expor em um evento como este é a oportunidade não só da comercialização de produtos, mas também da divulgação

da empresa. “É uma das melhores ferramentas para se fazer conhecido”, conclui Eliane. A Acig estará presente auxiliando os expositores e divulgando seus serviços.

## A Expogua

A exposição deve movimentar em Guarapuava aproximadamente R\$ 6 milhões na comercialização de produtos na pecuária, indústria e comércio.

Serão duas as principais novidades para esta edição. A ampliação do espaço de exposição de máquinas agrícolas veio completar a exposição do setor agrícola. Já a bilheteria única vai beneficiar o visitante, que vai pagar apenas um valor inclusive nos dias de show. Antes era cobrado um valor na entrada e outro para acesso à área de shows.

## EVENTOS

X Ciclo de Palestras; XXVIII Exposição Feira de Cavalo Crioulo e Quarto de Milha; XXIV Exposição Estadual de Ovinos e Caprinos; XXXV Exposição de Bovinos; Rodeios; Leilões e Shows.

Distribuição do espaço: Pavilhão da Indústria e Comércio; Pavilhão Agropecuário; Pavilhão Regional dos Municípios; Praça de Alimentação; Parque de Diversões; Área de Shows; Arena de Rodeios;



# XXXVI

# EXPO GUARAPUAVA

# 05 A 14 DE AGOSTO

Parque de Exposições  
Lacerda Werneck  
GUARAPUAVA - PR

EXPOSIÇÃO - FEIRA AGROPECUÁRIA E INDUSTRIAL DE GUARAPUAVA



11, 13 e 14  
de agosto  
**RODEIOS**

EXPOSIÇÃO - JULGAMENTOS - LEILÕES - MÁQUINAS E IMPLEMENTOS  
AGRÍCOLAS - PAVILHÃO INDÚSTRIA E COMÉRCIO - PARQUE DE DIVERSÕES

**PAULO Roberto** apresenta



05.08

JEANN & JULIO



10.08

CONRADO & ALEKSANDRO



12.08

EDSON CADORINI

Informações:  
(42) 3623-3896  
(42) 3622-6322

06.08

Banda 350 ML  
e RENNE FERNANDES  
DA HEVO 84

08.08

Rodrigo & Juliano  
e Bruna & Karina

Realização:



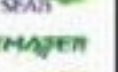
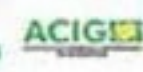
Patrocínio:



Sindicato Rural de Guarapuava



Apoio:



Vila Nova

GUARAPUAVA

GUARAPUAVA

GUARAPUAVA

GUARAPUAVA

GUARAPUAVA

GUARAPUAVA

Rematará:



# O GBA e a liderança

ATENDENDO UMA EXIGÊNCIA DO MERCADO, CRESCE  
BUSCA POR QUALIFICAÇÃO EM LIDERANÇA

Em julho, a Acig encerrou com sucesso mais um curso de curta duração, o chamado Global Business Administration, (GBA). O curso ocorreu entre os dias 7 e 8, com carga horária total de 16 horas. O GBA realizado pela Acig é uma parceria com o Instituto Superior de Administração e Economia, (ISAE).

O tema da vez foi Liderança e Desenvolvimento de Equipes, coordenado pela professora Regina Márcia Brolesi, mestra doutora em psicologia. O objetivo do curso era discutir os aspectos comportamentais da gestão de pessoas; ampliar a compreensão para as questões relativas à liderança, trabalho em equipe, comprometimento e motivação como essenciais ao alcance dos resultados

organizacionais. Além de apresentar modelos evolutivos de liderança, discutir e relacionar a adequação e inadequação da utilização dos papéis no desempenho gerencial.

O diferencial dos GBAs, além de serem de curta duração, está na dinâmica realizada em grupo. São propostas situações nas quais os alunos testam suas competências gerenciais por meio de vivências e simulação de situações para a resolução de problemas, administração de conflitos, discussões e troca de experiências com outros gestores. Essa troca de conhecimento proporcionada pelo curso foi o que mais agradou aos alunos. “Além da teoria, encontramos no GBA também a prática. A instrutora nos propôs atividades em grupo, e todo mundo participou junto. Foi um diferencial excelente”, conta a aluna Morgana de Paula. Ela nunca havia participado de um GBA. Buscou o curso de Liderança porque via a necessidade de estar aperfeiçoando cada vez mais sua habilidade de liderança no ambiente corporativo. “Para ser um bom gerente, é necessário ser um excelente líder”, justifica.

O GBA de Liderança também foi o primeiro em que a gerente de produção Eliane Capeleti Limberger participou. Segundo ela, a professora foi excelente e passou muita motivação para os alunos. “O GBA é um curso dinâmico, que motiva. Ele estimula a por em prática o que você aprende nas aulas”, completa Eliane. Ela afirma ainda que o curso proporciona observar e corrigir



◀ A dinâmica do GBA é o que mais agrada os alunos

Encerramento do GBA  
Liderança e Desenvolvimento  
de Equipes

pequenas falhas cometidas diariamente no ambiente corporativo, que antes não se percebia.

#### Por que liderar?

Segundo a professora Márcia Brolesi, nossa sociedade está carente de líderes. Principalmente líderes éticos. “A sociedade está passando por uma crise da ética dos líderes atuais, muitos com escândalos de corrupção no currículo. Precisamos de líderes que busquem saídas para questões sociais como educação, segurança, saúde e diferenças sociais”, justifica.

O mercado de trabalho também exige dos profissionais competências para liderar. E as empresas valorizam



mais quem consegue transformar essas competências em desempenho e resultados.

No mundo corporativo é muito comum confundir o papel do líder com o papel de chefe. Márcia alerta que para se tornar um líder não basta ter um cargo e uma posição. “É preciso ter uma visão humana das pessoas. Acreditar que elas possuem algo de bom para oferecer e potencializar o que elas têm de melhor. E isso nem todo chefe consegue. O líder, sim”.



*Deixe sua vida mais Higiênika!*



Rua Saldanha Marinho, 1057 • Centro • PRÓX. AO SESC  
CEP 85010-290 • Guarapuava - Paraná  
Fone/Fax: (42) 3624-1508

# Campanha de Capitalização Sicoob Sul



**Participe da  
campanha de  
capitalização e  
concorra a um**

**Fiat Novo Uno Vivace 1.0 EVO 0 Km**



**SICOOB**

ASSOCIADO A VOCÊ.



# Pais modernos, comércio atento

NOVOS HÁBITOS E GOSTOS PEDEM DIVERSIFICAÇÃO NO PRESENTE PARA DIA DOS PAIS

Foi-se o tempo em que o presente ideal para o Dia dos Pais era a tradicional camisa pólo. Os pais estão mais modernos e inovadores. Até os conservadores estão interessados em conhecer o novo. Os filhos perceberam essa mudança, e alguns estão até ousando mudar os hábitos dos pais. Por isso, os presentes para a data estão cada vez mais incrementados.

Os comerciantes atentos a essas mudanças estão sempre se adaptando de acordo com a demanda, e este ano vêm com novidades em todos os setores. José Divonsil da Silva, presidente da Acig ressalta que com a economia aquecida o giro nas vendas é bem melhor, sempre esperando superar o ano anterior. “O comércio, de um modo geral, está preparado para o Dia dos Pais”, afirma Divonsil.

Neusa Fátima Previatti é proprietária de uma loja exclusiva de roupas masculinas. Ela inovou não somente na variedade de seu estoque, mas também na divulgação de seus produtos. A empresária segue a tendência atual da internet, que é divulgar gratuitamente através das redes sociais. Neusa acredita que as vendas desse ano subam 20% em comparação com a mesma data no ano passado. “Queremos mostrar que o presente para o dia dos pais deste ano pode ser mais inovador”, completa Neusa.

Uma loja que atua em Guarapuava no segmento de chocolates também está preparada para a data, e promete lançar cinco produtos voltados para o Dia dos Pais. Segundo Daniela Ferrarin, sócia-gerente da franquia, a cada ano são pensados produtos que são mais a cara dos pais. Além disso, os chocolates podem ser dados como complemento de outros presentes. Nesse caso os preços são variados e cabem em todos os bolsos.

Há quem diga que uma boa

opção para quem não quer errar no presente são os perfumes. Todo ano, uma loja de perfumes instalada na cidade, lança colônias específicas para as datas comemorativas, e este ano não poderia ser diferente. Bernadete Sberze, gerente da franquia de Guarapuava está confiante com as vendas para este dia, e garante que o

cliente vai se surpreender. A marca de perfumes pretende lançar, além da colônia, kits com relógios, jogos de ferramentas, estojos de cosméticos masculinos, entre outros. “É uma data bem importante para nós”, conclui Bernadete.

Uma das lojas mais tradicionais de vestuário em Guarapuava, sabe bem como agradar o pai no seu dia. “O pai merece um algo mais, por isso nós oferecemos qualidade em primeiro lugar. Tudo de bom e do melhor”, garante Carlos D’Ávila de Moura, gerente. Ele Carlos também destaca que as vendas nesta data sempre superam as expectativas, e o que faz a diferença é justamente o produto diferente, inovador.



A busca por inovação aumenta a demanda de acessórios sofisticados





# Acig lança campanha de valorização do comércio

**VEM AÍ A MAIOR CAMPANHA DE VALORIZAÇÃO DO COMÉRCIO LOCAL QUE GUARAPUAVA JÁ VIU**

O comércio foi o segundo setor que mais gerou empregos no ano passado em Guarapuava, criando 801 novos postos de trabalho. Este ano, segue na vice-liderança do mercado de trabalho formal, com a abertura de 211 vagas, segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Conged).

Além de geração de vagas diretas, o comércio guarapuavano também contribuiu com o bom desempenho de outros setores. Pessoas de municípios da região optam pelas lojas guarapuavanas, viajam para ficar o dia todo na cidade e precisam usufruir de outros serviços, como restaurantes, lanchonetes e postos de combustíveis.

Para valorizar o setor, a Acig, está articulando uma campanha que visa a valorização do comércio local. Os comerciantes viram essa necessidade devido à evasão dos compradores para outras cidades. “Muitas vezes o preço pago pela mercadoria é o mesmo, mas o que atrai o consumidor é o status de comprar em cidades como Curitiba”, justifica Mariana Weber Rodrigues, empresária e uma das idealizadoras da campanha.

A campanha consiste em divul-

gar na mídia local os benefícios de comprar em Guarapuava, principalmente para o consumidor. O foco é conscientizar de que o consumo no comércio local faz o dinheiro girar, conseqüentemente atrai novos investidores para o município e aumenta empregos. “O empresário quer investir mais em Guarapuava, mas dá certa tristeza investirmos aqui e ▶



A valorização do comércio local é essencial para o crescimento de uma cidade



Jaqueline Ribeiro

“O EMPRESÁRIO QUER INVESTIR MAIS EM GUARAPUAVA, MAS DÁ CERTA INSEGURANÇA INVESTIRMOS AQUI E PERCEBERMOS QUE AS PESSOAS ESTÃO INDO COMPRAR FORA”.

▲  
Mariana Weber Rodrigues,  
empresária

percebermos que as pessoas estão indo comprar fora”, argumenta Mariana.

O presidente da Acig, José Divonsil da Silva, frisa a importância de uma campanha como esta. “Nós temos produtos para qualquer gosto, e preços competitivos. Então é importante conscientizar para que o consumidor saiba que comprando aqui a economia fica mais forte gerando empregos, renda e os impostos são aplicados aqui.”

Os empresários alegam que alguns compradores de fora valorizam mais o comércio local do que os próprios guarapuavanos. Exemplo disso, é Alessandra Batista Junger, médica de Curitiba, mas moradora de Guarapuava há alguns meses. Ela acredita que as mercadorias dispostas no comércio do município suprem as suas necessidades. “Eu não preciso ir à Curitiba para comprar. Aqui tem de tudo.”

Valdir Grigolo é empresário e acredita que o cliente deve valorizar mais o que o empresário guarapuavano faz por ele. Segundo Grigolo, os comerciantes estão mais empenhados em dar um bom atendimento ao cliente porque é isto o que faz a diferença com o consumidor. “Valorizar o comércio local é importante, pois precisamos que haja competitividade. Assim o comércio se dispõe a crescer, a melhorar a qualida-

de dos produtos e atender bem. Essa é a grande luta do setor empresarial”.

Quem compra em Guarapuava está ciente: “Os comerciantes precisam que nós compremos aqui para que eles se sintam incentivados a vender bem e cada vez melhor” ressalta Lenir Rodrigues, consumidora.

#### Mais pelo empresariado

O Sebrae também é parceiro do empresário. Desenvolve uma série de cursos voltados para melhorias na gestão do comércio varejista. Além desses cursos, o lojista pode optar por programas de gestão mais longos, como o “Varejo Mais”, no qual o Sebrae realiza junto ao empresário uma avaliação da estrutura do seu negócio, atendimento e gestão. Ao final da avaliação, apresenta a ele um relatório final e o encaminha para alguns cursos que vão promover melhorias em seu negócio.

Segundo a consultora do Sebrae, Márcia Beatriz da Silva, mais de 7 mil empresas de 100 cidades no Paraná já participaram dos programas de aprimoramento varejista.

#### Mudanças

O consumidor convive, nos últimos anos, com a expansão do comércio em Guarapuava. Novos segmentos se instalaram na cidade, ampliando a oferta de produtos. No ramo de veículos, houve proliferação de concessionárias e marcas de carros. Grupos de outras regiões do Estado apostaram no potencial econômico do município. O fenômeno foi retratado em matéria de capa da Revista Acig, na edição nº 34, de julho de 2010. ▶



“NÓS TEMOS PRODUTOS PARA QUALQUER GOSTO, E PREÇOS COMPETITIVOS. ENTÃO É IMPORTANTE CONSCIENTIZAR PARA QUE O CONSUMIDOR SAIBA QUE COMPRANDO AQUI A ECONOMIA FICA MAIS FORTE GERANDO EMPREGOS, RENDA E OS IMPOSTOS SÃO APLICADOS AQUI”.

▲  
José Divonsil da Silva,  
Presidente da Acig

Naquela edição, foi mostrado que o setor, principalmente o de veículos de luxo, não para de crescer no município, “decorando” as ruas guarapuavanas. Hoje estão na cidade Honda, Peugeot, Nissan, Mitsubishi, Citroën, Hyundai, Renault além das tradicionais Fiat, Volkswagen, Chevrolet e Ford, revendedoras que trabalham tanto com carros populares quanto com modelos mais incrementados.

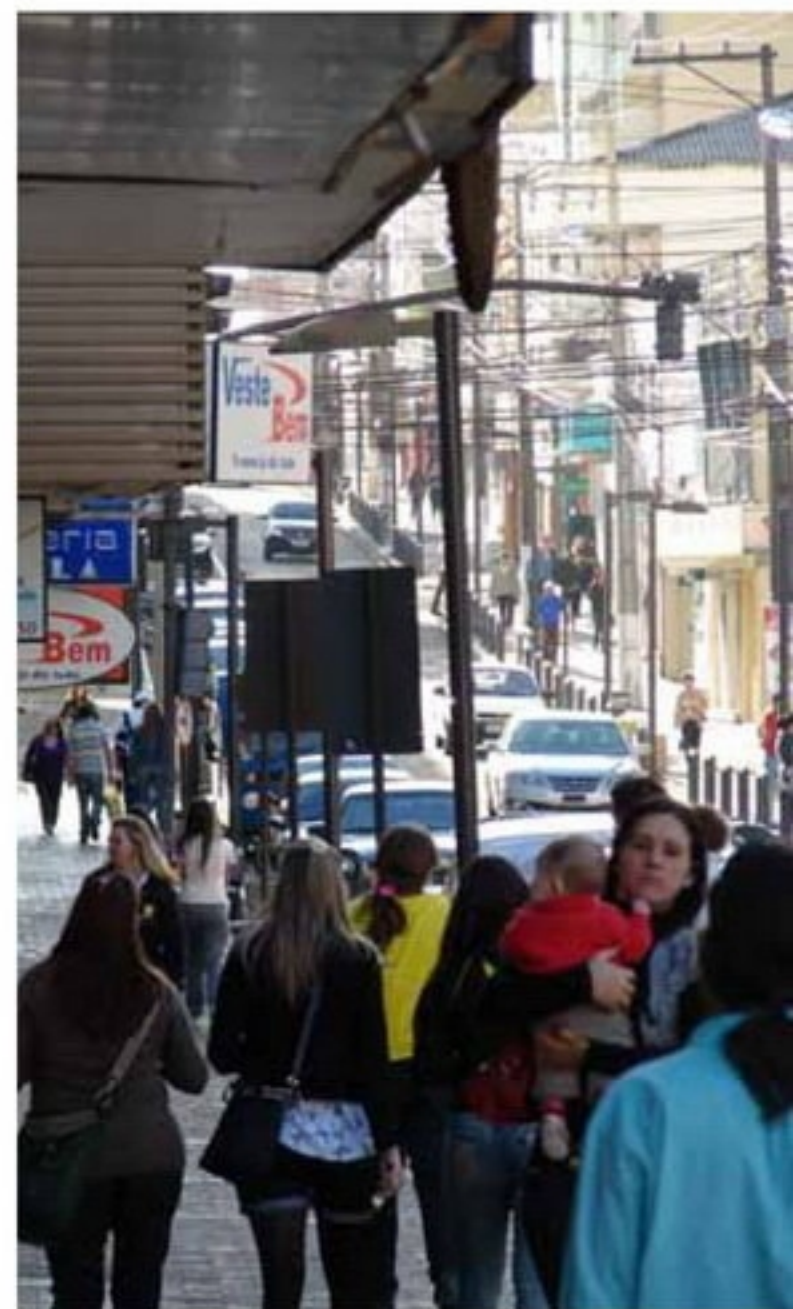
Além disso, os guarapuavanos viram um *boom* de franquias na cidade. O segmento não se encaixa necessariamente em comércio, mas mostra como o município está mais dinâmico. Em 2011, as franquias devem crescer de novo em todo o Brasil. E o interior é o principal foco dos empreendedores. Guarapuava está entre as cidades paranaenses com potencial para ser destino dessa expansão.

Empresários de outras municípios estão acreditando nos resultados que a cidade pode apresentar. Um desses investidores é Victor Hugo Balotin. Ele é natural de Foz do Iguaçu e está há quatro anos em Guarapuava. Em junho, foi o entrevistado do mês da seção empreendedor e disse: “Precisa ter valorização de quem está aqui, porque vai mudar. As pessoas de fora estão percebendo e quem instala seu negócio está contente”.

O comércio guarapuavano convive com um novo cenário e está se adaptando as mudanças. A instalação de mais concessionárias, o aumento do poder aquisitivo e formas facilitadas para aquisição de veículos trouxeram efeitos colaterais. O trânsito passou a ser um problema, tanto para os motoristas quanto para os comercian-

tes, que reclamam da falta de estacionamento nas ruas do centro da cidade. O problema inibiria a atração de consumidores, que impacientes desistiriam de comprar. Mas aos poucos as soluções começam a aparecer. O número de carros só vai aumentar, e as vagas públicas de estacionamento, ao contrário. Dessa forma, os empresários estão investindo em estacionamentos particulares, de forma individual ou se aliando com lojistas vizinhos para oferecer opções aos clientes.

Naturalmente, o comércio local pode evoluir mais. Mas o fato é que os consumidores encontram hoje muitos mais opções do que há alguns anos, e não precisam mais a ir a grandes centros em busca de produtos. ■



Jaqueline Ribeiro





O Centro de Educação Profissional Futura foi o vencedor do Prêmio Mérito micro empresa



A vencedora do Prêmio Mérito pequena empresa foi a editora Pão e Vinho

# 19ª Edição do Jantar do Emp é marcada pelo sucesso do novo Prêmio Mérito Empresarial

O Jantar do Empresário deste ano, realizado dia 23 de julho, contou com um ingrediente a mais. A entrega do Prêmio Mérito Empresarial, marcou a consolidação do novo formato do evento. O novo método veio reforçar a prioridade da Acig, que é premiar, com total integridade, as empresas merecedoras. Desta forma, os empresários receberam a visita dos integrantes do Conselho Empresarial do Jovem Executivo e preencheram o formulário de inscrição junto a eles, o que facilitou no esclarecimento de dúvidas a respeito do prêmio. Este ano a premiação obteve um número recorde de inscrições: 33 empresas que preencheram corretamente o novo formulário e concorreram de forma mais criteriosa.

O Prêmio, que já era uma realização da Acig, em parceria com o Conselho Empresarial do Jovem Executivo, contou com o apoio do Sebrae. A agência de apoio ao empreendedor cuidou de boa parte da inspeção nas empresas para a confirmação dos dados respondidos no formulário de participação. Ao

final da avaliação as empresas receberam um gráfico radar, um documento que mostra para a empresa como ela está em termos de gestão.

Foi unânime entre os ganhadores: todos aprovaram o novo modelo de inscrições.

O Prêmio Mérito Empresarial é considerado a maior premiação empresarial de Guarapuava, e visa estimular e incentivar as empresas da cidade a exercerem boa gestão.

De acordo com as novas regras, para participar do Prêmio a empresa deve ser associada à Acig há mais de três meses, possuir domicílio fiscal e ações desenvolvidas na cidade. A seleção geralmente acontece entre abril e maio.

## Ganhadores

Na categoria de micro empresa, o prêmio ficou com o Centro de Educação Profissional Futura. Marcos Aurélio Lemos de Mattos, diretor e proprietário da empresa, comemora a conquista: "É o reconhecimento por um trabalho de sete anos". Segundo ele, ▶



Na categoria mérito média empresa a vencedora foi a Faculdade Guarapuava



A Cooperativa Agrária foi a vencedora na categoria mérito grande empresa

# resário formato do



acreditar em Guarapuava é o ponto de partida para se ter chances de conquistar o prêmio. “Nós enxergamos na educação profissional uma alavanca para o desenvolvimento de Guarapuava”. Mareos comenta que o próximo passo é estar sempre buscando inovação, e consequentemente estar preparado para participar do prêmio novamente nos próximos anos.

A Editora Pão e Vinho foi a vencedora na categoria pequena empresa. A sócia administrativa da editora, Rosana Tosin de Almeida relata não ter participado em anos anteriores porque, segundo ela, era muito complicado entrar na disputa.

Agora, parabeniza os realizadores do prêmio, e acredita que desta forma o trabalho da empresa é de fato bem avaliado. “É uma certificação de que estamos no caminho certo”, justifica Rosana. Ela acredita que o prêmio possibilita conquistar o reconhecimento do público de Guarapuava. A Editora Pão e Vinho trabalha com materiais católicos e contribui para o desenvolvimento cultural da cidade.

O Prêmio Mérito de média em-

presa foi, pela segunda vez consecutiva, para a Faculdade Guarapuava. Leonardo Becher de Mattos Leão considera a vitória como “fundamental e o combustível que a instituição precisa para superar obstáculos e continuar a busca pelo desenvolvimento sustentável”. Segundo Leonardo, o crescimento de uma região está diretamente ligado ao aumento da mão de obra qualificada. “Uma conquista como esta nos mantém com o compromisso de continuar colaborando com o crescimento de Guarapuava”. Incentivar a concorrência também é o objetivo do prêmio, e concorrência leal só traz benefícios para a sociedade.

Mais uma vez a Cooperativa Agrária conquista o prêmio na categoria de grande empresa.

“Este ano completamos sessenta anos. Por isso, para nós, a conquista do prêmio teve um sabor especial”, afirma Jeferson Caus, coordenador de marketing da Agrária. A Cooperativa desenvolve uma série de ações ambientais, culturais e sociais e gera mais de mil e duzentos empregos diretos. Jeferson ▶

aconselha que outras empresas participem do Prêmio, porque segundo ele, é uma forma de a empresa saber se o que está fazendo é certo ou precisa de melhorias. Jeferson ainda parabeniza os idealizadores das mudanças por possibilitar que as inscrições para o prêmio fossem feitas de forma rápida e eficiente.

“É uma honra ser reconhecido. O Prêmio valoriza muito os valores que a Agrária prega, e faz jus ao nosso esforço”, conclui Jeferson.

A solenidade homenageou ainda os decênios, empresas que completam em 2011 dez ou mais anos de fundação. O jantar contou com a presença de aproximadamente 500 pessoas. E a noite foi embalada pela música ao vivo da Banda Inox.



Estiveram presentes no jantar aproximadamente 500 pessoas

## EMPRESAS QUE EM 2011 COMPLETAM DECÊNIOS DE FUNDAÇÃO

### 10 ANOS

AGENCAR VEÍCULOS  
 BELLA  
 CENTRAL CARTUCHOS  
 COVSOM FILM E ACESSÓRIOS  
 EXTINLIDER  
 GUARATRUCK  
 KRUGA  
 LOJA IZE MODAS E CONFECÇÕES  
 MADECARBO  
 MADEIREIRA FLOR DA SERRA  
 MARTERRY PRESENTES  
 MATHEUS CALÇADOS E CONFECÇÕES LTDA  
 MERCADOMÓVEIS - LOJA 2  
 MILAENE PRESENTES  
 ORALCLASS CLÍNICA ODONTOLÓGICA  
 PATOESTE LTDA  
 PETRICON  
 PMM TUBOS DE CONCRETO  
 POSTO CIDADSE  
 RECITECH AMBIENTAL  
 SUPERMERCADO BOM PREÇO  
 SUPERMERCADO PARTEKA  
 VIGA FORTE - MAT. CONSTRUÇÃO  
 VILLENA PRESENTES

### 20 ANOS

AGÊNCIA CORREIOS SALDANHA MARINHO  
 ANTOMAD  
 AUTO POSTO MEZTRA  
 BATERIAS LIDER  
 BENEFICIADORA DE BATATAS GUARA  
 COLCCI  
 DISCOLANDIA  
 DSTAK MODAS  
 EUROLAJES  
 FREE WAY

GRISAUTO ESCAPAMENTOS  
 JOAQUIM MODA MASCULINA  
 LIVRARIA PAÇO DA LUZ  
 OURIPEL PAPELARIA  
 SANIR KARAM SEMAAN DENTISTA  
 TRANSPORTADORA MEZTRA LTDA  
 VIDROPUAVA VIDRAÇARIA

### 30 ANOS

AUTO BATERIAS N. SRA DE BELEM  
 BOLICHO DO GAÚCHO  
 CASA DAS ECONOMIAS  
 DILSON JOALHEIRO  
 JAMALITO CONFECÇÕES  
 ÓTICA VISION  
 SHOW MODAS  
 TRANSPORTADORA VERDES CAMPOS

### 40 ANOS

APAE DE GUARAPUAVA  
 FLORICULTURA SANTA TEREZINHA  
 LIVRARIA E PAPELARIA UNIVERSON  
 MARY ART SÃO PAULO  
 MODAS ROSELI  
 OI BOUTIQUE  
 RÁDIO CULTURA - AM/FM

### 50 ANOS

ABO REGIONAL GUARAPUAVA  
 FORNECEDORA DE PARAFUSOS LTDA  
 HSBC BANK BRASIL S/A  
 POSTO GUAIRACÁ I  
 SILVANA MISSEL R. HORST - CABELEIREIRA  
 SLAVEL

### 60 ANOS

COOPERATIVA AGRÁRIA AGROINDUSTRIAL



# Relacionamento com os clientes – quando fazer o básico, encanta



Divulgação

“NÃO EXISTE SEGUNDA CHANCE DE CAUSAR UMA PRIMEIRA BOA IMPRESSÃO”

Norberto Rotter é Consultor em Marketing e Gestão de Pessoas, é também Coaching, Palestrante, Escritor e Comunicador de Tv. Credenciado Sebrae – PR, Especialista em Qualidade e Produtividade pela FAE – Ctba e Mestrando pelo programa Internacional de Pós-graduação do Mercosul da Universidad de La Empresa (UDE). Professor de Pós-Graduação do ISAE-FGV, já falou para mais de 200.000 pessoas em mais de 500 eventos.

Cada dia mais evolui o nível de conhecimento e informação dos clientes e, sob este cenário, precisamos refletir sobre a aplicabilidade de alguns conceitos que dominaram o marketing nos últimos 20 anos. Quero abordar hoje sobre “encantamento”. O que realmente encanta e supera as expectativas dos clientes.

Apesar da evolução da qualidade no atendimento no nosso país, posso assegurar que ainda estamos longe dos padrões mínimos desejáveis. Constatado de Belém ao Chuí, que será mais fácil encantar os clientes fazendo o básico, atendendo suas expectativas normais, do que tentando “superar suas expectativas”.

As falhas ainda são tão agudas, graves, repetitivas e nocivas ao relacionamento mercadológico, que fazer o básico, pode sim encantar. Vamos fazer um teste? Vou elencar alguns requisitos básicos do marketing de relacionamento e vamos analisar se são praticados no comércio da sua cidade. Vamos lá então.

No atendimento telefônico, atender até o terceiro toque, declinando o nome da loja, seu próprio nome e a saudação. Pós-venda permanente, ligando para pelo menos dez clientes, dez dias após a compra, buscando a avaliação do atendimento, gerenciar estas informações. Receber com um sorriso! Toda a equipe ( toda!) uniformizada, um uniforme bonito, com o nome bordado ou crachá. Provadores confortáveis, ventilados e suficientes. Vitrines decoradas, atualizadas e com preços nos produtos. Ótima imagem pessoal (apresentação e postura). Conhecer o produto que vende. Cumprir rigorosamente os prazos de entrega.

Outros itens mais óbvios e básicos

ainda, e que se atendidos “encantam”: cerveja e refrigerantes gelados, café quente na sala de espera, revistas atualizadas, atendimento na hora marcada da consulta médica, limpeza e organização. Demonstrações explícitas de educação e cordialidade, uso do “por favor”, do “muito obrigado”.

Podemos responder agora: Os clientes recebem este tratamento em sua rotina diária? Recebem com frequência este tratamento “básico encantador” que seria nada mais do que uma demonstração de respeito?

Poderíamos ficar aqui horas falando de outros procedimentos básicos que sabemos, ainda negligenciados na rotina diária de varejistas e prestadores de serviços. Procedimentos, diga-se de passagem, considerados tecnicamente de “custo zero”! Para implementá-los é preciso apenas de formalização de normas (manual de procedimentos), treinamento constante e uma liderança efetiva. Uma liderança de verdade, comprometida com o desenvolvimento do seu capital humano, que seja capaz de reunir seu time semanalmente, em caráter intransferível, com a presença de todos, meia hora antes da abertura das portas, pontualmente e nestas reuniões promover a motivação, o entusiasmo, sobretudo o alcance de metas por meio da padronização, do reconhecimento sincero ao desempenho de qualidade e dos resultados alcançados.

Se queremos sinceramente encantar e até superar, quem sabe, as expectativas dos nossos clientes, façamos o básico necessário! Começemos pela empatia: tratando nossos clientes como gostaríamos de ser tratados.

Pense nisto e muito sucesso em seu projeto pessoal e empresarial.



# 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](http://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.

## Observatório Social

Nos últimos meses, o Observatório Social de Guarapuava investiu em campanha de divulgação. O órgão também realizou reuniões com alguns parceiros, como o SESCAP, Rotary Club, Sindicato dos Bancários, entre outros. “Levamos a cada uma dessas instituições e aos seus membros quem somos, todo nosso trabalho realizado, algumas metas e principalmente transmitimos à sociedade a necessidade do aprimoramento do controle social. Obtivemos ótimo resultado, quando cada empresa, ONG, fundação ou associação nos abriu as portas para demonstrar quem somos”, afirmou o presidente do Observatório em Guarapuava, José Abel Olivo.



## Grigolo investe no setor de empréstimos e financiamentos

Guarapuava pode agora contar com o crédito e financiamento oferecido pela empresa Flamex. Uma empresa que em Guarapuava atua coligada à loja Gente Bonita. Além de atender o consumidor por meio do consignado, posteriormente a financeira pretende atender o setor produtivo por meio do financiamento de bens.

O proprietário da empresa, Valdir Grigolo, afirma que a Flamex será uma empresa comprometida com a ética, transparência e a responsabilidade social, sendo um dos pontos de coleta de óleo vegetal e pilhas usadas.

A área de atuação será toda a região, de Francisco Beltrão até Ponta Grossa. Grigolo comenta quais são as expectativas para o seu investimento. “A minha perspectiva é positiva. Eu quero viabilizar a financeira dentro de seis meses, e pretendo agregar a minha experiência de 25 anos como bancário para atender os clientes que venham até mim.”

A inauguração oficial da Flamex está marcada para o dia 8 de agosto.



## PRECISANDO DE SOLUÇÕES QUE MINIMIZAM PROCESSOS?



- Servidores de Dados
- Servidores de E-Mail
- Orientação à Infraestrutura

- Segurança Lógica - Firewall
- Interligação de Empresas - VPN
- Controle de acessos a Internet - Proxy





**MBA da Fundação Getulio Vargas em Guarapuava**

**Marketing com Ênfase em Vendas**

Início: **Outubro 2011**

Aulas: **1 vez por mês**

**INSCRIÇÕES ABERTAS**

**Matricule-se**

42.3621 5575 | [www.isaebrasil.com.br](http://www.isaebrasil.com.br)

Signatário:



**PRME**



IDE

- cursos corporativos
- management
- online



# Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/07/10 A 15/08/11.



## ANIVERSARIANTES - AGOSTO

Fundação	Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	
A EXECUTIVA	20/8/1994	EUROLIMP PRODUTOS DE LIMPEZA	8/8/2005	POSTO WOUK XV	1/8/1990
ABREU PNEUS E BORRACHARIA	2/8/1993	FÁBIO ESTEVES - DENTISTA	16/8/1977	PRÉ MOLDADOS ZIELINSKI	10/8/2009
ADRIANOS CALÇADOS	1/8/1986	FAIXA CAR SOM E ACESSÓRIOS	1/8/1998	PRESSOTTO DISTRIBUIDORA FERRO E AÇO	5/8/2003
AGRÍCOLA CANTELLI	1/8/1999	FAMILY CONFECÇÕES	6/8/2008	RECANTO MODAS	1/8/1973
AGRO TATU	11/8/2010	FARMÁCIA HERBAFARMA	20/8/1988	RECITECH AMBIENTAL	13/8/2001
ÁGUA NA BOCA PÃES E DOCES	31/8/2007	FORMÉDICA FARMÁCIA MANIPULAÇÃO	12/8/2005	RENATA C. F. BRITO ARAUJO - DENTISTA	19/8/1975
ALCA LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS	15/8/2006	G.DÁRIO MÓVEIS	14/8/1983	REVELMEL	20/8/1994
ALMIX INTERNET	9/8/2002	GRUPO ZANARDO	1/8/2005	SENIRA PRESENTES	1/8/1997
ANTONIO EMILIO DE PROENÇA - DENTISTA	11/8/1942	GUARÁ CHEVROLET	14/8/1959	SERVI PEÇAS - MULTIMARCAS	1/8/1986
ATRITO	7/8/1990	GUARAPLAST	29/8/2006	SICREDI TERCEIRO PLANALTO	10/8/1983
BAGOONCA BUFFET E DIVERSÃO	10/8/2010	GUARAVEL RENT A CAR	25/8/1992	SPECIALITE CENTRO MÉDICO	3/8/2005
BANCO BRADESCO	10/8/1968	ICTUS	10/8/1994	TRAMAS MODAS E ACESSÓRIOS	1/8/2006
BARRAÇÃO EQUIPAMENTOS COMERCIAIS	1/8/1999	IMOBILIÁRIA SOLO LTDA.	1/8/1989	TV CIDADE	1/8/1997
BEIJO BAIANO	3/8/1994	JELY MODAS	26/8/2010	UTI DO CELULAR	14/8/2008
BELA IMAGEM	9/8/2007	JOÃO BATISTA GOUVEIA CORRETOR DE IMÓVEIS	16/8/1950	VIDROPUAVA VIDRAÇARIA	1/8/1991
BODEGÃO TEM TUDO-SUPERMERCADO	20/8/1984	J.V. VIDRAÇARIA	20/8/2000	WINNER CENTRO DE FORMAÇÃO PROF.	25/8/2008
BRUNSFELD AUTO PEÇAS	27/8/1946	KRAPEMA	8/8/1989	ZICO FERRO E AÇO	14/8/1979
CAPITAL PISOS	31/8/2009	KROMATEL TELECOM	19/8/2009		
CASA HAICK	8/8/1945	KRUGA	1/8/2001		
CB AUTO CENTER	23/8/2007	K13 SOLUÇÕES ON-LINE	13/8/2004		
CENTRO DAS FERRAMENTAS	1/8/2010	MARMORARIA SÃO THOMÉ	30/8/2005		
CENTRO DE EDUCAÇÃO INFANTIL BIMBO	1/8/1987	MARY ART SÃO PAULO	17/8/1971		
CERUTTI PNEUS	5/8/2009	MERCADO ZARAMELLA	20/8/1996		
CLÍNICA DENTÁRIA SORRISO	15/8/2006	MERCADOMÓVEIS LTDA.	18/8/1995		
COMTUDO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	1/8/2000	MERCOPLASA GUARAPUAVA	17/8/2010		
CONCRETIZE CONCRETO USINADO	8/8/2006	MINI MERCADO FERROZ	26/8/2005		
CONFIRA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	20/8/2002	MODAS JOLIE	19/8/1987		
CONSTRULAR MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	13/8/1985	MODAS ROSELI	25/8/1971		
COTRAG TRANSPORTES	27/8/1993	MULTICOMP	13/8/2009		
DECORE DESIGN	28/8/2000	NOVA MOBILE	28/8/2000		
DIFUSORA A PIONEIRA	10/8/1947	ODONTOMAI	1/8/2007		
DIMASA S/A	23/8/1962	PEDREIRA GUARAPUAVA LTDA.	1/8/1975		
DISCOLÂNDIA	8/8/1991	PERFORMANCE ACADEMIA	9/8/2006		
DOIS IRMAOS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	7/8/2008	POLIJUTA	13/8/1990		
ELLIS REGINA - BY ELLIS	13/8/1973	POSTO GUAIRACÁ I	3/8/1961		
ESCOLA STA TERESINHA DO MENINO JESUS	1/8/1998	POSTO PLANALTO	27/8/1969		
ESQUINÃO SALDANHA LTDA.	20/8/2007	POSTO SÃO JORGE	30/8/1960		

## NOVOS ASSOCIADOS

Empresa	Adesão
AROMAS E SABORES	20/7/2011
C S AMBIENTAL	22/6/2011
CFW AGÊNCIA DE INTERNET	20/7/2011
COITY CONFECÇÕES	6/7/2011
CONSTRUFÁCIL	22/6/2011
COOPERALIANÇA	22/6/2011
DOUTOR RESOLVE	15/6/2011
GRUPO ALERTA GUARAPUAVA	22/6/2011
LSR - ESCRITÓRIO DE ENGENHARIA	13/7/2011
PIMENTA E CAFE MODAS	20/7/2011
SANDRA HYZY FOTOGRAFIA	22/6/2011
SUPERMERCADO DEL GROSSI	29/6/2011
TELHAS MADRI	6/7/2011
UTI DO CELULAR	6/7/2011
VEJALA.COM.BR	6/7/2011
WORQUIM PISCINAS	20/7/2011

# 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](http://www.acig.com.br)



Em  
vinte anos  
muita  
coisa  
mudou.

Modelos entraram e saíram de moda. Na mesma velocidade que ganharam as passarelas, foram para o fundo dos armários. A evolução dos materiais e das técnicas de costura foram nítidos. Os cortes ganharam novas versões, novos desenhos. Mas a essência sempre se manteve. Em vinte anos, tudo que era novidade se foi, tudo o que era antigo acabou voltando. E a moda é assim, tudo muda. Tudo um dia volta. Só fica mesmo o talento de quem consegue fazer de um pouco de tecido, um traje que veste os momentos mais especiais da vida de cada um de nós.

**Joaquim**  
moda masculina

42 3622 3144 - RUA CAPITÃO ROCHA, 1432