

Revista ACIG

Edição 48 | Ano 5 | SETEMBRO 2011 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

Capa

Vidas em jogo na BR-277

ACIG E EMPRESÁRIOS COBRAM MEDIDAS QUE AUMENTEM A SEGURANÇA NO PERÍMETRO URBANO DA BR-277. ESTE ANO, O NÚMERO DE ACIDENTES CRESCERAM 32%. FORAM MAIS DE 85 ACIDENTES, COM SEIS MORTES SOMENTE ATÉ JULHO

AS ALTERNATIVAS oferecidas
pela Agroindustrialização

ÓRGÃOS aumentam fiscalização
à propaganda sonora

MÊS DE AGOSTO VOCÊ PENSOU EM MIM,
AGORA PAPAI PENSA EM VOCÊ...



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

www.imobiliariagaspar.com.br

CRECI J-2155

PROMOÇÃO

FORÇA PREMIADA

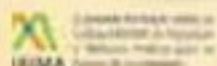
Sicredi

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 Companhia de Seguros Sicredi Ltda., CNPJ 04.026.752/0001-82, registro SUSEP nº 10.041.2176. Os planos em FAPs são administrados pelo Banco Cooperativo Sicredi S.A., CNPJ 01.181.521/0001-55. Produtos de Crédito a disponibilidade está condicionada à análise de crédito do associado. CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SIAEMIN nº 06/0036/2011 e SIAEMIN nº 06/0037/2011. Promoção válida para as cooperativas de crédito participantes. Consulte condições de contratação dos produtos participantes, bem como o regulamento completo da promoção em forcapremiadasicredi.com.br ou nas cooperativas de crédito. Produtos e serviços sujeitos à disponibilidade na sua cooperativa de crédito. Para mais informações sobre produtos e serviços, vá a uma de nossas unidades de atendimento ou acesse sicredi.com.br. Imagens meramente ilustrativas. SAC Sicredi - (0800) 724 7220 - Deficientes Auditivos ou de Fala - (0800) 724 0525. Ouvidoria Sicredi - (0800) 546 2519.

 **SICREDI**
Gente que coopera cresce.

Vidas em jogo na BR-277

ATÉ JULHO DESTE ANO, O NÚMERO DE ACIDENTES AUMENTOU 32% NO PERÍMETRO URBANO DA BR-277, EM GUARAPUAVA. EMPRESÁRIOS COBRAM MEDIDAS COMO INSTALAÇÃO DE REDUTORES DE VELOCIDADE E CONSTRUÇÃO DE AVENIDAS MARGINAIS



PALAVRA DO PRESIDENTE

08



JUAREZ MATIAS SOARES:
UM SONHADOR QUE PLANEJA

10



EXPOSITORES APROVAM
36ª EXPOGUA

14



DIA DA SECRETÁRIA

21



AGROINDUSTRIALIZAÇÃO A MELHOR
ALTERNATIVA PARA GUARAPUAVA

22



NOTAS ACIG

25



PROPAGANDA SONORA
VERSUS LEGISLAÇÃO

26



RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES
- QUANDO FAZER O BÁSICO, ENCANTA

28



ANIVERSARIANTES E NOVOS
ASSOCIADOS

30



Passat e Passat Variant.
Para quem chegou mais longe.

reynovnicacao.com.br



COMERCIAL
OESTE



51 anos e muitas histórias.

www.comercialoeste.com.br | (42) 3621 3343
Rua Azevedo Portugal, 777 - Centro - Guarapuava - PR

Vidas estão sendo perdidas na BR-277. Os problemas de segurança da rodovia têm relação com a imprudência do Governo do Estado na concessão das rodovias paranaenses, na década de 1990. O processo, que nunca foi o mais transparente possível, começou ruim e ficou pior. Quando já tinha sido instituído o pedágio no Paraná, com preços pouco razoáveis, o governo comprometeu ainda mais o Estado diante de suas decisões.

Foram assinados termos aditivos aos contratos de concessão – sem que a população participasse devidamente das discussões – prevendo aumento às tarifas e, como se não bastasse, protelando o início de várias obras necessárias em função do aumento do tráfego – tais como trincheiras, viadutos e duplicações.

Compete às entidades como a Acig continuar denunciado o disparate com que foi instituído o pedágio no Paraná e seguir pressionado por melhorias. Diante do aumento vertiginoso no número de acidentes e das perdas econômicas por causa das elevadas tarifas e lentidão no tráfego, devemos cobrar medidas que aumentem a segurança no perímetro urbano da rodovia, mesmo sabendo a dificuldade para ocorrerem investimentos.

Este ano, quase 20 pessoas morreram na BR-277 apenas no perímetro urbano de Guarapuava, em mais de 85 acidentes, se for contabilizado a colisão que vitimou 11 passageiros de um microônibus, em agosto. Algo precisa ser feito. É difícil, sabemos, mas Estado e concessionárias precisam encontrar alternativa, para que vidas sejam poupadas e a nossa região possa acelerar seu desenvolvimento econômico.

A medida mais simples, no momento, é a instalação de redutores de velocidade, pois depende menos das concessionárias. Há anos a prefeitura tenta firmar convênio com a PRF (Polícia Rodoviária Federal) para que o Guaratran opere os radares. Como é algo inédito, está se tentando buscar a melhor redação ao convênio, para que posteriormente os motoristas multados não consigam derrubar na Justiça a cobrança das multas. É pertinente, mas também é importante que esse processo avance com mais velocidade.

errata

Na listagem de decênios publicada na edição nº 47 de agosto foi omitida a Ótica Ocular. A empresa também completa 40 anos de fundação em 2011.

expediente

Coordenação
Acig

Editor-chefe
Guilherme Bittar - MTB 7432

Estagiária
Jaqueline Ribeiro da Costa de Souza

Capa
Pulsar Propaganda

Projeto Gráfico
Pulsar Propaganda

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 - Kelly Aparecida Soares

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.

Diagramação
Rogério Zangémi

Revisão
Pulsar Propaganda

Impressão
Gráfica Midlograf

Tiragem desta edição
1.500 exemplares

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
Luiz Manoel Oliveira Martins

Vice-Diretor Administrativo
Paulo Reckziegel

Diretor de Finanças e Orçamento
Oronil Oliveira Junior

Vice-diretor de Finanças e Orçamento
Ernesto Odilo Franciosi

Diretor de Assuntos do SPC
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





MARY ART COMEMORA 40 ANOS DE ATIVIDADES NO RAMO VIDREIRO

CLIENTES, FORNECEDORES, AMIGOS E COLABORADORES PARTICIPARAM DA CONFRATERNIZAÇÃO REALIZADA DIA 17 DE AGOSTO NA PRÓPRIA SEDE DA EMPRESA

A Mary Art, fabricante de vidros temperados para construção civil, comemorou os 40 anos da empresa de uma forma bem criativa. A festa foi realizada em chão de fábrica, no meio dos equipamentos. O evento, realizado dia 17 de agosto na própria sede da Mary Art em Guarapuava, contou com a presença de 230 pessoas de várias cidades que vieram participar desta conquista.

Nomes conhecidos em Guarapuava discursaram na cerimônia do evento. Entre eles, Julio Agner, presidente da FIEP e Mauro Temosko, secretário da indústria e comércio.

Rosemari Bremm de Oliveira, diretora da empresa, traduziu em forma de discurso o sentimento que carrega por gerenciar uma empresa de tamanha proporção. Ela agradeceu colaboradores, fornecedores, clientes e seus pais. "Somos uma família abençoada por Deus e bonita por natureza. Quando digo bonita, me refiro à essência que carregamos através dos ensinamentos de nossos pais", declarou emocionada.

A Mary Art foi fundada em 1971 por Milton Pinto de Oliveira e sua esposa Ines Bremm de Oliveira, pais de Rosemari e Sidnei, atuais administradores. A empresa, que começou produzindo imagens em gesso

e capelinhas de vidro, passou de vidraçaria para transformadora de vidros, instalando a primeira têmpera da região. Sempre em busca de inovações, adquiriu em 2007 o forno horizontal, importante ferramenta para a modernização da produção. Este ano, a recente aquisição da nova célula aumenta em 70% a capacidade de produção.

Rosemari e Sidnei são empresários que agregam valores a seu empreendimento. Sobre a realização do evento, Rosemari justifica: "A comemoração dos 40 anos de nossa empresa é uma maneira de agradecer aos nossos pais pela ousadia e determinação. Desta forma, também mostramos aos nossos filhos que é possível manter uma empresa sólida quando se trabalha com honestidade e respeito, não esquecendo as bênçãos que recebemos diariamente."





◀ José Divonsil da Silva
Presidente da Acig

“ACREDITANDO EM NOSSAS EMPRESAS, A CIDADE TODA TERÁ RESULTADO, MAIS RIQUEZAS SERÃO GERADAS E A PRÓPRIA QUALIDADE DO SERVIÇO PRESTADO MELHORARÁ”.

A Acig lançou a campanha de valorização do comércio para reconhecer e incentivar o principal setor da economia guarapuavana, o que mais emprega, levando comida a mesa de centenas de pessoas. É provável que haja pessoas que não gostem do comércio guarapuavano. Há muitos, inclusive, que não gostam de nada que é de Guarapuava. Não queremos convencê-los de que temos as melhores lojas ou a cidade mais agradável – embora, a nosso ver, estejamos muito bem situados –, mas sim mostrar-lhes que, acreditando nas nossas empresas, a cidade toda terá resultado, mais riquezas serão geradas e a própria qualidade do serviço prestado melhorará.

Na última edição da Revista Acig, a matéria de capa versou sobre a campanha. Na matéria, fizemos retrospecto da evolução do comércio guarapuavano – em números de empregos gerados e na diversificação das atividades. É uma pena que alguns não entenderam e, amargurados com tudo e com todos, quiseram imputar à Acig possíveis deficiências do comércio local.

A Acig nada mais é que a representação do setor empresarial em Guarapuava – não é a administradora do sistema produtivo local. Naturalmente, a atuação da entidade tam-

bém se volta à qualificação, profissionalização e melhora do atendimento. E é nítido, no nosso entendimento, que esses componentes também evoluíram. Como evoluiu, economicamente, a participação do comércio no PIB local. Por isso, o setor merece, sim, ser valorizado.

Desse modo, a campanha segue em frente, firme e forte. Em Guarapuava, muitas vezes, o que falta é união para que as coisas aconteçam. Em qualquer boa ideia que surge, sempre está atenta a patrulha do contra, preparada para detonar. São pessoas que não agregam e não é a eles que temos de nos apegar. Nosso apego tem de ser com a população guarapuavana, pautados pelo compromisso de contribuir, a cada dia, cada a um a seu modo, com o desenvolvimento econômico e social de Guarapuava. Não tenham dúvida que consumir nas lojas guarapuavanas contribuirá mais nesse sentido que se optássemos pelos shoppings curitibanos, apesar de cada um ser livre para fazer o quiser.

O que a Acig ganha incentivando o comércio local? Financeiramente, nada – assim como também não ganham nada os diretores da entidade, todos eles voluntários – mas cumpre sua obrigação de incentivar a economia local.

**Transparência, confiança e credibilidade.
Tudo isso transformado em uma nova marca:**



Verità

A sua concessionária Fiat do Grupo Fuck.



Novo Fiat 500 Sport Air

Novo Fiat Bravo

Novo Fiat Freemont

42 3624 5050 / Guarapuava PR
fiatverita.com.br



Juarez Matias Soares: um sonhador que planeja

SOARES É O IDEALIZADOR DO PROJETO GUAIRACÁ: FACULDADE, ESCOLA, RESTAURANTE E CLÍNICAS INTEGRADAS. ELE SE EMOCIONA AO RELATAR A TRAJETÓRIA DO PROJETO. UM PLANEJAMENTO MODESTO, DE FUNDO DE QUINTAL, QUE SUPEROU AS EXPECTATIVAS. QUEM APOSTOU NA IDEIA SE DEPARA HOJE COM O RECONHECIMENTO EM ÂMBITO REGIONAL E ESTADUAL. A FACULDADE GUAIRACÁ ESTÁ ENTRE AS CINCO MELHORES FACULDADES PRIVADAS DO ESTADO. O PROFESSOR DE FÍSICA, APAIXONADO PELO QUE FAZ, APOSTA NO SONHO DE SEUS ALUNOS, ASSIM COMO UM DIA APOSTARAM NO DELE.

Como surgiu a idéia de criar uma faculdade?

Ensinar é minha paixão. Eu sou professor há 40 anos, desde os 18 anos de idade. Uso muito um ditado que diz 'só desperta a paixão de aprender, quem tem a paixão de ensinar'. Acho que eu nasci para ensinar. Eu tinha o sonho de ter uma instituição de ensino que pudesse preparar as pessoas para servir. Não me lembro de nem um ano em que eu não tenha ensinado ou aprendido algo com alguém. É natural que eu viesse a ser um empreendedor da área de educação. Costumo dizer que o projeto Guairacá é um projeto de fundo de quintal. Eu o planejei em meu escritório, que ficava nos fundos da minha casa. O planejamento da faculdade demorou 4 anos. Este projeto foi planejado para somar com as outras instituições privadas de Guarapuava.

Em quais condições de infraestrutura começou a se desenvolver esta idéia?

Nós começamos muito simples, no colégio Nossa Senhora de Belém. Toda a nossa estrutura administrativa cabia em uma gara-

gem. Quando a Guairacá foi implantada, só ofertava cursos que não havia nas faculdades privadas da cidade. Ficamos instalados no colégio por dois anos e meio. Naquela época eu já observava que o projeto tinha muitas virtudes. Porque mesmo quando ele era muito pequeno, as pessoas acreditavam nele. Isso foi o que deu vida ao projeto. Quando as pessoas acreditam em nós, nós não temos o direito de falhar com elas.

O percurso foi difícil?

É claro que tudo tem certa dificuldade. Não foi fácil. Mas também não foi difícil. Justamente pela força dada pelas pessoas que estiveram ao meu lado. Elas tornaram o projeto viável. Ninguém faz nada sozinho. Ainda encontro obstáculos, porque não é fácil sobreviver no contexto em que vivemos na área educacional. Existem muitas pessoas fazendo projetos sem a ética que o processo do ensino de aprendizagem precisa ter. É complicado sobreviver com seriedade neste ramo, mas temos que trabalhar para continuar superando os obstáculos com trabalho. ▶

Arquivo pessoal



A clínica possui hoje alguns dos equipamentos de fisioterapia mais modernos encontrados nas clínicas do Paraná.

Arquivo pessoal



Hoje a Guairacá possui prédio próprio. Abriga faculdade, colégio e restaurante num mesmo local.

O processo de estruturação da faculdade foi delicado. Você pensou em desistir?

Não, eu nunca pensei em desistir. Porque toda vez que eu tinha dificuldade, eu as superava com trabalho. É preciso trabalhar. Não existe o fator sorte para quem não trabalha. Quanto mais se trabalha, mais sorte se tem.

Qual o diferencial da Guairacá?

Quando eu comecei o projeto Guairacá, eu o direcionei a pessoas extremamente carentes, pessoas que não tinham capacidade de estar numa instituição privada porque os preços eram muito altos. Eu acreditava que era possível implantar em Guarapuava ou em qualquer lugar do país uma instituição com fins lucrativos, mas que atendesse as classes menos favorecidas. Essa é a filosofia do projeto. Eu acredito que um projeto educacional vai além do capitalismo, vai além do negócio. Ele parte para a casa do épico, do intangível. Educação não é apenas ir para a sala de aula e ensinar o aluno, educação é se preocupar com ele, se preocupar com o sonho e cuidar dele.

Qual é o segredo do sucesso dessa realização?

A grande virtude do empreendedor é ter a capacidade de agregar em seu projeto as pessoas certas, no lugar certo. Estas pessoas precisam acreditar na idéia. E eu tive a felicidade de agregar nomes importantes que abraçaram o projeto Guairacá. Quando gestamos um projeto educacional, é preciso pensar em como os alunos vão se inserir nele. O projeto educacional não pode ser estritamente comercial. É uma empresa prestadora de serviço, que precisa envolver as pessoas que venham até ele. Como instituição de ensino nós temos hoje o colégio e a faculdade Guairacá. O colégio é um suporte para que os acadêmicos do curso de licenciatura venham a aprender a trabalhar com uma escola moderna, inovadora. O colégio, a faculdade, as Clínicas Integradas e o restaurante Sabor Guairacá fazem parte deste sonho.

Dirigir esse projeto desperta qual sensação em você?

Eu me emociono muito quando eu falo desse projeto, de como ele aconteceu. Da resposta que



Argelina Ribeiro

◀ O restaurante Sabor Guairacá veio para atender a necessidade dos estudantes de fora que viajam todos os dias para estudar na Guairacá

“SOU MUITO FELIZ EM DIRIGIR UMA EMPRESA DESTE TAMANHO. UMA EMPRESA PEQUENA, MAS COM PROPORÇÕES ENORMES, ONDE AS PESSOAS SÃO MUITO FELIZES”

a comunidade deu. Foi além de todas as expectativas que eu já planejei na vida.

Qual o segredo para empreender?

Eu afirmo com toda a certeza que além de ter a capacidade de empreender, é preciso ter a capacidade de estar sempre aprendendo também. O empreendedor é aquela pessoa que tem por objetivo servir, através do sonho que ele tem, e a capacidade de aprender e inovar sempre. Mas isso não resolve se você não agregar pessoas que acreditem em seu projeto e marchem junto com você. Uma vez colocado em prática, o projeto não pertence mais só a você.

Quais os frutos que o projeto Guairacá está colhendo?


A Guairacá é uma instituição muito jovem (6 anos), mas possui aproximadamente 3 mil alunos. Nós já implantamos todos os cursos que tínhamos no planejamento. Todos são reconhecidos com mérito. A faculdade está entre as cinco melhores faculdades privadas do Paraná. O crescimento foi muito rápido. Estamos vivendo uma nova fase da consolidação do projeto. Esperamos que agora ela cresça na direção vertical, com pós-graduação, lato sensu e stricto sensu. Hoje a Guairacá já possui um corpo consistente de colaboradores e parceiros muito interessados em vestir a camisa da ins-

tuição. Acreditamos que a Guairacá ainda vai experimentar um crescimento muito grande.

Como você se define como empreendedor?

Não sei se eu sou um empreendedor. Acredito que sou um sonhador que planeja. Um sonhador que tem a capacidade de tomar decisões acertadas. Para empreender é preciso acertar na maioria das decisões tomadas. A Guairacá hoje é fruto das decisões que nós tomamos quando a planejávamos. O que ela vai ser daqui alguns anos, será fruto das decisões que nós estamos tomando agora.

Você passou por algum tipo de treinamento gerencial, ou todo o seu conhecimento é fruto da sua experiência?

Eu fui atrás de tudo. O que eu aprendi de gestão foi na prática e na busca pelo conhecimento. Eu precisei fazer tudo isso sozinho. Durante a minha trajetória pessoal eu tive a oportunidade de participar de outros projetos, e foi aí que eu também aprendi bastante. Um conhecimento mais especializado faz muita falta, por isso o conselho que eu dou para quem vai empreender é que busque conhecimento. Costumo dizer que conhecimento em administração e gestão não faz mal a ninguém, todos deveriam ter. Hoje eu estudo mais do que quando eu era estudante. 

NA HORA DE ESCOLHER ONDE MORAR
AS OPINIÕES SE DIVIDEM. POR ISSO É
IMPORTANTE TER MAIS OPÇÕES.
TEM QUEM PREFIRA TRÊS QUARTOS.
OUTROS APENAS DOIS. GARAGEM PRA
TRÊS CARROS, OU PARA DOIS. QUINTAL
GRANDE, COM UM BELO GRAMADO, OU
QUINTAL NENHUM. SOL DA MANHÃ OU
SOL DA TARDE, MAS COM SACADA.
APARTAMENTO, CASA OU SOBRADO.
QUEM SABE UM TERRENO PARA
CONSTRUIR...

**VOCÊ PODE E DEVE
ESCOLHER BEM.
AFINAL, MORAR
É MUITO DIFERENTE
DE TER UM LAR.**




Lacasa

IMÓVEIS
CRECI J-04640

GUARAPUAVA TEM UMA NOVA IMOBILIÁRIA. Conheça a Lacasa.
www.lacasaimoveis.com.br \ (42) 3627 2009
RUA CAPITÃO FREDERICO VIRMOND, 1621 \ CENTRO

Expositores aprovam 36ª Expogua

AGORA É HORA DE COLHER OS FRUTOS DO PÓS-FEIRA



GIRO DE VENDAS

Animais: 3 milhões e 200 mil reais;
Máquinas agrícolas: 16 milhões de reais;
Máquinas de construção e obras: 910 mil reais;
Vendas externas de automóveis, troncos e balanços: 2 milhões e 200;
Pavilhão da Indústria e Comércio: 1 milhão;



NÚMEROS

102.420 pessoas circularam no parque
22 mil pessoas presentes no dia do alimento
Mais de 15 mil kg de alimento arrecadado
120 Expositores comerciais
185 Expositores de animais

A Expogua (Exposição Feira Agropecuária e Industrial de Guarapuava) fechou mais um ano com resultado satisfatório. Foram aproximadamente 23 milhões e 510 mil reais em negociações.

“Quem veio expor saiu satisfeito, porque a visibilidade dá resultado inclusive depois da feira”, justifica Yohan Zuber Júnior, presidente da Sociedade Rural de Guarapuava. Ele afirma ainda que este ano foram criados mais nove estandes, com relação ao ano passado, para atender a demanda.


A Acig (Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava) gerenciou o pavilhão da indústria e comércio, auxiliando os expositores e tirando dúvidas a respeito dos serviços oferecidos pela associação. Este ano a venda de estandes obteve grande procura. Eles foram negociados antes do início da feira, o que proporcionou prazo maior e comodidade na montagem de sua estrutura.

Segundo José Divonsil da Silva, presidente da Acig, os expositores do pavilhão do comércio avaliaram a 36ª Expogua como uma das melhores edições em termos de resultados. “De um modo geral todos elogiaram a feira. Alguns disseram já estar pensando em participar no ano que vem.”

João do Morango, como é conhecido, expõe seus produtos na Expogua há 11 anos. Ele garante que expor no pavilhão do comércio é uma boa oportunidade. “As vendas são sempre boas, inclusive pretendo aumentar o tamanho de nosso estande no ano que vem.”

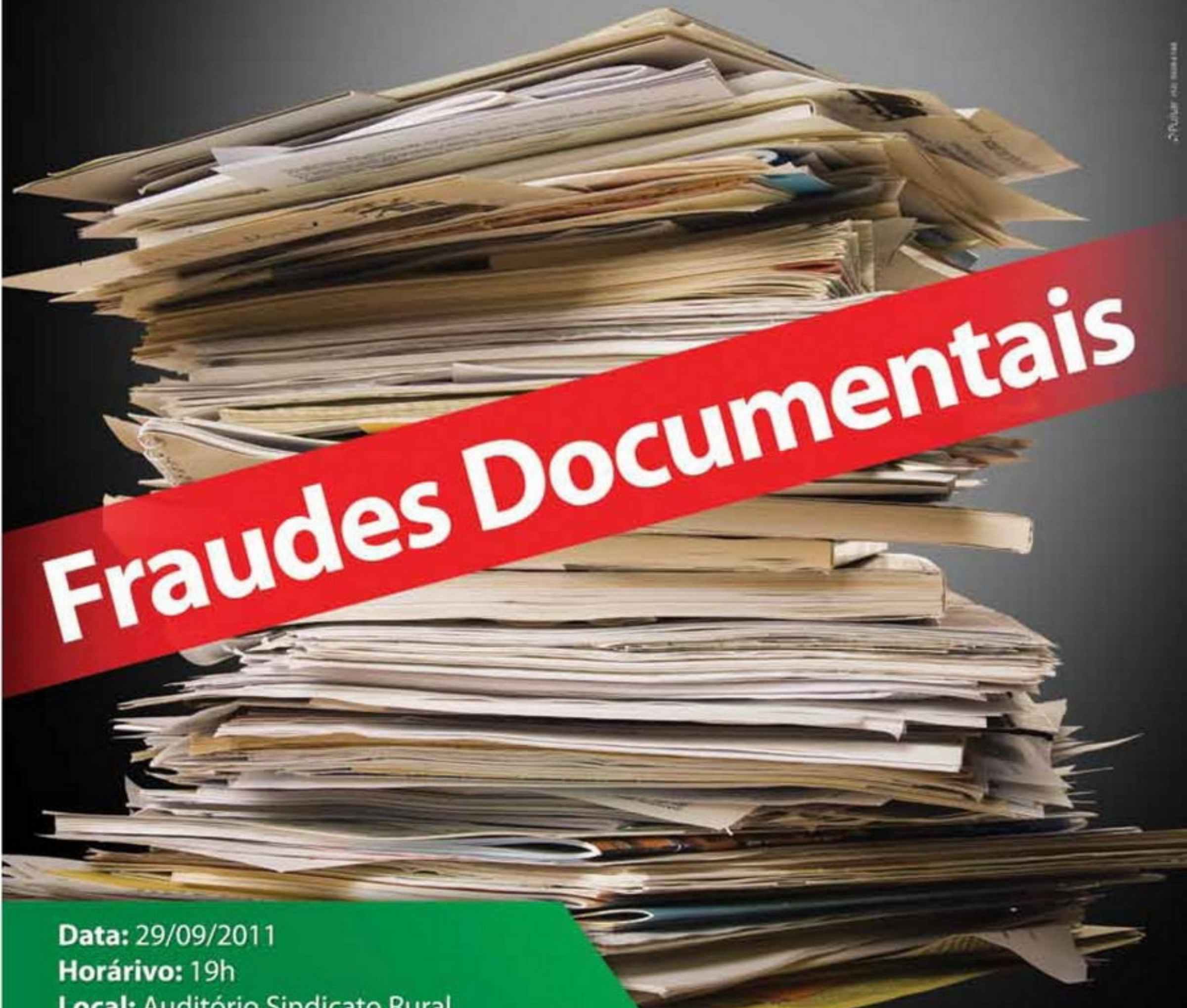
A empresa de antenas parabólicas de Elizandra Leal dos Santos expôs pela primeira vez este ano. Ela comemora a visibilidade proporcionada pela feira. “Aproveitamos a Expogua tanto para vender quanto para fazer bastante propaganda. Agora o retorno tem sido positivo”.

Ornil Oliveira Júnior, empresário, compartilha a opinião de Elizandra e declara: “Eu exponho há 7 anos. Na minha avaliação, a Expogua deste ano foi uma das melhores em termos de volume de negócios.”

A Acig é a responsável pelas vendas de estandes do pavilhão do comércio. Para a negociação, prioriza os associados e empresas de Guarapuava. Os associados também tem desconto na compra dos estandes. 

PALESTRA

com Hildebrando Magno Rebello Filho



Fraudes Documentais

Data: 29/09/2011

Horário: 19h

Local: Auditório Sindicato Rural

Entrada: 2 kg de alimentos não perecíveis

Telefone: (42) 3621 5566

Ingressos Limitados, retirar antecipadamente na ACIG.

Apoio:



Realização:

ACIG 

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE GUARAPUAVA

Acidentes no perímetro urbano crescem e empresários cobram medidas para aumentar segurança

AUMENTO NO NÚMERO DE ACIDENTES É DE 32%. EMPRESÁRIOS COBRAM MEDIDAS COMO INSTALAÇÃO DE REDUTORES DE VELOCIDADE E CONSTRUÇÃO DE AVENIDAS MARGINAIS

Os acidentes de veículos no perímetro urbano da BR-277 cresceram 32% este ano, num total de 86. O número de mortes aumentou 500%. Foram seis até julho, segundo informações da Polícia Rodoviária Federal. Os dados preocupam e mobilizam empresários a cobrar soluções.

São vários fatores que explicam o aumento, principalmente a imprudência dos motoristas, que desrespeitam, e muito, o limite de velocidade de 60km/h no trecho urbano. Mas para que as infrações diminuam, é preciso também que haja fiscalização e punição.

Diferentes de outros

municípios paranaenses, em Guarapuava não existem redutores de velocidade. Além disso, a fiscalização da PRF é precária.

Como o tráfego é pesado e as condições de segurança não são as melhores, o número de acidentes aumentou. Inconformados em continuar testemunhando tantas vidas se perderem, empresários que têm estabelecimentos nas margens da rodovia estão mobilizados. Realizaram protesto no começo de agosto e não vão parar por aí.

Segundo o presidente da Cacicopar, Valdir Grigolo, o setor empresarial quer redutores de velocidade, acessos seguros e eficientes para os estabelecimentos comerciais e a construção de marginais. "As ►

capa

metro urbano

ios cobram medidas

nça

marginais é pedido antigo e é fundamental. Cada movimento de empresa tem de entrar na rodovia. Se tiver marginais eficientes todo o movimento empresarial não precisa entrar na pista, aí revolve um monte de problema”.

Grigolo afirma que as obras feitas pela Prefeitura de Guarapuava, apenas no trecho da Caminhos do Paraná, resolveram muito pouco o problema. Ele ainda diz que as obras não tiveram continuidade.

Rubens Kasczuk é proprietário da Pneuforte. Ele conta que nos últimos 60 dias presenciou três acidentes com vítimas fatais. “Isto já justifica toda e qualquer mobilização a favor de ter uma ação para que se resolva isto”. O empresário sugere vários itens para aumentar a segurança da rodovia: duplicação, melhoria das marginais e controle de velocidade. “Quem vem no sentido Charquinho, para atravessar em direção à Vila Carli, acaba tendo que cruzar a BR, que não tem semáforo, informativo, placa de sinalização nem de redução de velocidade. Se tivéssemos redutores de velocidade, educação de placas, lombadas

eletrônicas e equalização das marginais, estaria controlado”.

O gerente de outra empresa, Gilberto Antônio Alexius, afirma que a necessidade de mudanças na BR-277 é visível. “O fluxo de carros que circulam por aqui é muito grande. E a tendência é aumentar. Não é nenhuma questão de melhoria estética, é questão de segurança. O problema também é a conscientização. Fazer com que as pessoas obedeçam o limite máximo de 60 km/h exigidos na BR”.

Causas e soluções

O aumento de veículos conjugado ao adensamento da cidade próximo à BR - e com a instalação da UTFPR no bairro Primavera esses dois fatores se intensificarão - justificam a instalação de dispositivos para aumentar a segurança, segundo o engenheiro de tráfego Cesar Ramão Sanchez. “A causa maior de acidente é a velocidade acima do limite. O modo mais eficiente que temos atualmente para controlá-la é o uso de tecnologia”.



Foto Ilustrativa

► A trincheira ajudará na mobilidade urbana e rodoviária da região, garantindo um fluxo melhor de carros e caminhões, além de aumentar a segurança do trânsito no local.

Sanchez é contrário à colocação de outros dispositivos que não radares para controlar a velocidade, como semáforos e lombadas. Estas, segundo ele, em vez de dar mais segurança aumentariam os acidentes. Em dias de mau tempo, caso os motoristas não a visualizassem, estariam sujeitos a sérios riscos. Outro ponto negativo seria atrapalhar a manutenção de velocidade por veículos de resgate - que precisam andar rápido -, como o Samu.

Outros itens aumentariam a segurança no perímetro urbano. A duplicação da BR-277 separaria o tráfego de quem pretende se deslocar para outras partes do município de quem está usando a rodovia para viajar. A construção de marginais faria ainda melhor essa função, absorvendo todo o tráfego urbano. Mas ainda assim seria preciso cortar a rodovia para passar de um lado a outro. Por isso, em vez de trevos de acesso, deveriam ser construídas trincheiras, que permitiriam o cruzamento sem invadir a BR. “A partir do momento que se executa marginais e se coloca trincheiras para que haja comunicação entre marginais, sem cruzar a rodovia, aumenta segurança e consegue-se elevar a rodovia sem travessia em nível. Isso seria o ideal”, afirma Sanchez.

Radares

Há anos, a Prefeitura de Guarapuava tenta firmar convênio com a PRF para a colocação de quatro radares no perímetro urbano, que seriam operados pelo Guaratran. No início de agosto, a PRF informou ao jornal

Diário de Guarapuava que o processo havia voltado da AGU (Advocacia Geral da União) ao Executivo Municipal, para que fossem feitos ajustes no texto. Faltava detalhar como seria feita a prestação de contas da arrecadação proveniente das multas e estabelecer percentual para a realização de campanhas educativas de trânsito.

Segundo Sanchez, que é engenheiro do Guaratran, o processo está avançado e faltam apenas detalhes para o convênio ser firmado. “Envolve muitos órgãos (DER, DNIT, PRF) e duas concessionárias. Estamos trabalhando para concluir as exigências”.

Delegacia da PRF

Uma das reivindicações para aumentar a segurança no perímetro urbano da BR-277 é a ativação da delegacia da PRF. Guarapuava possui um prédio, próximo à PIG (Penitenciário Industrial de Guarapuava), para a instalação, há alguns anos, mas até hoje não ocorreu.

O secretário de Turismo, Jefferson Rezende, reivindica a implantação antes mesmo de ocupar o cargo, há dois anos. Segundo ele, a delegacia aumentaria o efetivo da PRF na rodovia na região de Guarapuava. “A criação da delegacia tem a ver com a presença ostensiva, muito maior, da Polícia Rodoviária Federal em nossas rodovias, consequentemente uma melhor fiscalização”. Além disso, daria autonomia de jurisdição para os agentes trabalharem. “Hoje nós estamos ‘fatiados ao meio’. O posto da PRF do Guará é subordinado à

“EDUCAÇÃO É IMPORTANTE. MAS NO CASO DO TRÂNSITO TODAS AS PESSOAS QUE ESTÃO HABILITADAS A CIRCULAR TÊM PREPARO, EDUCAÇÃO DIRECIONADA, NENHUMA PODE ALEGAR QUE NÃO TEM CONHECIMENTO. POR ISSO É IMPORTANTE A FISCALIZAÇÃO, PARA QUE OS MOTORISTAS SE COMPORTEM CONFORME FORAM EDUCADOS”.

Cesar Ramão Sanchez,
Engenheiro de tráfego

delegacia de Ponta Grossa. E o posto da PRF de Laranjeiras do Sul é subordinado à delegacia de Cascavel. Isto causa alguns conflitos de interesse. Porque a doação de apreensões feitas em Laranjeiras do Sul, por exemplo, vai para Cascavel, e é a delegacia de lá que dá um destino para o que foi apreendido”.

Há tanto tempo na linha de frente para a ativação do espaço, Jeferson Rezende não entende por que Guarapuava não possui delegacia e diz que parecem existir “forças ocultas” impedindo a implantação. “O prédio estava pronto para receber a que seria a 6ª delegacia policial rodoviária do Paraná. Por uma determinação do Ministério Público Federal, com a mudança de aduanagem em Foz do Iguaçu, que aumentou a fiscalização, uma parte dos sacoleiros migraram para Guaira. Então o Ministério Público determinou em emergência que a PRF criasse uma delegacia em Guaira. A delegacia que seria a 6ª PRF em Guarapuava, foi transferida para Guaira. Passado esse fato, então, nós seríamos ‘a bola da vez’, mas na prática foi criada uma delegacia em Pato Branco e uma em Londrina”.

Rezende afirma ter ouvido de pessoas da própria PRF que Guarapuava seria um local estratégico para a instalação de uma unidade, por exemplo sendo base para o reabastecimento de helicópteros. “O trajeto do helicóptero da PRF hoje é guiado por caminhão tanque de combustível que segue por vias terrestres para dar suporte quando necessário. Só que a presença em terra do caminhão em missões de narcotráfico e contrabando ‘avisa’ aos meliantes que a PRF está chegando. Guarapuava está no meio do Estado, poderia ser um ponto importante de apoio neste sentido”.

O engenheiro de tráfego, Cesar Ramão Sanchez, sublinha que a existência de

órgãos de fiscalização mais próximos aumentaria a segurança e facilitaria a confecção de convênios como o que está sendo elaborada para colocação de radares. Segundo ele, em trânsito, fiscalização e punição de infratores são fundamentais para diminuir acidentes. “Educação é importante. Mas no caso do trânsito todas as pessoas que estão habilitadas a circular têm preparo, educação direcionada, nenhuma pode alegar que não tem conhecimento. Por isso é importante a fiscalização, para que os motoristas se comportem conforme foram educados”.

Segundo a assessoria de comunicação da PRF, a instituição atingiu o limite de postos e delegacias que pode ter no Estado. Para criar nova estrutura, teriam de ser previstas novas funções gratificadas para os cargos de chefia. Isso implicaria, segundo a assessoria de comunicação, em competição com o Brasil inteiro e com todos os órgãos de Justiça, e dependeria de autorização governamental.

Por isso, a PRF informa que não há nada decidido sobre a criação da delegacia. Ainda segundo a PRF, o imóvel disponível para a instalação da delegacia pertence à União, e poderá ser destinado a outro órgão, se houver necessidade.

Diário de Guarapuava



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.

Dia da Secretária

EM SETEMBRO A ACIG REALIZA MAIS UMA EDIÇÃO DO EVENTO EM COMEMORAÇÃO AO DIA DA SECRETÁRIA



Solange Aparecida Couto Oliveira é secretária há 4 anos em uma mesma empresa

O Conselho da Mulher Empresária (CEME), com o apoio da Acig, realiza este mês a 10ª edição do evento em comemoração ao dia da secretária, 30 de setembro.

A confraternização, promovida este ano em parceria com o Sindicato Rural de Guarapuava, tem por objetivo valorizar a categoria. “As secretárias desempenham papel similar ao de assessoras. Elas fazem acontecer o dia a dia das empresas”, completa Márcia Bittar, gerente comercial da Acig.

O evento será composto por palestras comportamentais e dicas aplicáveis ao dia a dia da secretária, café colonial e sorteio de brindes. As atividades se iniciam às 14h e se encerram às 18h, dia 30 de setembro no auditório da Sociedade Rural de Guarapuava. Estima-se que 60 secretárias participem do evento.

Qualquer secretária interessada poderá participar. A divulgação está sendo feita através de folders, no jornal impresso local, e diretamente nas próprias empresas. Os organizadores do evento prezam pela diversão das secretárias neste dia. Será um momento de descontração, troca de idéias e compartilhamento de experiências.

Peça chave para o bom funcionamento da empresa

Solange Aparecida Couto Oliveira é secretária há quatro anos. É formada em secretariado executivo, com especialização em gestão executiva e assessoria empresarial.

Ela acredita que a maioria das pessoas não tem consciência do verdadeiro papel que a secretária desempenha em uma empresa. “Muitos acham que o trabalho da secretária é servir cafezinho e atender ao te-

lefone. Nós fazemos muito mais que isso. Somos responsáveis pela circulação de informações de todos os setores da empresa, organizamos os eventos, e estamos sempre policiando os bastidores.”

Segundo Solange, a boa secretária precisa ser dinâmica, criativa, ágil e saber antever imprevistos.

Ela comenta que o grande segredo para obter sucesso no trabalho é gostar daquilo o que faz. Quanto a isso, se diz apaixonada por seu trabalho, e afirma não se imaginar desempenhando outra função.

“Eu não gosto de aparecer, gosto que saia tudo nos conformes, e me sinto orgulhosa quando mais uma realização termina conforme o planejado.”



Confraternização das secretárias realizada em 2010

Agroindustrialização: a melhor alternativa para Guarapuava

AUMENTAR A INDUSTRIALIZAÇÃO DE GRÃOS E OUTRAS MATÉRIAS-PRIMAS PROVENIENTES DO CAMPO CONTRIBUÍRIA PARA O DESENVOLVIMENTO DO MUNICÍPIO. ATUALMENTE, O MELHOR EXEMPLO É A AGRÁRIA. MAS A CIDADE PODE MAIS

A região Guarapuava produz mais de 1,5 milhão de toneladas de grãos todos os anos. É disparada a principal produtora de cevada do Paraná. A agricultura é um setor importante da economia local, respondeu por 6,8% do PIB municipal em 2008, levantamento mais atual do IBGE.

Apesar de todo seu potencial agrícola, o município ainda tem muito a evoluir em agroindustrialização, que é beneficiar ou transformar a matéria-prima extraída do campo.

O melhor exemplo de agroindústria em Guarapuava é a Cooperativa Agrária, que possui quatro indústrias, a mais importante delas a Agromalte. A fábrica opera desde 1981 e é a maior de seu segmento no país, responsável por 20% do mercado brasileiro de malte.

Em 2009, a Agrária ampliou a Agromalte. Com investimentos de R\$ 164 milhões, a capacidade instalada se elevou em

60%: de 140 mil t/ano para 220 mil t/ano.

O alto grau de experiência da Agromalte permitiu à indústria tornar-se representante comercial de uma das mais tradicionais maltarias da Alemanha, a Weyermann. Por isso, além do malte pilsen (nacional), também comercializa maltes especiais.

A cooperativa também possui fábrica de rações, produzidas com base em tecnologia para atender às necessidades nutricionais de diversos animais, além de moinho de trigo, responsável por farinhas de uso industrial e doméstico, e indústria de óleo, que produz óleo de soja degomado e farelo de soja.

Guarapuava também se destaca no setor madeireiro, também integrante da agroindústria. Mas a avaliação geral é de que o município precisa ir além. “Mandamos para fora quase tudo que é industrializado ou semi industrializado”, afirma o economista Fernando Franco Netto. “Temos de agregar mais valor aos nossos produtos, isso é fundamental para o desenvolvimento da meso região. Temos de aproveitar a mão de obra que cresceu muito”.

O coordenador regional da Fiep e diretor da Acig, Julio Agner, afirma que o município é competitivo em termos de safra e tem de transferir esse potencial à industrialização. “Temos de buscar a verticalização do setor. Infelizmente, boa parte do que exportamos sai *in natura*. A agroindustrialização seria importante para agregar valor aos produtos, gerar mais impostos”.

Desafios



A Agrária é o melhor exemplo de Agroindustrialização em Guarapuava. A Agromalte é responsável por 20% do malte produzido no País

Um dos principais desafios para Guarapuava evoluir em agroindustrialização é melhorar sua infraestrutura. Isso depende de investimentos por parte do Governo do Estado. Para o município, é fundamental criar condições para que o escoamento da produção possa acontecer de forma mais ágil e barata. Dessa forma, é necessário um novo ramal ferroviário até o Porto de Paranaguá, uma vez que o atual está defasado; a duplicação da BR-277 e opções de energia mais baratas. O governo já se comprometeu a trazer gasodutos da Compagás. Se acontecer, permitirá que as indústrias locais diminuam o custo de produção e contribuirá para atração de novos investimentos. “É uma região que logisticamente é estratégica, ouvimos isso há anos. Se falta infraestrutura então faltam ações concretas”, critica Franco Netto, que também cobra ações mais enérgicas por parte dos governos municipal e estadual.

A infraestrutura precária foi um dos obstáculos para a atração da Cargill, frustrando a expectativa de toda a sociedade civil guarapuavana e políticos, que num ato histórico se uniram para tentar viabilizar a instalação. A multinacional optou por Castro, onde encontrará estradas, em sua maior parte, duplicadas até o Porto, além de ficar mais próxima dele, reduzindo gastos com combustível e pedágio.

Em relação à infraestrutura, o secretário de Estado de Indústria e Comércio Exterior, Ricardo Barros, afirmou que a responsabilidade também é da União. Ele reconheceu que a construção de novo ramal ferroviário até o Porto é urgente. “É uma das questões mais importantes que o Estado tem para tratar. Isso vai ser feito o mais rápido possível, dentre as limitações de investimento que o Estado tem. Embora esse investimento especialmente deva ser feito pela iniciativa privada, através de uma

PPP (Parceria Público Privada)”.

Cervejaria

Se a vinda da Cargill não se concretizou, a esperança agora se volta em tono de uma possível vinda de cervejaria para Guarapuava. Schin e Petrópolis (fabricante da Itaipava) estão entre as cotadas. O principal atrativo do município seria a matéria-prima abundante, produzida pela Agrária.

Até julho, a AmBev também era cogitada, mas optou por Ponta Grossa. Ricardo Barros afirmou que o governo está negociando com várias empresas do ramo. “O Paraná importa 70% do que consome de cervejas e refrigerantes, e a produção aqui pode ser solução importante para a nossa industrialização”.

Para tentar atrair investimentos, o governo estuda redução na alíquota do ICMS para o produto, mas cobra que as indústrias aumentem o volume de produção, para compensar a perda na arrecadação. Uma possível redução da alíquota, segundo Barros, não feriria as restrições recentemente impostos à chamada guerra fiscal entre os Estados. “A alíquota de ICMS das bebidas do Paraná é diferente das dos demais estados. Outros estados tem alíquotas menores”.

O governo tenta conciliar a atração de novos investimentos com a saúde da arrecadação de impostos. Só que, para atrair empresas de fora oferecendo alíquota reduzida, o benefício teria de ser estendido às fábricas existentes. “O problema está na isonomia. Nós estamos discutindo volume de produção, porque a redução da alíquota é isonômica a todas as empresas do ramo. Se o governo reduz a alíquota, reduz para todos”. Segundo Barros, “é preciso ter muito volume novo entrando para justificar a redução da ali-





▶ Hoje O Beijo Baiano colhe bons frutos. Está se preparando para mudar a sede da empresa para um espaço maior

INDUSTRIALIZAÇÃO TAMBÉM COMEÇA EM CASA

1994 foi um ano ruim porque morreu Ayrton Senna. Mas também foi um ano bom, de tetracampeonato mundial. Para Douglas Luiz Limberger foi o início de nova era. Ele começou em casa as atividades da bolacha Beijo Baiano, hoje presente nos principais mercados do Paraná, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. A empresa ficava no apartamento. Logo depois houve necessidade de alugar casa maior. Depois foi adquirido imóvel para montar a fábrica, que demorou três anos para ser construído.

A produção diária, feita por 40 colaboradores, atualmente é de aproximadamente 1,8 tonelada. E os produtos aumentaram. Além da bolacha de mel, a empresa produz panetones, tortas e chocolate. “Nossos negócios estão se saindo muito bem. Graças ao nosso trabalho e à economia que está favorável. Nós estamos reformando a atual sede da empresa, mas logo estaremos mudando de imóvel. Iremos para o distrito industrial, em um espaço maior, que atenda as necessidades do nosso empreendimento”.

quota sem perda de receita para o Estado”.

O secretário ainda disse que o governo pretende priorizar o interior, caso alguma negociação avance. E afirmou que Guarapuava tem posição geográfica estratégica. “A maltaria está aí, e é claro que isso faz diferença no custo de produção. Tem água em abundância. A região é muito propícia para esses investimentos. É muito favorável, a indústria de latas está em Ponta Grossa, então existe convergência de fatores positivos, que podem transformar numa área competitiva para este ramo de atividade industrial”.

Mão de obra especializada

Um dos fatores que pode estimular a agroindustrialização em Guarapuava, incentivando investimentos internos ou de empresas de fora, é a existência do curso de engenharia de alimentos em Guarapuava. O departamento do curso realizou projetos de extensão nos quais tentou levar a idéia de beneficiamento de produtos às pequenas propriedades. “Hoje ainda existem pessoas

que comercializam na porta de residência queijo, leite. São produtos considerados clandestinos”, afirma o professor Osmar Roberto Dalla Santa.

Para conseguirem mudar sua realidade, as pequenas propriedades precisam do apoio do poder público, segundo o professor, pois o processo envolve conhecimento técnico, burocracia e investimentos. “Muitos esbarram no registro das produções, registro de inspeção municipal, e o grande problema é investimento. Os pequenos não têm condições e se mantêm na informalidade”.

A mão de obra especializada para atuar em indústrias de alimentos existe, advinda do curso de engenharia de alimentos. Mas boa parte dela está indo para outros centros, já que Guarapuava não consegue absorvê-la por completo. “Hoje nossos alunos saem empregados. Mas em Guarapuava está um pouco saturado. Então eles retornam para as suas cidades de origem, outros vão para Estados como Mato Grosso ou Goiás”.

REGIÃO

Na região, começa-se a discutir alternativas para rentabilizar as pequenas propriedades. Uma delas seria a implantação de usinas de etanol de mandioca na região da Cantuquiriguaçu.

Recentemente, o prefeito de Cândói, Elias Farah Neto, propôs a instalação de usinas de álcool de mandioca nos municípios da região. Conforme disse ao Diário de Guarapuava o professor Claudio Cabello, da Unesp, a mandioca é uma matéria-prima adequada para este projeto de produção de etanol porque não exige muito do agricultor. Ele também afirmou que a mandioca

por si só não tem potencial para rentabilizar a pequena propriedade, já que o principal desafio é o escoamento da produção. Entretanto, com uma agroindústria do porte de uma usina de etanol para beneficiar a produção e agregar valor, produzir mandioca se torna uma alternativa valiosa.

Também ao Diário de Guarapuava, o prefeito Farah Neto disse que a instalação de usinas de etanol pode mudar a situação da pequena agricultura na região. “Eu acredito sinceramente que, bem trabalhada, esta é a transformação da nossa região”.

Acig realiza palestra com o tema Fraudes Documentais

Com o apoio das cooperativas de crédito de Guarapuava (Sicredi, Siccob, Unicred e Cresol), a ACIG realiza em setembro uma palestra que abordará tipos de fraudes documentais. Coordenado pelo instrutor Hidelbrando Magno Rebello Filho, o tema será voltado para a área de comércio.

A palestra será dia 29 de setembro no auditório do Sindicato Rural, com início às 19h.

Os ingressos são limitados. Devem ser retirados na Acig em troca de 2kg de alimento não perecível.

Mais informações: (42)3621-5566 ou acig@acig.com.br

Comissão de representantes das empresas da BR 277 se reúne na Acig

A comissão, juntamente com o presidente da Acig, José Divonsil da Silva, discutiu pontos a serem tratados em audiência pública na câmara dos vereadores. As empresas que estão de frente para os problemas da rodovia reivindicam a presença de redutores de velocidade, melhorias dos acessos e das marginais.

Gilson Siqueira, um dos presentes, justifica a realização da reu-

nião na sede da associação. "O apoio da Acig é fundamental. A Associação fortalece muito causas como esta. Inclusive já esteve à frente de reivindicações importantes para o município."

Divonsil reitera que a Associação Comercial de Guarapuava defende as livres iniciativas, por este motivo prestará apoio sempre que solicitada a causas que considere justas em prol do município.

Professoras da Unicentro participam da reunião de diretoria da Acig

As professoras da Unicentro, Sílvia Amélia Bim e Ana Elisa da Palma participaram na manhã do dia 10 de agosto da reunião de diretoria da Acig. Ana Elisa apresentou o resultado de uma pesquisa que traça o perfil do segmento de

tecnologia da informação (T.I) em Guarapuava.

As professoras também divulgaram alguns eventos relacionados à tecnologia que são realizados pelo departamento de ciência da computação da Unicentro.

ACIG marca presença em audiência pública

A ACIG foi uma das instituições presentes na audiência pública com o governador Beto Richa, realizada dia 12 de agosto. Também estiveram presentes secretários e membros do primeiro escalão; representantes de 31 municípios do centro-sul do estado; e outras entidades de Guarapuava.

Beto Richa assinou convênios que somam mais de R\$ 30 milhões para o município. O governador também inaugurou a pavimentação das ruas do Cedeteg.

José Divonsil da Silva, presidente da ACIG, solicitou às entidades presentes, melhorias na infra-estrutura da região, como a abertura de um hospital regional; a urgente duplicação da BR-277; oferta de curso universitário de medicina, um dos mais requisitados na região; e a diminuição do pedágio. Divonsil lembrou que o antecessor de Beto Richa já havia prometido ou que acabaria, ou diminuiria o pedágio. Entretanto nenhuma dessas mudanças foi efetivada. Divonsil reforçou ainda que sem infra-estrutura fica difícil Guarapuava ganhar disputas como última, em que perdemos para Castro a filial da Cargill.

Entre as autoridades presente estavam o prefeito Fernando Ribas Carli; os deputados César Silvestre Filho, Bernardo Ribas Carli, Alexandre Curi, Marcelo Rangel e Sandro Alex; o secretário de desenvolvimento urbano Cesar Silvestre; e o secretário da saúde Michele Caputo Neto.



Propaganda sonora versus legislação

O CÓDIGO DE POSTURA MUNICIPAL NÃO LEGALIZA A PROPAGANDA SONORA, ENTRETANTO, MEDIDAS ISOLADAS SURGEM PARA TENTAR CHEGAR A UM CONSENSO QUANTO A PRÁTICA

A propaganda é a alma do negócio. Se tratando de comércio, vale anunciar em outdoor, rádio, televisão, panfleto... Dentre tantos meios de chamar atenção, o que mais gera polêmica é a propaganda sonora, fixa ou volante. Esta prática divide opiniões: de um lado empresários precisam ser vistos; de outro, alguns reclamam da perturbação que o barulho provoca.

Anderson da Silva Kist, sub-gerente de uma loja de calçados, acredita que a utilização do carro de som não chama a atenção apenas para o estabelecimento que está anunciando. “Nós trazemos muita gente para o comércio onde a nossa loja se encontra”. A empresa aposta em caixas de som na porta do estabelecimento, propaganda volante e, eventualmente locutor em frente a loja.

Segundo Leandro, tudo devidamente regulamentado, sem exageros que incomodem vizinhos e moradores do centro.

Apesar da cautela tomada por alguns, ainda há quem seja contra a prática sonora. Para a empresária Luciana Weber Rodrigues, esse tipo de mídia está desatualizada “Não há necessidade de utilizar a propaganda sonora, porque existem outras formas de anunciar o produto. Acredito que apenas o som ambiente dentro da loja seja agradável e suficiente.”

A posição de Luciana é a mesma adotada por Leni Terezinha Fleck, proprietária de uma loja de roupas. “O som é algo individual. A utilização de propaganda sonora soa mais como gritaria. Ao invés de atrair, incomoda o cliente”.

Simone de Souza Oliveira, proprietária de uma empresa de empréstimos, investe em um carro de som que já foi notificado e multado devido a extravagâncias sonoras. Atualmente o veículo está regulamentado, e por acreditar na eficácia da prática sonora, Simone não pretende aposentá-lo.

Para prestar esclarecimentos sobre o tema, o promotor de justiça Marcelo Adolfo Rodrigues, no início de agosto, direcionou às autoridades, entidades representantes da classe comercial, e comerciantes, um ofício que orienta como proceder frente a questões relacionadas à propaganda sonora. Entre os tópicos citados no ofício, está o item que obriga a imediata obtenção junto à prefeitura, da devida licença para a utilização de ▶





aparelhos sonoros e/ou músicas ao vivo, nos termos do Código de Postura do Município. Desta forma, fica permitido o uso de propaganda sonora: **Fixa:** desde que o proprietário possua a licença para utilização de som, concedida pela prefeitura; disponha os equipamentos sonoros forma a não atrapalhar a circulação de pedestres nas calçadas; direcione som e volume apenas para suas instalações, a fim de evitar a poluição sonora. **Volante:** permitido desde que a circulação do veículo esteja devidamente licenciada pela prefeitura; o som emitido não ultrapasse 60 decibéis; respeite locais isolados de sonoridade, como área de hospitais e escolas.

O órgão responsável pela fiscalização é a Secretaria Municipal de Meio Ambiente. “Desde agosto a fiscalização foi intensificada. Estamos fazendo um trabalho diário de orientação. Em caso de resistência por parte do notificado, contaremos com o apoio da Polícia Militar”, declara Josmar Pereira, técnico da secretaria. Quem agir em desacordo com a lei poderá ocasionar a apreensão do aparelho de som existente no estabelecimento ou automóvel.

Os responsáveis pela criação da publicidade que circula nos carros de som também se posicionam sobre o assunto. Oswaldo Tavares, diretor de uma empresa de publicidade, ressalva que a propaganda sonora é válida desde que não incomode terceiros.

Segundo Tavares, é preciso levar em conta o público alvo para qual se destina aquele produto. Ele acredita que a propaganda sonora chama atenção pelo inusitado, e conclui: “se não desse resultado, ninguém estaria fazendo mais.”





“OS CLIENTES ESTÃO CADA VEZ MAIS EXIGENTES: QUEREM MAIS QUE DESCONTOS, VALOR PERCEBIDO, EXPERIÊNCIA E RELACIONAMENTO COM A MARCA, PERSONALIZAÇÃO E QUEREM INTERAGIR E PARTICIPAR”.

O comportamento do consumidor: entendimento imprescindível para o varejo

Conhecer o comportamento do consumidor no ponto-de-venda é muito valioso e para entender esse ato sempre em mutação vale tudo: pesquisas de marketing, sociologia, antropologia e, principalmente, a observação in loco, como por exemplo: instalar câmeras de vídeo em pontos comerciais gravando os compradores em ação para posterior análise comportamental no momento da compra. Nas últimas décadas, muitas mudanças no comportamento de compra dos consumidores foram identificadas por pesquisadores e institutos. Cada país ou região tem seu próprio jeito de consumir, influenciado por sua cultura, sua renda, sua população, etc. Por exemplo: o envelhecimento da população de uma região determina novas necessidades e atitudes, o que influencia no comportamento de compra, as pessoas mais velhas já têm todas as roupas necessárias para o resto da vida, por isso preferem gastar com viagens, imóveis ou coisas para os filhos ou netos. É fato que, aos 20 anos, o cliente quer uma coisa e a partir dos 30 quer outra, aos 40 outra, e assim por diante. O desenvolvimento da telecomunicação é outro forte fator influenciador na sociedade contemporânea: cada nova tecnologia provoca alterações dos hábitos de consumo, como os telefones celulares, a internet, a TV a cabo e os computadores pessoais. Hoje em dia, num mundo “sem tempo” pra nada, percebe-se cada vez mais que a conveniência não está diretamente relacionada com a proximidade geográfica, mas sim com a rapidez, a agilidade. Os clientes estão cada vez mais exigentes: querem mais que descontos, valor percebido, experiência e relacionamento com a marca, personalização e querem interagir e participar. Porém, alguns hábitos não mudam tão facilmente, principalmente no que se refere aos aspectos biológicos. Por exemplo: cerca de 90% dos consumidores são destros, logo, caminham para o lado direito e tendem a olhar primeiro para esse lado. E isso é determinante na exposição de produtos em lojas de varejo. A seguir, algumas características

interessantes que influenciam o comportamento do consumidor:

- É cada vez maior o número de solteiros, o que faz surgir toda uma gama de produtos e serviços específicos para esse público, como: apartamentos e carros menores, comidas pré-prontas, etc.
- Os homens vão cada vez mais ao supermercado e se incumbem das compras da casa. E são muito mais impulsivos que as mulheres.
- A quantidade de mulheres que trabalham fora de casa está crescendo sem parar. Com renda própria, elas agora também consomem produtos que não costumavam comprar, como carros e jóias.
- Já não se têm tantos filhos como antigamente. Portanto, é dinheiro sobrando para gastos com lazer, imóveis, animais, etc.
- A Internet proporciona um novo mundo de compras, promovendo um aumento imenso do poder de barganha do consumidor, pois esse tem mais chance de comparar preços e produtos, num tempo recorde e sem sair de casa.
- O crescimento da insegurança nas ruas, por exemplo, aumenta o movimento dos shopping centers e nos “mundos virtuais”.
- Mesmo formados e trabalhando, os jovens saem mais tarde de casa.
- Com o desenvolvimento de novas mídias, como o celular e a internet, o consumidor deseja participar cada vez mais da geração de conteúdos.

O importante é entender que o comportamento dos compradores estará sempre em mutação.

Portanto, o que é um bom negócio hoje pode estar longe de ser amanhã. Daí a necessidade de estar sempre planejando, observando, pesquisando. Porém fica o seguinte questionamento para empresários do varejo: As características do seu público alvo são reconhecidas e consideradas em suas estratégias de marketing? Talvez seja o momento de priorizar as informações das pessoas geradoras de lucros para a empresa, o seu cliente.

Eduardo Torelli, Consultor de Marketing

Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/08/10 A 15/09/11.



ANIVERSARIANTES - SETEMBRO

Fundação	Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	
A Z ALIMENTOS	29/9/2005	GAÚCHA PNEUS	19/9/1984	PIETROBON E CIA LTDA	1/9/2008
ADVANTAGE CONSUL. EM INFORMÁT.	25/9/2003	GOLDEN TREE	1/9/1999	PNEUFORTE RECAPAGENS LT	16/9/1995
AGRÍCOLA ESTRELA	1/9/1987	GUARAVEL RENT A CAR	14/9/1992	POSTO CIDADE	1/9/2001
ANGEL SOM LTDA.	9/9/1996	HOTEL VALE DO JORDÃO	1/9/1995	PRISMA IMOBILIÁRIA	2/9/2010
ANJO SAPECA - BERÇÁRIO E ED. INFANT	16/9/2008	IMOBILIARIA D.M. LTDA	1/9/1983	REFRICENTRO	1/9/1996
ANTOMAD	12/9/1991	JAGLER DE SOUZA - DENTISTA	30/9/1980	SEVEN VIDEO LOCADORA	3/9/2003
APAE DE GUARAPUAVA	27/9/1971	KOPANSKI COM BICICLETAS	1/9/1976	SIMEX MÁQUINAS AGRÍCOLAS	26/9/1995
ARMAZÉM DO JEANS	1/9/1988	KUKA BABY	10/9/2002	SUBWAY	14/9/2010
ATALAIA PALACE HOTEL	11/9/1970	KUKA MALUKA	10/9/2002	SUPER TELA	15/9/1998
AUTO ESCOLA BARÃO	10/9/2003	L. G. DISTRIBUIDORA	1/9/1994	SUPERMERCADO EDINARA	3/9/1973
AUTO MECÂNICA ZANONA	1/9/1988	LEVE CALÇADOS	1/9/2000	T & T SEDUÇÃO	11/9/1995
AUTO PEÇAS NOVO MILÊNIO	2/9/1999	LFG REDE DE ENSINO LUIZ FLÁVIO GOME	1/9/2003	TECIDÃO	1/9/1994
BABUSKA MODAS	1/9/1992	LOJA CAMPONESA	1/9/2000	TELHAS MADRI	21/9/2010
BELLA	1/9/2001	LOJA IZE MODAS E CONFECÇÕES	1/9/2001	TONY JACKSON THIMOTEO-DENTISTA	6/9/1999
BELLA DIVA LINGERIE	10/9/2007	LOJA NSA. SRA. APARECIDA	23/9/1975	TORRE FORTE - SEG. E MED. DO TRAB.	15/9/2009
CAPITAL PISOS	16/9/2009	LOJA VENEZZA	26/9/1989	UNIMAX SUPERMERCADO	15/9/1979
CARTUCHOS.COM	23/9/2002	LSR - ESCRITÓRIO DE ENGENHARIA / E.	15/9/1977	WORLD TENNIS GUARAPUAVA	14/9/2010
CATU MÓVEIS	14/9/2006	MECÂNICA PAMELI LTDA.	14/9/1987		
CCBEU	26/9/1986	MECAR PECAS E SERVIÇOS	17/9/1993		
CELPLAC IND. E COM. LTDA.	23/9/1980	MERCADO DE CALÇADOS	28/9/2006		
CENTRAL CARTUCHOS	20/9/2001	MILLENUM M2 E AUTO CENTER	30/9/2009		
COITY CONFECÇÕES	21/9/2010	MINI PREÇO	15/9/2005		
COMERCIAL OESTE S/A	9/9/1960	MIX SUPERMERCADO	15/9/2009		
CURSO FMB GUARAPUAVA	30/9/2010	MÜLLER MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	1/9/1992		
EDITORA PÃO E VINHO	1/9/1998	NIPOFLEX	24/9/2010		
ELCCO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	25/9/1989	ODONTO ART	8/9/2009		
ESPECTRO SHOP	11/9/2007	ODONTO CLEAN	2/9/2005		
ESTILO PRÓPRIO	13/9/2006	ODONTO EXCELLENCE	1/9/2009		
ESTRELA MATERIAIS CONSTRUÇÃO	1/9/1992	ORENGE	23/9/2008		
FACULDADES CAMPO REAL	24/9/1998	ÓTICA OCULAR	1/9/1986		
FLUXO TI	10/9/2010	PANIFICADORA CRISTAL	22/9/2006		
FUCK AUTOMÓVEIS	20/9/2005	PARAISO COSMÉTICOS	1/9/2000		

NOVOS ASSOCIADOS

Empresa	Adesão
CIK FINANCEIRA	27/7/2011
ELZ DISTRIBUIDORA	17/8/2011
INST. DE DANÇA E GINASTICA - IDAG	17/8/2011
LA CASA IMOVEIS	27/7/2011
MASTER FIT SPORT CENTER	17/8/2011
MÓVEIS BIMA	18/8/2011
QUALIT PRIMER SISTEMAS DE SEG.	3/8/2011
TECNOLOGIA AUTOMOTIVA	18/8/2011
TEXAN MUNDO COUNTRY	3/8/2011

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

MAMCAZS



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

Signatário:



PRME



IDE

- cursos corporativos
- management
- online

