

The background of the cover is a vibrant photograph of a waterfall cascading over a rocky ledge into a pool, surrounded by a dense, green forest. The scene is captured from a slightly elevated angle, looking down at the waterfall. The sky is clear and blue. In the foreground on the left, the back of a person's head and shoulder is visible, looking towards the waterfall.

Revista ACIG

Edição 50 | Ano 5 | NOVEMBRO 2011 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

Capa

Turismo de oportunidades

GUARAPUAVA PRECISA ESTIMULAR O TURISMO. EXISTEM ATRATIVOS, PRINCIPALMENTE NA ÁREA AGRÍCOLA. MAS É PRECISO AMPLIAR A DIVULGAÇÃO, MELHORAR A INFRAESTRUTURA URBANA E POTENCIALIZAR INVESTIMENTOS DA INICIATIVA PRIVADA

COMÉRCIO ABERTO AOS
DOMINGOS

GUARAPUAVA RECEBE JOGOS
DO SESI

*Primavera. Estação das cores.
Da alegria. Das conquistas.*

edifício residencial
DONALEILA

Apartamentos de 2 e 3 quartos.*

Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon

*venda após o término da obra.

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

www.imobiliariagaspar.com.br

CRECI J-2155



**Poupar. Essa
ideia vai colar
como figurinha.**

**Chegou o álbum da
Caravana dos Poupedis.**

Garanta já o seu.



Para ganhar, é só fazer um depósito na poupança do Sicredi. A cada novo depósito, você ganha figurinhas para completar seu álbum e poupa para o futuro.



Turismo de oportunidades

GUARAPUAVA NÃO É SUBSEDE DA COPA DO MUNDO DE 2014. MAS, MESMO ASSIM, RECEBERÁ TURISTAS COM DESTINO A FOZ DO IGUAÇU. ATRATIVOS EXISTEM, COMO AS COLÔNIAS E O SALTO SÃO FRANCISCO. MAS É PRECISO INVESTIR

18



SPED: SISTEMA QUE VEIO PARA FICAR

08



MARI CLÁUDIA SEGURO:
UMA EMPREENDEDORA EM
MOVIMENTO

10



DEMORA A FASE ESTADUAL
DOS JOGOS DO SESI

13



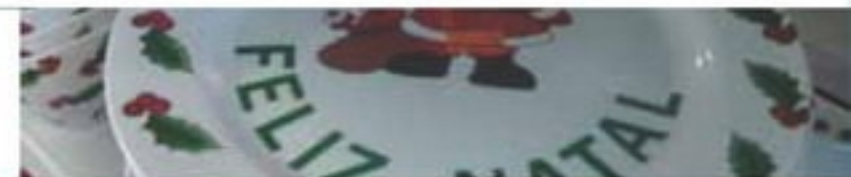
COMÉRCIO JÁ PODE ABRIR
AOS DOMINGOS

15



NATAL DE TENDÊNCIAS

24



PRÊMIO OZIRES SILVA DE
EMPREENDEDORISMO RECONHECE
PROJETOS SUSTENTÁVEIS

26



NOTAS ACIG

27



OUVIR A VOZ DOS CLIENTES
AUMENTA AS VENDAS

28



ANIVERSARIANTES E NOVOS
ASSOCIADOS

30



ACESSÓRIOS ORIGINAIS[®]

SEGURANÇA E QUALIDADE PARA VOCÊ E SEU VW

- A instalação de acessórios e a utilização de serviços fora da rede autorizada, podem comprometer o funcionamento correto da injeção eletrônica, do airbag e até mesmo do acelerador.
- Só use rodas de liga leve originais. A utilização de rodas inadequadas pode danificar a cobertura de suspensão e até mesmo o monobloco do carro.
- Não compre nem tome emprestada uma cadeirinha infantil de segunda mão. Ela pode ter sido danificada em um acidente. Nunca coloque a cadeirinha em um banco de carro protegido com airbags.
- Não respeitar o manual do fabricante e instalar equipamentos ou peças fora da rede de concessionárias autorizadas pela montadora, implica na perda da garantia do veículo.

CD/DVD
NAVEGADOR

RODAS DE
LIGA LEVE

KIT DE VIDRO
ELÉTRICO/TRAVA

BAGAGEIRO,
CADEIRINHA
INFANTIL



palavra do presidente

Visando se adequar aos novos desafios diários para promover uma boa administração e oferecer serviços eficientes aos nossos associados, a Acig aprovou, no mês passado, seu novo estatuto social. As mudanças são pontuais, mas tornarão o dia a dia da entidade mais ágil.

Foram meses discutindo alterações junto com o Conselho Deliberativo e com a assessoria jurídica da entidade, através do nosso advogado, Carlos Henrique Silvestri Luhm. Quem quiser conhecer nosso novo estatuto, ele está disponibilizado no site da Acig.

No início de novembro, também nos ocupamos com as discussões sobre a Câmara de Vereadores de Guarapuava, tomada por escândalos revelados pelo Ministério Público. Defendemos as investigações e acreditamos na Justiça para julgar os casos. Mas é triste para nosso município mais uma vez ocupar o noticiário nacional com notícias negativas. Naturalmente, não é culpa dos órgãos de imprensa, que apenas informam sobre o que acontece. No entanto, não podemos nos abater como cidadãos. Precisamos continuar cobrando a moralidade dos nossos representantes e lembrar, também, que nossa cidade não é apenas desvios na área política.

Levantemos nossas cabeças e olhemos para o que temos de bom, sentindo orgulho de sermos guarapuavanos. Nossa cidade está em desenvolvimento, mais empregos estão sendo gerados, temos belezas naturais, tradições, história de luta e progresso.

Por falar em belezas naturais, a matéria de capa desta edição da Revista Acig é sobre turismo. Acreditamos no potencial de Guarapuava. Contudo, é preciso investir mais, para que os turistas que vêm para cá tenham vontade de voltar outras vezes. Tornar a cidade aconchegante e receptiva é tarefa de todos – empresários, colaboradores, taxistas, recepcionistas. Somos nós que levamos a marca da nossa cidade adiante. Por isso, vistamos a camisa.

Se nossos representantes não estão mostrando terem condições de nos representar, cabe a nós darmos as respostas nas urnas, no ano que vem. Os escândalos nos envergonham. Mas há muito mais, em Guarapuava, a nos orgulhar.

expediente

Coordenação
Acig
Editor-chefe
Guilherme Bittar - MTB 7432
Estagiária
Jaqueline Ribeiro da Costa de Souza

Foto capa
Vanda Wochner

Fale com a Redação
Guilherme Bittar - (42) 3621-5566 ou (42) 9928-1076
Envio de releases, informações, sugestões de pauta e comentários
adg@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.

Projeto Gráfico
Pulsar Propaganda
Diagramação
Rogério Zangéini
Revisão
Pulsar Propaganda
Impressão
Gráfica Midiograf
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 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



A sua ideia não vai sair do papel!



Sua noite de autógrafos já está marcada na Editora Celeiro do Livro, em Guarapuava. Faça-nos uma visita e traga seu material, afinal, não é preciso ter asas para voar...



Editora Celeiro do Livro | Rua Santa Catarina, 2824 | Bairro dos Estados | Guarapuava - PR
Fones : (42) 3622-1797 - 3622-1527 | celeiro@celeirodolivro.com.br



SPED:

sistema que veio para ficar

O SPED (Sistema Público de Escrituração Digital) visa promover a atuação integrada dos fiscos nas três esferas de governo (federal, estadual e municipal); uniformizar o processo de coleta de dados contábeis e fiscais; e tornar mais rápida a identificação de ilícitos tributários. “É uma forma de maior controle da Receita em relação ao contribuinte”, explica Sebastião Valdeci Galvão, presidente do Sincopuava (Sindicato dos Contabilistas de Guarapuava).

Para o contribuinte haverá redução de custos, simplificação e agilidade nos processos que envolvem o cumprimento de obrigações acessórias.

SPED Contábil: é a contabilidade da empresa entregue em arquivo digital para a Receita Federal. Desde 2009 todas as empresas de lucro real são obrigadas a prestar contas desta forma.

SPED Fiscal: É um arquivo digital entregue mensalmente à Receita Federal. Deve conter informações de compras e vendas (IPI e CVS) realizadas pelas empresas. Ainda está em fase de implantação, sendo obrigatório apenas para algumas empresas.

SPED Pis/Cofins: O prazo para adesão de todas as empresas de lucro real foi prorrogado para janeiro de 2012. As empresas de lucro presumido também serão obrigadas a apresentar o SPED Pis/Cofins no ano que vem.

O SPED em si não tem custo. Entretanto, para que as empresas entreguem estes documentos online, é preciso possuir a certificação digital. Este documento é de responsabilidade do contribuinte e existe um custo para que ele seja obtido. As que ainda não possuem o certificado devem procurar o serviço o quanto antes. O documento passará a ser obrigatório a partir de janeiro de 2012 para as empresas que têm colaboradores.

Sebastião conta que, em breve a regulamentação do FGTS também será feita online. Mais um motivo para a obtenção.

As empresas precisam obter software específico para envio de SPED. Segundo Sebastião, essa é uma obrigação da empresa, não do contabilista. “Em muitos casos é o contador quem faz a entrega dos SPED’s porque colhe os dados das notas da empresa e traz para dentro de seu escritório. A função do contabilista é apenas ser responsável pela conferência e lançamento dos valores nas notas.” Para utilizar o programa é preciso que as empresas invistam em cursos para seus funcionários, ou recorram a pessoas já capacitadas para lidar com a operação. Algumas entidades de Guarapuava já aplicam os treinamentos.

Empresas obrigadas a apresentar o SPED Contábil e/ou Fiscal pagam cinco mil reais por mês se deixarem de enviar a documentação.

Sou Feliz! Você também pode ser

Mais que oferecer um presente, é oferecer uma palavra amiga



Autor: Cristovam Iubel



Que tal oferecer, aos seus amigos e familiares, este livro de bolso que traz reflexões sobre a felicidade? São sugestões e dicas de como encontrar paz e harmonia no dia a dia. Quem o receber terá um presente bonito e com conteúdo que o acompanhará pela vida toda.

Onde encontrar:
Editora Pão e Vinho
Papeleria Regina
Posto Brasil Master

Editora Pão e Vinho
Fones: (42) 3622-1797 | 3622-1527
Rua Santa Catarina, 2824 | Bairro dos Estados | Guarapuava - PR
paoevinho@paoevinho.com.br | www.paoevinho.com.br

EDITORA
Pão & Vinho



Jacqueline Ribeiro

Mari Cláudia Seguro: uma empreendedora em movimento

“ABENÇOADA POR DEUS” E COM SORRISO NO ROSTO, ELA SEGUE OS PASSOS DA MÃE. AOS DEZESSEIS ANOS JÁ TRABALHAVA NA EMPRESA DE SEGMENTO INFANTIL DA FAMÍLIA. ERA O DESPERTAR DE UMA PAIXÃO. SEIS ANOS DEPOIS, NUM PROJETO CORAJOSO, SAIU DE TURVO PARA ABRIR EM GUARAPUAVA AQUELA QUE SERIA A TERCEIRA LOJA DE ARTIGOS INFANTIS DA CIDADE. DEU TÃO CERTO QUE HOJE MARI ADMINISTRA TRÊS LOJAS.

Por que começar com segmento infantil?

Eu trabalhei por seis anos na empresa dos meus pais. É uma empresa de produtos infantis, e lá eu “fiz escola”. Era o que há nove anos o mercado de Guarapuava precisava. Fiz pesquisa de mercado e verifiquei que este segmento tinha espaço na cidade. Felizmente deu certo para mim. A partir daí eu me identifiquei e hoje amo o que eu faço.

Como foi sair de sua cidade e tentar algo seu em Guarapuava?

Eu tive o apoio dos meus pais. Pra mim foi fundamental. Foi muito gratificante, porque em seis meses eu já estava caminhando “com meus próprios pés”. Na época eu tinha apenas 22 anos, foi uma conquista emocionante. O desafio foi grande, mas sempre acreditei em mim, em minha capacidade e força de vontade.

Quantas lojas você administra hoje?

Três. Kuka Maluka e Baby Sol para o recém nascido e Plug moda jovem.

Qual o segredo de empreender?

É preciso surpreender, encantar o cliente. É prazeroso para mim quando eu consigo encantar os clientes com meus produtos.

E o diferencial da empresária?

Para acompanhar as constantes mudanças no mercado é preciso conciliar experiência e intuição. A mulher usa muito a intuição.

As tendências do vestuário mudam muito rápido. Como acompanhar esse ritmo?

É preciso estar atualizado para antever o que o cliente vai procurar na loja. Por isso eu participo de feiras semestrais em São Paulo. Nessas feiras são apresentadas as coleções das próximas estações. Também participo de missões técnicas de varejo do Sebrae em viagens internacionais. Quando eu viajo, procuro estar atenta a detalhes do mercado, porque acredito que fazem a diferença. No segmento em que eu atuo tudo muda muito rápido. Para acompanhar os lançamentos da mídia é preciso se antecipar, estar junto com a indús-▶

Mari acredita que seus colaboradores são peça-chave para o sucesso de suas lojas



Jaqueline Ribeiro

tria no planejamento de marketing e mídia. Quando o produto vai à TV, nós já temos que tê-lo em nosso estoque.

O que garante o sucesso de seu empreendimento?

Meu maior patrimônio são meus colaboradores. Nossa empresa preza pelo bom atendimento e pelos serviços oferecidos. Acredito que isto faça toda a diferença, este é o nosso diferencial.

Algo mais te inspira?

Confesso que parte da habilidade para entender o que querem as crianças vem das minhas filhas. [risos] Elas têm cinco e oito anos, mas já estão “antenas” nas novidades do mundo infantil. Vendo em comerciais e na internet, elas acabam me dando dicas das tendências deste mercado. Minhas filhas “cresceram” junto com a loja. Saber entender o que elas querem é o meu dia-a-dia.

Você aposta muito em seus colaboradores. O que eles representam em suas lojas?

Os colaboradores são fundamentais para o sucesso da empresa. Eu procuro valorizar cada vez mais meus funcionários, pois são eles que fazem minha empresa. Gosto de retribuir o que meus colaboradores fazem pelas minhas lojas. Eles acreditam em meu projeto e fazem parte dele. Trago consultores para melhorar sempre o atendimento aos clientes. Reciclam-nos frequentemente. Da mesma forma que eu invisto em treinamentos de gestão para mim, acho justo investir na formação e

capacitação de meus colaboradores. Sei que dessa forma faço a diferença na vida deles.

O que fazer para que as crianças tirem seus pais de casa e vão até a loja?

Investimos no “espaço da criança”. É uma sessão com brinquedos para que as crianças se divirtam enquanto os pais fazem compras. Nesse espaço também realizamos os desfiles das novas coleções. É tudo pensado para eles.

O que é o Clube do Kukito?

É um projeto exclusivo que nossa loja criou. A intenção é incentivar a criança a administrar seu “dinheirinho” e aprender a economizar desde cedo. Cinco por cento do valor que os pais compram em produtos da nossa loja são transformados em um “kuko”, que pode ser trocado por produtos em uma sessão específica da loja. É a própria criança quem vai administrar seu “dinheiro”, escolher quais produtos comprar e aprender a juntar “kukos” quando a mercadoria que ela quiser custar mais do que ela tem. Me orgulho desse projeto.

Guarapuava acolheu suas ideias. Você desenvolve algo para “retribuir” esta aceitação?

Desde 2006 nós somos parceiros do chá beneficente da Acopecc. Patrocinamos com estrutura para aprimorar o evento. Também promovemos eventos e desfiles para reverter a renda arrecadada nos ingressos para entidades assistenciais de Guarapuava. Responsabilidade social faz parte da nossa missão. Ainda que aos poucos, é importante ▶



▲ Kuka Maluka, uma das lojas de Mari Cláudia

“MINHAS LOJAS ME PRESENTEIAM COM GRANDES AMIZADES. AO REALIZAR UM BOM ATENDIMENTO, FAZEMOS PARTE DA VIDA DO CLIENTE, DE UM PROJETO DE VIDA”

fazemos algo em prol de quem precisa.

Como você avalia seu trabalho?

Ser empreendedora é uma realização para mim. Sou muito feliz, me sinto abençoada por Deus no que eu faço. Considero minha história muito bonita. Consegui conquistar meu espaço, reconhecimento de entidades como Sebrae e Acig. É tudo muito gratificante para mim.

Qual a melhor recompensa?

Minhas lojas me presenteiam com grandes amizades. Ao realizar um bom atendimento, fazemos parte da vida do cliente, principalmente quando ele vem até a loja para fazer um enxoval para o recém-nascido. Estamos fazendo parte de um sonho, de um projeto, de uma vida.

SOLUÇÕES

EM TECNOLOGIA

- Cabeamento Estruturado
 - Centrais telefônicas digitais
- SIEMENS**

PARCEIROS

SIEMENS

PLANTRONICS
SOUND INNOVATION

intelbras

FURUKAWA

é com a



clipcel

tecnologia de redes

Fones: 42 3623 2030
42 3035 2030

Rua Xavier da Silva, 1186
(próximo ao Colégio Visconde)
Centro - Guarapuava PR

PARA MAIS INFORMAÇÕES ACESSE:
www.clipcel.com.br

Vem aí a fase estadual dos Jogos do Sesi

AS COMPETIÇÕES SERÃO REALIZADAS ESTE MÊS EM GUARAPUAVA

Em novembro, acontece em Guarapuava a etapa estadual dos Jogos do Sesi (Serviço Social da Indústria).

Os competidores, trabalhadores do setor industrial, foram classificados em etapas municipais e regionais no decorrer do ano.

Os jogos serão realizados de 12 a 15 de novembro, em doze locais de competição no município.

Segundo Anderson Vulczak, coordenador técnico da competição, são esperados aproximadamente mil e seiscentos atletas, de cento e cinquenta empresas do Paraná. Guarapuava será representada por dez empresas. Os atletas competem por uma vaga na etapa sul-Brasil, que acontece em dezembro. A fase nacional será disputada em 2012.

Os jogos do Sesi são de cunho sócio-educativo, propiciam a integração entre trabalhadores, estímulo ao estilo de vida ativo e conscientização sobre cuidados com o corpo. "Nós incentivamos a qualidade de vida do trabalhador. Acreditamos que desta forma a família desses trabalhadores também possa ser beneficiada direta ou indiretamente pelo incentivo à prática esportiva", completa Anderson.

A entrada para acompanhar os jogos será gratuita.



▲ Equipe de voleibol masculino vencedora da etapa regional dos Jogos do Sesi



CONFIRA A TABELA COM OS PRINCIPAIS JOGOS

ATLETISMO FEM./MASC.

Data: 13/11/2011
A partir das 14h45min
Local: Pista Municipal de Atletismo

BASQUETEBOLE

Data: 12,13 e 14/11/2011
A partir das 14h
Local: Aldebaran Rocha Faria

BOCHA

Data: 13/11/2011
A partir das 09h
Local: Sociedade Esportiva Atalaia - (Clube Atalaia)

BOLA 8

Data: 13/11/2011
Horário: 9h
Local: Clube - Guaira Contry Clube (Sede Campestre)

BOLÃO FEM./MASC.

Data: 13/11/2011
A partir das 08h
Local: Sociedade Esportiva Atalaia

DOMINÓ

Data: 13/11/2011
A partir das 09h
Local: Hotel Atalaia

FUTEBOL

Data: A partir de 12/11/2011
A partir das 13h30min
Local: Estádio Waldomiro Gelinski - Estádio do Batel (A)

FUTEBOL SETE LIVRE

Data: A partir de 12/11/2011
A partir das 13h45min
Local: Guaira Country Club (Sede Campestre) - "Clube Guaira"

FUTEBOL SETE MASTER

Data: 12/11/2011
A partir das 13h45min
Local: Guaira Country Club (Sede Campestre) - "Clube Guaira"

FUTSAL FEMININO

Data: A partir de 12/11/2011
A partir das 13h45min
Local: Ginásio de Esportes Altair Búher Macedo

FUTSAL MASCULINO

Data: A partir de 12/11/2011
A partir das 13h45min
Local: Ginásio Municipal de Esportes Joaquim Prestes

TÊNIS DE MESA FEM./MASC.

Data: 13/11/2011
A partir das 09h
Local: Ginásio de Esportes Altair Búher Macedo - "Ginásio Trianon"

TRUCO

Data: 13/11/2011
A partir das 09h
Local: Associação Cultural Recreativa Esportiva Unicentro

VOLEIBOL FEMININO

Data: A partir de 12/11/2011
A partir das 14h30min
Local: Ginásio de Esportes Gresga

VOLEIBOL MASCULINO

Data: A partir de 12/11/2011
A partir das 13h30min
Local: Ginásio de Esportes 26º GAC (Exército)

VÔLEI DE PRAIA FEMININO

Data: 13/11/2011
A partir das 08h30min
Local: Guaira Country Club (Sede Campestre) - "Clube Guaira"

VÔLEI DE PRAIA MASCULINO

Data: 14/11/2011
A partir 08h30min
Local: Guaira Country Club (Sede Campestre) - "Clube Guaira"

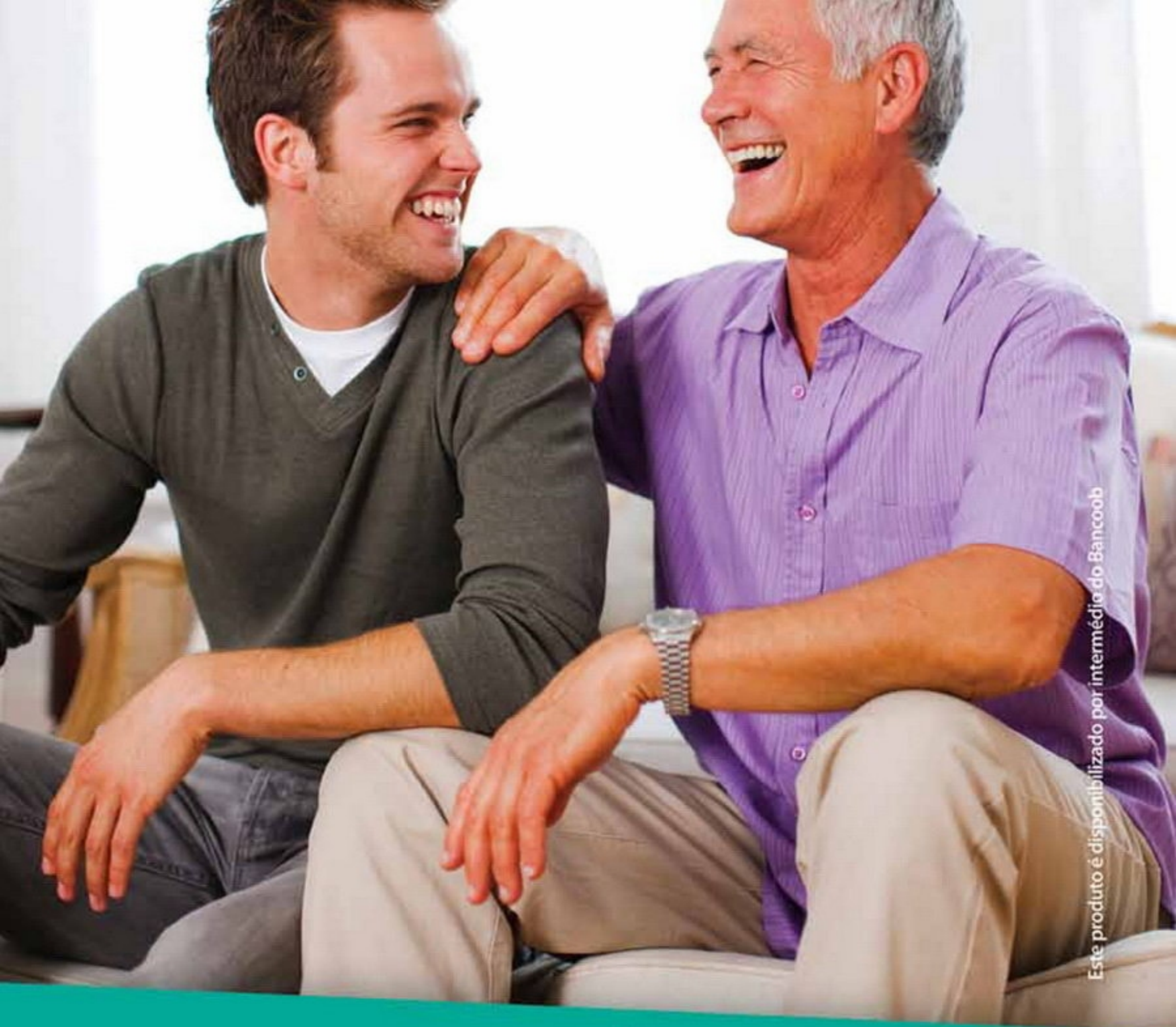
XADREZ

Xadrez Rápido
Data: 13/11/2011
Horário: 09h
Local: Hotel Atalaia

Xadrez Pensado

Data: 13,14/11/2011
Horário: 09h
Local: Hotel Atalaia

*A lista contém apenas os primeiros jogos de cada modalidade. Para lista completa acesse: www.sesipr.org.br/jogosdosesi



Este produto é disponibilizado por intermédio do Bancoob

**O MELHOR DA VIDA É FEITO
EM PARCERIA.**



**A PREVIDÊNCIA DO
COOPERATIVISMO BRASILEIRO**

Comércio já pode abrir aos domingos

OS EMPRESÁRIOS DE GUARAPUAVA ESTÃO SE UNINDO PARA FORTALECER VISITANTES A PASSEAR E COMPRAR NO MUNICÍPIO. A IDÉIA É TRANSFORMAR A CIDADE COMO UM PÓLO COMERCIAL

Venceu, em maio deste ano, a versão vigente no período de 2009 a 2010 da CCT (Convenção Coletiva de Trabalho). A cláusula trigésima sexta da convenção vetava a abertura do comércio de Guarapuava aos domingos.

Os lojistas observavam a necessidade de que a abertura do comércio aos domingos estivesse disponível para os empresários que optassem em abrir as portas principalmente em domingos posteriores à época de pagamento, período de grande circulação monetária no município.


Por esses motivos, CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas de Guarapuava) e Acig (Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava) direcionaram ao Sindicato do Comércio Varejista, que levou ao Sindigua (Sindicato dos Empregados do Comércio de Guarapuava), proposta de reformulação da cláusula.

Após aprovação do Sindigua, com devidas condições acordadas entre Sindicatos, o comércio está autorizado a abrir nos segundos domingos do mês, ou domingos anteriores a datas comemorativas. “É uma conquista para o empresariado, pois hoje há liberdade de escolha. Optando por abrir aos domingos, ou não, é importante que a oportunidade esteja ali, para que o lojista decida o que é melhor para sua empresa,” justifica Leonel Ribas, presidente da CDL. Ele afirma que a maioria dos empresários consultados é favorável à decisão.



Jaqueline Ribeiro

Ainda, segundo Ribas, outra idéia é fortalecer o município como um grande centro comercial, atraindo as pequenas cidades que compõem a região de Guarapuava. Esta seria uma realização a longo prazo, mas que precisa ser desenvolvida desde já. Neste caso, a abertura do comércio aos domingos atrairia parte dos seiscientos mil habitantes das cidades vizinhas para passear e comprar na cidade.

Enquanto a abertura do comércio aos domingos se populariza, Leonel aconselha que empresários apostem em promoções e diferenciais nas lojas aos domingos para chamar a atenção do consumidor. Desta forma não haverá prejuízo com os custos adicionais do dia aditivo de trabalho. 

Alguns comerciantes vão investir em promoções para atrair consumidores aos domingos

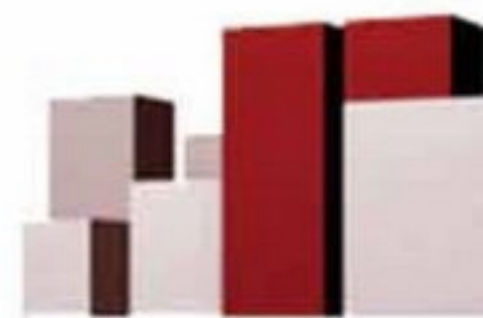
COON

Venha conhecer nossos

RESIDENCIAL
TRIANON



CENTRO EMPRESARIAL
DARCY SELL



Rui Brasil

Rui Brasil

Eng. - CRE



PLA

(42) 91

(42) 362

RUA XV, 685
COM BENJAM
GUARAP

VITE

os empreendimentos!



CONSTRUTORA
Brasil

E. da Rocha
A 14909/PR

IMOBILIÁRIA

enter

CRECI 1596

NTÃO

12-0630

27 41 19

54 - ESQUINA
MIN CONSTANT
UAVA - PR

EDIFÍCIO
EUNICE
GUIMARÃES



POLICLÍNICA
KARAM SEMAAN



capa

Turismo: para onde vai?



A COPA DO MUNDO ESTÁ APROXIMANDO. GUARAPUAVA NÃO É SUBSEDE, MAS, MESMO ASSIM, RECEBERÁ TURISTAS COM DESTINO A FOZ DO IGUAÇU. ATRATIVOS EXISTEM, COMO AS COLÔNIAS E O SALTO SÃO FRANCISCO. MAS É PRECISO INVESTIR EM INFRAESTRUTURA

Os desafios para estimular o turismo em Guarapuava são muitos. Divulgação, infraestrutura urbana e investimento da iniciativa privada são itens que precisam ser intensificados.

O turismo, hoje, é um termo amplo e não se refere apenas à imagem que muitos têm de viagens e passeios de férias ou fim de semana. Abrange também eventos e negócios na área empresarial e agrícola.

Ainda que Guarapuava não esteja consolidada como um ponto turístico por suas belezas naturais, cresce continuamente o número de pessoas que vêm para cá por causa da forte participação do agro-negócio.

Mesmo para receber esses turistas precisam ocorrer melhorias. A rede hoteleira necessita de ampliação segundo a secretaria de turismo; os locais de passeio, de sinalização e estrutura.

Oficialmente, apenas Ente

Rios integra a lista de roteiros turísticos elaborada pela Secretaria Estadual de Turismo. Apesar disso, o distrito - especial por sua arquitetura, costumes, museu, cachoeiras e potencial agrícola - está, em vários sentidos, abandonado. As ruas foram tomadas pelos buracos, por causa da inanição do poder público. As cinco colônias são precárias em termos de sinalização, o que deixa muitos turistas perdidos e certamente irritados.

A população do distrito não está satisfeita. Não poderia ser diferente com quem tem sua atividade baseada nos visitantes. Daniel Vollweiler é um dos administradores de uma pousada na Colônia Jordãozinho. Ele reclama da falta de placas e do pavimento esburacado "sendo que somos um potencial industrial e turístico". Em alguns locais, segundo ele, é impossível até mesmo chegar perto do limite de velocidade, por causa da degradação das ruas.

Em relação às placas, ele disse ►



Anderson Kasnocha

► Arquitetura das casas é um dos itens que chamam a atenção em Entre Rios

que as últimas foram colocadas pela Cooperativa Agrária. Eram de madeiras. Muitas apodreceram. Daniel afirma que outra reivindicação é que sejam instaladas placas na BR-277, indicando Entre Rios. Isso tudo para dar melhor orientação aos visitantes, já que o distrito sequer integra aparelhos de GPS, segundo ele.

Apesar das deficiências em infraestrutura que poderiam ser sanadas pelo poder público, Daniel enaltece a procura pelos serviços da pousada. Por mês, são cerca de 400 diárias.

O secretário municipal de turismo, Jeferson Rezende analisa que o distrito tem condições de ampliar principalmente o agroturismo, no qual receberia pessoas dispostas a conhecer o complexo industrial da

Agrária, a comunidade suábica, fazer visitas técnicas a fazendas, conhecer as cachoeiras e desfrutar da gastronomia típica.

Para que os turistas possam fazer tudo isso com mais conforto, Rezende opina que seria necessária a instalação de uma empresa operadora de turismo na cidade, que se prestaria a ser como um guia para os visitantes. “A agência é emissiva, só vende passagens. Operador é aquele que além de fazer isso, faz o receptivo”.

Apesar do seu potencial, para que o distrito se consolide como um pólo de turismo, Rezende afirma que são necessários investimentos também por parte da iniciativa privada, para que se aumente as opções entretenimento principalmente entre sexta-feira e domingo. ►

Anderson Kasnocha

Distrito tem belas cachoeiras ►



“GUARAPUAVA ESTÁ A MEIO CAMINHO ENTRE A CAPITAL DO PARANÁ, O PORTO DE PARANAGUÁ, FOZ DO IGUAÇU, PARAGUAI E ARGENTINA. SOMOS QUASE O ‘CORÇÃO’ DO PARANÁ. SÃO MILHARES DE CARROS, ÔNIBUS E CAMINHÕES QUE PASSAM PELA RODOVIA 277. MAS SOMOS UMA VITRINE POUCO EXPLORADA”.

Jeferson Rezende,
secretário de turismo de Guarapuava

Sobre a sinalização, o secretário esclarece que pediu, há cerca de 40 dias, às concessionárias Ecocataratas e Caminhos do Paraná a instalação de placas nas rodovias. “Também já encaminhei expediente ao DER pedindo a instalação de placas indicativas ao longo da PR-170”.

Outra atuação de Rezende é para que Foz do Areia se torne um centro náutico, aproveitando assim seu potencial hídrico, o que estimularia o turismo em toda a região. “Hoje exportamos pescadores para Amazonas, Mato Grosso, São Paulo, Parana-panema, Pres. Epitácio, para ficar em pequenas pousadas, hotéis, fazer pesca esportiva. Poderíamos receber parte desse fluxo de pescadores que emanam pelo Brasil afora aqui em nossa região”. Segundo ele, é fundamental a transformação de Faxinal em centro de turismo náutico e imprescindível para alavancar Entre Rios. “Uma coisa puxa outra. Assim, teremos pacotes com mais qualidade”.

Além de Entre Rios, o secretário destaca a importância do Salto São Francisco para o turismo na região. Mas ressalva que é preciso dotar o local de mais infraestrutura privada, com opções como tirolesas, charretes, rapel, e também a presença de pousadas nas proximidades. “Existem fazendas que naturalmente estariam prontas. Mas os proprietários têm de tomar gosto”.

Rezende salienta também a localização estratégica do município. “Guarapuava está a meio caminho entre a capital do Paraná, o Porto de Paranaguá, Foz do

Iguaçu, Paraguai e Argentina. Somos quase o “coração” do Paraná. São milhares de carros, ônibus e caminhões que passam pela rodovia 277, a principal do Mercosul. Mas somos uma vitrine pouco explorada”.

Copa do mundo vem aí

2014 está logo ali e o município – empresários e setor público – também deveria estar preocupado em se adequar. Afinal, embora não seja subsede da Copa, Guarapuava estará na rota de vários turistas, que assistirão jogos em Curitiba e que não se furtarão a se deslocar até Foz do Iguaçu conhecer as Cataratas do Iguaçu.

Mas para que faça bonito, a cidade precisa ampliar serviços e sua rede hoteleira segundo o secretário. Estima-se ►

Anderson Easnocha



Apesar de ser ponto turístico, distrito carece de sinalização adequada



► Pôr-do-Sol na colônia

Anderson Rasnocha

que o município tenha 20 hotéis e cerca de 385 leitos. Rezende acredita que a cidade comporta mais estabelecimentos. “De terça-feira até sexta-feira nossa rede hoteleira fica praticamente lotada. Demanda existe”.


Na opinião do empresário do ramo hoteleiro, Renato Küster, o município está bem servido em número de leitos. Segundo ele, a ocupação se concentra em dias de semana. Para justificar a ampliação da rede, outros setores precisariam ser estimulados, promovendo, por exemplo, eventos esportivos de grande porte aos sábados e domingos.

Ainda de acordo com ele, os hotéis deixaram de usar a classificação por estrelas porque o sistema perdeu credibilidade. Ele enfatiza que mecanismos independentes de avaliação, como o de revistas especializadas, são mais eficientes.

Para fomentar o turismo na cidade, ele defende mais investimentos em divulgação, mas admite que o custo é elevado.

De acordo com o secretário,

Guarapuava não foi subsede da Copa porque não tem estádio de futebol, o aeroporto não comporta aviões com mais de 130 passageiros e a rede hoteleira não possui 400 leitos de 3 estrelas ou mais. Mesmo assim, o município pode se aproveitar do evento, oferecendo estrutura para que os turistas fiquem na cidade um dia ou mais, vão até Foz e na volta desembarquem por aqui novamente. “A Copa é uma oportunidade única para as cidades venderem seu peixe para o mundo. Porque os holofotes estarão voltados para o Brasil. As cidades que conseguirem se sobressair ficarão marcadas positivamente tanto dentro ou fora do país. A Copa deixa alguns legados: visibilidade, são conhecidas e reconhecidas ao longo do planeta; organização e infraestrutura”.

No entanto, para ser bem vista, o básico ainda precisa ser feito, criando, por exemplo, souvenirs personalizados. Ainda é tempo de se preparar. Mas passa rápido e com certeza Guarapuava não vai querer fazer feio na Copa. 

NATAL
FANTÁSTICO

ACIG

SORTEIO DIA
29/12/2011

Compre e concorra!

30
CHANCES
+ de R\$ 40.000,00 em Prêmios

1 GOL
0 Km

5 Vales-compras
R\$ 1.000,00

4 TVs 32"
LCD

20 Vales-compras
R\$ 500,00

Realização

ACIG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE GUARAPUAVA

Apoio

VW COMERCIAL
OESTE

O jogo é realizado em acordo com o sorteio realizado em 29/12/2011 em São João do Açu. www.acig.com.br

Natal de tendências

AS DECORAÇÕES NATALINAS ESTÃO AÍ, MAS A ESSÊNCIA DO NATAL ESTÁ CADA VEZ MAIS DISTANTE

Papai Noel amarelo, rosa, azul, árvores de Natal com cores inusitadas, pontas que brilham... Essa é a cara do Natal deste ano. Desde final de outubro os lojistas expõem suas mercadorias natalinas, que, vistas de perto, pouco lembram as tão tradicionais cores do Natal brasileiro. “Os produtos são pensados e fabricados para uma cultura diferente da nossa, mas acabam vindo para cá e são bem aceitos”, conta Neusa Scos da Silva, proprietária de uma loja de presentes.

Neusa fez grande pedido de artigos natalinos, quase 40% a mais em comparação ao ano passado. Ela está otimista com a procura desses produtos.

Já Clara Leonídia Fonseca, também proprietária de loja de presentes, prefere ser mais cautelosa. “As vendas diminuíram, por isso eu reduzi as compras. Adquiri apenas o necessário para manter o mês. Não estou com coragem para grandes compras.”

José Divonsil da Silva, presidente da Acig (Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava) afirma que a economia está aquecida. Ele calcula aumento de cinco a dez por cento a mais nas vendas

em relação ao ano passado. “O momento da economia como um todo está propício para vendas. A construção civil, por exemplo, que gera muitos empregos, está a todo vapor. Além das novas empresas que chegaram na região, aumentando o índice de empregos.” Divonsil lembra ainda que a abertura do comércio nos finais de semana e no período da noite vai impulsionar as vendas. Neusa completa: “Depois que o mercado abriu para mais exportações o mercado ficou mais barato, a qualidade excelente, a diversidade maravilhosa e o preço super competitivo.”

Na disputa para conquistar compradores os proprietários apostam em diferenciais. “Quando o cliente compra uma árvore de Natal em nossa loja nós a enfeitamos. Já entregamos pronta para que ele não precise se preocupar com esse detalhe”, conta Jandira Luchema, dona de empresa de 1,99.

A maioria dos empresários alega que os clientes gostam de escolher produtos natalinos antecipadamente para não correr o risco de ficar sem as novidades.

Em outubro já havia procura por árvores de Natal, mas fim de novembro é o auge das vendas.

comércio






Prêmio Ozires Silva de Empreendedorismo reconhece projetos sustentáveis



Investir numa gestão sustentável tem se tornado uma prática cada vez mais comum. As empresas e colaboradores têm de se adequar às novas exigências da sociedade e do mundo. Procurando reconhecer essas iniciativas, o Instituto Superior de Administração e Economia - ISAE e o Grupo Paranaense de Comunicação - GRPCOM, lançam a 5ª edição do Prêmio Ozires Silva

de Empreendedorismo Sustentável. O Prêmio irá identificar e premiar os melhores projetos nas áreas de empreendedorismo e sustentabilidade do Brasil que contribuam para o desenvolvimento da sociedade.

Empresas, pessoas físicas e comunidade acadêmica poderão inscrever seus projetos nas categorias Empreendedorismo Econômico, Ambiental, Educacional e Social. Os trabalhos serão analisados e os selecionados serão apresentados para uma banca avaliadora. Os vencedores de cada modalidade serão conhecidos no dia 8 de fevereiro em cerimônia de premiação, quando receberão o Troféu do Prêmio Ozires Silva de Empreendedorismo e o selo de certificação.

Os interessados poderão inscrever os seus projetos até o dia 16 de dezembro e conhecer o regulamento pelo site www.isaebrasil.com.br/premio. 

Serviço:

Prêmio Ozires Silva de Empreendedorismo Sustentável

Data de inscrição: Até 16 de dezembro

Inscrições: www.isaebrasil.com.br/premio

Valor: Gratuita

Estatuto da Acig

Foi aprovado, dia 25 de outubro, em Assembléia Extraordinária Geral, a nova versão do Estatuto da Acig. O documento apresenta informações que regem a instituição. As modificações propostas foram pontuais, com cláusulas

que facilitam o sistema de gestão da entidade. O Estatuto da Acig está disponível para download no site da Associação.

www.acig.com.br

Observatório Social de Guarapuava em Ação

Dia 13 de outubro foi realizada na Acig prestação de contas do segundo quadrimestre de 2011 do Observatório Social de Guarapuava. O evento teve a participação de parceiros da entidade como Acender, Cacicopar, Conselho Popular de Guarapuava, Cooperativa Agrária, OAB, Sescap, Sindicato dos Bancários, Ugam, entre outros. Também estiveram presentes membros da comissão da consulta popular, formada no último fórum realizado pelo Observatório Social em setembro. Além da prestação de contas, foram discutidos os detalhes para a realização do abaixo-assinado da consulta

popular, que, em breve, circulará na cidade constando os seguintes projetos: limitar os gastos da Câmara Municipal de Guarapuava e adotar o voto aberto na Câmara Municipal de Guarapuava. Dia 18 de outubro o Observatório Social de Guarapuava participou, em Brasília, da 4ª Reunião da Comissão Organizadora Nacional da Consocial, promovida pela CGU. Entre outros assuntos, foi discutida a metodologia da Conferência Virtual e a alteração do Art. 10, item 1 "c", do Regimento Interno Nacional que determina o prazo para a realização de conferências livres.

**GUARAPUAVA, EU VIVO AQUI
EU COMPRO AQUI**

Quem é daqui investe aqui



Realização

ACIG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE GUARAPUAVA

Apoio

**Comitê de
Organização
de Governança**



Ouvir a voz dos clientes aumenta as vendas

“NÃO IMPORTA
QUAL A SUA
ATIVIDADE, TODOS
OS SEGUIMENTOS
SÉRIOS ESTÃO
ADERINDO À
PESQUISA COMO
MECANISMO DE
CRESCIMENTO DAS
VENDAS E DO NÍVEL
DE SATISFAÇÃO
DOS CLIENTES”.

O Comércio Varejista tem evoluído cada dia mais na direção dos clientes, graças às ferramentas que o aproximam das vontades, expectativas e julgamentos dos clientes. A pesquisa é uma destas ferramentas. A adesão ainda é lenta, de cada dez lojas que visito nove ainda resistem à utilização deste recurso. Algumas aplicam, mas sem a metodologia e o comprometimento necessário. Assim, sem resultado, desistem logo deste recurso de vendas tão poderoso.

As empresas são extensão do comportamento humano, e é humano o medo de ser avaliado, o receio de expor seus erros e defeitos. É natural, portanto, que as empresas resistam tanto a este recurso. Empresários esquecem que a empresa é um corpo social e que críticas e sugestões dos clientes não devem ser encaradas como ofensa pessoal, demérito ou fracasso, mas uma imposição mercadológica globalizada e magnífica de VENDER MAIS. Desta forma a pesquisa se transforma no melhor “Gerente” que a Loja pode ter, pois nenhum gerente será capaz de estar com todos os clientes o tempo todo. Uma pesquisa bem aplicada tem esta capacidade.

Para que tenha sucesso precisa seguir algumas regras que considero básicas, a saber:

- a) Ser composta de poucos itens e fácil de ser preenchida;
- b) Sugiro “carinhas” no lugar de sentenças do tipo “Muito bom, regular, ótimo”. Se a loja admite que algo em seu atendimento pode ser “ruim” não precisa de pesquisa para saber que tem problemas;
- c) Ser tabulada semanalmente;
- d) Ser divulgada em local visível para os clientes, mostrando os percentuais alcançados. Os clientes gostam de ver o resultado da opinião

que deram;

e) Haver espaço para a solicitação “Elogie, critique, dê sugestões”. Interessante divulgar os elogios no mesmo mural como também as sugestões atendidas. Resultado adicional: Maior motivação dos colaboradores e dos clientes;

f) Outro espaço para “Se foi muito bem atendido destaque aqui o nome do (a) vendedor (a)”. Interessante estabelecer um prêmio para o colaborador mais citado pelos clientes durante o mês.

g) Colocar a urna em local visível na saída, com cartaz de destaque incentivando os clientes a participar. Sorteios para clientes que se identificarem são um bom incentivo no início do programa, e até que os clientes superem a inibição.

h) Ter espaço para que os clientes coloquem seu nome e telefone se desejarem, para isto destacar “preenchimento facultativo ou não obrigatório”.

i) Lembrar que pesquisa se começa para nunca mais parar, por isso, só começar a pesquisa se e a Empresa (empresários e colaboradores) estiver TREINADA e convencida da sua utilidade, disposta a enfrentar as críticas e sugestões com entusiasmo. Só assim, o mais importante, que é a busca semanal de correções e soluções, serão transformadas em melhoria contínua.

Não importa qual a sua atividade, padaria ou consultório médico, oficina mecânica ou uma universidade, todos os seguimentos sérios estão aderindo à pesquisa como mecanismo de crescimento das vendas e do nível de satisfação dos clientes.

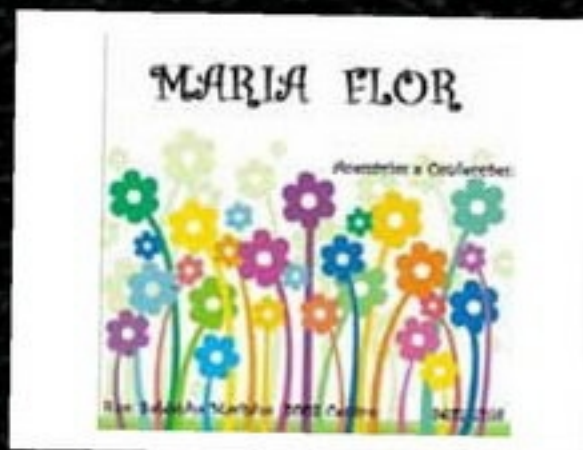
Isto significa ter juízo! Portanto, coragem, e trate de “Ouvir a voz” dos seus clientes.

Pense nisto. Faça seu cliente feliz, seja feliz e tenha uma empresa feliz.

▼
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. Professor de Pós-Graduação do ISAE-FGV, já falou para mais de 200.000 pessoas em mais de 500 eventos.

Bem-vindos à Acig

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



ANIVERSARIANTES - NOVEMBRO

Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	Empresa	Fundação
ACADEMIA COMPANHIA DO CORPO	08/11/10	INFOSYSTEM	10/11/09	TIJOLÃO MAT CONSTRUÇÃO -LOJA 1	24/11/94
AGENCAR VEÍCULOS	07/11/01	JS LAMINADOS SERRADOS E TRANSP.	01/11/99	TRAKINUS	22/11/07
ÁGUIA AUTO PEÇAS	08/11/06	K@PRICHO	17/11/04	TRANSP.COL PÉROLA DO OESTE	23/11/77
ALICERCE MAT. CONSTRUÇÃO	17/11/70	MALHAS SCHULTZ	25/11/08	UNIFORT MAT.DE CONSTRUÇÃO	24/11/95
AUTO MOLAS CORADASSI	11/11/94	MARIA MARIA	24/11/99	WEDA DO BRASIL	25/11/09
AUTO MOLAS M L	04/11/04	MECÂNICA CENTRAUTO	04/11/92	92 FM	24/11/09
AUTO PEÇAS GUAIRACÁ	19/11/84	MERCADOMOVEIS - LOJA 2	30/11/01		
AUTO POSTO PARATODOS	01/11/97	MULTIBOX COM.ART.DE DECORAÇÕES	01/11/99		
CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFIS. FUTURA	14/11/03	MÚLTIPLA BRASIL	16/11/93		
CERCOPA	01/11/02	NEOS DESIGN IND. DE ACABAMENTOS	25/11/10		
CINE XV	07/11/01	NEVES MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	19/11/98		
COMERCIAL GERDAU	04/11/10	O.K.O BATATAS LTDA.	11/11/02		
DIÁRIO DE GUARAPUAVA	13/11/98	ÓTICA E RELOJOARIA DIAMANTE AZUL	30/11/78		
ELETRORÁDIO UNIVERSAL	24/11/64	P P A	04/11/05		
EMISSORA E GERENCIADORA DE CARTÕES	25/11/10	PANAMERICANO	10/11/06		
ESCOLA PRIMEIROS PASSOS	01/11/99	POSTO B2	06/11/07		
ESTILO CELULAR	04/11/02	PULSAR PROPAGANDA	04/11/93		
EXPLOÇÃO SOM E ACESSÓRIOS	25/11/10	QUALIT PRIMER SIST. DE SEGURANÇA	18/11/10		
EXPRESSIVA FOR MEN	20/11/06	REDE SAÚDE IMP. COM. MED. LTDA	01/11/94		
FABI RECAPAGENS DE PNEUS LTDA.	11/11/70	RENOVADORA DE VEÍCULOS ADRIFER	24/11/99		
FLORICULTURA SANTA TEREZINHA	09/11/71	RESTAURANTE CASA VECCHIA	28/11/06		
FORTE MOTOS	19/11/10	SAGLOS Y UNIFORMES	08/11/93		
FREDERICO E. W. VIRMOND - MÉDICO	17/11/54	SAN RIO MODAS	08/11/85		
FREE WAY	01/11/91	SERVISOM	23/11/93		
FRIGEL DIST. DE ALIMENTOS LTDA.	09/11/92	SILVANA MISSEL R. HORST - CABELEREI	14/11/61		
GUARÁ PARAFUSOS	13/11/08	SUPERMERCADO PARTEKA SANTA CRUZ	01/11/04		
GUARACIG	01/11/95	TELMA WAGNER - CIR. DENTISTA	03/11/62		
GUARATRUCK ACESSÓRIOS	16/11/05	TEXAN MUNDO COUNTRY	16/11/10		

NOVOS ASSOCIADOS

Empresa	Adesão
AUGUSTIN	05/10/11
BOUTIQUE DE RUA	21/09/11
BROT & CAFÉ	28/09/11
CASA DAS MANGUEIRAS	19/10/11
CASA DAS PERSIANAS	05/10/11
COMERCIAL GERDAU	21/09/11
EXPLOÇÃO SOM E ACESSÓRIOS	21/09/11
GUARAPET DISTRIBUIDORA	21/09/11
JOÃO E MARIA BUFFET INFANTIL	19/10/11
JORNAL MAIS NEGÓCIOS E EMPREGOS	28/09/11
LINDA MOÇA LINGERIE	19/10/11
NEW STORE	19/10/11
PLANO SERVIÇOS CONTÁBEIS	19/10/11
REFRIAUTO	19/10/11

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

Aprendiz Legal

O Aprendiz Legal chegou a Guarapuava!
Responsabilidade social aliada à educação e ao trabalho.



O Aprendiz Legal é um programa de aprendizagem voltado para a preparação e inserção de jovens aprendizes no mundo do trabalho, que se apoia na Lei 10.097/2000, a Lei da Aprendizagem.

Com o Aprendiz Legal, pretendemos contribuir para a formação de jovens autônomos, que saibam fazer novas leituras de mundo, tomar decisões e intervir de forma positiva na sociedade. Acreditamos que é responsabilidade compartilhada do Estado, da sociedade, da família e dos próprios jovens fortalecer sua autoestima e sua condição de cidadãos por meio do trabalho.

O Programa Aprendiz Legal, no Paraná, é uma parceria entre a Fundação Roberto Marinho e a Oscip Gerar, encaminhando jovens ao mercado de trabalho.

GOSTARIA DE CONTRATAR JOVENS PELO PROGRAMA APRENDIZ LEGAL?

Faça seu cadastro no site www.gerar.org.br
(no link do Aprendiz Legal), ou
entre em contato com: Futura Educação Profissional
Rua Senador Pinheiro Machado,
2328 - Centro - Guarapuava - Paraná
Fone (42) 3035-3131.

Apoio local:



Realização:



Implementação:



www.gerar.org.br

www.aprendizlegal.org.br

