



Revista **AACIG**

Edição 51 | Ano 5 | DEZEMBRO 2011 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

Capa

# O dragão da INADIMPLÊNCIA

SE A INFLAÇÃO GANHOU A FAMA DE DRAGÃO, OUTRO MONSTRO, NÃO MENOS MALÉFICO E DANOSO, ASSUSTA AS EMPRESAS: A INADIMPLÊNCIA. ESTE ANO, EM ALGUNS MESES, A TAXA DEU SALTOS, GERANDO PREOCUPAÇÃO NA ECONOMIA

COMDICA recebe destinação do  
Imposto de Renda

QUAL A MELHOR ÉPOCA para  
comprar material escolar?

"DESEJAMOS UM FELIZ NATAL  
E UM PRÓSPERO ANO NOVO!"

edifício residencial  
**D**ONALEILA

50  
apartamentos  
de 2 e 3  
quartos!

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

"Nós construímos.  
Nós vendemos."

Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon

Rua Padre Chagas, 3636 - Centro

[www.imobiliariagaspar.com.br](http://www.imobiliariagaspar.com.br)

- Guarapuava/PR (42) 3623-4074

CRECI J-2155

IMOBILIÁRIA  
GASPAR

37  
anos

**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.



## Inadimplência em xeque

EM GUARAPUAVA, APÓS ALGUNS MESES COM SOBRESSALTOS, A TAXA PARECE ESTAR EM CURVA DE QUEDA, MAS, AINDA ASSIM, APRESENTA PATAMARES SUPERIORES AOS DE 2010. EM JULHO, O ÍNDICE ATINGIU SEU MAIOR VALOR NO ANO: 7%. DESDE ENTÃO, VEM CAINDO. EM OUTUBRO FECHOU EM 4,5%, BASTANTE ACIMA DOS 1,6% DE IGUAL PERÍODO DO ANO ANTERIOR.

16



MATERIAL ESCOLAR,  
QUANDO COMPRAR?

08



SANDRA BECKER:  
DE BORRACHEIRA A EMPRESÁRIA DE  
FRANQUIA

10



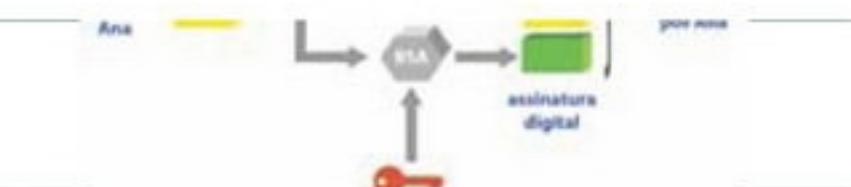
FORME TALENTOS,  
CONHEÇA O DEA

15



ACIG COMERCIALIZA  
CERTIFICADO DIGITAL

20



É HORA DE VIAJAR!

22



EMPRESÁRIOS TÊM OPORTUNIDADE  
DE DESTINAR IMPOSTO  
DIRETAMENTE A ENTIDADES LOCAIS

24



NOTAS ACIG

27



OUVIR A VOZ DOS CLIENTES  
AUMENTA AS VENDAS

28



ANIVERSARIANTES E NOVOS  
ASSOCIADOS

30



Se beber, não dirija.

heycomunicacao.com.br

Esse ano ele chegou mais cedo.  
Veio de Volkswagen.

Com um Volkswagen você consegue fazer coisas que ninguém acreditaria.  
Escolha o seu. Sua garagem vai ficar mais bonita.  
Mais que um carro. Um Volkswagen.  
[comercialoeste.com.br](http://comercialoeste.com.br)

 **COMERCIAL  
OESTE**

(42) 3621 3343 - Rua Azevedo Portugal, 777  
Centro - Guarapuava - PR



## palavra do presidente

Mais uma vez, a Acig participou da Convenção da Faciap, em Foz do Iguaçu, um local para discussão de ideias que contribuam para melhorar a atividade empresarial.

Na convenção, tive oportunidade de conhecer algumas empresas paraguaias. O que mais me chamou a atenção foram os baixos impostos, menos encargos trabalhistas e energia elétrica barata.

O Paraguai é o país de mais baixa carga tributária do Ocidente, com somente 8% do PIB, em 2010. O Imposto de Renda Pessoa Jurídica é de apenas 10% e a importação de tecidos para as confecções é isenta de impostos.

Hoje, as confecções paraguaias vendem U\$ 420 milhões por ano e exportam para 21 mercados. Deste total, as exportações alcançaram U\$ 50 milhões em 2010, metade ao mercado brasileiro, que absorve desde jeans até roupas de cama e produtos esportivos.

O custo/benefício de produzir no Paraguai tem levado um número cada vez maior de empresas brasileiras e de outros países a investirem no país, como as brasileiras Buddemeyer, Penalty e alemã Adidas.

O Brasil é o país com a maior carga tributária da América Latina. Em 2009, estava em 36% do PIB (Produto Interno Bruto). Cada vez que conheço experiências como a do Paraguai, questiono-me como o Brasil seria ainda mais pujante se as empresas não fossem tão achacadas quanto são. Impostos são importantes, mas na proporção como são cobrados no Brasil são exagerados e punem principalmente o setor produtivo. A contrapartida do Estado em relação ao que arrecada é insatisfatória. Essa é uma das lutas das associações comerciais. Diminuir a carga tributária.

## expediente

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

**Capa**  
Pulsar Propaganda

**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 Zangheini  
**Revisão**  
Pulsar Propaganda  
**Impressão**  
Gráfica Positiva  
**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



**Quem nunca pensou em ter um filho,  
plantar uma árvore e escrever um livro?**



**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](mailto:celeiro@celeirodolivro.com.br)**



## Material escolar, quando comprar?

DEZEMBRO É BOM PARA QUEM QUER ESCOLHER COM TRANQUILIDADE.  
FEVEREIRO É INDICADO PARA QUEM QUER PRAZO MAIOR PARA PAGAMENTO.

O ano letivo mal acabou, mas a procura por material escolar começa em dezembro. As papelarias já estão com estoque de volta às aulas. São modelos, tamanhos, cores e preços para todos os gostos. “Algumas pessoas compram em dezembro para dar as mochilas mais caras como presente de Natal”, conta Fátima Rocha Lopes, proprietária de papelaria. Segundo Fátima, boa parte das pessoas que farão longas viagens de férias também prefere comprar material escolar com antecedência.

Nelson Annes, também proprietário de papelaria, ressalta as vantagens de comprar em dezembro: “Dá para escolher com tranquilidade os produtos. Conversar com o vendedor para entender quais as melhores opções. Quem compra antes também não corre o risco de ficar sem novidades.”

Empresários aconselham comprar antecipado, mas ressaltam que, geralmente não há vantagem em relação à preços. “A única variação de preço que pode acontecer é se acabar algum item de importação. Se

tivermos que refazer pedido e a cotação do dólar continuar em alta, pode ser que haja reajuste no valor dos produtos”, explica Renato Crisóstimo, empresário do ramo.

Esse é um dos motivos para que Janete Foss Massaro vá às compras ainda em dezembro. “Assim que a escola me passa listagem de materiais, eu já inicio minhas compras. Geralmente, a partir de janeiro, as moedas internacionais oscilam e refletem nos preços nacionais. Não muda muita coisa, mas eu prefiro me prevenir”, conta.

As opções estão aí. O cliente deve escolher a época que mais se adaptar à suas necessidades. Mas, é importante lembrar que a grande procura começa quinze dias antes da volta às aulas. “Em fevereiro as papelarias são realmente tumultuadas. O cliente que não quiser comprar em dezembro ou fevereiro pode optar por janeiro. Desta forma, ainda poderá encontrar novidades, tranquilidade na compra e o prazo para pagamento será similar a fevereiro”, orienta Renato.



# NOVA HERING STORE



www.  
hering.  
com.br



**HERING STORE GUARAPUAVA**

RUA SALDANHA MARINHO, 1753 :: SALA 2 :: 42 3036-0406



**Hering**

[desde sempre]



Jaqueline Ribeiro

## Sandra Becker: de borracheira a empresária de franquias

SANDRA PERDEU OS PAIS MUITO CEDO. AOS QUINZE ANOS, SE VIU OBRIGADA A TOMAR IMPORTANTE DECISÃO: DAR CONTINUIDADE AOS NEGÓCIOS DA FAMÍLIA. SEM EXPERIÊNCIA NENHUMA DE GESTÃO, PASSOU A ADMINISTRAR A BORRACHARIA DO PAI. FORAM CINCO ANOS DE TRABALHO DURO E RENÚNCIA AOS ESTUDOS. QUANDO TUDO IA BEM SANDRA PASSOU POR OUTRO MOMENTO DELICADO: A PERDA DA FILHA E DO MARIDO EM ACIDENTE DE CARRO. FORAM TEMPOS DIFÍCEIS, MAS ELA DEU A VOLTA POR CIMA E HOJE COMEMORA A ABERTURA DE SUA TERCEIRA LOJA, A FRANQUIA HERING STORE.

**Como começou sua história como empreendedora?**

Meus pais trabalhavam com borracharia e lavar na Colônia Entre Rios. Mas eles faleceram quando eu tinha apenas quinze anos e eu fiquei sozinha, sou filha única. Eu trabalhava numa cooperativa, ganhava um pequeno salário e com esse dinheiro mal dava para pagar minhas contas. Então, sem experiência nenhuma, eu resolvi dar continuidade ao empreendimento do meu pai [borracharia]. Eu não sabia nada, mas tive a ajuda dos funcionários que continuaram trabalhando na borracharia. Acabei gostando de trabalhar lá e “pegava no batente” mesmo! Graças a Deus, o movimento aumentou. Eram tantos clientes que, quando vinham de última hora, agendávamos para o outro dia. Em épocas de colheita, nós ficávamos até meia noite fazendo socorro de caminhão. Foi nesse período que eu cresci como pessoa, aprendi a me virar sozinha, me sustentar. Eu realmente peguei no pesado, cansava muito, mas foi uma lição de vida. Apesar de tudo, aprendi a sempre atender com sorriso no rosto e esse era meu diferencial.

**Você era adolescente, dava para conciliar trabalho e estudo?**

Não deu para conciliar. Ou eu estudava, ou

trabalhava. Optei em parar de estudar no segundo grau porque eu precisava me sustentar. Eu saía da Colônia cinco e meia da tarde para vir estudar em Guarapuava. Mas nesse horário eu ainda estava cheia de carros, caminhões, caminhonetes e colhedeiros para lavar, e eu não tinha mais tempo. Faltava muito às aulas, então decidi parar. Só consegui concluir o ensino médio há três anos.

**Qual setor da borracharia você administrava?**

Todos! [risos] E tudo sem experiência. Mas eu tinha o contador que me ajudava, então continuei seguindo o que meu pai fazia. Eu cuidava da administração, ajudava com o serviço pesado, fazia os pagamentos... Eu realmente cuidava de tudo. Os colaboradores que eram de confiança do meu pai me deram muito apoio. Foram fundamentais para meu aprendizado. Trabalhei com a borracharia por cinco anos, dos quinze até vinte anos. Nessa época eu me casei. Morava em Guarapuava com meu marido e filhos, mas ia para a Colônia todo dia para cuidar da borracharia. O período foi uma escola de gestão para mim. Até hoje as pessoas me chamam de Sandra borracheira. [risos] Me orgulho muito dessa fase. Só parei porque

Colaboradores e gerente da Basic Store. Sandra costuma dizer que eles são uma família para ela



queria ser mãe novamente, mas poderia correr riscos devido aos produtos químicos utilizados na borracharia. Este espaço ainda existe, mas está arrendado.

### E sua história como dona de loja?

Foi outra fase difícil da minha vida. Em 2008, eu perdi meu marido e minha filha num acidente de carro. Fiquei muito mal, me sentia no fundo do poço e só chorava. Mas, uma prima, que sempre ia me visitar, me aconselhou a direcionar minhas dores para o trabalho. Eu não tinha nada em mente, nem idéia de por onde começar. Ela providenciou tudo, manteve contato com o pessoal da marca Hering e marcou reunião, onde rapidamente fechamos contrato. Costumo dizer que a Hering caiu no meu colo “de bandeja”, como um presente de Deus. A marca foi bastante atenciosa às minhas necessidades. Me passaram uma relação com tudo o que eu deveria providenciar. A partir daí eu comecei a correr atrás.

### Como foi o lançamento da primeira loja?

Conseguir ponto comercial em Guarapuava é complicado. Procuramos ponto por cinco meses, até que achamos nosso espaço. Era mínimo, mas ainda assim eu tive que fazer empréstimos para investir. Eu tive medo, mas estava animada. Era o começo da minha recuperação. Na inauguração da loja choveu muito e eu me desesperei. Pensei que ninguém sairia de casa para conhecer minha loja. Mas lotou. O movimento foi alto de dia até a noite. Vendi tão bem no primeiro mês que consegui pagar todos os empréstimos que eu havia feito. As pessoas prestigiaram e gostaram da ideia de existir Hering em Guarapuava.

### Além da marca, qual diferencial você ofereceu aos clientes?

Era um varejo pequeno, mas eu tentava mesclar produtos. Pegava vários tipos de peças que a Hering oferecia, para que os guarapuavanos não precisassem, por exemplo, ir até Curitiba apenas para comprar produtos da marca. Se não tivéssemos a peça que o cliente queria, imediatamente ligávamos para a franquia e, em uma semana, a roupa estava aqui. Era preciso essa atenção especial para com os clientes, já que o espaço da loja era mínimo.

### Deu certo?

Deu tão certo que hoje eu administro três lojas. Comecei com a Hering Basic Store, depois veio a Hering Basic Kids, e agora estou com o projeto da Hering Store. De todas elas, a Kids é minha maior realização. É um sonho trabalhar ali. As mães e as crianças me animam muito. A Kids foi um pedido dos próprios clientes, e eu tive a sorte de conseguir um ponto ao lado da Basic Store. Faz apenas seis meses que a abri e já sinto solidez na loja.

### Nesses 3 anos como empreendedora de varejo, você fez algum tipo de curso?

Poucos. Participei de curso no Sebrae para abrir a primeira loja; treinamento com a Dal-le Carnegie e participo dos treinamentos que a Hering oferece para franqueados. Mas me cobro muito quanto a isso. Ainda pretendo participar de mais.

### Dá para administrar as três lojas sozinha?

Agora não mais. A Hering Store vai movimentar demais os negócios, e já estava complicado administrar a Basic Store e a Kids sozinha. Já tenho uma pessoa cotada para cui-▶



Jaqueline Ribeiro

◀ Sandra conta que a Kids é sua preferida. Adora atender mães e crianças que compram na loja

**“FAÇO OS PAGAMENTOS, CONTRATAÇÕES E PEDIDOS, MAS GOSTO MESMO É DO CONTATO COM O CLIENTE: ESTAR NA LOJA, CONVERSAR, VENDER, INTERAGIR COM ELE.”**

dar das questões financeiras para mim. Sou eu quem realiza pagamentos, contratações e pedidos, mas gosto mesmo é do contato com o cliente. Gosto de estar na loja, conversar, vender, interagir com os clientes.

**Sobra tempo para questões pessoais?**

Eu gosto da correria da vida de empreendedora, mas percebi a necessidade de cuidar de mim, do meu filho e do meu atual marido. O Kixo [marido] me ajudou a levar uma vida mais regrada. Ele é meu porto seguro, um dos segredos para meu sucesso como pessoa e empreendedora. Quando acaba o expediente é hora de me dedicar a eles, porque eles são minhas maiores alegrias. Trabalhar, só em horário de trabalho e no ambiente de trabalho. Meu marido faz de tudo por mim, preciso recompensá-lo da mesma forma.

**Qual o pior contratempo que sua empresa teve de enfrentar? Como você contornou a situação?**

Foi no ano em que eu fiz grande compra de inverno, mas a estação não veio rigorosa como eu esperava. Isso me abalou, porque eu tinha contas para pagar e não estava conseguindo vender. Tive que fazer empréstimo para pagar os pedidos que eu havia feito. Felizmente mantenho relação muito boa com a Hering. Conversando com a empresa consegui adiar o vencimento de alguns pagamentos até que tudo voltasse ao normal. Essa é uma situação



Jaqueline Ribeiro

▶ A Hering Store é novidade em Guarapuava. Foi inaugurada no final de novembro

que todos os lojistas devem estar preparados, porque uma hora ou outra acontece. Seja no verão ou inverno. E quando acontece é preciso saber administrar para contornar o problema. Sempre converso com pessoas que entendem mais de administração do que eu, porque a troca de experiências é fundamental na gestão.

**Como é sua relação com colaboradores?**

Eu aprendo muito com eles. Eu tive a experiência da borracharia, mas nunca tinha vendido uma peça de roupa. Sou bem aberta à conselhos, e meus funcionários me ajudaram muito. Nos consideramos uma família, porque passamos mais tempo na loja do que em casa. Então mantemos uma relação muito boa. Nos conhecemos tão bem que, quando não estou num bom dia, eles já percebem e são compreensivos. O pessoal da Hering também é muito atencioso. Eles conhecem minha história e sempre procuram me auxiliar da melhor forma possível.

**Após tantas realizações, ainda resta algum sonho no ramo profissional?**

A abertura da Hering Store já é a realização de um sonho. Minhas expectativas estão voltadas para o sucesso dessa nova franquia. Passei um ano lidando com questões burocráticas e não foi fácil.

**Quais palavras definem sua trajetória como empreendedora?**

Sufrimento, alegria e realização.



# Intelbras. Soluções que geram resultados.



Impacta 220 Rack  
Central híbrida



HSB 20  
Base discadora analógica + Headset\*

\* Headset também vendido separadamente




TI 4245  
Terminal Inteligente

Imagens ilustrativas.



[www.clipcel.com.br](http://www.clipcel.com.br)  
[clipcel@clipcel.com.br](mailto:clipcel@clipcel.com.br) | 0800 052 2030

**intelbras**



**NATAL É TEMPO  
DE RENOVAR.  
DE PENSAR DIFERENTE.  
DE ACREDITAR QUE É  
POSSÍVEL CONSTRUIR  
UM MUNDO MELHOR  
PARA TODOS.**

**FELIZ NATAL E UM 2012 REPLETO  
DE NOVAS CONQUISTAS.**

# Forme talentos, conheça o DEA

O DEA (Departamento de Estágios Acig) completa, em 2011, o quarto ano de atividades junto à empresas de Guarapuava. “Nosso sistema é um Agente de Integração criado para facilitar a contratação de estagiários com vantagens e descontos”, explica Roberto Fiuza, gerente administrativo da Acig.

A Acig (Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava) desenvolveu banco de dados completo para que empresas possam avaliar com eficiência o perfil dos candidatos à estágio. Uma vez cadastrado no sistema, o aluno concorre de forma permanente às novas vagas.

O serviço é disponibilizado para associados ou não à Acig. Para sócios, há desconto na contratação do serviço.

A editora Pão e Vinho já trabalha com o segundo estagiário indicado pelo DEA. O primeiro foi efetivado. Carolina Aparecida da Silva, gerente da editora, avalia o estágio como ganho para empresa e estagiário. “Para o aluno, o estágio funciona como aprendizado. Para a empresa, dá condições para que avalie se o estagiário pode ser incluído no quadro de funcionários.” Segundo Carolina, a editora já trabalhou com outros sistema de estágio, mas, o DEA é o que mais se encaixa nas necessidades da empresa. “No site do DEA constam todos os dados do estagiário, separados por área. Quando a empresa também está cadastrada, o próprio site já cria a relação. Se for preciso, recebemos por telefone todo apoio da responsável pelo DEA.”

A rede de farmácias Trajano possui quatro estagiários indicados pelo DEA. Alguns vão completar um ano de trabalho na empresa. “Não escolhemos somente alunos da área. Nós também damos



Arquivo pessoal

oportunidade para estagiários que não têm experiência. Conosco eles aprendem a lidar com questões administrativas”, conta Joelma Dominico, RH da empresa.

Roberto afirma que, “como entidade associativista local, a missão da Acig é colaborar com o desenvolvimento local. Oportunizando estágio de estudantes para empresas, a Associação contribui para que empresas do município cresçam e formem talentos.”

## O estagiário

Robson estagia há cinco meses no setor administrativo da Editora Pão e Vinho.

Conheceu o DEA através de amigos que também possuem cadastro no sistema. Após iniciar atividades na editora, gostou da função em que atua e decidiu prestar vestibular para administração. “Eu não tinha ideia de qual curso escolher para fazer faculdade. Meu trabalho na editora influenciou em minha decisão. Como primeiro estágio estou bem contente. Gosto do meu trabalho e estou aprendendo muito.”

Após término do contrato de estágio, Robson acredita que será efetivado. “O estágio é o caminho para o trabalho. De qualquer forma, a experiência adquirida na editora será útil para qualquer área que eu siga. É uma empresa que atende o Brasil inteiro. Com eles, meu aprendizado também foi grande.

Os cadastros do DEA podem ser preenchidos no site: [www.estagiosacig.com.br](http://www.estagiosacig.com.br) ou diretamente na própria Acig. Para mais informações: (42) 3621-5588 com Francielle ou Fernanda Polzin.

“ESTÁGIO É O CAMINHO  
PARA O TRABALHO.”

Robson Romani Nogueira,  
estagiário



# O dragão da inadimplência

No final dos anos 1970 até metade da década de 1990, os brasileiros passaram a conviver com o termo - e com os efeitos - do que se convencionou chamar “dragão da inflação”. O monstro aniquilava o dinheiro que, de uma hora para outra, literalmente, perdia o valor.

Se a inflação ganhou a alcunha de dragão, monstro não menos maléfico e danoso assusta as empresas: a inadimplência. Este ano, em alguns meses, a taxa deu saltos, gerando preocupação na economia.

Segundo dados do BC (Banco Central), a inadimplência média nas opera-

ções de crédito livre passou de 5,3% em setembro para 5,5% em outubro. Em Guarapuava, após alguns meses com sobressaltos, a taxa parece estar em curva de queda mas, ainda assim, apresenta patamares superiores aos de 2010. Em julho, o índice atingiu seu maior valor no ano: 7%. Desde então, vem caindo. Em outubro, fechou em 4,5%, bastante acima dos 1,6% de igual período do ano anterior.

Outro dado, de abrangência nacional, ilustra bem o “dragão da inadimplência”. O número de registros aumentou 24,9% de janeiro a agosto de 2011 em rela- ▶





► Em Guarapuava, inadimplência fechou outubro em 4,5%

## AS TAXAS DE INADIMPLÊNCIA ESTE ANO ASSUSTAM. PARA SEREM CONTIDAS, EMPRESAS PRECISAM FAZER A SUA PARTE, TOMANDO MEDIDAS PREVENTIVAS E REGISTRANDO OS MAUS PAGADORES

ção ao mesmo período de 2010, segundo dados da Boa Vista Serviços, administradora do SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). A Região Sul foi a que apresentou a maior variação no período acumulado, 27,5%. O valor médio das dívidas foi de R\$ 1.619,00.

Segundo a Boa Vista Serviços, os dados mostram continuidade na tendência de alta na inadimplência. Entre os fatores que afetaram o aumento da taxa, estão as medidas de restrição ao crédito e os aumentos nos juros. De acordo com a administradora, os efeitos das quedas na Selic podem ser ofuscados pela maior instabilidade do cenário econômico, que aponta para um crescimento cada vez menor. A manutenção dos níveis de emprego e renda, no entanto, contribuem para certa estabilidade nas taxas de crescimento dos registros de inadimplentes, que também são influenciados pelo aumento do consumo e do crédito na economia.

### Precaução

Cidades menores podem estar mais propensas à inadimplência, por causa da relação de amizade entre lojista e comprador, o que acaba, muitas vezes, afrouxando cuidados na hora de conceder o crédito. “Em cidades com população menor, as pessoas consideram muito a questão da amizade, e não querem enxergar que um amigo é um consumidor como qualquer outro. Pode passar por dificuldades e falhar com seus compromissos financeiros”, alerta Cleverson Ramos, agente de negócios da ACP (Associação Comercial do Paraná). Segundo ele, mesmo que se conheça o comprador, é importante buscar informações antes de ceder crédito. “Tomadas essas precauções, ainda há o risco da inadimplência, mas é menor”.

Para que problemas futuros não aconteçam, é importante tomar precauções no primeiro contato com o cliente, e fazer cadastro detalhado. “A ficha cadastral ►



Jacqueline Ribeiro

▶ Apostar em cadastros próprios é uma forma de conhecer melhor o cliente



Arquivo pessoal

**“O EMPRESÁRIO PRECISA ENTENDER QUE É PREFERÍVEL DEIXAR DE VENDER E CONTINUAR COM O PRODUTO NA PRATELEIRA, A VENDER DE QUALQUER JEITO E ACABAR NÃO RECEBENDO”.**

▶ Cleverton Ramos, agente de negócios da ACP (Associação Comercial do Paraná)

vai ser um resumo da vida. É muito importante buscar algumas informações, como o tempo de moradia, se é própria ou alugada, salário, empresa, filhos, dependentes, se a esposa trabalha, se é solteiro, casado. Essas informações ajudam a avaliar o cliente lá na frente”.

Os cuidados devem ser tomados independentemente do valor da compra. O cliente que hoje comprou R\$ 100, amanhã pode querer adquirir mais de R\$ 1.000 em produtos, e poderá causar constrangimento ter de refazer o cadastro. “Muitas vezes, quando o cliente entra pela primeira vez na loja e faz compra de valor pequeno, o empresário não se atenta para esse detalhe. Esquece que esse consumidor provavelmente voltará ao estabelecimento”.

Cleverton alerta que clientes que são bons num momento, podem não ser em outro. As dificuldades, segundo ele, não são agen-

dadas, chegam de repente. “É como se ele ‘preparasse o terreno’. Algumas vezes isso é voluntário, premeditado, mas em outras não. É uma coisa comum de mercado”.


Outra dica importante, é registrar os consumidores em tempo hábil. De modo geral, as empresas demoram a fazer o procedimento, contribuindo com o aumento da inadimplência. “Existe um prazo legal para negociação. Se o empresário tem condições, deve cobrar, ligar, comunicar que a dívida está atrasada. Caso não haja um retorno do inadimplente, o empresário deve fazer o registro dentro do SCPC ou em outro serviço de proteção ao crédito, para evitar que o consumidor continue comprando na praça”.

Segundo Cleverton, o registro no SCPC é um investimento, pois permite a possibilidade de recuperar o crédito e aumenta a segurança em relação a situações futuras. “Se todo mundo trabalhasse dessa forma, nós conseguiríamos reduzir a inadimplência”, explica o agente de negócios. “O empresário precisa entender que é preferível deixar de vender e continuar com o produto na prateleira, a vender de qualquer jeito e acabar não recebendo”.

#### Empresários

O administrador Jackson Kmolsen, da Porteirite, diz que empresa ▶

“QUALQUER INFORMAÇÃO DE QUE O CLIENTE É INADIMPLENTE, NÃO DÁ PARA LIBERAR EM CONDICIONAL, PORQUE VOCÊ SABE QUE PODE TER DOR DE CABEÇA DEPOIS”.

 Inês Previatti  
empresária



Jacqueline Ribeiro

utiliza o SCPC para minimizar os riscos de inadimplência. “Utilizamos a consulta há 3 anos. O problema de inadimplência é crescente. Até um tempo, nós não consultávamos SCPC e tínhamos algumas perdas”.

Inês Previatti, sócia-proprietária da Expressiva Modas, salienta que é importante se valer de ferramentas que ajudam a prevenir a inadimplência. “Qualquer informação de que o cliente é inadimplente, não dá para liberar produto em condicional, porque você sabe que pode ter dor de cabeça depois”.

Além do SCPC, a loja tem cadastro próprio, onde constam informações adicionais. “É uma forma de conhecermos mais o cliente. São vários questionamentos: emprego, referências, se compra em outras lojas, endereço, renda. Hoje em dia quanto mais completo o cadastro, melhor. E-mail, referência comercial e tudo mais”.

Tânia Cristina Canteri, da San Rio, frisa que o SCPC dá mais segurança na hora de conceder o crédito. Além disso, tem agilidade e credibilidade nas informações repassadas. “Utilizamos o serviço desde o início de nossas atividades, há mais de 20 anos. Como naquela época e nos dias atuais, é importante saber para quem estamos concedendo o crédito”.

A empresa também possui cadastro próprio, onde constam todas as suas compras cadastradas e também como foram seus pagamentos. “Valorizamos muito a pontualidade nos pagamentos de nossos clientes. No final do ano, analisamos com mais atenção cada cadastro novo ou antigo. Sempre mantemos atualizados os dados do cliente. Na dúvida, sempre confirmamos”.

Segundo ela, apesar dos riscos, vale a pena vender a prazo. “Ainda é bem maior o número de clientes que pagam em dia suas parcelas”.



#### PERFIL DO INADIMPLENTE

Trimestralmente, o Instituto de Economia Gastão Vidigal realiza pesquisa sobre o perfil dos inadimplentes. Números de 2010, mostram que as mulheres estão mais inadimplentes que os homens (52% a 48%).

O desemprego (48%) ainda é o principal motivo da inadimplência, seguido do descontrole de gastos (11%) e ter sido fiador, avalista ou emprestado o nome para aquisição de crédito por terceiros (9%). A faixa etária que concentra o maior número de inadimplentes é de 26 a 30 anos (24%), seguida de 31 a 35 (23%) e 36 a 40 (13%).

# Acig comercializa Certificado Digital

A PARTIR DE JANEIRO DE 2012 O DOCUMENTO SERÁ OBRIGATÓRIO A TODAS AS EMPRESAS QUE POSSUEM COLABORADORES

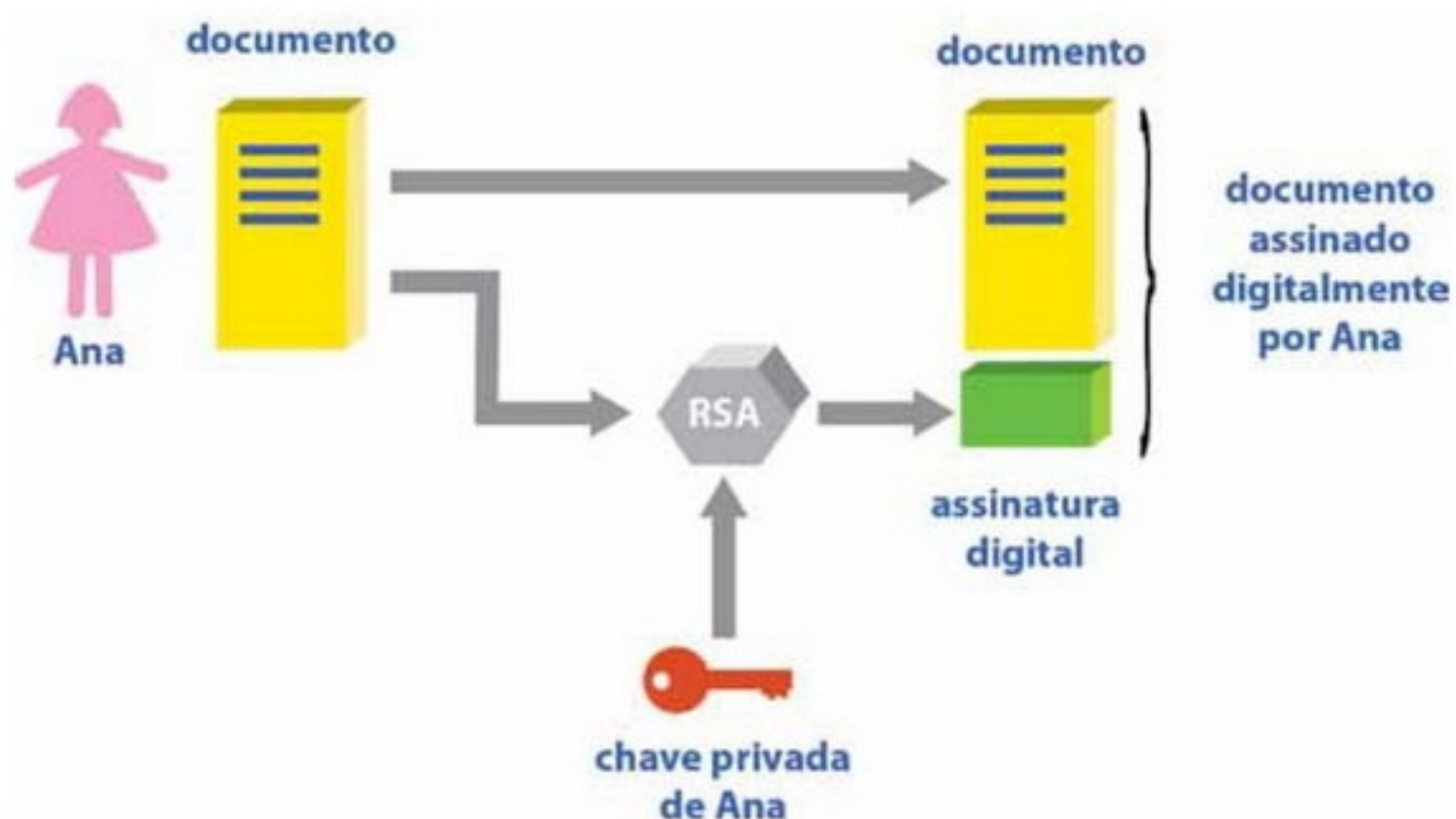
O certificado digital é uma espécie de credencial que identifica pessoa física e jurídica de forma segura. É necessário para que transações online tenham validade jurídica e sigilo. Será obrigatório a partir de janeiro de 2012.

A Acig já está comercializando a certificação. Sócios e não-sócios podem solicitar o serviço. Para associados o valor é diferenciado. “Já contratamos um agente para lidar com essas questões. As empresas devem se apressar para não perder o prazo. Também estamos esclarecendo dúvidas por telefone ou e-mail”, explica Roberto Fiuza, gerente administrativo da Acig.

Segundo informações da Faciap (Federação das Associações Comerciais e Empresarias do Estado do Paraná), “a assina-

tura digital é uma modalidade de assinatura eletrônica, resultado de operação matemática que utiliza algoritmos de criptografia assimétrica. Permite aferir, com segurança, origem e integridade do documento assinado, com a mesma força de assinatura reconhecida em cartório.”

Sebastião Valdeci Galvão, presidente do Sincopuava (Sindicato dos Contabilistas de Guarapuava), alerta que não só contadores, mas, empresários também devem estar atento às novas exigências da Receita Federal para validação de documentos. Ele acredita que em breve a regulamentação do FGTS também seja feita online. “Existe uma tendência em resolver questões contábeis online. Acredito que as exigências tendem a aumentar.”



GUARAPUAVA, DO TUPI LOBO BRAVO,  
ESTÁ SE TORNANDO, PARA O BRASIL INTEIRO,  
SINÔNIMO DE IMPRUDÊNCIA, DESCASO E  
CORRUPÇÃO NA CÂMARA MUNICIPAL.

VIGIE, MOBILIZE-SE.  
INDIGNE-SE.  
É SEU DIREITO!



ENVIE SEU MANIFESTO DE INDIGNAÇÃO ATRAVÉS  
DE [FACEBOOK.COM/SOUGUARAPUAVA](https://www.facebook.com/SouGuarapuava) EM:

- VÍDEO,
- FOTO,
- MENSAGEM.

**E PRINCIPALMENTE, COM SEU VOTO!  
NÃO SE ESQUEÇA DISSO!**

7 Publi - 150 000 000 000



# É hora de viajar!

Ainda dá tempo de arrumar as malas. Algumas agências de turismo estão com pacotes de férias à venda mas, quem comprou com antecedência, pagou mais barato. O dólar oscilou no final de novembro, o que colaborou para aumento no valor dos pacotes. A tarifa de passagens aéreas também sobe na mesma proporção em que se aproxima a data de embarque.

Segundo o economista Altamir Timóteo, o ideal é comprar a partir de março. “Nesta época algumas empresas planejam os pacotes e precisam vender. Então, oferecem preços mais acessíveis.” Tânia Simioni, proprietária de agência de turismo, conta que algumas operadoras de cruzeiros começam a vender com um ano de antecedência. “Os primeiros compradores conseguem promoções especiais. No caso de casal, alguns ganham o terceiro passageiro grátis, ou algum desconto.”

As condições de pagamento estão cada vez mais acessíveis. É possível parcelar uma viagem de seis a dez vezes sem juros em cartões de crédito ou cheque. Timóteo conta que as condições estão favoráveis desde a estabilização da moeda nacional, decorrente do

Plano Real. “O vício dos brasileiros por viagem pôde ser percebido a partir do ano 2000.”

Mas é preciso ser cauteloso. O economista aconselha que clientes não se deixem levar pelos parcelamentos de viagens se já existirem outras dívidas parceladas.

Apesar das facilidades, Neif Artur Chequer, proprietário de agência de turismo acredita que ainda existe estereótipo em torno do turismo. “Muitos pensam que fazer turismo é coisa de rico. A maioria das pessoas não sabe dos preços. Hoje em dia com mil reais dá para viajar num cruzeiro de cinco dias, com refeições inclusas. As agências de turismo do município precisam mostrar à população que turismo está acessível.”

Ele sugere que interessados procurem agentes de turismo, porque o agente vai saber apontar qual a melhor alternativa de lazer para cada cliente.

## Roteiros

O destino mais procurado continua sendo o Nordeste. Mas cruzeiros estão conquistando o gosto popular. Buenos Aires, Estados Unidos e Caribe também são cotados. “Os pacotes que mais saem são ▶



Excursão de Guarapuava visita Guadalajara (México) em novembro deste ano

os pacotes para família. Dá para levar todo mundo a preços razoáveis”, justifica Tânia.

“A procura por Gramado, Canela e Serra Gaúcha também está altíssima, mas é difícil conseguir disponibilizar lugares. As apresentações natalinas são incríveis, e pessoas do Brasil inteiro querem prestigiar”, comenta Neif.

#### Quem vai


José Losso Neto compra pacotes turísticos desde 2008. Já fez diversas viagens e cruzeiros em companhia da família.

Em novembro deste ano, foi com o pai prestigiar a Fórmula 1 em São Paulo, no autódromo de Interlagos. Foram quatro dias de viagem com as principais despesas inclusas.

Em janeiro fará cruzeiro com a namorada. Serão sete noites de viagem com paradas em Salvador, Rio de Janeiro, Buzios e Recife. Refeições e eventos realizados no próprio navio estão inclusos no pacote.

“Comecei a planejar esta viagem desde março. Desta forma pude parcelar o pagamento de acordo com minhas necessidades”, explica.

“Outra particularidade interessante dos cruzeiros é a forma de pagamento daquilo que foi consumido no navio. A maioria das companhias disponibiliza uma espécie de cartão de crédito, onde é possível parcelar em cinco vezes o que foi consumido durante a viagem.”

Há quase quatro anos viajando pela mesma empresa, José Losso tem alguns benefícios. Frequentemente recebe e-mails com pacotes e promoções de viagens para vários destinos. 



foto



foto

José Losso Neto conheceu, em 2008, as vantagens do parcelamento de pacotes turísticos. Desde então viaja com a família em cruzeiros

## Empresários têm oportunidade de destinar imposto diretamente a entidades locais

O prazo para repasse do imposto de renda ao FIA (Fundo da Infância e Adolescência) se encerra no dia 31 de dezembro. Pessoas físicas podem destinar até 6% do imposto devido. Empresas também podem doar, até 1%, mas apenas aquelas que declaram pelo lucro real.

O contador Serlei Antônio Denardi afirma que, na hora do preenchimento da declaração, deve ser informado o pagamento ao FIA, administrado pelo Comdica (Conselho Municipal dos Direitos da Infância e Adolescência). “O recolhimento é feito mediante um depósito diretamente na conta do Comdica. É emitido comprovante de depósito, onde vai o nome do doador, o CPF ou o CNPJ. O conselho deve, no início do

ano seguinte, informar à receita federal os valores que foram doados”.

De acordo com ele, o Comdica analisa os projetos apresentados por cada instituição. “As entidades devem apresentar projetos e onde será aplicado aquele dinheiro. Somente depois de feito esse procedimento é que o dinheiro será destinado. É preciso prestar contas ao conselho sobre a aplicação”. Além dessa opção, é possível indicar para qual entidade pretende-se destinar os recursos.

Para conseguir angariar recursos, as entidades saem a campo e apresentam os seus projetos. “As entidades que tem direito à doações já apresentaram seu projeto no Comdica, foram aprovados e registrados. Elas recebem um certificado, que tem o nú- ▶





Irmã Laura e Irmã Darci (conselheira e presidente do COMDICA) visitam empresas para conscientizar empresários e contadores sobre a transparência do processo de doações a entidades registradas no COMDICA



mero do Comdica”, afirma Irmã Darci Pretti, presidente do Comdica.

Dentro do Comdica, os projetos são avaliados por uma comissão. O processo, salienta irmã Darci, é transparente. “Tem que ter 3 orçamentos, é analisado se está dentro dos critérios. O projeto tem que ser muito bem elaborado, com objetivos claros. A comissão vai avaliar o que não está certo e devolve para a entidade corrigir. Depois que a entidade apresentou o programa, avalia-se tudo, o recurso que a ela pertence, mas 10% é obrigatório que fique no FIA”.

Os 10% que ficam no FIA são rateados entre todas entidades cadastradas, mais uma vez mediante apresentação de projetos.

### Volume

Há anos, várias entidades guarapuavanas são beneficiadas com as doações. Mas o volume poderia ser maior. “Tenho certeza que o potencial que poderia ser canalizado para o fundo de infância e adolescente em Guarapuava é um valor expressivo, muito grande em relação àquilo o que é arrecadado”, opina Serlei. Ele destaca as vantagens de repassar ao Comdica. “O doador não vai descontar de seu lucro, vai descontar direto do imposto. Além disso, o dinheiro fica em Guarapuava. É aplicado no município, em defesa de causas nobres, que seria o atendi-

mento das crianças. Se esse dinheiro fosse canalizado para o governo federal, no montante todo, o que poderia sobrar para Guarapuava? Centavos talvez”.

Irmã Darci afirma que há dificuldade em arrecadar doações, porque nem todos os contadores são abertos à iniciativa. “Eles têm medo de que não dê certo, que vai cair na malha fina ou que o dinheiro vá parar na prefeitura, mas ela não tem acesso. É apenas o conselho que administra os valores arrecadados”.

O agente da Receita Federal do Brasil em Guarapuava, Marcos Fabricio Guerra Pinto, admite que é difícil convencer empresários e contadores. “Com a doação desse imposto, o dinheiro ficaria na prevenção das crianças de Guarapuava. Não iria para Brasília. E pode até ser fiscalizado por esses contribuintes/doadores, porque as entidades vão mostrar com clareza o que tem feito. Cada instituição que faz o projeto, o cumpre à risca. Com toda a transparência. Se tivermos mais recursos, poderemos desenvolver mais atividades. Essas entidades não têm fins econômicos”.



### ENTIDADES REGISTRADAS NO COMDICA

Associação Beneficente das Senhoras de Entre Rios (Projeto Projeção) - (42) 3625-2283

Centro de Nutrição Renascer - (42) 3621-4530

Caritas Socialis - (42) 3624-7756

Associação Canaã de Proteção a Menores - (42) 3621-1019

Associação de Amigos da Pastoral da Criança - (42) 3623-5934

Apadevi - (42) 3622-0617

Centro Educacional João Paulo II

(Instituto Educacional Dom Bosco) - (42) 3623-5047

Função Proteger - (42) 3623-6417

# Contribuição Sindical Empresarial. Mais foco para seu crescimento.

Procure o seu sindicato empresarial até 31 de janeiro e passe a contar com todo o suporte que você precisa para identificar novas oportunidades, fortalecer sua empresa e conquistar seus objetivos.

[www.contribuicaosindical.org.br](http://www.contribuicaosindical.org.br)



Representação  
empresarial  
trabalhista



Redução  
tributária



Apoio à  
internacionalização



Acesso a  
pesquisas



Ações legislativas  
e governamentais



Cursos e  
palestras



Inovação  
tecnológica

**CONTRIBUIÇÃO  
SINDICAL  
EMPRESARIAL**  
Parceria que dá resultado

## Consulta Popular em Guarapuava

O Observatório Social de Guarapuava e a sociedade organizada vêm se mobilizando para as consultas populares que já estão sendo realizadas no município. São duas consultas: uma para diminuir o orçamento da Câmara dos Vereadores de 6% para 3,3% e a outra para que se adote voto aberto nas sessões ordinárias e extraordinárias, também na Câmara. Para que o processo se inicie, é necessário coletar assinatura de 5% do eleitorado guarapuavano. De acordo com a Lei Orgânica do Município:

Art. 71 - A consulta popular deverá ser realizada sempre que a maioria absoluta dos membros da Câmara, ou, pelo me-

nos 5% (cinco por cento) do eleitorado inscrito no Município, com a identificação do título eleitoral, apresentarem proposição neste sentido.

Mesmo diminuindo o repasse feito à Câmara quase pela metade, o valor do orçamento ainda é significativo, considerando que atualmente é de cerca de 10 milhões de reais. Com relação ao voto aberto, é importante a sociedade saber qual foi o voto de cada um de seus representantes, sua decisão e escolha diante das questões discutidas. Os abaixo-assinados podem ser encontrados na Acig, Coamig e loja Gente Bonita. Também estão presentes em algumas paróquias da cidade.

## Fórum Nacional dos Conselhos dos Consumidores de Energia Elétrica

O presidente da Acig, José Divonsil da Silva, também presidente do Conselho dos Consumidores da Rede Força e Luz, participou em novembro do Fórum Nacional dos Conselhos dos Consumidores de Energia Elétrica. Dalessandro Luiz Mafei, secretário do Conselho, também esteve presente. O evento aconteceu nos dias 17, 18 e 19 em Foz do Iguaçu. Ocorreram debates sobre atual estrutura tarifária e seus desafios; importância do programa Luz Para To-

dos; comparativo das tarifas de energia elétrica mundial; e renovação das concessões das distribuidoras de energia elétrica. O Conselho dos Consumidores da Rede Força e Luz é um conselho comunitário. Formado por entidades de classe em Guarapuava, é o canal entre consumidor final e concessionária de energia. As reuniões do Conselho são bimestrais. A próxima está marcada para a segunda quinzena de dezembro.

## Acig participa de 21ª Convenção Anual da Faciap

Nos dias 6, 7 e 8 de novembro, foi realizada em Foz do Iguaçu, a 21ª Convenção Anual da Faciap (Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná). José Divonsil da Silva, Cledemar Mazzochin, Rudival Kaskzuck, Valdir Grígolo, comissão da Cacicopar, e gerentes administrativos da Acig participaram do evento. Discutir "O papel das Associações Comerciais como Agentes do Desenvolvimento local" era o tema principal da Convenção. Segundo Divonsil, a troca de experiências entre Associações Comerciais possi-

biliza fomentar portfólio em prol das empresas. Através de palestras, painéis, debates e visita técnica, o evento possibilitou confraternização de mais de mil pessoas. Algumas Associações Comerciais de outros estados também estiveram presentes. Divonsil esteve entre os trinta e oito empresários participantes de visita técnica em empresas do Paraguai. "Foi importante porque pudemos ter uma visão comparativa com empresas brasileiras." Segundo o presidente da Acig, a 21ª edição do evento foi uma das melhores em que participou.

## Sebrae e Acig realizam palestra de Marketing de Relacionamento

Como parte do programa Sebrae Mais, Sebrae e Acig realizaram em novembro palestra sobre Marketing de Relacionamento. Em forma de bate-papo, o palestrante Elói Zanetti, escritor, consultor empresarial e publicitário, orientou empresários de micro e pequenas empresas sobre como adaptar-se às novas exigências do mercado.

Zanetti também apresentou ações de relacionamento que deram certo, falou sobre postura profissional, entrosamento e coesão de equipes. Quase duzentos empresários participaram do evento. Em troca do convite colaboraram com dois quilos de alimento que serão destinados a entidades assistenciais de Guarapuava.

## Nota de agradecimento

A Acig agradece entidades e empresários que colaboraram para decoração natalina da cidade. Anjos e pinheiros iluminados já estão dispostos em vários pontos do comércio. A volta da iluminação da Catedral só foi possível pela

união de forças entre Acig, Secretaria de Habitação e Urbanismo e Força e Luz do Oeste. A inauguração das luzes está prevista para 03 de dezembro.



# O Espírito Natalino em vendas

Antes de mergulhar na leitura deste artigo, gostaria que você fizesse uma reflexão sobre como recebe seus parentes e pessoas do seu relacionamento na sua casa durante o ano e, como recebe estas mesmas pessoas durante as festas natalinas. Pensou? Então agora você está melhor preparado para entender do que vamos falar.

Perguntei a uma vendedora de uma grande loja: “- Como você atende os clientes durante as vendas de Natal?” Ela encheu o peito, respirou fundo, deu um sorriso orgulhoso e respondeu: “- Professor, com mais rapidez pois o número de clientes aumenta, com mais atenção pois o volume de vendas também aumenta, procurando oferecer artigos adicionais pois os clientes sempre esquecem algo e assim vendemos mais e a loja também!”. Respirou aliviada e orgulhosa. Então parabenizei-a pela coragem e correção da resposta, que mesmo sintética se mostrava objetiva e própria tecnicamente. No entanto, voltei a indagá-la: “- Mas... com que espírito?”. A experiente vendedora pensou e enfim depois de arriscar três respostas sem sucesso teve o “insight” que eu esperava e, com os olhos brilhando sentenciou: “- Com espírito natalino!!!”. A turma aplaudiu entusiasticamente.

É este o pensamento que gostaria de provocar nesta oportunidade. Neste período, as famílias, os clientes, saem às ruas com muito dinheiro ou pouco dinheiro, dispostas a comprar muito ou pouco, à vista ou a prazo, no cartão de débito ou em 24 prestações, isto é o que menos importa, importa sim que todos estarão emotivamente compartilhando e vivendo sobretudo um único espírito, o espírito natalino! Nossos clientes sairão às compras emocionados pelas lembranças de Natais passados, de presentes passados, de entes queridos de hoje, de ontem, pelos parentes que chegam outros que partirão. Todos com os coraçõezinhos transbordando de sensibilidade, expectativas e emoções únicas. Sentimentos que só brotam no seio familiar

uma vez por ano!

Neste momento não será permitido que nossos vendedores atendam estes clientes, estas pessoas trazendo a emoção “à flor da pele”, com o mesmo pragmatismo dos meses anteriores, com a eficiência meramente técnica, no padrão quase repetitivo dos onze meses que antecedem a data máxima da irmandade. Neste momento a loja precisa reunir o coração dos seus colaboradores e incentivá-los a atender com ESPÍRITO NATALINO! Com mais afeto, paciência, tolerância, sensibilidade para com o próximo, demonstrando carinho, perguntas afetivas, afirmações positivas, com dedicação atenção a família inteira, sobretudo com cuidado afetivo redobrado para com os idosos e crianças. E quanto a loja? Ah! A Loja deverá também estar mais bonita que durante o ano inteiro, deverá estar preparada como sua casa é preparada para receber seus familiares. Com mais capricho na organização, mais hospitaleira que o ano inteiro! Além disto, simplesmente linda! Enfeitada, cheia de luzes e sons, rigorosamente limpa todos os dias de festas e o tempo todo! As vitrines decoradas para serem as melhores vitrines do mundo!

Embora o Natal tenha se tornado ao longo dos tempos um evento mais mercadológico que religioso, será muito importante que nossas lojas em suas ações natalinas não esqueçam seu real sentido. Será muito útil lembrar que o Natal é a celebração religiosa de um acontecimento radicalmente singular que marcou a história dos homens: Deus se encarnou na pessoa de Jesus Cristo. Se lembrarmos disso, poderemos dar aos nossos clientes um tratamento também singular, cercando-os de atenção e muito, muito carinho.

Que o “espírito de Natal” não pulse apenas no coração de quem compra, mas também de quem vende... e, de alguma forma, ajuda a materializar este espírito.

Um maravilhoso e afetuosos Natal para todos!

“NESTE MOMENTO A LOJA PRECISA REUNIR O CORAÇÃO DOS SEUS COLABORADORES E INCENTIVÁ-LOS A ATENDER COM ESPÍRITO NATALINO”.

# Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/11/10 A 15/12/11.



**REFRIAUTO**  
AR CONDICIONADO,  
AR QUENTE,  
AUTOMOTIVA E  
AGRÍCOLA,  
FILTROS E  
HIGIENIZAÇÃO  
Fone: (42)  
3627-5510  
Av. Castelo Branco, 902 - São Carlos



**BLUSH**  
COSMETIC HOUSE



**AMOR PERFEITO**  
moda íntima  
Lingerie Sob Medida  
Fones: (42) 9908-5218 / 9108-8897



**Auto Fácil**  
Multimarcas  
Compra  
Venda  
Troca  
Augusto  
(42) 3624-474  
E-mail: carlos@2010@ychoo.com  
Av. Marechal Rondon, 2712 - Santa Cruz - Guarapuava



**ENTREGA DE PANFLETOS**  
Seu comércio precisa  
ser visto!!!  
Então é hora de anunciar  
Atendemos:  
(42) 8809-2381 / 9902-5603 - Guarapuava - PR  
A propaganda é a alma do negócio!!!



**Arcenter**  
IMOBILIÁRIA  
CRECI 1596  
PLANTÃO  
(42) 9112-0630  
(42) 3627 4119



**ianiki**  
cosméticos



**João & Maria**  
Buffet Infantil



**Linda Moça**  
Lingerie Moda Praia Pijamas  
3035-7093  
linda@lindamoça.com  
Rua Saldanha Marinho, 1361 - Centro - Guarapuava - PR



**Penelope's**  
Moda e Acessórios  
3036-0760



**AUTO POSTO SALDANHA**  
AUTO POSTO SALDANHA DE GUARAPUAVA LTDA.  
Rua Saldanha Marinho, 1174 - Centro  
Fone: (42) 3623-4868  
CEP: 85010-290 - Guarapuava - PR

## ANIVERSARIANTES - DEZEMBRO

Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	Empresa	Fundação
ABO REGIONAL GUARAPUAVA	09/12/61	GEOCADGIS SERVIÇOS TEC. ESP.	30/12/09	TONY JACKSON THIMOTEO-DENTISTA	04/12/74
AG. CORREIO FRAN. SALD. MARINHO	11/12/91	GILSON FRANCISCO ARALDI-CORR. IMOV	16/12/64	TRANSPORTADORA VERDES CAMPOS	01/12/8
ASECC - ASSESSORIA EMP. DE COB. COM	07/12/90	GUARÁ HIDRÁULICOS	04/12/04	TRATORSOLO	09/12/95
BATEL EMBALAGENS	01/12/95	GUARAMEX COMERCIAL LTDA.	13/12/05		
BENDERPLAST	01/12/04	GUARAPUAVA SHOPPING PLAZA	04/12/97		
BICHARA AUTO PEÇAS	01/12/93	JACARÉ KIDS	07/12/10		
CAFÉ MIRÓ	04/12/08	KLUBER PRÉ-MOLDADOS	01/12/87		
CASA DOS COLCHÕES	01/12/95	LAMINADOS E COMP SANTA CATARINA	01/12/97		
CHAMPIONS CENTRO AUTOMOTIVO	06/12/10	LIBRA BATERIAS KIRCHBANER	01/12/88		
CONFIANÇA MAT. DE CONSTRUÇÃO	01/12/02	MAXICALÇADOS	09/12/99		
CONTÁBIL BILEK LTDA.	26/12/74	MAXIESPORTES	12/12/05		
COOPERALIANÇA	12/12/07	METALÚRGICA VISÃO	01/12/77		
CORTINAS SIMONE	01/12/96	NETWORK	21/12/05		
CORUJA FASHION	01/12/84	PORTERIT	01/12/96		
DA SAPPATEIRA CALÇADOS	05/12/96	PRIMAVERA MAT. DE CONSTRUÇÃO	18/12/07		
DIGUÁ DISTR. DE BEBIDAS	06/12/94	PROVENCE	01/12/05		
ESCRITÓRIO ATALAIA	04/12/68	SEMPRE BELLA	01/12/09		
FÁBRICA DE MOLAS GUARÁ	07/12/67	SONIA T. PAZ - CONTADORA	31/12/00		
FARMÁCIA DE GENÉRICOS CIA LTDA.	18/12/03	SUPERMERCADO CASA BRANCA	11/12/09		

## NOVOS ASSOCIADOS

Empresa	Adesão
AMOR PERFEITO MODA INTIMA	26/10/11
APCENTER IMÓVEIS	26/10/11
AUTO FÁCIL	16/11/11
AUTO POSTO SALDANHA	26/10/11
BLUSH	16/11/11
DISTRIBUIDOR DE PANFLETOS	26/10/11
IANIKI COSMÉTICOS	16/11/11
PENÉLOPES MODAS E ACESSÓRIOS	16/11/11

**Compre e concorra!**

**30 CHANCES** + R\$ 800.000 em Prêmios

**1 GOL 0 Km**

**4 TVs 32" LCD**

5 Vales-compras R\$ 1.000,00

20 Vales-compras R\$ 500,00

**NATAL FANTÁSTICO ACIGS**

ACIGS ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

WOLKSWAGEN COMERCIAL OESTE

CONCURSO DE NATAL 2011

## LISTA DE PARTICIPANTES DA CAMPANHA DE NATAL 2011

ABREU PNEUS E BORRACHARIA	DISCOLÂNDIA	KUKA MALUKA	POSTO PLUS
ANGELSON	ELCCO MAT. DE CONSTRUÇÃO	LA FONTES	POSTO VILA BELA
ATUAL CONFECÇÕES E CALÇADOS	EMANNA ELETRO MÓVEIS	LA PORTT	RELOJOARIA SPRENGER
BABYSOL	ESQUINÃO SALDANHA	LACERDA MAT. DE CONSTRUÇÃO	ROSA CENTER
BASIC KIDS	ESTILO CELULAR	LINDA FLOR MULHER	ROYALE LANCHES
BASIC STORE	ESTRELA MAT. DE CONSTRUÇÃO	LOJA DAS FÁBRICAS	SAKSOM
BEM-TE-VI	EUROLIMP PRODUTOS DE LIMPEZA	LOJA MORCATH	SAN RIO MODAS
BODEGÃO TEM TUDO	EXCLUSIV MÓVEIS E DECORAÇÕES	LOJA VENEZZA	SÃO CRISTÓVÃO MAT. DE CONSTRUÇÃO
BRUNSFELD AUTO PEÇAS	EXCLUSIVA CASTOR	LOJAS MANICA	SERALLÊ CALÇADOS
CASA DOS CALÇADOS	EXPRESSIVA MODAS	MAGAZINE PROL	SUPER TELA
CASA DOS PRESENTES	FARMÁCIA SÃO JOSÉ	MARTTERY PRESENTES	SUPERMERCADO CASA BRANCA
CASA MODELO	FARMÁCIAS TRAJANO	MAXICALÇADOS	SUPERMERCADO EDINARA
CASA REAL	FORD SLAVEL	MERCADO ZARAMELLA	SUPERMERCADO PARTEKA
CHAMPIONS CENTRO AUTOMOTIVO	FORTCAR CENTER	MIL MALHAS	SUPERMERCADO ROTONIS
CHUVEIRÃO DAS TINTAS	FOTO STUDIO MONICOLOR	MIX	SUPERMERCADO SUPERPÃO
CLIPCEL	G. DARIO MÓVEIS E ELETROS	MODAS JOLIE	TEVAH MODA MASCULINA
COFERPIO	GLEYNE JEANS	MSERVICE	TIJOLÃO MAT. DE CONSTRUÇÃO
COITY CONFECÇÕES	GOUVEIA	NOVA MOBILE	UNIFORT MAT. DE CONSTRUÇÃO
COLCCI	GRISAUTO ESCAPAMENTOS	O BOTICÁRIO	VAREJÃO AUTO PEÇAS
COMERCIAL IVAIPORÃ	IMOBILIÁRIA FERROZ	O BOTICÁRIO - SALDANHA	VEJA ÓTICA
COMTUDO MAT. DE CONSTRUÇÃO	IMOBILIÁRIA GASPAR	OI BOTIQUE	VITALAR MÓVEIS
CORUJÃO	INSIGHT	ÓTICA OCULAR	ZICO MOTOSSERRAS
DA SAPPATEIRA	JAMALITO CONFECÇÕES	ÓTICA PRECISÃO	
DEZ MARCHAS AUTO PEÇAS	KOPANSKI BICICLETAS	PATOESTE	
DI BOM TOM	KORI'S FOTOGRAFIAS	PNEUFORTE	

# CURSOS DA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

em Guarapuava

**Confira a  
programação 2012**

## **MBA's**

Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria  
Gestão Empresarial  
Gestão Estratégica do Agronegócio

## **Pós-Graduação**

Administração de Empresas

## **GBA - Curta Duração**

Gestão de Custos | Gestão Financeira | Planejamento da Sucessão Familiar  
Estratégia de Empresas | Negociação Empresarial | Gestão Comercial e Vendas  
Governança Corporativa nas Empresas Familiares | Gestão de Projetos  
Liderança e Desenvolvimento de Equipes



IDE  
• in company  
• management  
• online



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