

Revista

ACIIG

Edição 54 | Ano 5 | Abril 2012 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

Capa

Vitrine, a porta de entrada

NO COMÉRCIO, A VITRINE É UMA DAS ALMAS DO NEGÓCIO, DESPERTA A ATENÇÃO DOS CLIENTES E ESTIMULA O DESEJO DE COMPRA. CLARO QUE O SUCESSO DO EMPREENDIMENTO DEPENDE DE OUTROS FATORES: QUALIDADE DO PRODUTO, PREÇO E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO.

“LEI DO SOSSEGO” SEGUE FIRME EM GUARAPUAVA

CONHEÇA AS HOMENAGEADAS DO PRÊMIO DIVAS 2012

A VONTADE DE COMER CHOCOLATE SÓ NÃO É MAIOR QUE A DE MORAR NO

edificio residencial

DONALEILA

CPD IMOBILIÁRIA GASPAR



Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon



IMOBILIÁRIA
CONSTRUTORA
GASPAR
CRECI 2155

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

www.imobiliariagaspar.com.br

CRECI J-2155

Cooperação Premiada Sicredi

ACELERE RUMO A GRANDES PRÊMIOS.



1
CAMINHONETE
L200

+ **6**
CARROS



10
MOTOS

Use produtos ou serviços Sicredi e concorra.

Investimentos • Cartões • Seguros • Cobrança • Previdência
Débito em Conta • Consórcios • Crédito Geral • Novos Associados

Consulte o regulamento em cooperacaopremiadasicredi.com.br



GENTE
QUE
COOPERA
CRESCER

Vitrine, a porta de entrada

NO COMÉRCIO, A VITRINE É UMA DAS ALMAS DO NEGÓCIO, DESPERTA A ATENÇÃO DOS CLIENTES E ESTIMULA O DESEJO DE COMPRA.



MARIA CLAIR ALMEIDA GOMES:
A CATARINENSE DE ALMA
GUARAPUAVANA

08



NOVIDADES NA DECLARAÇÃO DO IR
DE PESSOA FÍSICA

11



“LEI DO SOSSEGO” SEGUE FIRME
EM GUARAPUAVA

12



CONHEÇA AS HOMENAGEADAS DO
PRÊMIO DIVAS 2012

14



JUSTIÇA “NO” TRABALHO

20



NOVA VERSÃO DO CÓDIGO DE PREVENÇÃO
DO CORPO DE BOMBEIROS JÁ ESTÁ EM
VIGOR

22



NOTAS ACIG

25



CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA
DA ACIG VAI ALÉM DE AÇÕES
DIRECIONADAS À CLASSE EMPRESARIAL

26



NOVO EMPREENDEDOR PRECISA DE
CONHECIMENTO NA ÁREA EM QUE
ATUA

27



ANIVERSARIANTES E NOVOS
SÓCIOS

30



**A IMPERIUM
SE VIRA NOS**



Em questão de locações e vendas a Imperium Imóveis dá um show.

E agora tem um novo desafio:

VENDER OU ALUGAR SEU IMÓVEL EM ATÉ 60 DIAS.

Válidade da campanha de 01/04 a 30/04



www.imperiumimoveis.com.br

Vicente Machado, 1360 - Centro (42) 3621-7100 / 9129-7478

EDITORIAL

As vitrines são parte essencial do comércio. Um cliente não entra em uma loja sem ter ao menos uma ideia do que encontrará. Nesse sentido, os mostruários servem como ferramenta de comunicação.

As vitrines dos dias atuais, entretanto, são várias. Não se restringem às fachadas das lojas. Sites podem ser até mais fundamentais – dependendo do público. Também servem para informar, e de uma forma mais ágil e confortável. O cliente tem a opção de verificar que tipo de material determinada loja trabalha e depois conferir ao vivo, já municiado para tomar decisões sobre o consumo.

Além disso, a publicidade também é uma vitrine. Loja lembrada não é a que aparece apenas em seu ponto físico. É a que circula pela cidade, através das propagandas. Há, claro, gama grande de consumidores que cedem aos instintos: saem para passear, sem pretensão, e acabam seduzidos por algum produto – aí, sim, é importante ter uma boa vitrine, para estimular o cliente a entrar na loja.

Como diz o Sebrae. “O fundamento básico do marketing é criar necessidades e satisfazer o consumidor. Nesse caso, as vitrines são ferramentas fundamentais para que alcance esses objetivos. Vitrines abarrotadas de produtos, com placas de promoção espalhadas em todos os cantos acabam transmitindo uma mensagem de desorganização, desleixo e até de desrespeito com o cliente. Porém, quando o gestor do visual de uma loja tem conhecimento teórico e experiência suficiente para entender a “alma” do cliente, suas necessidades e desejos de consumo, boa parte do processo de vendas já está concluído”.

O fato é que o mundo atual é diversificado. E a informação precisa, também, se difundir. Nos dias de hoje, não dá para ser um empresário passivo, esperar que o cliente tome a iniciativa. É preciso provocar, criar soluções e levá-las até o público alvo.

Vitrines são fundamentais. Mas, como diz a matéria de capa desta edição, apenas elas não são garantia de sucesso empresarial. É preciso mais. Mas é preciso, também, o básico.

errata

Na edição 53, de março, da Revista Acig, publicamos erroneamente a expressão “férias” na matéria “Aprendiz, Aprendiz Legal e Estagiário: Você Sabe a Diferença?” O correto seria “recesso remunerado”, pois a instituição não possui vínculo empregatício com o estagiário.

expediente

Coordenação

ACIG

Editor-chefe

Guilherme Bittar - MTB 7432

Colaboração

Jaqueline Ribeiro da Costa de Souza

Capa

Foto Jaqueline Ribeiro

Projeto Gráfico

Pulsar Propaganda

Diagramação

Gabriel Junqueira Rossetto

Revisão

Pulsar Propaganda

Impressão

Gráfica Midiograf

Tiragem desta edição

1.500 exemplares

Fale com a Redação

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

Envio de releases, informações, sugestões de pauta e comentários

acig@acig.com.br e guilhermebittar@gmail.com

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.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

José Divonsil da Silva

1º Vice-presidente

José Fernando Brecaillo 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

André Rudek

Paulo Reckziegel

Idelfonso Junior

Emanuel Rosetti

Marcos Roberto Nunes

Diogo Vezaro

CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA

Presidente

Loren D'Angelo

Conselheiras

Claudete Neske Bastian

Francieli Struz Nunes

Elizabeth Machado

1ª Vice-presidente

Maria Inês Guiné

Elaine S. S. de Merelles

Rosângela Alves

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 ACIG ESTÁ NO CAMINHO CERTO, ACOMPANHANDO E CONTRIBUINDO PARA O CRESCIMENTO EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA.”



▲ José Divonsil da Silva
Presidente da Acig

Em abril, a Acig passa novamente por processo eleitoral, mais uma demonstração da democracia que marcou a entidade nos seus 57 anos de história. É a possibilidade de mostrarmos o que fizemos, para que os associados possam perceber que a Acig está no caminho certo, acompanhando e contribuindo para o crescimento empresarial de Guarapuava.

Nos dois últimos anos, a diretoria da Acig deu sequência aos projetos que vinham sendo realizados pela entidade, mas também lançou novos serviços, como assessoria contábil e jurídica e parceria na oferta de serviços na área de nota fiscal eletrônica, certificado digital e cheque garantido. As salas para locação e treinamento ISAE/FGV foram equipadas com aparelhagem multimídia, ar-condicionado e poltronas universitárias para melhor acomodar os alunos. Até o final da gestão será iniciada a construção de um elevador para nos adequarmos às leis de acessibilidade.

Preocupamo-nos, também, em defender os empresários nas esferas políticas e a continuar lutando por melhorias em nosso muni-

cípio na área de infraestrutura, por exemplo discutindo com o Governo do Estado e deputados da região a vinda de gás natural para a cidade, uma matriz energética mais barata que pode estimular a atração de indústrias para Guarapuava.

Procuramos atuar sempre com bom senso e jogo de cintura, para não fecharmos portas de negociação e termos sempre canal aberto para discutir e reivindicar junto às autoridades. No ano passado, a Acig participou de forma enfática das discussões envolvendo a moralização da política local. A liderança natural da Associação em debates como esse é uma prova de sua credibilidade, reconhecida e aceita pela sociedade civil organizada.

A paisagem urbana não deixa mentir. Guarapuava cresceu, em população, empresas e prestação de serviços. Isso é fruto da bravura dos nossos empresários. A Acig se orgulha de conglomerar boa parte deles e ter, em sua diretoria, nomes de destaque no empreendedorismo local, que assim como nas suas empresas trazem ideias e participam de decisões para tornar a entidade a cada dia melhor. 🟩



Maria Clair Almeida Gomes: a catarinense de alma guarapuavana

DONA CLAIR, COMO É CONHECIDA, VEIO COM O MARIDO PARA GUARAPUAVA AOS VINTE ANOS. AQUI, ELA CRIOU OS FILHOS, APRENDEU A SER MÃE E PAI AO MESMO TEMPO, EMPREENDEDORA E VENCEDORA, APÓS A MORTE DO MARIDO. ELA É DONA DE UMA DAS MAIORES PAPELARIAS DO MUNICÍPIO, A REGINA. APÓS QUASE CINQUENTA ANOS DE TRABALHO, PASSOU A BOLA PARA OS FILHOS DANIEL E MARCELO, QUE APRENDERAM COM A MÃE DESDE CEDO. HOJE, DONA CLAIR OBSERVA COM SATISFAÇÃO O “IMPÉRIO” QUE CONSTRUIU COM FÉ E RESIGNAÇÃO.

Você nasceu em Guarapuava?

Não. Eu vim de Santa Catarina com meu marido. Quando cheguei aqui haviam poucas construções. Não tinha nem asfalto. Mas as portas sempre se abriram para mim. Gosto muito de Guarapuava. Esta é uma terra abençoada. Foi daqui que tirei o pão para meus filhos.

Por que você acha que ganhou o título de cidadã honorária de Guarapuava em 2003?

Eu não faço as coisas pensando na recompensa, mas sempre me senti guarapuavana. As coisas fluem em minha mão. Parecem vir por encanto... E fico feliz quando as pessoas me dizem isso. Sinto que sempre estive no caminho certo. Eu fiz o que tinha que fazer porque gosto do que eu faço. Depois que cheguei aqui, nunca tive vontade de sair. Fui bem recebida, criei meus filhos... Não tenho porque sair daqui..

Por que “Regina” papelaria?

Em 1965 eu e meu marido compramos a papelaria de um italiano que a havia batizado de Regina. Regina em italiano significa rainha. Com isso ele queria dizer que a “Regina” era a grande, a poderosa do comércio. Mas quando eu a comprei eu era ingênua. Não tinha ambição. Minha ambição era só trabalhar. Não tinha

pretensão de usar meu nome para que o empreendimento ficasse mais com a minha cara. Acabei deixando Regina mesmo. Éramos muito humildes. Para comprar a Regina fizemos empréstimo. Era preciso focar no trabalho para pagar o empréstimo.

O que a Regina oferecia há quarenta e sete anos?

Era uma pequena loja de canivetes e revistas velhas. A partir disso fui ampliando a loja conforme os ganhos. **Você comandava o empreendimento sozinha?**

Após o falecimento de meu marido, sim. Casei com 21 anos e fiquei casada oito. Antes de falecer, meu marido e eu investimos numa tipografia e posteriormente na papelaria, que ficava no mesmo local. Meu marido comandava a tipografia e eu ficava na papelaria. Tipografia era uma gráfica com máquinas manuais. Era trabalhoso desenvolver as artes e as impressões. Quando importei uma máquina da Alemanha facilitou o trabalho, mas ainda assim, era algo menos ágil do que os equipamentos de hoje. Tempo depois, percebi que era muita coisa para comandar, então vendi a tipografia e passei a investir apenas na papelaria. Eu já tinha três filhos para criar, não dava para trocá-los pelo trabalho. Por outro lado, eu também não podia parar completamente de trabalhar, porque tinha de sustentá-los.



Arquivo Pessoal

◀ Alguns meses após a compra da Regina Papeleria, dona Clair incrementou o estoque da loja com brinquedos, flores e materiais escolares



Arquivo Pessoal

▲ A primeira Regina Papeleria era localizada na Saldanha Marinho, onde hoje é a loja do Boticário. Além da papelaria, funcionava no local a tipografia de dona Clair e seu marido

EU NUNCA TIVE MEDO. SE TINHA, NÃO CONTEI NEM PARA MIM!”

Qual foi a fórmula para não desistir diante das dificuldades?

Consegui tudo pela fé e coragem de vencer. Quando criança, éramos pobres. Por tudo o que passei, queria dar uma vida melhor a meus filhos. Fechei os olhos e fui... Continuei trabalhando. Eu nunca tive medo. Se tinha, não contei nem para mim! [risos]

Por que você abriu uma segunda Regina?

Antes de se tornar papelaria, a nova Regina era a Global XV, revenda de celulares. Era revenda exclusiva da Vivo (Global). Mas também reservamos espaço na Regina da rua Saldanha para revenda de celulares. Quando paramos de revender celular, trouxemos mercadoria da Regina da Saldanha para a Regina da rua XV. Além de material escolar, eu trouxe brinquedos, artesanatos e outras coisas. A essa altura meus filhos já administravam a loja comigo.

Por que vender itens além de material escolar?

Se temos porta aberta, funcionários para pagar e aluguel, é preciso ter de tudo para vender. Só assim para nos mantermos. Se o cliente vier procurar algo que não temos, nós damos um jeito e trazemos. Além disso, eu trazia várias coisas de São Paulo. Nessas viagens adquiri experiência para melhorar a papelaria. Nós chegamos a

ter uma espécie de cafeteria em nossa loja da Saldanha Marinho. Mas não deu muito certo. O empresário precisa saber que quando não dá lucro, é preciso retirar. A cidade tem suas tradições, não adianta querer implantar algo que difere muito dos costumes da população, porque daí não vai para frente... É preciso acompanhar o ritmo do município. Não adianta querer andar à frente do ritmo da cidade, das pessoas, dos costumes...

Mas você não teve pena de abandonar o projeto da cafeteria?

Eu nunca olhei para trás. Não me arrependi nem quando vendi a tipografia. Não adianta insistir em algo que não é possível dar continuidade.

Papelaria sempre foi um bom negócio?

A margem de lucro é boa o ano todo porque além de material escolar vendemos artigos para presente. Há uma data comemorativa atrás da outra. As aulas começam em fevereiro; em seguida tem Carnaval; então vem a Páscoa; depois tem o dia das mães; dia dos namorados; dia dos pais; dia das crianças; e natal. Por isso procuramos vender “de tudo”. Tudo o que o cliente procura, tem na Regina Papeleria.

Como é dona Clair com os funcionários?

Nunca me senti como patrão. Gosto de estar envol-



▲ A Regina Papelaria da rua Saldanha Marinho possui hoje mais de vinte colaboradores



▲ Assim como a Regina Papelaria da Saldanha, a Regina da rua XV de Novembro oferece variedade de produtos. São brinquedos, materiais escolares, livros, artesanatos e bebidas

“MINHA FÓRMULA FOI TRABALHO E DEDICAÇÃO INDEPENDENTE DO HORÁRIO. ME DOEI O MÁXIMO QUE PUDE PARA QUE A LOJA CRESCESSE. E NÃO ME ARREPENDO. SE FOSSE PRECISO, FARIA TUDO DE NOVO.”

vida nas vendas, no atendimento aos clientes, estar presente quando possível. Talvez meu defeito seja ser um pouco enérgica. Gosto de agilidade, que as pessoas entendam logo o que eu quero dizer. Acho que a cobrança com meus funcionários seria nesse sentido. Mas também sou assim em casa, com meus filhos, família... Em compensação, me polio bastante. Não admito errar, embora não goste de ser tão dura comigo mesma.

Você sentiu falta de concluir os estudos?

Eu não podia. Na época não tinha muitas opções na cidade. E não daria para criar meus filhos, trabalhar e fazer faculdade. Mas eu aprendi com a vida. Meus amigos formados costumavam dizer que trocariam seus diplomas pela minha experiência. [risos]

Os estudos não fizeram tanta falta porque a própria vida foi uma escola para mim. Não existiam facilidades no comércio. Fazíamos conta “na ponta do lápis” e até mesmo de cabeça. À medida que o comerciante trabalhava, adquiria mais experiência. Mas sempre gostei de ler. Os livros de auto-ajuda e religiosos sempre me ajudaram a me manter “de pé”.

Qual seu método de gestão?

Eu me considero boa administradora. Meu lema sempre foi “gastar menos do que eu ganho”. Sempre reservei a parte que devia ser destinada aos gastos com o empreendimento. Me entrego inteira para minhas obrigações. E por manter minhas contas em dia, sem-

pre tive crédito fácil também. Esse foi meu maior orgulho. Eu sempre fui econômica. Nunca devi um tostão. Se eu exagerava na compra de alguma coisa, logo dava um jeito de vender algo, para não faltar dinheiro para pagar alguma conta futura. Não adianta ter. É preciso ser. Minha fórmula foi trabalho e dedicação independente do horário. Me doe o máximo que pude para que a loja crescesse. E não me arrependo. Se fosse preciso, faria tudo de novo. Com perseverança, honestidade, vontade de crescer, o empresário vai muito bem.

Quem é Maria Clair hoje?

Continuo trabalhando para ver as coisas crescerem, Guarapuava crescer... Mas estou satisfeita. Quando o empresário passa a vida se dedicando a seu empreendimento, chega a hora de observar, ver que tudo está pronto e finalmente ter certeza de que a missão foi cumprida. Hoje eu continuo na loja, mas não estou mais à frente do empreendimento. São meus filhos que gerenciam as lojas. Com todo o conhecimento e determinação que consegui passar a eles. O trabalho deles está ótimo, compensador.

Ao refletir sobre seus quase cinquenta anos de trabalho, o que você sente?

As pessoas de Guarapuava me ajudaram muito. Meus clientes, amigos... Muitos dos hoje doutores guarapuavanos compravam seus materiais escolares e brinquedos comigo. É satisfatório ter feito parte disso. 🍀

Novidades na declaração do IR de Pessoa Física

Em 2012, a declaração do Imposto de Renda Pessoa Física deverá ser apresentada até 30 de abril. O prazo iniciou dia 1º de março. Segundo Eva Schran, presidente do Sescap PR (Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento), este ano há possibilidade da dedução, já em abril, de 3% do imposto devido, para destinação à fundos controlados pelo Conselho Nacional, Distrital, Estadual ou Municipal do idoso, criança e adolescente. “Os contribuintes podem destinar essa porcentagem às entidades ligadas ao Comdica (Conselho Municipal dos Direitos da Infância Adolescência). E ao invés de ir para a União, parte de seu imposto fica em Guarapuava, beneficiando crianças e adolescentes do município.” Esta também é uma maneira para que o empresário acompanhe de perto a destinação de parte de seu imposto. Outra mudança diz respeito à certificação digital. O contribuinte que, em 2011, recebeu rendimentos tributáveis cuja soma tenha sido superior a R\$ 10.000,00, está obrigado a utilizar certificado digital na transmissão da declaração. Dentre as alterações implantadas em 2012, também está a alteração no valor das deduções. Agora, o limite anual de dedução por dependente passou a ser R\$ 1.889,00. Já o limite de dedução de despesas com educação passou para R\$ 2.958,23. Utilizando o desconto simplificado (20% do valor dos rendimentos tributáveis na declaração), a dedução está limitada a R\$ 13.916,36.

A pessoa física, residente no Brasil, que recebeu, em 2011, rendimentos tributáveis de até R\$23.499,15 e não se enquadrar em nenhuma outra condição de obrigatoriedade, não precisa apresentar a declaração. 🟢



Imagem shutterstock

Serviço

Durante o dia 13 de abril, contadores do Sescap PR estarão na rua XV de Novembro, em Guarapuava, para esclarecer dúvidas da população a respeito do imposto de renda. “É um dia de cidadania que promovemos para que contadores esclareçam dúvidas dos contribuintes”, conta Eva Schran, presidente do Sescap.

“Lei do Sossego” em Guarapuava

MENOS DE UM ANO APÓS INTENSIFICAÇÃO DA FISCALIZAÇÃO DE POLUIÇÃO SONORA NO MUNICÍPIO, PROMOTOR GARANTE QUE A MEDIDA É ALVO DE ELOGIOS. NESTE PERÍODO, TAMBÉM FOI SANCIONADA LEI QUE PROÍBE CONSUMO DE BEBIDAS ALCOÓLICAS EM LOCAIS PÚBLICOS

“A INTENÇÃO
NÃO É PUNIR. É
CONSCIENTIZAR
AS PESSOAS DE
QUE O SOSSEGO
VEM EM BENEFÍCIO
DE TODA A
SOCIEDADE.”

Marcelo Adolfo Rodrigues ▲
promotor de justiça

Ao assumir o Ministério Público de Guarapuava em agosto de 2011, o promotor Marcelo Adolfo Rodrigues observou necessidade de maior fiscalização no cumprimento do artigo 124 do Código Municipal de Postura. O artigo determina que: “É vedado perturbar o bem estar e o sossego público ou de vizinhanças com ruídos, barulhos, sons excessivos ou incômodos de qualquer natureza, produzidos por qualquer forma e que ultrapassem os níveis máximos de intensidade fixados na legislação pertinente.”

Segundo Rodrigues, as reclamações eram constantes. “A população frequentemente nos procurava para pedir atitudes. Principalmente pela perturbação causada por som de rua, praticado por veículos automotores que paravam em qualquer local e ligavam o som muito alto.”

Mediante tais reclamações, Rodrigues recomendou aos órgãos públicos que a fiscalização da perturbação sonora deveria ser intensificada. Se houvesse denúncia de perturbação do sossego, órgãos competentes, como polícia militar, deveriam ir até o local e notificar os infratores. Se o advertido permanesse no erro, a polícia estaria autorizada a recolher os equipamentos sonoros. “Não adianta ter legislação proibindo certa prática

criminosa, ou contravencional, se não tiver meios de fazer com que aquilo seja respeitado, como se faz necessário, por meio coercitivos”, justifica Rodrigues.

Além da perturbação sonora, existia grande reclamação do exagerado consumo de bebida alcoólica, que gerava confusões de rua, briga, ameaças e algazarra principalmente no centro de Guarapuava. A quantidade de lixo decorrente de bebedeiras da noite anterior encontrada nas ruas nos finais de semana também incomodava.



Jaqueline Ribeiro

segue firme

Janele Massaroto



Marcelo Adolfo Rodrigues, ▲
promotor do Ministério Público
de Guarapuava

“Conversando com vereadores, em razão da própria população que vinha até mim, comentei que, se existisse lei municipal proibindo o consumo de bebida alcoólica em qualquer logradouro público, eu tomaria as providências para que a lei fosse cumprida.”

Após debate acerca do tema, a Câmara sancionou a lei 1999 de 2011, na qual proibiu-se consumo e venda de bebida alcoólica em logradouros públicos. “A partir daí o papel da polícia é, num primeiro momento, notificar o infrator flagrado consumindo bebida alcoólica nas ruas. Em caso de reincidência, deverá ser encaminhado e circunstanciado por desobediência.” O promotor ressalta

que a lei vale, inclusive, para consumo de bebida alcoólica dentro de veículos que estiverem em logradouro público. “Ainda que seja passageiro, se for flagrado bebendo dentro de veículo em ruas, por exemplo, não estará isento à lei. O carro não é asilo inviolável.”

O promotor alerta empresários para que estejam atentos à práticas sonoras e alcoólicas realizadas irregularmente em seu estabelecimento. “Houve casos em que o comerciante notificado ia até o Ministério Público afirmando que a perturbação sonora denunciada não partiu de seu estabelecimento, mas sim, de pessoas que pararam veículos em frente ao local sem sequer consumir produtos daquele estabelecimento.” Rodrigues aconselha que, ao perceber tais manifestações, o empresário entre em contato com a polícia para evitar problemas futuros.

Sobre a repercussão das medidas, o promotor garante que houve aceitação por parte da população. Ele conta que os benefícios já podem ser observados através da maior limpeza de ruas, tranquilidade e sossego no centro da cidade. Diante alguma crítica que possa aparecer censurando a decisão de impedir consumo de bebida alcoólica em via pública, Rodrigues é incisivo: “Não estamos privando ninguém do direito de ir e vir. Nosso papel é garantir que interesses individuais não sobressaiam direitos coletivos. Vivemos em sociedade, é preciso respeitar este Estado democrático.” 🇧🇷



Conheça as homenageadas do Prêmio Divas 2012

REALIZADO DIA 10 DE MARÇO, NO ATALAIA PALACE HOTEL, O PRÊMIO DIVAS HOMENAGEOU EMPRESÁRIAS QUE SE DESTACARAM DURANTE O ANO DE 2011. O EVENTO É UMA REALIZAÇÃO DO CEME (CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA DA ACIG) E DIÁRIO DE GUARAPUAVA. ACONTECE TODOS OS ANOS EM COMEMORAÇÃO AO DIA DA MULHER. ESTE ANO, AS HOMENAGENS FORAM DIVIDIDAS EM DOZE CATEGORIAS: COMUNICAÇÃO, COMÉRCIO TRADICIONAL, COMÉRCIO EMPREENDEDOR, EDUCAÇÃO/CULTURA E ESPORTE, INDÚSTRIA, PRESTAÇÃO DE SERVIÇO TRADICIONAL, PRESTAÇÃO DE SERVIÇO EMPREENDEDOR, SAÚDE, SOCIAL, AGRICULTURA, E DOIS PRÊMIOS ESPECIAIS. TREZENTAS PESSOAS PRESTIGIARAM O EVENTO. DURANTE O JANTAR HOUVE APRESENTAÇÃO ARTÍSTICA DO GRUPO RAQSIMAHIRA E SHOW STAND UP COM O COMEDIANTE FÁBIO MORAIS. SEGUNDO LOREN D'ANGELO, O EVENTO SUPEROU AS EXPECTATIVAS. "O RETORNO FOI MELHOR DO QUE O ESPERADO. O JANTAR FOI AGRADÁVEL, TIVEMOS MAIS ACERTOS DO QUE ERROS. VAMOS CONTINUAR TRABALHANDO PARA NOS SUPERARMOS CADA VEZ MAIS. AS HOMENAGEADAS SÃO MERECEDORAS, O QUE DÁ MAIS CREDIBILIDADE AO EVENTO. AGORA ESPERAMOS QUE MAIS EMPRESÁRIAS SE INTERESSEM EM PARTICIPAR NAS PRÓXIMAS EDIÇÕES."



← CATEGORIA:
Comércio Tradicional

HOMENAGEADA:
Tereza Lechiu
Oi Boutique

"Fiquei muito feliz porque é o reconhecimento de anos de trabalho."



← CATEGORIA:
Especial

HOMENAGEADA:
Tenente Karen Pedrosa
Corpo de bombeiros

"Foi uma grande emoção saber que estou correspondendo à expectativa da sociedade em relação ao meu trabalho."



← CATEGORIA:
Indústria

HOMENAGEADA:
Edite Schultz
Malhas Schultz

"Para nós foi uma surpresa muito boa. É um misto de alegria e orgulho, porque são muitos anos de trabalho e dedicação de todas nós."



← CATEGORIA:
Comércio de Prestação de Serviço
Empreendedor

HOMENAGEADA:
Sônia Gelinski
Flores e Festas

"Foi uma homenagem que me permitiu continuar realizando sonhos."

“AS HOMENAGEADAS SÃO MAIS QUE MERECEDORAS,
O QUE DÁ MAIS CREDIBILIDADE AO PRÊMIO.”

Loren D'Angelo,
presidente do Conselho da
Mulher Executiva da Acig



← CATEGORIA:
Comunicação

HOMENAGEADA:
Rosmary Horbux Amaral
Cine XV

“Foi uma realização pessoal e profissional. É o reconhecimento não só do meu trabalho, mas de todo o nosso grupo.”



← CATEGORIA:
Educação/ Cultura e Esporte

HOMENAGEADA:
Rita de Fátima Rocha Lourdes Cieslak
Artemoção

“É o reconhecimento de um trabalho sério, comprometido e diferenciado, tendo em vista a valorização às mulheres empreendedoras guarapuavanas.”



← CATEGORIA:
Saúde

HOMENAGEADA:
Priscila Rzyz
Dentista

“Me senti lisonjeada com a premiação. Isso demonstra que venho me destacando na minha profissão como cirurgiã dentista, me impulsiona a sempre buscar o melhor para minha carreira, para meus pacientes e para o projeto Dentistas do Bem, que coordeno aqui em Guarapuava.”



← CATEGORIA:
Agricultura

HOMENAGEADA:
Adriane T. Araújo de Azevedo

“O Prêmio Divas demonstra a importância da mulher na sociedade. Me senti honrada em recebê-lo. Parabéns ao Conselho da Mulher Executiva da Acig e ao Grupo Diário!”



← CATEGORIA:
Social

HOMENAGEADA:
Rita da Luz Golinski
Comunidade Bethânia

“Tudo por Jesus, nada sem Ele.”



← CATEGORIA:
Especial

HOMENAGEADA:
Adriane Pomaleski
Casa Vechia

“Foi uma honra e privilégio ser escolhida entre tantos nomes relevantes que já fizeram parte do Conselho da Mulher.”



← CATEGORIA:
Prestação de Serviços Tradicional

HOMENAGEADA:
Tiêko Yanagawa
Foto Yanagawa

“Sinto-me feliz pelo reconhecimento de meu trabalho.”



← CATEGORIA:
Comércio Empreendedor

HOMENAGEADA:
Sandra Becker
Hering

“Mescla de mulher corajosa e determinada.”

Diferencial aos dos clientes

NO COMÉRCIO, A VITRINE É UMA DAS ALMAS DO NEGÓCIO, DESPERTA A ATENÇÃO DOS CLIENTES E ESTIMULA O DESEJO DE COMPRA. CLARO QUE O SUCESSO DO EMPREENDIMENTO DEPENDE DE OUTROS FATORES: QUALIDADE DO PRODUTO, PREÇO E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO. MAS O PASSO MAIS IMPORTANTE FOI DADO: O CLIENTE ENTROU NA LOJA.

A importância da vitrine cresceu tanto que até recebeu nome acadêmico: vitrinismo. De acordo com o Sebrae, o vitrinismo é uma das mais importantes estratégias de vendas da atualidade. “Mostrar-se de forma surpreendente, atual, criativa, moderna, inovadora, provocativa, instigadora por meio das vitrines, é tão importante quanto anunciar nos diversos tipos de mídia. Aliás, a vitrine é uma “mídia”, que pode interagir com os clientes e potenciais compradores, expondo conceitos que vão além do produto”, diz texto no site da entidade. “Seja um grande magazine ou uma pequena loja, as vitrines são a imagem viva do estilo de comunicação e gestão de seus executivos. Bom gosto, requinte, sofisticação, simplicidade, criatividade e uso de elementos estáticos ou animados compõe o conceito de comunicação visual do vitrinismo”.

Não basta ser bem decorada. A vitrine precisa ser informativa, respeitando o Código de Defesa do Consumidor. Precisa conter o preço à vista, para que o consumidor saiba exatamente quanto está pagando. Ter de pegar a calculadora para fazer conta está errado.

“A vitrine é responsável por 74% das vendas da loja, ela é o vendedor permanentemente ativo. A loja fala com o cliente através da vitrine. Ela informa conceito, público, política de preços e variedade”, afirma Lucia Toazza, consultora do Sebrae.

De acordo com ela, a vitrine precisa transmitir uma ideia, ter boa composição de cores e iluminação adequada. “Mesmo durante o dia, a vitrine deve permanecer iluminada, mas principalmente oferecer o algo a mais”.

capa

olhos

imagens shutterstock





imagem Shutterstock

“INTEGRE A LOJA COM A VITRINE, VALORIZE OS PRODUTOS EXPOSTOS NA ALTURA DOS OLHOS E COLOQUE SUA POLÍTICA DE PREÇOS.”

▲ Lucia Toazza, arquiteta e consultora de vendas do Sebrae

A proprietária de uma loja de roupas, Shimeni Guimarães Alves, procura variar as roupas expostas duas vezes por semana. Para se manter atualizada sobre vitrines, pesquisa na internet. “Fico um pouco limitada devido ao tamanho de minha loja, mas sempre que posso aplico novidades. É importante atualizar constantemente para não cair na “mesmice”. As vitrines que mais chamam atenção são aquelas de lojas de maior requinte. Até os manequins são diferentes do comum. Mas, em Guarapuava, a maioria das lojas são de porte médio, por isso todas ficam na média com relação a vitrine. Cada um se vira como pode”.

A cada dois dias, a loja onde Alessandro Zabadzki trabalha procura trocar a vitrine da loja. O planejamento é sempre feito de acordo com a estação do ano. “Agora que estamos na meia estação, aproveitamos para fazer vitrines de promoção. Quando a estação ficar mais definida, vamos expor roupas de acordo com o clima”, afirma. “Sempre mandamos funcionário em feiras de vitrines e também pesquisamos sempre. Guarapuava é meio limitada para vitrines chamativas, mas, na medida

do possível, montamos algo interessante. A vitrine tem que estar bem planejada, não adianta ter promoção e não ter boa vitrine. Usamos no máximo três cores para dar impacto visual maior”, completa.

Paulo Cesar Costa fez curso de vitrinista há alguns anos. Hoje é gerente de uma loja de roupas e calçados e sabe bem a importância de expor adequadamente os produtos. “Em grandes cidades as vitrines são mais ousadas porque a cultura deles permite. Em Guarapuava não dá para ser tão extravagante, então ficamos um pouco limitados”.

Mas quem precisa gostar, em última instância, são os consumidores. A pedagoga Jussara Pereira entende que algumas lojas em Guarapuava deveriam mudar suas vitrines com mais frequência. “As vitrines chamam atenção, porque às vezes estou precisando de algo, e, quando o produto está ali à mostra, eu lembro que preciso e acabo entrando na loja”.

A Acig está articulando parceria com o Sebrae para realizar curso de vitrinismo para os associados ainda este ano. 🇧🇷

O CONTRASTE É SEMPRE MAIS ATRAENTE.

A arquiteta e consultora de vendas do Sebrae, Lucía Toazza, afirma que vitrine bem planejada faz a diferença no sucesso de uma empresa. Confira a entrevista:

Quais são os principais erros dos empresários na elaboração das vitrines?

Estrutura inadequada do local, não valoriza o produto. Mantenha seus manequins ou sua estrutura em dia. Crie suportes e se necessário a loja deve trabalhar um fundo com materiais transparentes.

Roupas de cores chamativas realmente são uma boa pedida?

O contraste é sempre mais atraente, no momento ele se encaixa em qualquer segmento pelo fato de o COLOR BLOCK estar em alta.

Normalmente, dose sua composição não trabalhando com mais de três cores.

A maioria das lojas de Guarapuava tem em suas vitrines roupas da mesma cor. Está correto?

Geralmente, as lojas que atendem o público A/B costumam trabalhar com tons neutros branco preto e bege.

Por quê?

Posicionar conceito. Seria adequado que as lojas oferecessem o algo a mais, trabalhar o inusitado. Isso não impede de se utilizar outras cores. Uma composição de jeans e camisa branca pode ser extremamente atraente se bem composto com um acessório e uma bolsa.

Com que frequência é preciso reformular vitrines?

Lojas de rua, semanalmente.

Imagem shutterstock



Justiça “no” trabalho

“PERDOANDO
DEMASIADAMENTE
AOS QUE COMETEM
FALTAS, FAZEMOS
UMA INJUSTIÇA
CONTRA OS
QUE NÃO AS
COMETEM.”

(BASDASSARE CASTIGLIONE)

Um das habilidades mais importantes da Liderança é a capacidade de promover Justiça no trabalho. Infelizmente ainda é um tema muito pouco abordado por autores que se destacam no estudo das relações humanas no trabalho.

Quantas vezes, diariamente, você tem notícias sobre freqüentes e repetidas injustiças sociais em nosso país, em nossa cidade, no mundo? Notícias que nos deixam indignados, perplexos.

Agora, reflita sobre quais são os padrões de justiça que a sua empresa adota e efetivamente pratica.

Apesar de toda a evolução científica e tecnológica, o homem moderno ainda não conseguiu evoluir nas relações humanas com a mesma velocidade que evolui a ciência. Tenho encontrado empresas, em minha trajetória, com as mais diferentes condutas e tratamentos em relação ao tema “Justiça”, um problema que é de vital importância para a MOTIVAÇÃO DO CAPITAL HUMANO. Algumas empresas fazem de conta que o problema não existe.

O que encontramos no mundo da Consultoria, invariavelmente, é a ausência de uma ação de igualdade perante as regras, o distanciamento exagerado do salário de um, para o salário de outro, em funções e responsabilidades iguais, a perseguição aos questionadores, proteção aos “peixes” ou “puxa-sacos”, promoções políticas e não fundamentadas numa correta e real avaliação de desempenho, promessas não cumpridas, demissões equivocadas e

atitudes de reconhecimento ausentes. Ainda encontramos empresas onde quem faz bem feito faz sempre. Quem faz mal feito, nada faz. Nas empresas justas, quem faz mal feito recebe mais atribuições até aprender. Encontro o tempo todo, nas empresas, aos finais de expediente, grupos debandando às gargalhadas e uma janela com a luz acesa. Já sei e penso, lá deve estar trabalhando o que faz bem feito.

Lembro que, para mudar uma sociedade quanto às práticas de justiça social, primeiro precisamos praticar justiça dentro do núcleo familiar, escolar e empresarial. Depois da família e da escola, a empresa é o último reduto de aprendizado, a última escola diária que a vida lhes oferece. Necessário, pois, que esta escola ensine Justiça. É preciso transformar sua empresa, seu departamento, sua seção, seu pequeno negócio em um ambiente onde a justiça seja algo perseguido efetivamente.

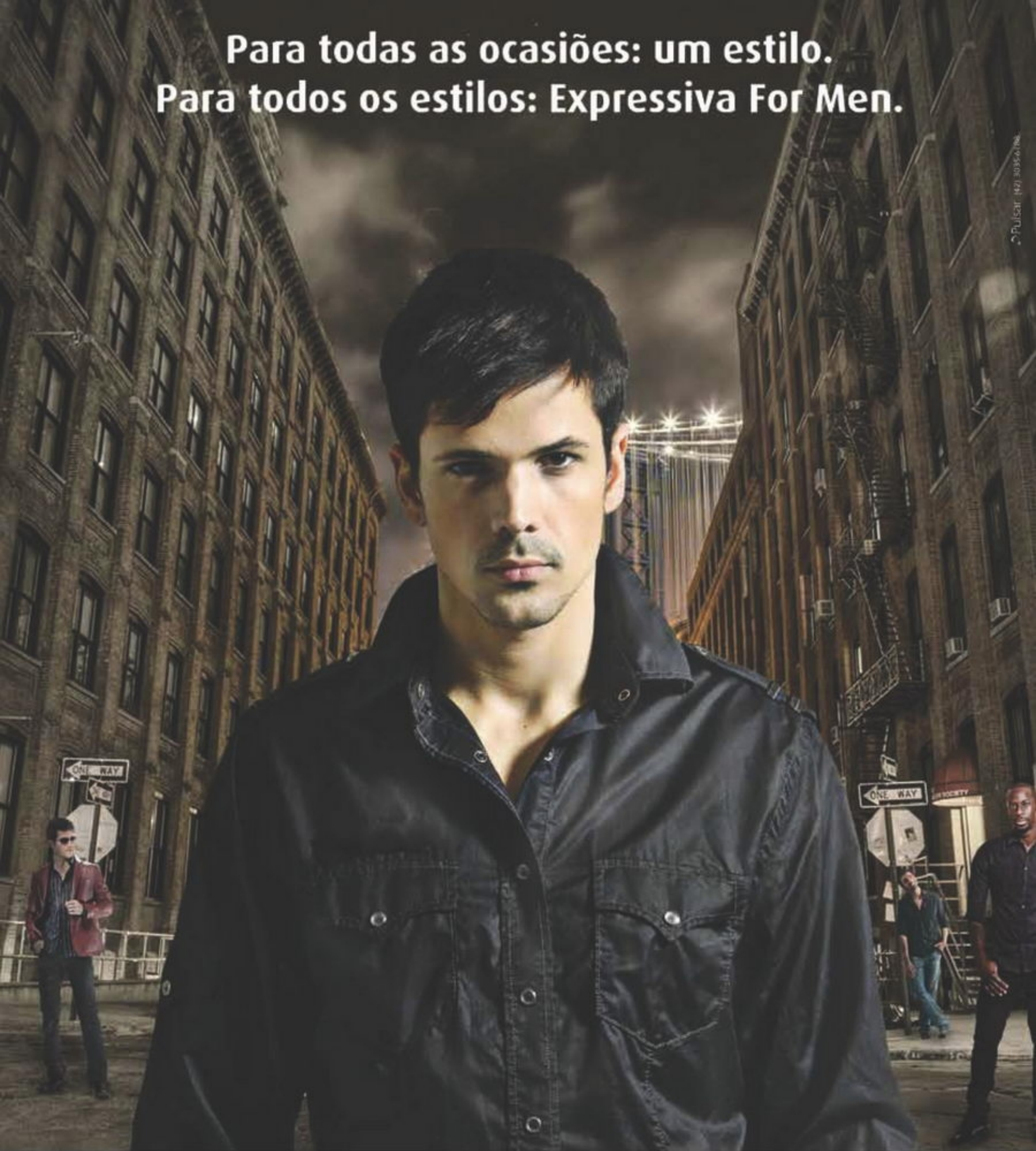
Justiça Motiva!!! É muito! E, para aqueles que só pensam em lucro, saibam, Justiça também dá Lucro! Acredite! Colaboradores que percebem que são tratados dentro de padrões avançados de justiça produzem mais e trabalham mais motivados. Portanto, reúna seus líderes e avalie as recompensas, os salários, as punições, os métodos de avaliação de desempenho e transforme seu núcleo de atuação em um núcleo onde a justiça “do” trabalho é permanentemente avaliada, difundida e praticada. Este é o caminho para promover a justiça “no” trabalho.

▲
NORBERTO ROTTER

É professor de Pós-Graduação da FGV, Palestrante, Escritor, Coaching, Consultor Sebrae em Marketing e Gestão de pessoas, Comunicador de TV.

Para todas as ocasiões: um estilo.
Para todos os estilos: Expressiva For Men.

Pulsar (42) 3035-6788



tng

INDEX
JEANS

zincol|Zn

CARLOSBRUSMAN®

Carmim®

Rua Brigadeiro Rocha, 1936 - Centro | 3623 - 2028 / 3623 - 8076
www.expressivamodas.com.br

Nova versão do Código do Corpo de Bombeiros já está

SEM ATUALIZAÇÕES DESDE 2001, O CÓDIGO DE PREVENÇÃO DO CORPO DE BOMBEIROS FOI ALTERADO EM 2011 E ENTROU EM VIGOR DIA 8 DE JANEIRO DESTE ANO. O CÓDIGO NÃO FOI TOTALMENTE REESCRITO, MAS NECESSITA DE ATENÇÃO, POIS ALGUMAS EXIGÊNCIAS ESTÃO MAIS ESPECÍFICAS

O novo Código é válido somente para edificações novas ou já existentes que sofrerem ampliação ou alteração da área construída. Exceto esses casos, as outras edificações continuam seguindo o Código anterior. O Código, que vale para todo o Paraná, foi adaptado de acordo com normas brasileiras de segurança. Segundo

Guilherme Sachse Tondo, 2º tenente do Corpo de Bombeiros em Guarapuava, o objetivo do novo código é dar mais segurança e proteção contra qualquer tipo de acidente em edificações. “Em dez anos, várias normas de segurança foram criadas no Brasil. O estado do Paraná estava um pouco atrasado a essas normas com relação ao resto do Brasil. Em outros estados da federação, já estava sendo utilizada norma mais evoluída com relação à nossa.” O tenente ressalta, o empresário que, se necessário, não se adequar às novas normas, perderá a validade do certificado de vistoria cedido anteriormente pelo Corpo de Bombeiros. O que implica na invalidade do alvará de funcionamento concedido pela prefeitura. O alvará é a junção de várias documentações cedidas por órgãos competentes do município.

O tenente conta que, muitas vezes, o empresário não fica irregular propositalmente. “É algo que acontece por falta de informação. Daí a necessidade de conscientização da alteração do Código.” Ele afirma ainda que a corporação está de ►

Imagem shutterstock



prevenção

de Prevenção em vigor

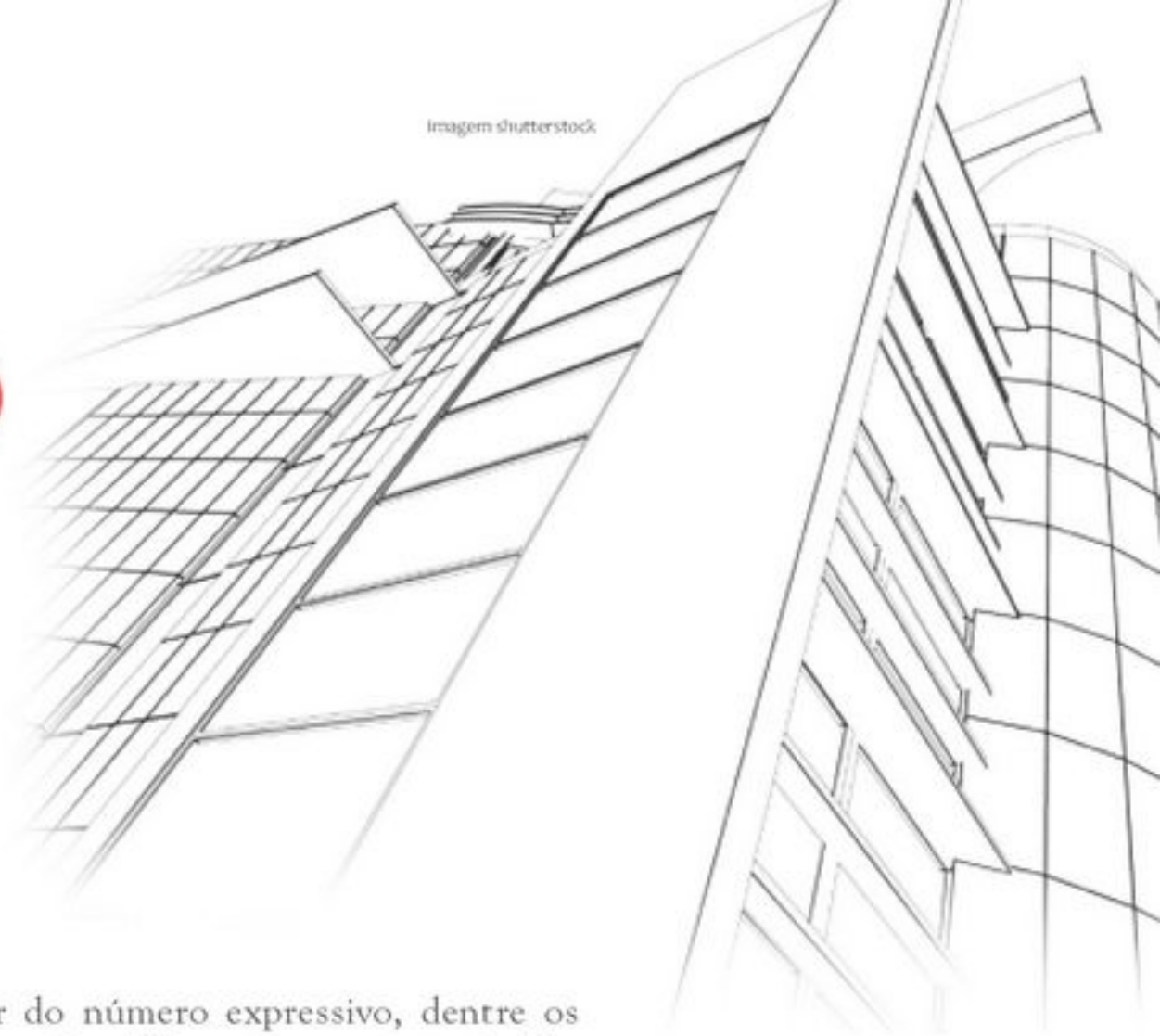


Imagem Shutterstock

portas abertas aos questionamentos da classe empresarial e engenheiros.

De cada seiscentas vistorias realizadas por mês pelo Corpo de Bombeiros, cerca de cento e cinquenta estabelecimentos são considerados irregulares de acordo com o Código de Prevenção.

Apesar do número expressivo, dentre os objetivos do código estão: proteção à vida, dificultar a propagação de incêndio, possibilidade de meios de abandono e controle de fogo, condições de acesso ao Corpo de Bombeiros no local e continuação dos serviços na edificação. 🇧🇷



“
PREPARE-SE PARA OS DESAFIOS DO MERCADO.
SUPERE A BARREIRA MAIS DIFÍCIL PARA SUA EMPRESA:
SUA MENTE.”

Guarapuava

Palestra: 10 de abril
Data seleção: 23 a 27 de abril
Seminário: 14 a 19 de maio
Informações / Inscrições:
0800 570 0800
Sebrae - (42) 3623-6720
Rua Arlindo Ribeiro, 892.

Iraí

Palestra: 8 de maio
Data seleção: 21 a 26 de maio
Seminário: 11 a 16 de junho
Informações / Inscrições:
0800 570 0800
ACIAI - (42) 3423-1422
Rua Travessa Frei Jaime, 40.

União da Vitória

Palestra: 5 de julho
Data seleção: 23 a 27 de julho
Seminário: 13 a 18 de agosto
Informações / Inscrições:
0800 570 0800
ACEUV - (42) 3522-2032
Rua D. Pedro II, 303.

empretec

O Empretec é uma solução desenvolvida pela ONU - Organização das Nações Unidas, que identifica, estimula e desenvolve o comportamento empreendedor. Através de uma metodologia vivencial e interativa, com jogos, exercícios e debates, o participante será motivado a promover mudanças no seu comportamento, aperfeiçoando suas habilidades de negociação e de gestão da empresa, tendo maior segurança nas decisões, melhor planejamento e aumento das chances de sucesso do seu negócio.

PROCURE O SEBRAE
E SOLICITE UMA VISITA PARA
CONHECER O PROGRAMA.

www.sebraepr.com.br
@sebrae_pr



Nova exigência para estabelecimento comercial

Entrou em vigor, dia 13 de março, a Lei Estadual nº 17.005 de 14 de dezembro de 2011. A lei determina que todos os estabelecimentos comerciais fixem, em local visível,

placas informativas contendo o número telefônico de atendimento do PROCON-PR.

Eleição para presidência da Acig

Associados, exerçam seu direito de voto! Participe da assembléia eleitoral para escolha da nova diretoria da Acig. Será dia 13/04 às 19:00 na sede da entidade.

Informações sobre o processo eleitoral podem ser encontrados no site www.acig.com.br

Certificado Digital agora é na ACIG



ACIG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE GUARAPUAVA

A Associação Comercial oferece mais um grande benefício para os Empresários da cidade.

A Certificação Digital promove a segurança e confiabilidade nas transações realizadas pela internet, além de otimizar processos e diminuir a burocracia através de um sistema ágil e confiável.

**ADQUIRA O SEU
CERTIFICADO DIGITAL
LIGUE 3621 5513**

Agendamento e informações:
ACIG
Rua XV de Novembro, 8040

 CERTISIGN

 PROGERECS
CACB

Conselho da Mulher Executiva da Acig (CEME) vai além de ações direcionadas à classe empresarial

EM PARCERIA COM O CONSELHO DA MULHER MUNICIPAL (CMM), O CEME DA ACIG PASSOU A MINISTRAR PALESTRAS EDUCATIVAS NAS ESCOLAS DE GUARAPUAVA DIRECIONADAS À MÃES, PROFESSORAS E COORDENADORAS



Divulgação

▲ Loren D'Angelo e Patricia Melhem com mães do Projeto Todo Tempo na Escola, da empresa Repinho.

Além de cunho empresarial, o Conselho da Mulher Executiva da Acig (CEME) tem extensão social. Após participação na 2ª Conferência Nacional do Plano de Política para Mulheres, o CEME firmou parceria com o Conselho Municipal da Mulher, Núcleo da Educação e assistentes sociais, para ministrar palestras informativas com temas propostos na Conferência. “Independente de sermos empresárias, estamos exercendo nosso dever de cidadãs, mostrando a força da mulher através de palestras educativas”, justifica Loren D'Angelo, presidente do CEME.

Na 2ª Conferência Nacional do Plano de Política para Mulheres, foram elaborados dez eixos temáticos para serem colocados em ação em âmbito nacional, estadual e regional. Em Guarapuava, o CEME está aplicando esses eixos em parceria com o CMM.

São mais de vinte mulheres, que, em dupla, levam informações às escolas para mães de alunos. As ações começaram em março, devido ao dia da mulher. Segundo Loren, até o final do ano as palestras chegarão à quarenta escolas do município. “Inicialmente ministrariamos palestras somente no mês de março, mas, todas as escolas para as quais mandamos ofício nos deram retorno, demonstrando interesse em nosso projeto. Agora nossa meta é atender, durante o ano, todas as escolas interessadas. Estamos otimistas porque a intenção é boa.”

O tema ministrado por Loren (CEME) e Patricia Manente Melhem (CMM) fala sobre direitos e violência contra a mulher. A palestra reuniu mais de trinta mães do Projeto Todo Tempo na Escola, da empresa Repinho. 🇧🇷

Novo empreendedor precisa de conhecimento na área em que atua

EDUCAÇÃO AUXILIA NO CRESCIMENTO PESSOAL DO INDIVÍDUO.

O Paraná se transformou em um celeiro de empreendedores nos últimos anos. Segundo a Junta Comercial do Paraná (Jucepar), o Estado registrou a abertura de 56.325 empresas de janeiro a dezembro de 2011. O resultado é 2,49 % superior ao do ano anterior, quando foram abertas 54.954 empresas. Ao todo, há cerca de 1,3 milhão de empresas registradas no estado.

Fazem parte destes novos empreendedores, pessoas ousadas que não tem medo de inovar, diferentemente de outros indivíduos que preferem não se arriscar. Mas, diante das novas perspectivas e exigências que o mundo dos negócios necessita, é preciso desenvolver habilidades que qualifiquem o empreendedor.

O novo empreendedor precisa se atualizar constantemente por meio do desenvolvimento de habilidades gerenciais para garantir o sucesso do seu empreendimento. Com isso, a educação se torna importante fator para o seu crescimento pessoal. Buscar conhecimento e aprimorar as habilidades são pontos fundamentais para o empreendedor

focado na conquista de melhores resultados. As qualidades consideradas próprias ao empreendedorismo, como a coragem, a ousadia, a determinação, criatividade, entre outras, são igualmente importantes ao crescimento de conhecimento. Mas, também é necessário saber construir um bom plano de negócios, conhecer o mercado em que atua e desenvolver estratégias inteligentes de marketing e de gestão de pessoas para maximizar o potencial de sucesso da empresa.

Hoje em dia, há uma gama muito extensa de cursos de extensão e atualização, como MBA's, cursos de pós-graduação e programas de média e curta duração. Em diversas áreas de formação, existem cursos que capacitam e aprimoram os profissionais que querem trabalhar e conhecer mais a fundo o tema. A educação executiva tem um novo papel, além dos conhecimentos necessários para atuar no mercado, os empreendedores precisam buscar uma educação que tenha excelência e um olhar inovador sobre processos e novos modelos de gestão.

Serviço

O ISAE/FGV, em parceria com a Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava (ACIG), está oferecendo MBA's em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, em Gestão Estratégica do Agronegócio e em Gestão Empresarial. Mais informações pelo site <http://www.isaebrasil.com.br> ou pelo telefone: (42) 3621-5575



“O NOVO
EMPREENDEDOR
PRECISA SE
ATUALIZAR
CONSTANTEMENTE
POR MEIO DO
DESENVOLVIMENTO
DE HABILIDADES
GERENCIAIS PARA
GARANTIR O
SUCESSO DO SEU
EMPREENDIMENTO.”

PORTABILIDADE SALARIAL



Servidor Público estadual, agora você pode optar por transferir, sem custo, seus vencimentos para a instituição financeira de sua preferência.

Faça já sua portabilidade para o Sicoob.

 **SICOOB**
ASSOCIADO A VOCÊ.

Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/03/11 A 15/04/12.



ANIVERSARIANTES - ABRIL

Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	Empresa	Fundação
AGGIMOTOS MOTO PEÇAS	27/04/1999	GUAÍRA COUNTRY CLUBE	30/04/1976	REVISTA VISUAL GUARAPUAVA	15/04/2002
AMPLIAR MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	16/04/2010	GUARACAL VIDRAÇARIA	16/04/1979	RPCTV GUARAPUAVA	20/04/2000
ARTPLAC	04/04/1994	GUARASAT	14/04/2003	SUPER MILL SUPERMERCADO	08/04/2002
ASA DELTA TRANSPORTES RODOVIÁRIOS	20/04/2007	INSIGHT	08/04/1980	SUPERMERCADO PARTEKA	24/04/2001
AUTO MECÂNICA LORENCI LTDA	18/04/1983	INSTITUTO DO PÉ	15/04/1997	SZABO PEÇAS SERVIÇOS LTDA	03/04/2000
BATERIAS BELÉM	15/04/1981	JAMEL JEANS VILLIER MULTI-MARCAS	29/04/2002	TEVAH MODA MASCULINA	16/04/2010
BATERIAS LÍDER	20/04/1991	JOÃO L. AGNER CORDEIRO-IMÓVEIS	01/04/2008	TIOCE B. BOTELHO- PERSONAL TRAINER	04/04/2006
BATERIAS PLANALTO	02/04/1979	KUMON - UNIDADE SANTA CRUZ	03/04/1965	TOLDOS FARIAS	25/04/2006
BENÇÃO INSUMOS	10/04/2007	LA CASA IMÓVEIS	11/04/2011	TOPÁZYO BIJOUTERIAS	04/04/2006
BRUSTOLIN MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	27/04/2011	LA PORTT	23/04/2009	VISÓTICA	04/04/1994
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL AG. GPUAVA	09/04/1947	LABORATÓRIO GÓES	15/04/1999	WANDE PEÇAS	26/04/2004
CARTUCHOS EXPRESS	22/04/2008	LIVRARIA PAÇO DA LUZ	20/04/1991	ZEAGRO	27/04/1995
CELEIRO DO LIVRO	14/04/2011	LOJÃO DO KEIMA	08/04/2010	2W FERRAMENTAS ELÉTRICAS	03/04/2009
CFW AGÊNCIA DE INTERNET	16/04/2007	LUCIENE MARTINAZZO CIR. DENTISTA	11/04/2009		
CHANNEL VÍDEO	20/04/1998	LUFLORES EVENTOS	28/04/2005		
CIEE - PR	14/04/1989	MADEIREIRA FLOR DA SERRA	26/04/2001		
COMPANY DECORAÇÕES	18/04/2007	MARIA BONITA	17/04/1984		
CRIARE MÓVEIS PLANEJADOS	09/04/2010	MARMORARIA E MÓVEIS CAPIXABA	01/04/1989		
DA SAPPATEIRA CALÇADOS	05/04/2007	MATHEUS CALÇADOS E CONFECÇÕES LTDA	03/04/2001		
DEWMEL	15/04/2004	MERCADO PAGUE POUCO	01/04/1998		
DSTAK MODAS	04/04/1991	MICROLINS EDUCAÇÃO E PROFISSÃO	06/04/2011		
ELETRO SCHULZE	01/04/2003	MIL MALHAS	01/04/2004		
ELLIS REGINA - BY ELLIS	17/04/1991	MONNA MALHAS	25/04/2005		
EMANNA ELETRO	15/04/1995	ODONTO MASTER	15/04/2010		
ESTEP INFORMÁTICA	10/04/2002	PÉ DE MEIA	23/04/2008		
EUROLAJES	01/04/1991	PLUG TEENS WEAR	08/04/2004		
FARAÓ MOTOS	02/04/2002	POSTO PETRO XV	06/04/2006		
FAU - UNICENTRO	12/04/2000	POSTO VILA BELA	20/04/1998		
FLESSAK	14/04/2010	PRÊMIO ARKÉTIPO AGÊNCIA DE PROPAGAN	28/04/1999		
FOTO STUDIO CIPRIANO	19/04/1994	PROJETAR	11/04/2006		
FREDERICO E. W. VIRMOND - MÉDICO	26/04/1982	PROMOAR COMPRESSORES E BOMBAS	18/04/1990		
GOUVEIA	28/04/1978	RAIHER AUTO PEÇAS LTDA	03/04/2006		

NOVOS ASSOCIADOS - Março/2012

Empresa	Adesão
BEM ME QUER	07/03/2012
CELEIRO DO LIVRO	29/02/2012
CEREALISTA GALO	07/03/2012
IMPACTO COMUNICAÇÃO VISUAL	07/03/2012
JOÃO MARIA FERREIRA	07/03/2012
KI BARATO CONFECÇÕES	29/02/2012
LASERSTAR	14/03/2012
MARLE COM DE PURIF. DE ÁGUA EUROPA	29/02/2012
MH EVENTOS	29/02/2012
R. RAMOS	29/02/2012
RITA EXCURSÕES	29/02/2012
SEGVEL SINISTRO	14/03/2012
TOLDOS FARIAS	29/02/2012
XUXA BIKE	07/03/2012

Experimente os benefícios Da luz Pulsada

- Foto Depilação
- Foto Rejuvenescimento
- Clareamento de Manchas



LaserStar

A fotodepilação do futuro

Rua Afonso Botelho, 1846 - Santa Cruz - Passa Unicentro 2º rua à direita

Tel. 3627-3622



Desenvolvido para atender profissionais que precisam se aprofundar nas diversas áreas da gestão.

MBA's da FGV em Guarapuava

Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria

Gestão Estratégica de Agronegócios

Gestão Empresarial

Confira a programação completa no site

42.3621 5575
www.isaebrasil.com.br



IDE
• in company
• management
• online

REVENDEDOR EXCLUSIVO
SIERRA
MÓVEIS

TEMPROPAGANDA

**ENCONTRE TUDO
O QUE VOCÊ PRECISA
EM UM SÓ LUGAR.**

Muitas opções para
você decorar sua casa.

exclusiv
Interiores

RUA PE. CHAGAS 3776 - TEL: (42) 3035 7008 - WWW.EXCLUSIVINTERIORES.COM.BR