

POLÍTICA

Bate-papo com Cesar Silvestri Filho: novo prefeito de Guarapuava fala sobre a classe empresarial do município

CEME

Guarapuava ficou rosa!

EMPREENDEDOR

José Divonsil da Silva e Áurea da Silva, empreendedorismo em sintonia



Edição 61 Ano 5 Novembro 2012 Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

ACiG

CAPA

DESTINO: E-COMMERCE

SEU CONCORRENTE TEM SITE E VOCÊ NÃO. MAS SERÁ QUE TODAS AS EMPRESAS PRECISAM TER SITES?

A democracia nos deu o poder da escolha.
Escolha viver bem.

15 de novembro. Dia da **Proclamação da República.**

edifício residencial
DONA LEILA

Apartamentos de 2 e 3 quartos.*



Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon
*venda após o término da obra.



ACIG e SICREDI.

UMA PARCERIA
CHEIA DE **VANTAGENS**,
PARA VOCÊ E PARA
SUA EMPRESA.

publicidade.com.br

**Sendo um associado
ACIG e SICREDI
você garante:**

- Isenção no pacote de conta corrente por seis meses.^{1*}
- Taxas de juros especiais nas linhas de crédito do Sicredi.
- Descontos especiais nas transferências de DOC e TED.
- Isenção por três meses no aluguel da máquina Redecard.^{2*}

Entre em contato conosco e saiba mais

Sicredi XV de Novembro:

(42) 3622-4284

Sicredi Portal do Lago:

(42) 3622-4442

sicredi.com.br

ACIG: (42) 3621-5566

acig.com.br

ACIG 
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

 **SICREDI**

^{1*} Condições válidas para os associados que aderirem os pacotes de benefícios da campanha.

^{2*} Sujeito à alterações sem aviso prévio.

^{3*} Condição sujeita a alteração sem aviso prévio pela Redecard. Válido somente para novas instalações.

DESTINO: E-COMMERCE

CAPA

18

O COMÉRCIO DE PRODUTOS PELA INTERNET CONSAGROU-SE COMO UM ÓTIMO CANAL DE VENDAS, CARACTERIZADO PELA FACILIDADE DA COMPRA E POR AUMENTAR A EXPOSIÇÃO DE UMA MARCA. NO BRASIL, O CRESCIMENTO DO COMÉRCIO ELETRÔNICO AMPLIA À MEDIDA QUE SE DIVULGAM AS BOAS EXPERIÊNCIAS DE COMPRA E A SATISFAÇÃO DOS USUÁRIOS.



Imagem Shutterstock

ARTIGO

ENGAJAMENTO DE EQUIPE - LOREN D'ANGELO -
CONSULTORA DALE CARNEGIE TRAINING

14

CAPACITAÇÃO

ACIG SE TORNA REFERÊNCIA NA OFERTA DE
CAPACITAÇÕES EM GUARAPUAVA

22

NATAL

NATAL FANTÁSTICO ACIG 2012

24

POLÍTICA

BATE-PAPO COM CESAR SILVESTRI FILHO: NOVO
PREFEITO DE GUARAPUAVA FALA SOBRE A CLASSE
EMPRESARIAL DO MUNICÍPIO

26

SEÇÕES

ACIG 07
INTEGRACIG

COLUNA EMPRESARIAL 08
OS ACONTECIMENTOS DO MEIO EMPRESARIAL

NOVOS SÓCIOS 09
A ACIG RECEBE SEUS NOVOS ASSOCIADOS

VOCÊ, EMPRESÁRIO 11
MINHA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO
ACIG
ANIVERSARIANTES

EMPREENDEDOR 12
JOSÉ DIVONSIL DA SILVA E ÁUREA DA SILVA,
EMPREENDEDORISMO EM SINTONIA

CONJOVE 15
CONJOVE TRAZ PÚBLICO RECORDE
PARA PALESTRA NA ACIG

CEME 16
GUARAPUAVA FICOU ROSA!

ÍNDICES 28
NÚMEROS RELEVANTES AO EMPRESARIADO

NOTAS 29
PROGRAMAÇÃO DOS CURSOS PELA ACIG

SEBRAE 30
PEQUENOS NEGÓCIOS SOBREVIVEM MAIS NO
PARANÁ



www.sicooob.com.br

**EU QUERO POUPAR PARA
REALIZAR OS NOSSOS SONHOS**

POUPANÇAS **SICOOB**

Para associados e não associados.



SICOOB

ASSOCIADO A VOCE.

PALAVRA DA DIRETORIA

LÍDER DEVE SABER OUVIR E RECONHECER COMPETÊNCIAS

Quando falamos de liderança sabemos que existem pessoas que nascem com algumas habilidades, mas, infelizmente, são poucas na história. Quando alguém realmente é interessado em crescer ou vencer, pode aprender ou se preparar para saber como chegar lá.

Por exemplo: quando entendemos que temos que ter boa comunicação e ter certeza que estamos sendo claros, é muito importante, mas será que sabemos ter boas Relações Humanas?

Acig e seus Conselhos vêm crescendo a todo vapor, por pessoas interessadas em liderar e engajar suas equipes. Aproximando seus associados no aperfeiçoamento com treinamentos, para que busquem gerir seus negócios com assertividade.

Em quase cinco anos de Acig, posso afirmar com absoluta certeza que são imensuráveis nossos ganhos pessoais e profissionais. Por isso, gostaria de compartilhar em poucas linhas alguns dos privilégios dos associados na área comercial e industrial, que nos despertam para as seguintes perguntas:

Somos aprovados como líderes?

1) Prêmio Relações Humanas: Como nos conectamos? Geramos prestígios? Sabemos fazer elogios? Somos respeitosos? Chamamos as pessoas pelos nomes? Eles te consideram ser bem-vindo no grupo?

2) Prêmio Comunicação: Somos claros? Somos aceitos? Somos passivos, agressivos ou assertivos? Sabemos delegar? Deixamos os outros falarem? Sabemos ouvir?

3) Autoconfiança: Exigimos o que podemos exigir? Reconhecemos nossos erros? Temos coragem de delegar? Sabemos prestigiar as pessoas certas ou somos do tipo: eu venci, nós empatamos, eles perderam?

4) Estabilidade Emocional: Quando sofremos pressão, conseguimos manter a calma e resolver a situação, sem descontar nas pessoas? Sabemos manter sempre o controle em crise e com as pessoas?

O grande segredo da Acig é se associar, para se envolver, se comprometer com pessoas, reconhecer seus desafios, não ter medo de pedir ajuda, sentindo o que cada um tem de melhor, com autoconfiança para buscar capacitação e parando de focalizar em nossos próprios egos. Assim, seremos capazes de desenvolver as outras pessoas para uma Guarapuava melhor.

Loren D'Angelo
Vice-Presidente do Comércio

ERRATA



Na edição de outubro da Revista Acig publicamos erroneamente o nome da filha de Miguel Kirchbaner, entrevistado da coluna Empreendedor. O nome correto é Priscila Kirchbaner.

DIRETORIA EXECUTIVA

PRESIDENTE	Eloi Laércio Mamcasz
1º Vice-Presidente	Rudival Kasczuk
2º Vice-Presidente	José Fernando Brecailo Jr.
Vice-Presidente Comércio	Loren D'Angelo
Vice-Presidente Indústria	Vilmar Domingues da Luz
Vice-Presidente p/Ass.Prest. de Serviço	José Carlos Sovrani
Vice-Presidente Agrícola	Leandro Bren
Diretor Administrativo	Paulo Reckziegel
Vice-Diretor Administrativo	Luiz Manoel Oliveira Martins
Diretor de Finanças e Orçamento	Marco Aurélio S. S. de Meirelles
Vice-Diretor de Finanças/ Orçamento	Oronil Oliveira Junior
Diretor para Assuntos SPC	Abrão Nassar
Diretor de Relações Públicas	Ernesto Odilo Franciosi
Diretor de Promoções e Eventos	Andre Rudek
Diretor de Crédito Cooperativo	Cledemar Antonio Mazzochin

CONSELHO DELIBERATIVO

PRESIDENTE	Rui Sérgio Primak
CONSELHEIROS	
Renato Küster Filho	Célio Teixeira Cunha
Arnaldo Stock	Sergio C. Zarpellon
Evaldir Cordeiro Belo	Serlei Antonio Denardi
Ires Salete Previatti	Valcenor Leopoldo Fleck
Julio Cezar Pacheco Agner	José Divonsil da Silva

CONSELHO DO JOVEM EXECUTIVO

PRESIDENTE	Emanuel Rosetti
CONSELHEIROS	
Diogo Vezzaro	Luiz Fernando Blaszkowski
Eduardo Christ	Marcelo Edling
Emerson Theodorovicz	Marco Aurélio Scartezini Meirelles
Fernando Volanin	Marcos Henrique Adriano
Flávio Sichelero	Marcos Meirelles
Glauber Ricardo da Silva	Mateus Rabbers
Leandro Ono	Oamis Paulo Aqsenen
Leonardo Nascimento	Tioce Blanka Botelho

CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA

PRESIDENTE	Maria Inês Guiné
CONSELHEIRAS	
Adriane T. Hasse	Elizabeth Machado
Katya Santos	Esthela Leal
Claudete Neske Bastian	Lara Mena Sganzerla
Cleuza Meira	Loren D'angelo
Elaine S. S. de Meirelles	Rosângela Alves

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.

COORDENAÇÃO
ACIG

DIAGRAMAÇÃO
Gabriel Junqueira Rossetto

EDITORA-CHEFE
Ediane Battistuz - MTB 6287

REVISÃO
Pulsar Propaganda

COLABORAÇÃO
Jaqueline Ribeiro

IMPRESSÃO
Gráfica Positiva

PROJETO GRÁFICO
Rogério Zangelmi

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO
1.500 exemplares

CAPA
Pulsar Propaganda

FALE COM A REDAÇÃO
Jaqueline Ribeiro
(42) 3621-5515

Envio de releases, informações, sugestões de pauta e comentários
imprensa@acig.com.br

PUBLICIDADE - ACIG
Rua XV de Novembro, 8040 - Centro
(42) 3621-5566
acig@acig.com.br

CONTATO COMERCIAL
Kelly Aparecida Soares
(42) 3621-5545 - kelly@acig.com.br

Guarapuava - Paraná

ACIG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

CACB
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES
COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO BRASIL

FACIAP
FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E
EMPRESARIAIS DO ESTADO DO PARANÁ

CACICOPAR
COORDENADORIA DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E INDUSTRIAIS DO
CENTRO-OESTE DO PARANÁ

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



DIA 19 DE OUTUBRO, A ACIG RECEBEU ASSOCIADOS PARA UM CAFÉ DA MANHÃ COM A DIRETORIA E GERENTES. O **INTEGRACIG** É OFERECIDO TODO MÊS A EMPRESAS ANIVERSARIANTES E NOVOS SÓCIOS. VEJA QUEM PRESTIGIOU O EVENTO:

- 1 - Rudival Kaszczuk (Fortcar Center) e José Carlos Sovrani (Montana Peças)
- 2 - Ideolinda Tzski (Cinderela Festas)
- 3 - Valter S. Soares (Comercial Ivaiporã)
- 4 - Cleverson Bayer (Farmácias São José)
- 5 - Dalessandro Mafei (Força e Luz do Oeste)
- 6 - Antonio dos Santos (Ajis)
- 7 - Beatriz Golinhaki e Jair Golinhaki (Extintores São Cristóvão)
- 8 - Andreia (Central Cartuchos) e Rosana Batista (Casa Esporte)
- 9 - Rita (Junta Comercial) e Ailton Pasetti (Contabilidade Empresarial Pasetti)
- 10 - Diogo Joukiski, Heloize e Rogério M. Rezende (RMP Purificadores Europa)
- 11 - Adão Gonçalves (Tarmec Tornearia)
- 12 - Maria Margarete Ferreira (Mamcasz)
- 13 - Édina Lisboa, Barbara Marcondes e Chorrana Weiber (Employer)
- 14 - Timóteo Monteiro e Olja (Atual Confecções)
- 15 - Valdori S. e José Zeni (Vasp Imóveis)
- 16 - Douglas Vieira (CVC Turismo)
- 17 - Izis Caroline e Emerson Merlo (Fábrica dos Óculos)

Fotos Kelly Soares





EVENTOS EM DESTAQUE

Fotos enviadas pelos associados

1 - PALESTRA "VENDA A SUA IMAGEM USANDO A SUA REDE DE RELACIONAMENTO", COM O PALESTRANTE SIMÃO CIRINEU AQSENE, NO CESUMAR EAD GUARAPUAVA

2 - A CLÍNICA DE ESTÉTICA BELA FORMA PARTICIPOU DA 1ª FEIRA DE BELEZA DA CASA DOS IPÊS (NA FOTO CLEUZA MEIRA E SUA FILHA)

3 - DIA DAS CRIANÇAS EXPRESSIVA MODAS E DIÁRIO DE GUARAPUAVA

4 - CASA HAICK MARCA PRESENÇA NA 1ª FEIRA DA BELEZA NA CASA DOS IPÊS

5 - MODAS JOLIE REALIZA GRANDE FESTA EM COMEMORAÇÃO AOS 25 ANOS DA LOJA E AO DIA DO CLIENTE

QUER VER SUA EMPRESA NA COLUNA EMPRESARIAL DA REVISTA ACIG?
 Envie-nos uma foto de algum evento realizado em novembro para joqueito@gmail.com
 Os eventos de novembro serão divulgados na edição de dezembro, e assim sucessivamente.





ESTES SÃO OS MAIS NOVOS ELOS DE NOSSA CORRENTE ASSOCIATIVISTA.

SEJAM TODOS BEM-VINDOS À ACIG!

1 - VALFORTE PEÇAS: JOÃO LUCAS HLUSIAK, JAIR FAGGION E TIAGO FAGGION
 2 - CASA DE ESPECIARIAS & IMPORTADOS: LUIZ ROMILDO CHICOSKI
 3 - MARCONATO VEÍCULOS: JACSON MARCONATO, MATHEUS MARCONATO E MATHEUS GRATIERE
 4 - LYSENKO LOCAÇÃO: OSMAR LYSENKO, NETO QUEIROZ E ERLON BALKAU
 5 - MMW PRODUTOS HOSPITALARES LTDA: WILSON DIOGO CORDOVA, WALDEMAR GETESKI E HILARICO MARTINS JUNIOR
 6 - MELO ADVOGADOS: MARIA SALETTE DE MELO E VIRGÍLIO DE MELO
 7 - REDE CASH SEGUROS: RUI ANDRÉ STEFFENS
 8 - FIUZA EMBALAGENS: ALCEU FIUZA JUNIOR, WILLIAN LUIZ BRUGNER E JULICELI AP. DOS SANTOS
 9 - REFRIGERAÇÃO DORIGON: JANE TUSSOLINI E DORIGON TUSSOLINI
 10 - EAD CESUMAR GUARAPUAVA: FRANCIELE FONSECA, VANIA WINKER, DAFNE BRENDA, INDIA CAVALLI, DIONE CAETANO, POLIANE AP PADILHA E TAMMY CRISTINA SOUZA
 11 - MARCOS PALUDO E A EQUIPE NISSAN SANSUL
 12 - PANIFICADORA FAMÍLIA LANZINI

Fotos Acig



MINHA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO

Desde muito pequena tive uma grande paixão pelo ritmo e pelo movimento. Com dez anos de idade já estava envolvida com isso. Comecei a fazer balé e dança, mas o que amava mesmo era superar os movimentos. Lembro que passava a tarde treinando para fazer o espacato, giros perfeitos e saltos. Isso tudo exigia muito treino, o que não era uma tarefa fácil, como qualquer coisa a se conquistar.

O tempo passou e chegou a hora de escolher a graduação. Optei por fazer exatamente o que sempre vivi, o movimento. Iniciei a Faculdade de Educação Física na UEPG e logo uma pós-graduação em Exercício e Qualidade de Vida na UFPR, além de outras especializações.

Ao voltar para Guarapuava, comecei uma jornada. Comecei a trabalhar no SPA e colégios até montar uma sala em um clube da cidade, onde no primeiro dia se inscreveram 22 alunas. Logo loquei um espaço mais amplo em uma academia e fui conquistando mais alunas. Um dia resolvi abrir o meu espaço, ainda era pequeno, mas em dois anos ele foi ampliado, onze anos se passaram e a Academia Companhia do Corpo cresce a cada dia. Isso tudo não foi uma tarefa fácil. Para isso, busquei muito conhecimento. Precisei aprender a gerenciar meu negócio, afinal, fui treinada

a trabalhar com movimento das pessoas e não com movimento de caixa.

Enfrentando diversas dificuldades, cheguei a um momento em que me senti perdida, mesmo me espelhando no empreendedorismo de meus pais. Além de ter que conscientizar as pessoas da necessidade da atividade física, tinha que administrar e gerenciar isso tudo. Contratei a Consultoria do SEBRAE, que me ensinou a inovar, trabalhar em equipe, liderar e o mais importante, confiar em mim. A partir daí, acreditei que meus projetos não eram apenas sonhos, mas que com muito trabalho se tornariam reais.

Confesso que por vários momentos tive vontade de desistir. Pensei em abandonar o projeto e ser apenas professora, sem pensar em cálculos, sem me preocupar se teria dinheiro para investir mais ou para cobrir os custos. Superei esses momentos porque pensava comigo que não queria parar, mas ir em frente. Dia a dia, com muito amor e paixão, acreditei em mim e naqueles que também acreditaram em meus sonhos.

Hoje, tenho orgulho em dizer que sou administradora da Academia Companhia do Corpo. Aprendi a analisar, avaliar e refletir. Eu cresci, minha empresa cresceu e acredito no potencial que tenho para ir muito além. 🌱



Rosana Bremm, proprietária e administradora da Academia Companhia do Corpo

COMPARTILHE SUA EXPERIÊNCIA ENVIANDO A SUA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO PARA JAQUELINE@ACIG.COM.BR OU IMPRENSA@ACIG.COM.BR E NÓS PUBLICAREMOS GRATUITAMENTE NA REVISTA ACIG.

NOVEMBRO

ANIVERSARIANTES

EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO
ACADEMIA COMPANHIA DO CORPO	08/11/2010	GUARACIG	01/11/1995	SANTA TEREZINHA FLORIC. DECOR. E AQU.	09/11/1971
AGENCAR VEÍCULOS	07/11/2001	GUARATRUCK ACESSÓRIOS	16/11/2005	SERVISOM	23/11/1993
ALICERCE MAT. CONSTRUÇÃO	17/11/1970	INFOSYSTEM	10/11/2009	SILVESTRE IMÓVEIS	10/11/2011
ARMAZÉM DO JEANS	16/11/2006	JS LAMINADOS SERRADOS E TRANSP.	01/11/1999	SUPERMERCADO PARTEKA SANTA CRUZ	01/11/2004
ART E FESTAS - FOR KIDS	16/11/2010	K@PRICHO	17/11/2004	TIJOLÃO MAT. CONSTRUÇÃO - LOJA 1	24/11/1994
AUTO MOLAS CORADASSI	11/11/1994	LOJA BELLANA	15/11/1995	TRANSP. COL. PÉROLA DO OESTE	23/11/1977
AUTO MOLAS M L	04/11/2004	MADACTURBO COM. DE TURBINAS LTDA	05/11/1987	UNIFORT MAT. DE CONSTRUÇÃO	24/11/1995
AUTO PEÇAS GUAIRACÁ	19/11/1984	MALHAS SCHULTZ	25/11/2008	WEDA DO BRASIL	25/11/2009
BOA ESPERANÇA CONFECÇÕES	14/11/2011	MARIA MARIÁ	24/11/1999		
CENTRO DE EDUC. INF. ALDEIA DO SOL	01/11/2000	MECÂNICA CENTRAUTO	04/11/1992		
CERCOPA	01/11/2002	MERCADOMÓVEIS - LOJA 2	30/11/2001		
CINE XV	07/11/2001	MULTIBOX COM. ART. DE DECORAÇÕES	09/11/1999		
COMERCIAL GERDAU	04/11/2010	MÚLTIPLA BRASIL	16/11/1993		
CORREIOS AG. INDUSTRIAL DE GUARAPUAVA	18/11/2005	NEOS DESIGN IND. DE ACABAMENTOS	25/11/2010		
DAVID L. ALVES FIGUEIREDO - MÉDICO	25/11/2001	NEVES MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	19/11/1998		
DIÁRIO DE GUARAPUAVA	13/11/1998	O.K.O. BATATAS LTDA	11/11/2002		
ELETRORÁDIO UNIVERSAL	24/11/1964	P. P. A. GUARAPUAVA	04/11/2005		
EMISSORA E GERENCIADORA DE CARTÕES	25/11/2010	PANAMERICANO	10/11/2006		
ESCOLA PRIMEIROS PASSOS	01/11/1999	POSTO B2	06/11/2007		
ESTILO CELULAR	04/11/2002	POSTO PLANALTO	14/11/1969		
EXPRESSIVA FOR MEN	20/11/2006	QUALIT. PRIMER SISTEMAS DE SEGURANÇA	18/11/2010		
FATHIOTA MODAS	03/11/2011	REDE SAÚDE IMP. COM. MED. LTDA	01/11/1994		
FORTE MOTOS	19/11/2010	RENOVADORA DE VEÍCULOS ADRIFER	24/11/1999		
FREE WAY	01/11/1991	RESTAURANTE CASA VECCHIA	07/11/2006		
FRIGEL DIST. DE ALIMENTOS LTDA	09/11/1992	SAGLOS Y UNIFORMES	08/11/1993		
GUARÁ PARAFUSOS	13/11/2008	SAN RIO MODAS	08/11/1985		

NOVOS ASSOCIADOS	
EMPRESA	ADESÃO
BELMO CELULARES	10/10/2012
CASA DE ESPECIARIAS & IMPORTADOS	11/10/2012
CESUMAR - CENTRO DE ENS. SUPERIOR	11/10/2012
FIUZA EMBALAGENS	10/10/2012
LYSENKO LOCAÇÃO	11/10/2012
MARTINS MATERIAS PARA CONSTRUÇÃO	25/10/2012
MMW	11/10/2012
MUNDO TERRA	19/10/2012
OBJETIVA ODONTOLOGIA	11/10/2012
PANIFICADORA FAMÍLIA LANZINI	11/10/2012
R. A. STEFFENS E CIA. LTDA	24/10/2012
REFRIGERAÇÃO DORIGON	11/10/2012
SANSUL	10/10/2012
SUPERMERCADO HRINCZUK	11/10/2012
VALFORTE PEÇAS	11/10/2012



COLÉGIO LOBO

(ENSINO FUNDAMENTAL, MÉDIO E PRÉ-VESTIBULAR)

**MATRÍCULAS E
MENTES ABERTAS
PARA 2013!**

Fone: 42 3626-2626

Rua Saldanha Marinho, 1706 - Guarapuava - PR
www.loboprevestibular.com.br



Estúdio Cigrano

JOSÉ DIVONSIL DA SILVA E ÁUREA DA SILVA, EMPREENDEDORISMO EM SINTONIA

ELES SÃO O EQUILÍBRIO DA ADMINISTRAÇÃO: ÁUREA É PROFESSORA, SONHADORA, GOSTA DE ATENDER O PÚBLICO, E INOVAR. DIVONSIL É FORMADO EM ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE, GOSTA DOS BASTIDORES E É QUEM GUIA OS INVESTIMENTOS DE ÁUREA. JUNTOS HÁ 35 ANOS, CONSOLIDARAM-SE NO COMÉRCIO GUARAPUAVANO EM UM PROJETO COMPLETAMENTE DIFERENTE DE SUAS FORMAÇÕES. BASEADOS EM UMA NECESSIDADE PESSOAL, ÁUREA E O MARIDO DIVONSIL EMBARCARAM NAQUELE QUE SERIA, LITERALMENTE, O NEGÓCIO DE SUAS VIDAS.

“
SOU UM
EMPRESÁRIO COM
OS PÉS NO CHÃO.
É POR ISSO QUE
CONSEGUIMOS
ALCANÇAR 25
ANOS DE LOJA
”

DE ONDE VEIO A IDEIA DE ABRIR A MODAS JOLIE?

Áurea: Há 25 anos, quando eu ainda dava aula, era funcionária pública, e quando eu ia fazer uma compra, sentia que não podia comprar porque era muito caro, meu salário não dava. Eu sentia que não tinha posse para comprar uma roupa da moda. Por isso, eu quis buscar algo diferente e que todo funcionário público pudesse comprar. O Divo apoiou minha ideia e passamos a trazer roupas de São Paulo, Santa Catarina e Ponta Grossa para vender em Guarapuava, no inverno de 1985. Continuei dando aulas e o Divo continuou trabalhando na madeireira que ele trabalhava há 20 anos. Paralelamente, eu vendia as roupas para minhas amigas e colegas, que eram muitas devido à minha profissão. O Divo cuidava da parte financeira das vendas.

ÁUREA COMENTOU QUE ESTAVA INSATISFEITA COM O SALÁRIO DE FUNCIONÁRIA PÚBLICA. DIVONSIL TRABALHAVA NA MADEIREIRA, MAS, ATÉ ENTÃO, VOCÊS NÃO TINHAM UM NEGÓCIO PRÓPRIO. DE ONDE VEIO O INVESTIMENTO PARA AS PRIMEIRAS COMPRAS DE MERCADORIA?

Áurea: Felizmente sempre tivemos “crédito na praça”, então nossos cheques eram bem aceitos. Nós pagávamos as compras com o cheque e o dinheiro vinha em seguida, com a venda rápida da mercadoria.

QUAIS ERAM SEUS CRITÉRIOS PARA A ESCOLHA DAS PEÇAS?

Áurea: Eu não tinha conhecimento sobre vendas, seguia minha intuição. O que eu achava que faltava para mim é o que eu gostaria que os outros também tivessem oportunidade de comprar. Eu aproveitava as horas vagas para fazer novos contatos, fechar negócios e ir às com-

pras. Já no primeiro ano trabalhando como “sacoleira”, as vendas fizeram tanto sucesso que tivemos de reservar um espaço em nossa casa para ser uma loja improvisada.

QUANDO VEIO A IDEIA DE ESTRUTURAR UMA LOJA?

Divonsil: Após dois anos em que a Áurea vendia como sacoleira, percebemos que os negócios iam bem, foi então que decidimos montar uma loja. Uma prima estava fechando sua loja em Guarapuava e a ofereceu para nós. Ficamos receosos, pois ambos já tinham seus empregos fixos em outros lugares, mas aceitamos. Logo que abrimos a loja, a madeireira em que eu trabalhava parou de funcionar, então eu poderia me dedicar à loja. Contratei um funcionário, e neste primeiro ponto trabalhamos por quatro anos. Áurea também colaborava nos horários em que não lecionava.

POR QUE MUDARAM DE LUGAR?

Divonsil: A dona do ponto resolveu vender o prédio, pois pretendia ir embora de Guarapuava, mas nós não tínhamos dinheiro para comprá-lo. Felizmente, a dona de nosso atual ponto o alugou para nós. Ela era nossa cliente, e, como a maioria deles, nossa amiga. Ela já faleceu, mas continuamos alugando o ponto. Já faz 21 anos que trabalhamos na Getúlio Vargas.

COMO FOI A TRANSIÇÃO DE LOCAL DE TRABALHO?

Áurea: O comércio não tinha tanta concorrência, pois eram bem menos lojas do que atualmente. Quando mudamos para o segundo ponto, só havia três lojas em nossa quadra. De vestuário, só a nossa. Ao mudar para este ponto, começamos do zero mesmo já atuando há ▶

Estúdio Ceytano



Em uma grande festa realizada em outubro a família Silva brinda os 25 anos da Modas Jolie



Estúdio Ceytano

Na festa de aniversário da Modas Jolie as clientes desfilaram com as roupas da loja

quatro anos no ramo. O público era diferente, e nossos clientes antigos demoraram a se acostumar com nosso novo local de trabalho. A mudança foi um grande desafio, porque o ponto era melhor, mas o aluguel era mais caro, e a clientela havia diminuído. Sempre trabalhamos com esporte fino, mas o comércio ao redor de nossa loja era mais popular, então começamos a divagar dos demais. Ficamos perdidos, porque tentamos mudar a mercadoria, mas a aceitação do público não foi como o esperado. Então, optamos por voltar ao nosso estilo inicial.

ALÉM DA PRÁTICA EM SI, QUAL FOI O PRINCIPAL "LABORATÓRIO" PARA A GESTÃO DE UMA LOJA?

Divonsil: Sempre participamos de cursos e palestras relacionadas ao comércio, mas o que nos clareou o caminho foram os cursos e missões técnicas do Sebrae. Através dessas missões fomos para São Paulo, Orlando e Nova York, isto nos deu uma visão de mundo. O conhecimento de outras realidades nos ajudou a concretizar o que já fazíamos em nossa loja. Passamos a realizar com mais afinco iniciativas que tínhamos voltadas ao cliente. Aprendemos que o diferencial é primordial em qualquer empreendimento. Na síntese as lojas são todas iguais, o que leva o cliente a optar por uma ou outra é o tratamento e o diferencial que ele recebe.

Áurea: O Empretec, também realizado pelo Sebrae, foi um marco em minha vida. Eu aprendi a enxergar oportunidade na dificuldade, buscar solução ao invés de ficar pisando em cima do problema. Foi um presente recebido da Márcia do Sebrae.

AS FUNÇÕES DA LOJA SÃO DIVIDIDAS ENTRE VOCÊS OU OS DOIS FAZEM DE TUDO?

Áurea: O Divo é formado em Administração e Ciências Contábeis, por isso ele sempre dominou a parte administrativa da loja. Recebemos vários elogios de consultores do Sebrae, pois desde o início da loja ele já tinha domínio da contabilidade de custos, coisa que a maioria dos empresários não tinha, deixavam na mão do contador. Nossa administração é equilibrada, pois o Divo sabe a hora de segurar os investimentos. Ele acompanha com afinco o financeiro e me alerta quando devemos ser cautelosos [risos]. Eu cuido das vendas, do contato e consultoria ao cliente.

QUAL O PRINCIPAL EQUÍVOCO DOS NOVOS EMPREENDEDORES?

Divonsil: O grande erro dos empreendedores inexperientes do comércio é querer vender sem uma pesquisa prévia para saber se o mercado irá absorver o empreendimento. E, quando o negócio começa a ir mal, faltam persistência e foco, que são ingredientes fundamentais no empreendedorismo. Também é preciso saber realizar boas compras para ter o que oferecer ao cliente. Para que os negócios alavanquem não basta ser conhecido. Temos mais de 500 lojas de confecções e calçados em Guarapuava. Para que o cliente escolha sua loja, é preciso ter opções, não adianta querer trabalhar com meia dúzia de peças. Ao mesmo tempo, é preciso ser cauteloso em buscar coisas que apenas um cliente pede. É importante não fugir do foco querendo agradar a todos, pois existem muitos pedidos que são feitos por pessoas que nem voltam na loja.

QUAL O MARKETING MAIS FORTE DA MODAS JOLIE?

Áurea: Nosso marketing é nosso atendimento. Investimos na atenção especial ao cliente, pois não temos como fazer grandes investimentos em campanhas publicitárias. Por exemplo, faz mais de 15 anos que nós ligamos para cumprimentar o cliente pelo seu aniversário. São anos de atendimento nesta linha. Também realizamos coquetéis quase todo mês para comemorar junto com o cliente datas relacionadas à nossa história. Temos alguns programas de bonificação interna também. Desde sempre temos amizade com os clientes. Sabemos o nome de praticamente todos que vêm até nós. Só não sabemos o nome daqueles que vêm na loja pela primeira vez.

QUAL O SEGREDO PARA SE MANTER HÁ 25 ANOS NUM MERCADO ONDE ABREM E FECHAM LOJAS A TODO MOMENTO?

Divonsil: Sou um empresário com os pés no chão. É por isso que conseguimos alcançar 25 anos de loja. Talvez se tivéssemos dado um passo maior, a loja tivesse fechado. É preciso realizar as coisas de acordo com nossa capacidade. Existe uma grande diferença em ser honesto e ter capacidade de pagar. Não adianta ser honesto e não ter com o que pagar suas dívidas. Mas hoje existe o sucesso porque a loja existe. E a loja existe por causa da Áurea. Fomos felizes em nossas escolhas. 🍀

ENGAJAMENTO DE EQUIPE

POR LOREN D'ANGELO - CONSULTORA DALE CARNEGIE TRAINING



Jaqueline Ribeto

Um exemplo com apoio dos gestores: Cesar Augusto Balotin Guerra e Victor Hugo Balotin Guerra, com seus colaboradores da Vicofarma Farmácia e Manipulação, em treinamento e capacitação de PNL (Programação Neurolinguística) voltada a vendas, ministrado por Marco Souza em parceria com a ACIG



Jaqueline Ribeto

Você deve estar lutando para lidar com todas as novidades: mercados globais, incertezas econômicas, tecnologias ou consumidores exigentes. Você pode estar tentando combater fusões, compras, crescimento ou diminuição. O que torna nosso trabalho desafiador ao extremo é essa incerteza criada por tanta mudança.

Todo mundo tem se esforçado para deixar seus colaboradores envolvidos. O que se afirma é que esse comprometimento é necessário para a empresa atingir níveis mais altos de realizações, e estudos mostram que apenas 14 a 30% dos trabalhadores são engajados no trabalho. Por mais que exista muito material mostrando que o nível de comprometimento está muito baixo, existe pouca ou nenhuma estatística real sobre esse assunto, tanto para colaboradores como para grupos de

trabalhadores específicos.

Em particular, pouca atenção é dada para o nível de engajamento daqueles que estão liderando as organizações – os líderes e a equipe gestora. Independente de qual definição para a palavra seja usada, se for algo que as empresas estão somente tentando impor a seus trabalhadores sem que os líderes demonstrem através do exemplo, as intervenções associadas ao engajamento fracassarão. As ligações entre as funções de desempenho da empresa demonstram o que acontece quando os empregados engajam-se no trabalho.

Especialistas defendem que trabalhadores engajados produzem mais, por isso, gestores precisam achar uma maneira de envolvê-los. Somente quando líderes pararem de focalizar suas próprias necessidades é que serão capazes de desenvolver outros líderes. Engaje toda sua equipe! 📌

CONJOVE TRAZ PÚBLICO RECORDE PARA PALESTRA NA ACIG

A CAPACITAÇÃO FOI UMA REALIZAÇÃO DO CONSELHO EM PARCERIA COM O SEBRAE E TERRITÓRIOS DA CIDADANIA

Outubro foi marcado pelo número recorde de capacitações oferecidas pela Acig. Além do trabalho da entidade, elas foram possíveis graças ao envolvimento, Conjove (Conselho do Jovem Executivo) e Ceme (Conselho da Mulher Executiva). Repetindo o sucesso da palestra sobre E-commerce trazida pelo Ceme em maio, mais de cem pessoas ocuparam a sala de cursos da Acig na palestra do Conjove, Sebrae e Territórios da Cidadania. Dentre elas empresários, colaboradores e vendedores de lojas do município. A grande participação foi devido à importância do tema abordado, "Tecnologias de marketing para exposição de produtos". A segunda palestra, relacionada à primeira, "O poder do marketing", realizada na semana seguinte, também reuniu mais de cem pessoas, o que motiva cada vez mais os conselheiros do Conjove.

Glauber Ricardo Archangelo da Silva estava afastado do conselho, mas voltou porque acredita que "o jovem (de espírito) é a for-

ça matriz de qualquer entidade". Para Glauber, o prestígio das palestras realizadas pelo conselho é motivador para que os conselheiros continuem participando ativamente. "O resultado de nossas palestras e cursos nos dá um sentimento de conquista, de alcançar os objetivos e de fazer um Conjove mais atuante e diferente."

Atualmente, o Conjove conta com a participação de 20 empreendedores de Guarapuava, mas quer mais. Para Katia Soares, única mulher do conselho, empreendedores e empreendedoras de Guarapuava deveriam se conscientizar da importância de estar em um conselho, seja o Conjove ou o Ceme. "O Conjove traz uma boa bagagem de aprendizado e conhecimento para os participantes", conta. Eduardo Christ, conselheiro há um mês, afirma que os participantes estão animados e engajados em trazer coisas novas para Guarapuava e seus empresários. "É por isso que estamos vivendo este momento de colher bons frutos", finaliza. 🇧🇷

DESEJA PARTICIPAR DO CONJOVE?

Basta estar à frente de algum empreendimento e ter vontade de lutar por causas, em prol de empreendedores e da sociedade como um todo. Visite uma das reuniões semanais do conselho e conheça o trabalho dos conselheiros. As reuniões acontecem às terças-feiras, às 7h30, na Acig. Para mais informações, ligue (42) 3621-5501.

O CONJOVE EM OUTUBRO



Palestras realizadas em parceria com o Sebrae e Territórios da Cidadania



Conjove marca presença no 2º Seminário de Pesquisa, Iniciação Científica e Extensão da Faculdades Guarapuava



Fernando Volanin, Glauber da Silva, Emerson Theodorovics, Aline Genud e Eduardo Christ, conselheiros e secretária do Conjove



Fernando Volanin, Eduardo Christ, Emanuel Rosetti, Emerson Theodorovics e Aline Genud, conselheiros e secretária do Conjove

GUARAPUAVA FICOU ROSA!

E O CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA DA ACIG FOI UM DOS RESPONSÁVEIS PELA MOBILIZAÇÃO



Em outubro, Guarapuava foi tomada por uma onda cor-de-rosa que coloriu prédios, hospitais, instituições, entidades e ruas. O Outubro Rosa veio com força no município, assim como em várias cidades do Brasil e do mundo. Ceme (Conselho da Mulher Executiva da Acig), Conselho Municipal da Mulher, Farmácias Trajano e Clube Soroptimista de Guarapuava foram os responsáveis pela ação. O movimento começou com a iluminação cor-de-rosa, feita de tela de “gelatina cenográfica”, colocada sobre a iluminação já existente nos prédios. A ideia era chamar a atenção de quem passasse por estes locais para despertar a curiosidade sobre a causa, ou simplesmente para que as pessoas que estavam cientes do movimento lembrassem de colocar seus exames preventivos em dia.

Outra força do movimento vem de um projeto de lei apresentado pela vereadora Maria José Mandu Ribeiro Ribas. O projeto é para que, a partir do ano que vem, o Outubro Rosa seja uma ação contínua, não só realizando exames nas unidades de saúde, mas que toda a cidade se envolva. “Queremos que prédios públicos e comércio vistam a cor rosa. Que iluminem seus espaços e chamem a atenção para que, coletivamente, possamos diminuir a incidência do câncer”, defende a parlamentar. Com a aprovação da lei, o Outubro Rosa passa a ser permanente

e obrigatório, independente da gestão que esteja no comando da prefeitura. Segundo Maria José, a lei foi protocolada e deverá ser aprovada ainda este ano.

Mas, o que realmente chamou a atenção da população foi a “Caminhada Rosa”. Mulheres, homens e crianças trajando a cor rosa pararam o centro de Guarapuava numa manhã de sábado. Eles percorreram algumas ruas para reforçar o movimento e a importância da realização de exames preventivos. Quem organizou a passeata foi a rede de farmácias Trajano, que tem motivos especiais para apoiar a causa. Uma de suas administradoras, Laura Terezinha Bastos, descobriu, no final do ano passado, que tem câncer de mama. “A mobilização me anima e me dá forças para lutar”, conta Tereza.

A nutricionista Taisa Haick Dalla Vecchia Pereira, que estampou outdoors em Guarapuava sobre o câncer de mama, descobriu há alguns meses que é portadora da doença. Desde então, faz o tratamento e achou fundamental participar da caminhada. Ela levou suas filhas e a mãe para participar do ato, por elas estarem envolvidas desde o início de seu tratamento. “Eu defendo esta iniciativa principalmente porque estou me tratando contra o câncer de mama e para que as pessoas tenham consciência da importância de fazer o exame e não ter medo. Nos exames ▶

DESEJA PARTICIPAR DO CEME?

Basta ser mulher, estar à frente de algum empreendimento e ter vontade de lutar por causas, em prol de empreendedoras e da sociedade como um todo. Visite uma das reuniões do conselho e conheça o trabalho das conselheiras. As reuniões acontecem quinzenalmente às quintas-feiras, às 7h30, na Acig. Mais informações ligue (42) 3621-5501.



Taisa Haick Dalla Vecchia e sua família



Conselheiras do Ceme e a vereadora Eva Schran



Dona Tereza, da Farmácias Trajano, uma das principais apoiadoras da Caminhada Rosa

MULHERES RECEBERÃO CARTEIRINHA PARA NÃO PERDER A DATA DO EXAME PREVENTIVO

Paralelamente às ações do Outubro Rosa, o Clube Soroptimista de Guarapuava (grupo internacional que promove a saúde e o bem-estar de mulheres e meninas) e o Conselho Municipal da Mulher confeccionam laços e broches na cor rosa. Os acessórios estão sendo vendidos para arrecadar fundos para a criação de uma carteirinha de combate ao câncer de mama e de colo de útero. A carteirinha trará informações a respeito dessas doenças, com detalhes sobre quando e onde ocorreu a última coleta de preventivo da mulher, além de explicações para se fazer o autoexame.

Segundo a presidente do Conselho Municipal da Mulher, Lourdes de Figueiredo Leal, o desejo é de que as mulheres não deixem de fazer os exames preventivos porque esqueceram, por medo, ou até por falta de informação. "A carteirinha funcionará de forma parecida com a carteira de vacinação, com os espaços para marcar quando ocorreu a última coleta", explica Lourdes. Também há planos para que nos próprios locais onde se façam os preventivos as carteirinhas sejam entregues. Ainda segundo Lourdes, Guarapuava tem uma cota de 1.200 exames de colo do útero por mês, que podem ser feitos gratuitamente, mas somente cerca de 640 são realizados. As mamografias têm uma cota de 600 exames, mas somente metade é realizada. Ambos sustentam estes números pela falta de procura das mulheres do município.

Os laços e os broches rosas estão sendo vendidos a R\$ 10,00. Para saber onde adquirir o seu basta ligar no (42) 3623-5565. A arrecadação de leite humano e frascos de vidro com tampa de plástico também faz parte do Outubro Rosa. Os interessados em ajudar podem levar esses frascos para qualquer unidade de saúde do município. Mais informações sobre o Outubro Rosa acesse www.outubrorosa.org.br.

de rotina não queremos encontrar nada, mas, se encontramos e procuramos ajuda, é mais fácil de tratar e de evitar complicações", conta a nutricionista. Taisa já participava de outros movimentos relacionados, pois tem outros casos de câncer na família. Sua mãe, Zilma Haick Dalla Vecchia, conta que há um rebuliço na família ao receber o diagnóstico, porque todos acabam sofrendo junto. Segundo Zilma, o tratamento é agressivo e difícil de ser enfrentado, por isso "é preciso enfrentá-lo com fé, coragem e pensamento positivo sobre a cura".

Eva Schran, vereadora e futura vice-prefeita de Guarapuava, também participou da caminhada. Para ela, é inconcebível ainda existirem mulheres que perecem por falta do autoexame. "A

sociedade civil organizada está de parabéns por iniciativas como esta. Nós precisamos conscientizar as mulheres para que elas despertem para ações que podem salvar suas vidas. Para isso, precisamos estar juntas", ressalta a vereadora.

O Ceme colaborou com divulgação, camisetas e parcerias para iluminação de prédios do município, e continuará apoiando movimentos como este, principalmente por se tratar da classe pela qual luta. "Nosso objetivo é conscientizar o maior número de mulheres possível. Em qualquer movimento que venha em benefício delas é nossa obrigação estarmos envolvidas. Com a Caminhada Rosa fechamos a ação com chave de ouro", conclui Elaine Scartezini Meirelles, conselheira do Ceme. 🇧🇷



A vereadora Maria José também participou da Caminhada Rosa

ENCONTRO DAS SECRETÁRIAS



A Bella Diva Lingerie também participou do Encontro das Secretárias realizado em setembro por Acig e Sindicato Rural. Representantes da loja apresentaram dicas de postura e sensualidade feminina. Elas também apresentaram produtos e novidades do ramo. Icavel, Rádio Cultura, Marcos Sousa, Expressiva, Bela Forma, Exclusiv móveis, Gloss Academia e Inviolável foram os demais patrocinadores.

DESTINO E-COMMERCE

SEU CONCORRENTE TEM SITE E VOCÊ NÃO. MAS, SERÁ QUE TODAS AS EMPRESAS PRECISAM TER SITES?

O comércio de produtos pela internet consagrou-se como um ótimo canal de vendas, caracterizado pela facilidade da compra e por aumentar a exposição de uma marca. No Brasil, o crescimento do Comércio Eletrônico, chamado de e-commerce, amplia à medida que se divulgam as boas experiências de compra e a satisfação dos usuários. O processo de abertura da empresa deve seguir todas as leis e regras vigentes para um comércio comum, é preciso seguir a legislação municipal e estadual.

Dados recentes do Ibope/NetRatings mostram que, no quarto trimestre de 2011, o número de pessoas com acesso à internet em qualquer ambiente atingiu 79,9 milhões. Trata-se de um crescimento considerável e que possibilitou o alcance de mais de 31 milhões de consumidores on-line e um faturamento acima de R\$ 18 bilhões ao ano. Segundo Cristiano Fischer, desenvolvedor de websites, o índice de satisfação com as compras realizadas na internet também foi elevado: 86,45% dos consumidores aprovaram os serviços prestados pelas lojas virtuais em 2011. Em 2012, o faturamento do setor deve ultrapassar a marca de R\$ 22 bilhões.

Se a estimativa se confirmar, a área vai crescer 20% em relação às vendas do ano passado, muito superior ao fraco desempenho esperado do restante da economia nacional: 1,5%. O e-commerce nacional pode registrar outro recorde neste ano: 40 milhões de brasileiros (metade dos usuários de internet no país) devem fazer ao menos uma compra em uma das 30.000 lojas on-line existentes. É o que revela levantamento realizado pela e-bit, empresa que consolida dados do e-commerce nacional, em parceria com a Universidade Buscapé Company.

O e-commerce atrai empreendedores principalmente porque possibilita que a loja fique aberta 24 horas por dia, vendas sem limitação geográfica, comodidade para os clientes, custos menores de gestão da loja e mercado em amplo crescimento. Estes foram os motivos que levaram Larissa Klüber Baroni a abrir, há quatro meses, uma perfumaria on-line. Ela nunca teve um espaço físico, sempre optou pelo e-commerce, apesar de não descartar a ideia de um dia ter loja física. "Com o e-commerce é possível trabalhar 24 horas por dia, a quantidade de funcionários é menor e é possível ter um público maior. Eu atendo ▶



Imagem shutterstock

5 AÇÕES PARA COMPLEMENTAR O SEU MARKETING DIGITAL

ESTABELEÇA PARCERIAS ESTRATÉGICAS

A realização de boas parcerias é uma ação extremamente eficaz e de fácil implantação em função da grande conectividade da web. Dentre outros benefícios, as parcerias ampliam o alcance da empresa facilitando o acesso a novos mercados. Para isso, deve-se buscar parceiros que ofereçam produtos ou soluções complementares. Exemplo: uma pet-shop poderia ter como parceiro um profissional veterinário que a indique através de links no website, e que, por sua vez, também seria indicado por meio de links no site da pet-shop. Note que, para ter continuidade, uma parceria deve ser benéfica para ambos e também para os clientes comuns, ou seja, uma relação ganha-ganha-ganha.

APRESENTE NOVIDADES

Os usuários são atraídos por novidades, portanto, a sua loja virtual ou seu site de conteúdo ou blog deve, sempre que possível, oferecê-las. Pode ser um produto totalmente novo que atenda alguma necessidade específica de seus clientes, ou um produto remodelado de forma a atingir com mais eficácia o mesmo objetivo. As novidades fornecerão a oportunidade que você precisa para se comunicar com seus usuários, usando as estratégias tradicionais de comunicação como e-mail, o texto no próprio site, vídeos, artigos, entre outros.

RENOVE O VISUAL DE SEU SITE

Você não precisa mudar a comunicação visual do site todo mês, porém, é conveniente fazer esporadicamente mudanças que deem um aspecto de novo ao site. É como uma reforma parcial e uma nova pintura em uma casa. Vai continuar sendo a mesma casa, só que renovada. O ideal é que as modificações, além de tornarem o site mais bonito, melhorem de maneira perceptível a experiência de navegação e compra do usuário. Para potencializar o efeito da renovação, apresente novos produtos e promoções que atraiam e estimulem o usuário a realizar a ação desejada.

PARTICIPE DE EVENTOS COMO PALESTRANTE

Assim como ocorre com a publicação de artigos, em uma palestra ou curso você terá oportunidade de mostrar o seu conhecimento sobre o assunto em questão, bem como apresentar a sua empresa como fornecedora de boas soluções na área. Além dos eventos presenciais, existe também a interessante possibilidade de realização de palestras on-line.

PUBLIQUE ARTIGOS REGULARMENTE

Nem todas as pessoas gostam de escrever e, realmente, escrever um bom artigo exige uma carga razoável de trabalho. Mas, se isso não for problema para você, procure publicar regularmente artigos relacionados à área de atuação da empresa, sempre explicitando no final quem é o autor e colocando links para o site. Os artigos poderão ser livremente copiados por outros sites ou blogs, que ganharão novo conteúdo e divulgarão o seu nome e o de sua empresa.

Fonte: <http://www.e-commerce.org.br>

Jaqueline Ribetto



Jaqueline Ribetto



Há quatro meses Larissa Baroni criou um site para vendas de produtos e está satisfeita com os resultados

o Brasil inteiro”. Segundo a empresária, apesar de ser um site recém-lançado, a resposta tem sido positiva, pois os acessos aumentam a cada mês. Larissa calcula 12 mil acessos mensais. Para ela, o custo do investimento não é alto nem baixo, está na média. O valor maior foi investido na compra de produtos, pois ela trabalha com pronta-entrega.

Em casos como o de Larissa, Fischer orienta empresários que fabricam seus produtos a iniciarem o projeto com quantidades de estoque que possam produzir, ou que seus distribuidores possam garantir entregas em curto prazo. “Normalmente, com o aumento das vendas, o empresário tem um maior poder de compra ou de ampliação de sua produção local”, alerta o desenvolvedor web.

Fischer também afirma que hoje é fundamental a empresa estar presente na internet, mesmo que não pretenda comercializar produtos. Segundo ele, a procura por serviços também é muito grande, e ter um site de qualidade com informações bem detalhadas da empresa e de todos os serviços que oferece

é importante para atrair clientes. “Faça com que seu site esteja nas três primeiras páginas dos mecanismos de busca, principalmente no Google. Pesquisas afirmam que 90% dos usuários entram em contato com empresas que estejam nas primeiras posições. Efetue campanhas de e-mail marketing para seus clientes ficarem sempre por dentro das novidades da sua empresa. Mas, tenha cautela na quantidade de e-mails que irá enviar e também no conteúdo, pois o objetivo é captar clientes. São ações de baixo custo que trazem um grande retorno”, orienta ele.

Josiane Mulinari Lima é proprietária de uma loja de presentes que atua há 12 anos em Guarapuava. Ela a comprou há quatro anos e, desde então, por indicação do marido, criou o espaço on-line da loja. Segundo Josiane, as pessoas não querem perder tempo, por isso realizam pesquisa on-line antes de ir comprar o produto. E, nesta pesquisa, acabam encontrando os produtos disponíveis em lojas on-line. Para criar o site, Josiane contratou uma agência de internet que o entregou pron-



Cristiano Ficher é desenvolvedor web e garante que o investimento em sites não é alto

to, para que ela apenas cadastrasse produtos e preços. Ela paga uma mensalidade, mas não acha caro, e considera um investimento que vale a pena. “Os preços da loja on-line são diferentes da loja física. Tudo é mais barato pela internet, e eu preciso pesquisar o preço de meus concorrentes, senão não consigo vender meus produtos. Alguns de meus produtos são flexíveis, por isso eu consigo oferecer desconto. Gostei de ter investido no e-commerce”, conta.

APRENDA ON-LINE

O Sebrae desenvolveu e disponibilizou em sua Biblioteca On-line um conjunto de sete publicações da linha de produtos “Internet para Pequenos Negócios”. A linha possibilita empreendedores e microempresas

ampliarem a rede de contatos, estruturarem o relacionamento com os clientes, divulgarem e promoverem vendas, além de melhorarem a gestão administrativa, financeira e de pessoas. Além de trazer toda uma contextualização sobre o ambiente do e-business e suas oportunidades, o conteúdo sobre táticas está aprofundado e proporciona condições para que o cliente monte seu Plano Tático. Através do site www.biblioteca.sebrae.com.br é possível ter acesso ao conteúdo: Táticas para construir uma presença de sucesso na internet; Como usar um blog para a sua empresa; Como abrir uma loja virtual; Como usar sites de busca na internet; Como criar um site de sucesso; Como anunciar produtos em site de vendas; Como usar o Twitter para a sua empresa. 📖

“

EM 2012, O FATURAMENTO DO E-COMMERCE DEVE ULTRAPASSAR A MARCA DE 22 BILHÕES DE REAIS. SE A ESTIMATIVA SE CONFIRMAR, A ÁREA VAI CRESCER 20% EM RELAÇÃO ÀS VENDAS DO ANO PASSADO.

”

Pesquisa E-BIT

Quer fugir pra outro lugar?



Consulte o agente de viagens de sua preferência ou uma das lojas CVC.

CVC Guarapuava
(42) 3035 1923

CVC

TUDO POR UMA BOA VIAGEM

ACIG SE TORNA REFERÊNCIA NA OFERTA DE CAPACITAÇÕES EM GUARAPUAVA

A REALIZAÇÃO DOS CURSOS SE TORNOU POSSÍVEL GRAÇAS A PARCERIAS FIRMADAS COM EMPRESAS

A missão da Acig é “representar, defender, assistir e capacitar a classe empresarial, atendendo à expectativa dos associados, e apoiar o desenvolvimento econômico local e regional, através de ações junto à comunidade e aos empresários”. Por este motivo, a entidade está engajada na realização de ações que cumpram com este compromisso. As capacitações são exemplo e referência no município. Só em outubro, dez palestras ou cursos foram realizados na entidade, uma média de dois cursos por semana. O objetivo é aumentar cada vez mais esta oferta. Mais de 570 pessoas já foram capacitadas.

A maioria dos cursos oferecidos é inédita em Guarapuava, o que oportuniza o acesso a capacitações necessárias e de qualidade. “É um recorde histórico na Acig. Há muitos anos realizamos estes eventos na entidade, mas agora a prioridade é multiplicar a oferta, pois se trata de um de nossos focos neste novo momento que a Acig está vivendo desde a posse da nova gestão”, conta Márcia Bittar, gerente comercial.

Segundo Eloi Mamcasz, presidente da Acig, a entidade vive uma fase que prioriza um dos principais pedidos dos associados, constatado em pesquisa realizada nos últimos meses. “Nossa oferta de cursos nada mais é do que a aproximação com o associado. Estamos fazendo o que para o associado é importante que seja feito. E eles estão nos prestigiando porque é isso o que a classe almeja”, frisa o presidente.

As capacitações não são oferecidas apenas para associados da Acig. Não-sócios também participam, mas associados têm desconto na inscrição. De olho nas condições especiais de pagamento e em outros benefícios, empresários têm se associado à entidade para participar de mais cursos com mais desconto, o que é comemorado toda semana nas reuniões semanais de diretoria. “Isso mostra que estamos no caminho”, comenta José Fernando Brecailo Jr., segundo-vice-presidente da entidade.

A participação ativa dos conselhos da Acig também faz a diferença na negociação de parcerias para a realização dos cursos. O Ceme (Conselho da Mulher Executiva) e o Conjove (Conselho do Jovem Executivo) estão em contato frequente com empresas de Guarapuava e com o Sebrae, para que os cursos sejam viabilizados a preço de custo, beneficiando principalmente os alunos.

A Acig tem feito divulgação reforçada destes eventos através do seu site (www.acig.com.br/cursos), via e-mail, para os que se cadastram na newsletter do site, pelo facebook (www.facebook.com/GuarapuavaAcig) e da página de cursos e palestras da Acig no facebook (www.facebook.com/CursosAcig). Em breve, será possível acompanhar as chamadas também pelo rádio, no “Momento Acig”, veiculado em todas as rádios do município. Esta é uma parceria firmada com as rádios para que, diariamente, sejam divulgados os eventos, capacitações e vagas de estágio do DEA (Departamento de Estágios Acig). 📻

TURMAS EM OUTUBRO



“Foi uma palestra esclarecedora, achei muito interessante. Este tipo de apresentação sempre agrega conhecimento.” Marlene Martins – Palestra Redução da carga tributária de forma segura (04/10)



“O curso foi excelente! O instrutor era muito bom e de forma prática nos passou o que precisávamos saber.” Davi Likes – Curso Como Importar da China (02/10)



“Gostei muito do curso, aprendi e relembrei várias dicas de vendas, negociação e comunicação pessoal fundamentais para relacionamento em vendas e também relacionamento pessoal no dia a dia.” Marco Aurélio Borges - Curso PNL aplicada em vendas (9/10)



“A palestra foi bem proveitosa, principalmente porque foi ao encontro do que eu estava precisando saber e do que estou vendo na graduação.” Robson Ribeiro Machado – Palestra Capital de giro (18/10)



“Participamos com mais de 15 colaboradores da mesma loja e todos falaram bem. A palestra foi proveitosa, porque a palestrante tinha um grau muito alto de experiência. Ela soube passar o conteúdo de forma muito interessante. Com certeza captamos a mensagem.” Fernando Leite da Silva – Palestra Tecnologias de marketing para exposição de produtos (17/10)



“A palestra agregou bastante, afinal, mesmo sendo um tema que já tenho bastante conhecimento, é sempre bom dar uma reciclada.” Niviana Ross – Palestra O poder do marketing (25/10)



“A palestra foi interessante porque a palestrante nos atualizou sobre as novidades do ramo. Pudemos esclarecer muitas dúvidas.” Emerson Ramos – Palestra Sistema de Registro Eletrônico de Ponto (25/10)



“Gostei muito do curso. A metodologia da professora era muito interessante, soube prender nossa atenção.” Giselly Zanona Berezovski – Curso Postura profissional e atendimento ao cliente (25/10)



“A oficina foi ótima. Fomos em três funcionários da loja e agora que conhecemos pretendemos continuar participando das capacitações da Acig.” Elizandra Andrade - Oficina As vantagens do marketing para a empresa (26/10)

ASSOCIATIVISMO FAZ O NATAL DE GUARAPUAVA

O PERÍODO NATALINO DESTE ANO PROMETE SURPREENDER. A UNIÃO DE EMPRESÁRIOS E ENTIDADES DO MUNICÍPIO É A PRINCIPAL RESPONSÁVEL POR ESTE FEITO

Associativismo é um termo que tem ganhado destaque não só pelo Ano Internacional das Cooperativas, que tem princípios semelhantes ao associativismo, mas pelo número crescente de conquistas obtidas por meio da união.

Exemplo disso é a iluminação natalina de Guarapuava que, desde 2007, é patrocinada por empresários, Acig, prefeitura e Companhia Força e Luz do Oeste. Antes deste período, Guarapuava carecia de uma decoração que chamasse a atenção da população para que visitasse o centro da cidade e comércio nas noites de dezembro. A prefeitura não podia sozinha arcar com os custos e, até então, ninguém havia tomado iniciativa. “A Acig queria sediar este momento, mas também não tinha verba. Então, tivemos a ideia de pedir apoio aos empresários, pois eles sentiam falta de atrativos no centro da cidade”, conta Márcia Bittar, gerente comercial da Acig.

Os empresários chegaram a um acordo e cada um comprou um anjo, que ficaria exposto na rua, em frente ao seu estabelecimento. Alguns não podiam pagar a decoração em sua totalidade, então ratearam o valor entre empresários vizinhos. Neste esquema, empresários pagariam apenas uma vez, a Acig faria a manutenção anual da decoração, e o empresário teria seu anjo por todos os anos, sem custos adicionais. A prefeitura arca com a colocação e, em parceria com a Força e Luz do Oeste, paga a conta de energia. O projeto deu tão certo que este ano foram comercializados mais 30 anjos para iluminar mais ruas do município. No total, serão 230 anjos e pinheiros iluminados em Guarapuava.

José Tadeu Fontes, proprietário da San Rio Modas, apóia o projeto desde o início, pois acredita ser uma ideia bonita, que todos deveriam aderir. “Este é um projeto lindo. Algumas empresas aderiram, mas eu ainda acho pouco. Mais empresários deveriam apos-

tar no projeto para que iluminemos até as ruas sem comércio, mas que têm grande tráfego de veículos, porque isso atrai as pessoas para o centro e desperta bons sentimentos”. Antônio Carlos Ferrer também aposta no projeto desde 2007, inclusive foi um dos participantes da comissão que buscou a viabilidade do projeto. Para Ferrer, a iluminação natalina é imprescindível no final do ano, por isso os empresários e entidades tomaram a liberdade de propor algo que a prefeitura não pôde custear sozinha.

Mais uma ação pensada em conjunto foi a antecipação da iluminação da Catedral, principal ponto turístico no natal guarapuavano. Entidades se reuniram e, em acordo com a Companhia Força e Luz do Oeste, conseguiram que as luzes da Catedral sejam ligadas dia 1º de dezembro. Antes elas eram ligadas dia 15.

NATAL FANTÁSTICO ACIG

Dia 31 de outubro aconteceu o lançamento do Natal Fantástico Acig. Representantes de empresas participantes da campanha vieram até a Acig para café da manhã com o presidente e gerentes da entidade para tirar dúvidas a respeito da campanha.

O Natal Fantástico Acig é uma campanha de incentivo às vendas e premia consumidores do comércio local. Este ano, a premiação é a seguinte: 1 Gol geração 4; 1 moto CG 125 Fan; 24 vales-compras de R\$500,00*; 2 TV's Led 32" e 2 I pads. Mais de 120 empresas já aderiram à campanha e mais de 150 mil cupons serão distribuídos a consumidores.

A campanha é válida de 1º de novembro a 26 de dezembro. O sorteio será dia 28 de dezembro, às 20h, em frente à Acig. Na ocasião, haverá atrações natalinas na entidade para fazer com que a Acig seja mais um ponto de incentivo ao espírito natalino.

O regulamento e lista dos participantes da campanha podem ser conferidos no site da Acig (www.acig.com.br). 📄



217 anjos e pinheiros devem iluminar Guarapuava este ano



Sorteio
28.12.2012



1 carro + 1 moto
+ 24 Vales-compras de R\$ 500,00*
+ 2 TV's LED 32" + 2 iPads

* A serem trocados nas lojas participantes da campanha. O regulamento e a relação de empresas participantes encontram-se disponíveis no site da ACIGO: www.acigo.com.br. Fotos meramente ilustrativas.

Realização:



Apoio:



BATE-PAPO COM CESAR SILVESTRI FILHO: NOVO PREFEITO DE GUARAPUAVA FALA SOBRE A CLASSE EMPRESARIAL DO MUNICÍPIO

A SIMPATIA É MARCA REGISTRADA DO DEPUTADO ESTADUAL CESAR SILVESTRI FILHO, QUE SEMPRE FAZ QUESTÃO DE PASSAR EM TODOS OS SETORES DA ACIG PARA CUMPRIMENTAR OS COLABORADORES QUANDO VAI À ENTIDADE. E FOI ASSIM, SIMPÁTICO E ATENCIOSO, QUE ELE ESTEVE NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL PARA CONCEDER SUA PRIMEIRA ENTREVISTA À REVISTA ACIG APÓS SER ELEITO PREFEITO DE GUARAPUAVA NO ÚLTIMO DIA 7 DE OUTUBRO. NO BATE-PAPO, O DEPUTADO FALOU SOBRE AS DEMANDAS DOS EMPRESÁRIOS GUARAPUAVANOS, PERCEBIDAS AO LONGO DE SUAS CAMINHADAS NO DECORRER DA CAMPANHA, DESTACOU A LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA, QUE DEVERÁ SER IMPLANTADA EM GUARAPUAVA EM SUA GESTÃO, RESSALTOU FUTURAS AÇÕES DA PREFEITURA EM DEFESA DA CLASSE EMPRESARIAL DO MUNICÍPIO, SUA POLÍTICA DE INCENTIVOS FISCAIS E DESTACOU A POLÍTICA DE FÁCIL ACESSO A ELE, CONSIDERANDO-SE JÁ "UM PREFEITO MAIS ACESSÍVEL E PRESENTE". DISPONIBILIDADE CONFIRMADA COM A ENTREVISTA AGENDADA EM CIMA DA HORA, MAS QUE CESAR FEZ QUESTÃO DE CONCEDER. CONFIRA ABAIXO A ENTREVISTA NA ÍNTEGRA:

A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa é um dos principais clamores do micro e pequeno empresário de Guarapuava. Em sua gestão, ela será regulamentada?

A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa certamente vai ser uma das primeiras legislações do poder Executivo a ser apresentada na Câmara de Vereadores no ano que vem. Temos conhecimento de que, sem a regulamentação da Lei Geral, o município fica fora de alguns programas que já estão sendo implantados pelo governo. Vamos reunir as boas iniciativas feitas por outros municípios, fazendo a regulamentação em Guarapuava de acordo com nossas necessidades, da realidade local e do empreendedorismo guarapuavano. Queremos que seja um marco, para que estimule a formalização de empregos, o empreendedorismo e, principalmente, o pequeno empreendedor.

A Secretaria da Indústria e Comércio já tem alguma definição?

Neste momento não tenho definição sobre nenhuma secretaria, pois ainda não é a hora. Só vou começar a decidir a partir de dezembro. Qualquer boato neste momento é pura especulação.

No período de campanha você conversou com muitos empresários do município. Qual o principal pedido feito por eles?

A grande maioria pede iniciativas que aumentem a renda do guarapuavano, para que a população tenha um maior poder de consumo. Mas, não é o prefeito sozinho quem faz isso. É preciso uma série de ações desenvolvidas para atrair novas empresas, fortalecer as empresas locais, estimular o empreendedoris-

mo local, a prestação de serviços e outros segmentos que venham a deixar nossa economia mais forte. Isso reflete na renda do guarapuavano. Muitos reclamam que nosso comércio poderia ser mais forte se o poder de consumo não fosse limitado.

Como será a gestão de Cesar Silvestri Filho?

Eu tenho um estilo próprio de administrar, sou bem menos centralizador. Sou uma pessoa que escuta bastante, que permite que as pessoas contribuam. Vou delegar para que tenham agilidade e incentivar para que sejam criativos, exigir entusiasmo e dar condições de fazerem seu próprio modelo de trabalho, mas sempre com a marca forte de cobrança e exigência. A população nos elegeu para isso, Guarapuava espera este perfil do próximo prefeito. E os secretários têm que estar sintonizados com isto. O secretário meu que não estiver com a mesma disposição e mesmo entusiasmo meus não serve para estar comigo. Nossa prioridade vai ser a saúde. Paralelamente a isso, vamos fortalecer nossa indústria, nosso comércio, ações de empreendedorismo e modernização do município.

Como será o acesso ao novo prefeito?

Serei aberto ao diálogo com a população. O prefeito vai estar mais próximo e presente no dia-a-dia do guarapuavano. Esta é uma marca que as pessoas vão perceber rapidamente. Para que se tenha ritmo e as coisas aconteçam, o prefeito tem que estar "no pé" da equipe, presente, cobrando, participando do planejamento e viabilizando. Não são só ações de investimento que dão retorno. O prefeito tem que estar na sala de aula, conversar com os alunos, entrar no posto de saúde, ver como funciona o proce-

Jaqueline Ribetto



dimento dentro da unidade... Porque, às vezes, é uma ação mínima que faz a diferença, por isso é preciso estar perto.

Em 2011 presenciamos uma grande mobilização de várias instituições e da população guarapuavana pela vinda da Cargil para o município. Sua gestão fomentará estes movimentos?

Muito. A luta da Cargil foi uma oportunidade que perdemos, mas lutamos, e ficamos com crédito perante o governo. Eles sabem o quanto queremos o desenvolvimento aqui. Venho conversando com algumas empresas e tenho boas notícias já para o início do nosso mandato. São algumas prospecções que fiz ao longo desses anos como deputado, e que agora convergiram com nossa vitória. Eu tenho uma postura pró-ativa, principalmente em relação à questão da busca de investimentos. Não fico esperando as pessoas enxergarem Guarapuava e virem perguntar o que nós podemos oferecer. Trabalho para que elas identifiquem com clareza nossas potencialidades e apostem em nós. Algumas empresas sinalizaram positivamente a possibilidade de se instalarem aqui no setor de tecnologia, inovação tecnológica e desenvolvimento de programas de computador. Também estou trabalhando para a instalação de uma grande indústria no setor cervejeiro em Guarapuava. Tenho conversado com o governo do Estado, para que priorize Guarapuava na obtenção dos incentivos fiscais que essas indústrias têm pedido, para consolidar em Guarapuava um grande pólo cervejeiro.

Você vai ter uma nova política de incentivos fiscais?

Vou criar um programa de incentivo ao setor de prestação de serviços. É um programa parecido com o programa desenvolvido pelo Estado, que incentiva a instalação de novos empreendimentos ou ampliação dos que já estão instalados. Na questão do ISS [Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza], que é o imposto que incide sobre a prestação de serviço, fomentar o desenvolvimento do setor em Guarapuava. Principalmente no setor de telecomunicações, telemarketing e tele vendas, que gera muito emprego e que tem dificuldade de ampliação nos grandes centros por escassez de mão-de-obra. Em Guarapuava, não temos problemas com falta de mão-de-obra, pois temos em abundância. Temos que trabalhar para qualificar essa mão-de-obra e estimular a instalação dessas empresas aqui por meio de incentivos fiscais. Elas não vão gerar impacto em nossas Receitas, pois são Receitas que nós não temos.

De que forma você pretende capacitar empreendedores?
Através de parcerias. Hoje, nós temos dinheiro para isso. Parceria com o sistema AS, com a Fiep, Secretaria de In-

dústria e Comércio, Ministério do Trabalho... Temos várias linhas de crédito vinculadas ao governo do Estado e governo federal que podem ser trabalhadas se houver ações municipais que venham em contrapartida. Vamos qualificar o guarapuavano que tem o ímpeto empreendedor, da ousadia de iniciar um novo negócio. Estimular não só a qualificação, mas facilitar o início da atividade por meio de concessão, espaço físico, criar um espaço industrial novo e um espaço para uma incubadora de novos negócios. Existem linhas de financiamento em todas as esferas de poder que estimulam a geração de empregos, a inovação tecnológica e o empreendedorismo, por isso temos que trabalhar em todas as frentes. Um prefeito sozinho não gera emprego, é preciso aproveitar todas as possibilidades de parceria, alianças e atuar em todas as frentes. Cada frente que o prefeito criar, ele vai ter retorno. Não é uma única iniciativa que resolve todos os problemas.

Em quanto tempo a classe empresarial perceberá as melhorias no setor?

Na questão da postura, imediatamente. Os empresários terão um prefeito mais acessível, antenado e aberto a parcerias. Já as ações de fortalecimento do empreendedorismo e qualificação de mão-de-obra esperamos que, a partir do primeiro ano, tenhamos um resultado completo e perceptível. As ideias precisam de um tempo de maturação, para que a Secretaria de Indústria e Comércio possa criar programas a serem desenvolvidos ao longo da gestão.

Quais serão as principais ações direcionadas à classe empresarial do município?

Regulamentação da Lei Geral, programas de incentivo e ampliação do setor de prestação de serviços, modernização dos sistemas de gestão da prefeitura (emissão de alvarás, de certidões e solicitação para abertura de empresas), para que a prefeitura seja mais ágil, priorizando o atendimento on-line, que hoje não tem. A gestão da prefeitura segue um modelo arcaico, as pessoas perdem horas para ter resposta de suas solicitações. Minha gestão quer que a prefeitura não seja um empecilho, mas uma facilitadora. Também vamos buscar junto à classe empresarial qual a prioridade e vocação do município para decidir por onde devemos persistir. A grande participação da prefeitura não é apenas dando coisas ou facilitando, mas principalmente liderando o processo. O prefeito tem que liderar o movimento, reunir os empresários, pautar uma reunião e motivar o empreendedorismo local, essa é a grande contribuição. Ao mesmo tempo, estar antenado com o poder estadual e federal para saber de que forma é possível incrementar isso. 🇧🇷

“
VAMOS
APROVEITAR
TODAS AS
POSSIBILIDADES
DE PARCERIA,
ALIANÇAS E
ATUAR EM
TODAS AS
FRENTES,
BUSCAR JUNTO
À CLASSE
EMPRESARIAL
QUAL A
PRIORIDADE E
VOCAÇÃO DO
MUNICÍPIO PARA
DECIDIR POR
ONDE DEVEMOS
PERSISTIR.
”

ÍNDICES

PRODUTO INTERNO BRUTO - PIB

Em 2002 o PIB do município era de 1,1 bilhão de reais e em 2009 totalizava 2,4 bilhões de reais. O aumento no período foi de 103%, contra um aumento no mesmo período de 114,9% no Estado do Paraná

PRODUTO INTERNO BRUTO PER CAPITA - PIB PER CAPITA

O PIB per capita do município em 2009 era de 14 mil reais por habitante contra 7,4 mil reais na média estadual. A evolução do PIB per capita entre os anos de 2002 e 2009 foi de 88,7% contra 98,8% no Estado do Paraná.

PIB DO MUNICÍPIO - 2002 A 2009 (EM R\$ 1.000,00)



PIB PER CAPITA DO MUNICÍPIO - 2002 A 2009 (EM R\$ 1,00)



EMPRESAS NO MUNICÍPIO

Segundo dados do Ministério do Trabalho existiam em 2009 no município 4.049 empresas formais e legalmente constituídas, sendo que o setor do comércio e o setor de serviços são responsáveis por quase 70% do total de empresas.

SETORES	GUARAPUAVA			PARANÁ		
	...2002	...2009	Evolução 2002 e 2009	...2002	...2009	Evolução 2002 e 2009
Indústria de Extração de Minerais	3	4	33,3%	428	443	3,5%
Indústria de Transformação	342	356	4,1%	22.454	30.986	38%
Serviços Industriais de Utilidade Pública	4	6	50%	222	423	90,5%
Construção Civil	121	137	13,2%	8.311	14.768	77,7%
Comércio	1.016	1.550	52,6%	71.135	110.251	55%
Serviço	860	1.259	46,4%	61.532	88.061	43,1%
Administração Pública Direta e Indireta	7	6	-14,3%	1.160	1.119	-3,5%
Agricultura, Silvicultura, Criação de animais, Extração vegetal e Pesca	684	731	6,9%	26.508	28.268	6,6%
TOTAL	3.037	4.049	33,3%	191.750	274.319	43,1%

Fonte: Ministério do Trabalho

CURSOS ACIG

Confira nossa programação

PALESTRA: MEU JEITO DE VER

DATA: **08/11/2012** HORÁRIO: 20:00 LOCAL: PAHY
INVESTIMENTO: R\$ 30,00

CURSO COBRANÇA POR TELEFONE E NEGOCIAÇÃO COM INADIMPLENTES

DATA: **10/11/2012** HORÁRIO: das 08:30 às 17:30 LOCAL: ACIG
INVESTIMENTO: Não Sócios ACIG R\$ 300,00 Sócios ACIG R\$ 230,00

CURSO: CÁLCULO DE TRIBUTOS E FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDAS

DATA(s): **05, 12, 19 e 26/11/2012** HORÁRIO: das 17:00 às 22:00 LOCAL: ACIG
INVESTIMENTO: SÓCIOS APRAS E ACIG R\$250,00 Não Sócios R\$ 350,00

POSTURA PROFISSIONAL E ATENDIMENTO AO CLIENTE

DATA: **19/11/2012** HORÁRIO: das 08:30 às 11:30 LOCAL: ACIG **(PERÍODO: MANHÃ)**
INVESTIMENTO: Não Sócios ACIG R\$ 65,00 Sócios ACIG R\$ 50,00

POSTURA PROFISSIONAL E ATENDIMENTO AO CLIENTE

DATA: **22/11/2012** HORÁRIO: das 19:00 às 22:00 LOCAL: ACIG **(PERÍODO: NOTURNO)**
INVESTIMENTO: Não Sócios ACIG R\$ 65,00 Sócios ACIG R\$ 50,00

CURSO: DESONERAÇÃO DA FOLHA DE PAGAMENTO

DATA: **30/11/2012** HORÁRIO: das 08:30 às 17:30 LOCAL: ACIG
INVESTIMENTO: Não Sócios ACIG R\$ 300,00 Sócios ACIG R\$ 230,00

CURSO DE PNL APLICADA EM VENDAS

DATA: **de 19 a 21/11/2012** – HORÁRIO: das 19:00 às 23:00 LOCAL: ACIG
INVESTIMENTO: Não Sócios da ACIG R\$ 650,00 Sócios ACIG R\$ 500,00

- Reservamo-nos o direito de cancelar os cursos caso não atinja o número mínimo de inscritos.



“
...o Brasil é o
terceiro país mais
empreendedor
no mundo, atrás
apenas de China e
Estados Unidos.

”

Márcia Beatriz da Silva é consultora do
Sebrae/PR em Guarapuava.

Pequenos negócios sobrevivem mais no Paraná

Por Márcia Beatriz da Silva

De cada quatro pequenos empreendimentos criados no Paraná, em média três sobrevivem e um fecha as portas após completarem os dois primeiros anos, considerado o período mais crítico para os negócios. A informação é fruto de um estudo feito pelo Sebrae em todo o Brasil, sobre a taxa de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas, divulgado no ano que passou, mas que ainda é atual.

A taxa de sobrevivência dos pequenos negócios no Estado é de 70%, em média, levando-se em conta a metodologia de análise do Sebrae, que tem por base as micro e pequenas empresas constituídas em 2006 e seus dados na Secretaria da Receita Federal referentes aos anos de 2007, 2008 e 2009.

As micro e pequenas empresas paranaenses vêm mantendo, nos últimos cinco anos, sua taxa de sucesso. Mesma realidade pode ser observada junto às micro e pequenas empresas de Guarapuava e região.

Outra pesquisa, por amostragem e não com base em dados da Receita Federal, divulgada em 2007 e que analisou a taxa de mortalidade dos empreendimentos paranaenses abertos entre 2003 e 2005, já apontava taxa de sobrevivência de 74,8% nos dois primeiros anos.

A sobrevivência dos pequenos negócios aumenta significativamente, no Paraná, quando empresários e candidatos a empresário buscam informação, buscam conhecimento. Esse é o segredo para ter destaque nos negócios. Quem tem conhecimento vai para frente e consegue solidificar seus empreendimentos.

Os empreendedores e empresários de micro e pequenas empresas que investem

em planejamento, em gestão e na avaliação de oportunidades, sem serem movidos apenas por necessidade, obviamente estarão à frente dos que não investem.

Os 30% que fecham as portas, de acordo com os dois estudos, são justamente os empreendedores e empresários que nunca buscaram apoio técnico em instituições como o Sebrae ou a Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava. É, no entanto, uma mentalidade que muda ano após ano. A forte concorrência tem forçado os empresários a se modernizarem.

Já houve períodos nos quais os índices de mortalidade dos pequenos negócios eram bem mais altos. A proporção de sucesso e de mortalidade era de um por um. Ou seja, 50% dos negócios abertos fechavam as portas nos dois primeiros anos.

Outra informação importante: dados da última Pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que avalia o empreendedorismo em 54 países, apontam que o Brasil é o terceiro país mais empreendedor no mundo, atrás apenas de China e Estados Unidos.

É mais uma excelente notícia para o empreendedorismo! Sobretudo porque o número de empresários que iniciam o negócio a partir de uma oportunidade cresceu, e agora, para cada negócio aberto por necessidade, 2,24 começam pela identificação de uma oportunidade, o que não ocorria antes.

A sobrevivência dos pequenos negócios e a vocação brasileira para o empreendedorismo mostram que caminhamos para consolidar a profissão de empreendedor, o que representará empreendimentos e micro e pequenas empresas mais estruturados. 🇧🇷



COMERCIAL IVAIPORÃ

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO E ACABAMENTO.

Os detalhes que valorizam a sua obra você encontra aqui!

A **variedade** e a **comodidade** da mais completa loja de materiais de construção da região.

Mais de 25.000 itens em **pintura, hidráulica, elétrica, louças, pisos, acabamentos em geral, material bruto e ferragens.**

E a economia que só a maior rede em número de lojas do Paraná pode oferecer.

Comercial Ivaiporã.

A sua obra do tamanho do seu sonho.

Ficou ainda mais fácil **construir** e **reformar**.

Participe e concorra a **1 Carro** e a **22 TVs** por semana.
Você ainda pode ser um **ganhador**. Corra e aproveite!

Consulte a promoção 50 anos 50 carros em nosso site ou em qualquer uma de nossas lojas.



Certificado de Autorização CAQA: 6-1704/2011

www.comercialivaipora.com.br

Avenida Prefeito Moacir Julio Silvestri, 1155 • Guarapuava • (42) 3622-1000