

NÚCLEOS SETORIAIS
Acig vai fomentar diálogo
entre empreendedores do
mesmo segmento

PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL
está saindo do forno e promete
surpreender empresários
novamente

EMPREENDEDOR
José Carlos Santana, de
trabalhador rural a empreendedor
de "cidade grande"



Edição 65 Ano 6 Abril 2013 Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

ACiG



CAPA

GUARAPUAVA E SUAS DIVAS

ELAS SÃO MÃES, ESPOSAS, FILHAS, EMPREENDEDORAS E MERECEM RECONHECIMENTO PELOS DIVERSOS PAPÉIS QUE, AO MESMO TEMPO, SÃO CAPAZES DE DESEMPENHAR. EM MARÇO ELAS FORAM HOMENAGEADAS NO JANTAR DA MULHER E PRÊMIO DIVAS 2013, EVENTO REALIZADO POR MULHERES QUE, ASSIM COMO ELAS, SÃO EXEMPLO DE ATUAÇÃO NO MUNICÍPIO

A TRANQUILIDADE DE RESOLVER

TUDO EM UM LUGAR SÓ

TODAS AS FACILIDADES DA



DIRETO NA GASPAR!

- Pré-abertura de contas;
- Financiamento Imobiliário;
- Empréstimos;
- Consórcios;
- Cartão de Crédito;
- Pagamentos;
- Recebimentos;
- Saque;
- Depósitos.



IMOBILIÁRIA
GASPAR

CRECI J-2155



www.imobiliariagaspar.com.br

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



ACIG e SICREDI.

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



**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.^{3*}

Sicredi XV de Novembro:
(42) 3622-4284

Sicredi Portal do Lago:
(42) 3622-4442
sicredi.com.br

ACIG: (42) 3621-5566
acig.com.br

Entre em contato conosco e saiba mais

ACIG 
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

 **SICREDI**

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

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

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

NOSSAS EMPREENDEDORAS SÃO DIVAS!

CAPA
16

ELAS SÃO MÃES, ESPOSAS, FILHAS, GUERREIRAS E AINDA ENCONTRAM TEMPO PARA CONQUISTAR SEU ESPAÇO NO RAMO EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA. SÃO ESFORÇOS MUITAS VEZES NÃO RECONHECIDOS E MUITAS NEM VISAM O RECONHECIMENTO. MAS, EM MARÇO, O TRABALHO DELAS NÃO PASSOU DESPERCEBIDO. O CEME DA ACIG (CONSELHO EMPRESARIAL DA MULHER EXECUTIVA) HOMENAGEOU 13 MULHERES DE DESTAQUE NO MUNICÍPIO.



CAPACITAÇÕES
ACIG RETOMA AGENDA DE CAPACITAÇÕES

14

ASSOCIATIVISMO
POR UMA CONCORRÊNCIA SAUDÁVEL

20

CONJOVE
MAIOR PREMIAÇÃO EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA
PROMETE SURPREENDER MAIS UMA VEZ

22

INTEGRACIG
NOVIDADE NO INTEGRACIG

26

ARTIGO
COBRANÇA X INADIMPLÊNCIA

30

SEÇÕES

ACIG 07
INTEGRACIG

COLUNA EMPRESARIAL 08
OS ACONTECIMENTOS DO MEIO EMPRESARIAL

NOVOS SÓCIOS 09
A ACIG RECEBE SEUS NOVOS ASSOCIADOS

VOCÊ, EMPRESÁRIO 10
MINHA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO

ACIG 11
NOVOS SÓCIOS E ANIVERSARIANTES

EMPREENDEDOR 12
JOSÉ CARLOS SANTANA,
DE TRABALHADOR RURAL A EMPREENDEDOR DE
"CIDADE GRANDE"

Capital Decor

Pisos

PISOS LAMINADOS DE MADEIRA

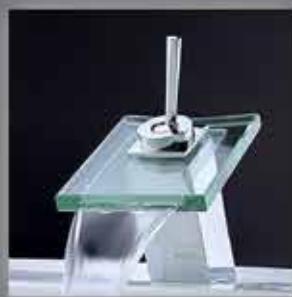
PERSIANAS

PAPEL DE PAREDE VINIL LAVÁVEL

BANHEIRAS

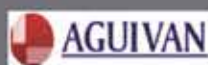
TORNEIRAS

PISOS 12 mm AUTO TRÁFICO NO VERNIZ



**E-mail: capital_pr@hotmail.com
capitaldecor@hotmail.com**

(42) 3035-3500 / 9961-1210



PALAVRA DA DIRETORIA

O ano de 2013 não poderia ter começado melhor para Guarapuava. A recente confirmação da instalação de um hospital regional em nossa cidade, anunciado pessoalmente pelo governador Beto Richa, mostra como estamos em plena transformação da nossa economia. Podemos destacar alguns empreendimentos vindos para cá, nesses últimos dois anos, como a UTFPR, a fábrica francesa Jacquet, o novo Fórum, as redes de “grifes” badaladas, como Havan, Marisa e Americanas, entre outras empresas, sem contar com a instalação de um shopping center de padrões de grandes centros (ao menos é o que se ouviu e leu à revelia na mídia guarapuavana).

São novos tempos para Guarapuava e, para bem ou para mal, estas incursões de estrangeiros são irreversíveis. Provavelmente seja só o começo.

Mas, o que podemos fazer nós, empresários, para não sucumbirmos neste novo cenário? Peter Drucker, em seu livro *Administrando em tempos de grandes mudanças*, já alertava sobre os riscos de apenas contar, mas não medir. Dizia ele: “Nas empresas e na economia, a quantificação tem sido a moda nos últimos cinquenta anos. Contudo, não temos as medições de que necessitamos.” Isto ele escreveu em meados dos anos 90, mas serve tão bem aos dias de hoje.

Talvez esta seja uma boa oportunidade de negócios em Guarapuava se soubermos nos posicionar e tirar proveito, medindo mais e contando menos.



Paulo Reckziegel
Diretor Administrativo

ERRAMOS!



Na edição de dezembro da Revista Acig confundimos os nomes de Sônia Regina de Lima Golinhaki e Joel Golinhaki, da Escola Primeiros Passos/Inovação.

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

EDITORA-CHEFE
Ediane Battistuz - MTB 6287

COLABORAÇÃO
Jaqueline Ribeiro

PROJETO GRÁFICO
Rogério Zangelmi

CAPA
Pulsar Propaganda

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

DIAGRAMAÇÃO
Gabriel Junqueira Rossetto

REVISÃO
Pulsar Propaganda

IMPRESSÃO
Gráfica Positiva

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO
1.500 exemplares

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

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

Guarapuava - Paraná

DIRETORIA EXECUTIVA

PRESIDENTE	Eloi Laércio Mamcasz
1º Vice-Presidente	Ruival Kasczuk
2º Vice-Presidente	José Fernando Brecaillo 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	Leonardo Nascimento
Eduardo Christ	Luiz Fernando Blaszkowski
Emerson Theodorovicz	Marcos Henrique Adriano
Fernando Volanin	Mateus Rabbers
Flávio Sichelero	Oamis Paulo Aqsenen
Glauber Ricardo da Silva	Tioce Blanka Botelho
Leandro Ono	

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

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

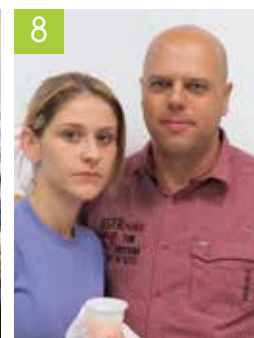
Fale com a ACIG:

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 22 DE FEVEREIRO DE 2013 A ACIG RECEBEU ASSOCIADOS PARA UM CAFÉ DA MANHÃ COM A DIRETORIA, CONSELHEIROS E GERENTES. O **INTEGRACIG** É OFERECIDO TODO MÊS ÀS EMPRESAS ANIVERSARIANTES E NOVOS SÓCIOS. VEJA QUEM ESTEVE PRESENTE E FOI FOTOGRAFADO:

- 1 - Jaciel Antonio Burak (Emana Eletromóveis), Miguel Kirchbaner (Libra Kirchbaner) e Cléris Machado (Colcci)
- 2 - Francieli Nunes (Oxy Propaganda), Leni Flek (Insight) e Marcela Mendes (Studio de Dança La Bayadère)
- 3 - Viviane Uliach e Liliâne C. Seibert (Bettega Cobranças)
- 4 - Vilmar Lima (Sul Brasil Loja de Seguros), João Batista Barros (Pindorama F. Mercantil) e Gaspar Dresch (Dresch Máquinas)
- 5 - Josiane Mulinari Lima (Villena Presentes e Decorações) e Neusa Scos (Casa dos Presentes)
- 6 - Rejiane Caetano (Inviolável), Bruno Araldi e Gilson Francisco Araldi (Gilson Araldi Imóveis)
- 7 - João Sierdovski (M Service)
- 8 - Bárbara Cordeiro e Fábio Lopes (Company Decorações)
- 9 - Emerson Lustoza e Gislaine Araújo Lustoza (Loja Veste Bem)
- 10 - Simone Mader Dall'Agnol e Marcelo Dall'Agnol (Langaro's Calçados e Confecções)
- 11 - Roger Miguel (Habittare Imóveis) e Admilson Silva
- 12 - Gilson Araldi, Admilson Silva e Bruno Araldi
- 13 - Carlos Sovrani (Montana Peças), Admilson Silva e Eloi Mamcasz (Acig/Crachá Digital)

Fotos: ACIG





EVENTOS EM DESTAQUE

1 - ANIVERSÁRIO 3 ANOS BABYSOL

2 - EXCLUSIV E SIERRA COMEMORAM DIA INTERNACIONAL DA MULHER

3 - EXPRESSIVA MODAS LANÇA COLEÇÃO OUTONO/INVERNO

4 - EM COMEMORAÇÃO AO DIA INTERNACIONAL DA MULHER A DPASCHOAL

REALIZOU UM CURSO DE MECÂNICA BÁSICA PARA MULHERES

5 - EVENTO SACHÊ HAIR COSMÉTICOS. CURSO DE COLORIMETRIA, CORTE, VISAGISMO E PENTEADOS CLÁSSICOS

6 - EM MARÇO, A KUKA MALUKA COMPLETOU 10 ANOS E PARA COMEMORAR, INAUGUROU NOVAS INSTALAÇÕES. O EVENTO CONTOU COM A PRESENÇA DO PREFEITO CESAR SILVESTRE FILHO E DOS DIRETORES DO GRUPO MARISOL SA, DO QUAL A KUKA MALUKA AGORA FAZ PARTE, PASSANDO A CHAMAR-SE KUKA MALUKA ONE STORE.

Fotos enviadas pelos próprios associados e/ou cedidas pelo site de notícias Superinformado.com.br



ESTES SÃO OS MAIS NOVOS
ELOS DE NOSSA CORRENTE
ASSOCIATIVISTA.

SEJAM TODOS BEM-VINDOS À ACIG!

1 - CARIOCA CORRETOR DE IMÓVEIS (NA FOTO:
ONOFRE CARIOCA, ADEMAR KARPINSKI E
LAERTES CARNEIRO)

2 - CASA MISTA (NA FOTO: DIRLEI DE JESUS
DOS SANTOS)

3 - AGUIAR CORRETOR DE IMÓVEIS (NA FOTO:
RODRIGO AGUIAR)

4 - PIMENTA DOCE (NA FOTO: MARCIA HEIZEN
FERRARI)

5 - BOUDAIR (NA FOTO: FRANCIELE ZANETTE)

6 - MULTIFAX NOTEBOOK (NA FOTO: EVANDRO
LUCANTONIO)

7 - DAICO MÓVEIS PLANEJADOS (NA FOTO:
CHRISTIANO DA COSTA E RODRIGO ROSSONI)

8 - DELICIARE DOCES FINOS (NA FOTO:
JANAINA ANASTÁCIA PEREIRA)

9 - MARCIO CASNOCA (NA FOTO: MARCIO
CASNOCA E ANA MARIA J. RIBAS)

10 - PIZZAS PAPA PIZZAS (NA FOTO: ANGELA
GUSTANI, SIMONE CUNHA E CLEVERSON
PULGA MACHADO)

11 - TEMPERO CASEIRO (NA FOTO: CLEITON J.
MARQUES)



MINHA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO

Por Rossana Campello Manfredini



“Aos sete anos, iniciei a vida na dança. Lembro-me como se fosse hoje, em Campinas (SP), quando a minha mãe me deu duas opções: aprender a tocar piano ou dançar balé. Na primeira aula de dança, me apaixonei pela arte e nunca mais deixei essa atividade. Durante a trajetória, fui instruída por professores renomados, pela metodologia da Royal Academy of Dance, de Londres. Do resultado desse amor pela dança, aliado ao talento, criei minha própria escola de dança, a Academia de Danças Rômani.

Ao longo de 27 anos, fui professora de muitas meninas que um dia sonharam serem bailarinas, procuraram a Rômani e tiveram a oportunidade de mostrar com graça e beleza a arte aprendida com ela através das muitas apresentações, espetáculos e festivais.

Sempre muito ativa, em 2005, decidi cursar arte e educação, depois fiz pós-graduação em composição e arte contemporânea na mesma instituição. Estudo e pesquisa abrem o leque da mente e trazem outra visão, outra bagagem, pois agreguei à prática diversas teorias e eu trouxe esse conhecimento para as aulas.

Agora, estamos passando por uma transição de academia para a escola, dando os primeiros passos para depois conquistar os seguintes com êxito. A equipe é maravilhosa e ama a dança como eu, muitas são professoras formadas pela própria academia e outras amigas de caminhada profissional. Estamos bem animados e com boas expectativas e perspectivas.

Pretendo prosseguir ministrando aulas, pois, com meu conhecimento, quero sempre estar contribuindo, continuar a minha caminhada como mestre de dança e diretora da instituição. É muito gostoso encontrar alunos, que quando crianças, fizeram parte da família Rômani, e saber que eles sentem saudades das nossas aulas. Temos um aluno que seguiu carreira e hoje está na Polônia e outra que está em São Paulo em uma companhia de renome.

Com esta certeza continuo minha trajetória de sucesso dando oportunidades a muitas outras meninas e meninos a experimentarem o sabor dessa arte tão bonita: a dança”.

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

Impresso de qualidade tem essa marca



Rua Cuiabá, 2037 - Cascavel - PR
Fone (45) 3036-1122

www.positiva.ind.br





COMEMORAÇÕES

ABRIL

EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO
1 ANO		8 ANOS		Emanna Eletro	15/04/95
Studio Labayadere	04/04/12	Luflores Eventos	28/04/05	19 ANOS	
Lysenko Locação	02/04/12	Monna Malhas	25/04/05	Foto Studio Cipriano	19/04/94
Objetiva Odontologia	01/04/12	9 ANOS		Visótica	04/04/94
2 ANOS		Wande Peças	26/04/04	Artplac	04/04/94
Brustolin Máquinas e Equipamentos	27/04/11	Dewmel	15/04/04	22 anos	
Celeiro do Livro	14/04/11	Plug Teens Wear	08/04/04	Baterias Líder	20/04/91
La Casa Imóveis	11/04/11	Mil Malhas	01/04/04	Ellis Regina - By Ellis	17/04/91
Susana Pereira Martins	08/04/11	10 ANOS		Pollyfrios	15/04/91
Microlins Educação e Profissão	06/04/11	Guarasat	14/04/03	Destak Modas	04/04/91
3 ANOS		Rejane Maria Carvalho Pereira	08/04/03	Eurolajes	01/04/91
Tevah Moda Masculina	16/04/10	Eletrô Schulze	01/04/03	23 ANOS	
Ampliar Materiais de Construção	16/04/10	11 ANOS		Promoar Compressores e Bombas	18/04/90
Odonto Master	15/04/10	Jamel Jeans Villier Multi-Marcas	29/04/02	24 ANOS	
Flessak	14/04/10	Revista Visual Guarapuava	15/04/02	Ciee - Pr	14/04/89
Criare Móveis Planejados	09/04/10	Estep Informática	10/04/02	25 ANOS	
Lojão Do Keima	08/04/10	Super Mill Supermercado	08/04/02	Cedro	07/04/88
Composee	01/04/10	Faraó Motos	02/04/02	27 ANOS	
4 ANOS		12 ANOS		Gráfica Grafel	22/04/86
La Portt	23/04/09	Madeiraira Flor da Serra	26/04/01	30 ANOS	
Luciene Martinazzo Cir. Dentista	11/04/09	Matheus Calçados e Confeccões Ltda	03/04/01	Auto Mecânica Lorenci Ltda	18/04/83
Oxy Marketing Comunicação Integrada	08/04/09	Supermercado Parteka Xv	02/04/01	31 ANOS	
2w Ferramentas Elétricas	03/04/09	13 ANOS		Frederico E. W. Virmond - Médico	26/04/82
5 ANOS		RPCTV Guarapuava	20/04/00	33 ANOS	
Confira Mat. de Construção - Lj. 02	30/04/08	FAU - Unicentro	12/04/00	Insight	08/04/80
Pé de Meia	23/04/08	Szabo Peças Serviços Ltda	03/04/00	34 ANOS	
João L. Agner Cordeiro-Imóveis	01/04/08	14 ANOS		Guaracal Vidraçaria	16/04/79
6 ANOS		Prêmio Arketipo Agência de Propaganda	28/04/99	Baterias Planalto	02/04/79
Asa Delta Transportes Rodoviários	20/04/07	Aggimotos Moto Peças	27/04/99	35 ANOS	
Company Decorações	18/04/07	Laboratório Góes	15/04/99	Gouveia	28/04/78
CFW Agência de Internet	16/04/07	15 ANOS		36 ANOS	
Da Sappateira Calçados	05/04/07	Posto Vila Bela	20/04/98	Giovana Roman - Chefe Chocolateira	14/04/77
7 ANOS		Channel Vídeo	20/04/98	37 ANOS	
Toldos Farias	25/04/06	Mercado Pague Pouco	01/04/98	Guaira Country Clube	30/04/76
Projetar	11/04/06	16 ANOS		66 ANOS	
Posto Petro XV	06/04/06	Instituto do Pé	15/04/97	Caixa Econômica Federal Ag. Cpuava	09/04/47
Topazyo Bijouterias	04/04/06	18 ANOS			
Raiher Auto Peças Ltda	03/04/06	Zeagro	27/04/95		

NOVOS ASSOCIADOS

EMPRESA	ADESÃO	EMPRESA	ADESÃO	EMPRESA	ADESÃO
Daico Móveis Planejados	27/02/13	Restaurante Camaleão	11/03/13	Essência Do Sabor	14/03/13
Pimenta Doce	27/02/13	Casa Mista	11/03/13	Ccaa	14/03/13
Supremacia Treinamentos Ltda	27/02/13	Amaluna	14/03/13	Onofre Carioca Da Silva Junior	18/03/13
Pizzas Papa Pizzas	27/02/13	Marcio Casnoca	14/03/13		
Aguiar	07/03/13	Tempero Caseiro	14/03/13		



JOSÉ CARLOS, DE TRABALHADOR RURAL A EMPREENDEDOR DE “CIDADE GRANDE”

JOSÉ CARLOS SANTANA NÃO PRECISOU DE ESTUDO PARA CHEGAR ONDE DESDE CEDO SONHOU: A “CIDADE GRANDE”. PARA ELE VALIA QUALQUER ESFORÇO PARA CONSEGUIR UMA CONDIÇÃO DE VIDA MELHOR DO QUE A QUE LEVAVA EM PALMITAL, SUA CIDADE NATAL. AOS DOZE ANOS, COM UM SORRISO NO ROSTO (E QUE MANTÉM ATÉ HOJE), OBJETIVO NA MENTE E CORAGEM, ELE VEIO A GUARAPUAVA PARA CONQUISTAR O SEU ESPAÇO. COVS, COMO É CHAMADO, HOJE É DONO DE UMA DAS MARCAS MAIS CONHECIDAS DO MUNICÍPIO. A COVSOM É A RECOMPENSA DE ÁRDUO TRABALHO E RESIGNAÇÃO, QUE POSSIBILITARAM A REALIZAÇÃO DE OUTRO SONHO: A COVS TEAM COMBATE, ACADEMIA DE ARTES MARCIAIS. E COVS NÃO PRETENDE PARAR POR AÍ, O EMPREENDEDOR PLANEJA AGORA A CRIAÇÃO DE UM CANIL PARA PROCRIZAR E REVENDER CACHORROS DAS RAÇAS BULDOGUE FRANCÊS E INGLÊS, EMPREENDIMENTO INÉDITO EM GUARAPUAVA.

“
EU TINHA TUDO
PARA SER UM
MARGINALZINHO,
PORQUE EU
ESTAVA LONGE
DOS MEUS PAIS E
NÃO TINHA QUEM
ME ENSINASSE O
QUE ERA CERTO
OU ERRADO. MAS,
COMO EU FUI
CRIADO ‘NO MATO’,
ONDE ERA PRECISO
TRABALHAR PARA
CONSEGUIR AS
COISAS, EU VIM COM
ESSE OBJETIVO.

”

COMO FOI SUA VINDA A GUARAPUAVA?

Nasci em Palmital, interior do Paraná, mas em 1990 vim morar em Guarapuava com minha irmã e meu cunhado. Eu nunca estudei. Em minha cidade natal não tinha escola, só mato. E eu vim para Guarapuava para trabalhar, não para estudar. Em 1991 fui morar sozinho em uma garagem porque na casa de minha irmã mal cabiam ela e o marido. Não me importei em morar numa garagem, porque eu estava determinado em não voltar ‘para o mato’. A vida na roça era muito sofrida, então tudo o que eu queria era morar na cidade, nem que fosse embaixo da ponte.

QUAIS FORAM OS PRIMEIROS EMPREGOS AQUI?

Aos 14 anos, eu já trabalhava em uma serraria carregando caixas. Com 16 anos, passei a vender picolé nas ruas de Guarapuava. Trabalhei quase dois anos, até que conheci um empresário que me ofereceu um emprego no ramo de eletrônicos. Dois anos depois, fui trabalhar com Mário Aoki na Soauto. Em cinco anos, aprendi o suficiente para me sentir seguro a arriscar abrir meu negócio próprio.

COMO FOI O INÍCIO DA EMPRESA?

Com R\$900,00 montei minha empresa no bairro Cristo Rei em 2001. A empresa era de instalação de som, alarmes, conserto, fechadura de carro, dentre outros. Na época tive coragem de abrir este negócio porque em Guarapuava poucas empresas prestavam estes serviços. Hoje existem muitas, eu não teria coragem. Com a academia foi da mesma forma, quando eu montei, havia apenas duas, hoje tem mais três. Acredito que fui feliz na escolha, pois virei referência. Quem vê o empreendimento hoje acha que foi fácil ou que tem em-

presário grande por trás, mas eu só consegui tudo isso graças à mão de Deus que guiou meu trabalho. Eu montei a empresa com duas prateleiras de madeira e um balcãozinho. Abri a empresa com R\$900,00 até multiplicar. Para isso, eu não tinha horário para trabalhar. Os clientes apareciam a qualquer momento e eu atendia.

DE ONDE VEIO A IDEIA DE ABRIR UMA ACADEMIA DE ARTES MARCIAIS?

Em 1997, comecei a treinar Muay Thai com Célio Rodrigues e outros amigos. Me encontrei nesse esporte e, dez anos depois, me formei faixa preta. Nessa época, eu tinha a ideia de montar um autocenter, já havia até comprado terreno para isso, mas aí tive a ideia de unir o útil ao agradável: criar um espaço onde eu pudesse fazer o que eu gosto, proporcionar isso às pessoas que também se identificam com artes marciais e fazer disto um empreendimento. Inaugurei a Cova Team Combate em setembro de 2011. Hoje já temos duzentos alunos entre homens, mulheres e crianças.

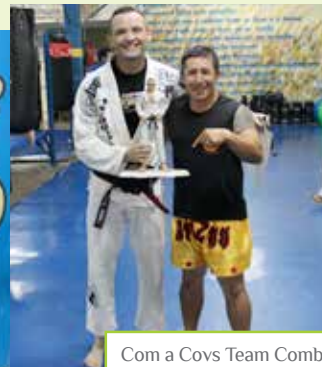
O QUE TE INSPIROU A CHEGAR ONDE CHEGOU?

Tudo o que eu me tornei foi espelhado em grandes pessoas como Miguel Kirchbaner, Antônio Mazzochin, Mário Aoki, entre outros. Eu tinha tudo para ser um marginalzinho, porque eu estava longe dos meus pais e não tinha quem me ensinasse o que era certo ou errado. Mas, como eu fui criado ‘no mato’, onde era preciso trabalhar para conseguir as coisas, eu vim com esse objetivo. E graças a Deus eu consegui.

SEM O CONHECIMENTO TEÓRICO, QUAL FOI A SAÍDA PARA ADMINISTRAR SUAS EMPRESAS?

Aprendi a ler e a escrever através de leituras da ▶

Covs faz questão de ressaltar a qualidade do trabalho de sua equipe. Para ele, sem este apoio ele não teria chegado onde chegou



Com a Covs Team Combate, o empreendedor uniu o útil ao agradável: criou um espaço para fazer o que gosta e proporcionar isto às pessoas que também se identificam com artes marciais

Bíblia. Mesmo não dominando a leitura e a escrita, isto não foi empecilho para que eu conquistasse meu espaço. A partir do momento em que o empreendimento deu certo, minha conta era simples: multiplicar. Hoje, o que mantém uma empresa são os colaboradores qualificados e bem remunerados. Muitas empresas querem qualidade no serviço, mas não querem pagar bem ao colaborador. Eu já fui 'peão' e sei que os funcionários rendem mais quando são valorizados através de um pagamento que realmente seja de acordo com aquilo o que ele faz. Digo para meus colaboradores: 'Se vocês querem ganhar dinheiro, façam dinheiro para a empresa que vocês trabalham.'

VOCÊ PRETENDE INAUGURAR MAIS ALGUM EMPREENDIMENTO?

Vou ter um criadouro de Buldogue Francês e Buldogue Inglês para venda. O empreendimento vai ser devidamente filiado à federação que regulamenta a atividade. Eu gosto muito de cachorro, mas para mim, esta raça é especial, pois são animais companheiros e dóceis. Eu já tenho cinco machos e vou comprar duas fêmeas para procriar. Em Guarapuava não existe nada neste sentido, este é outro motivo para eu querer investir.

COMO É SUA ATUAÇÃO ENQUANTO EMPREENDEDOR?

Eu me considero um lutador de Muay Thai, sendo confrontado e confrontando todos os dias, mas com honestidade, sem pisar em ninguém. Tem que ter jogo de cintura para agradar a maioria das pessoas.

EM QUE CONSISTE SEU TRABALHO HOJE?

Nos últimos três anos, eu só fico na parte

administrativa. Tem que ser assim, pois o volume de trabalho é grande. Faz 12 anos que eu não tiro uma semana de férias. Eu trabalho de segunda a segunda. O máximo de folga que eu me dou é no final do ano, quando fechamos para recesso coletivo, mas são apenas alguns dias. Por isso, o plano para daqui cinco anos é me presentear com um período de férias para que eu possa descansar a mente e acalmar o estresse do dia a dia, que faz mal à saúde.

QUAL O PRINCIPAL MOTIVO DE VOCÊ TER CHEGADO ONDE CHEGOU?

Eu não me contento em ficar no mesmo lugar. Na época em que eu era funcionário de uma empresa, estava confortável fazendo meu trabalho e recebendo um salário todo mês, mas eu não consigo ficar parado. Tenho uma ambição saudável, é ela que me motivou e me motiva a pôr em prática todo o meu potencial. Meu diferencial foi este, não ser acomodado e não ter preguiça de duplicar, triplicar a quantidade de trabalho. No início da empresa, eu não tinha horário fixo de trabalho. Se fosse preciso, eu trabalhava após as 18h, aos domingos e sábados. Também fui feliz na escolha de meus colaboradores. Eles são uma boa equipe, absorveram de mim o necessário para realizar um bom trabalho e isso me deixa muito orgulhoso.

O QUE VOCÊ PÔDE OBSERVAR NESSES ANOS DE TRABALHO?

Muitos acham que este é um ramo de fácil atuação, então deixam de trabalhar com o que sabem e se arriscam em aventuras empresariais com as quais não têm afinidade. E muitas vezes o resultado é o insucesso, pois administrar significa mais do que simplesmente abrir uma loja. 🇺🇸

ACIG RETOMA AGENDA DE CAPACITAÇÕES

SEIS CURSOS FORAM REALIZADOS NOS PRIMEIROS MESES DE 2013. PARA ABRIL ESTÃO PREVISTOS MAIS TRÊS

Em novembro de 2012, a Acig dava início a um novo momento, o das capacitações. O final do ano foi movimentado na entidade, que capacitou cerca de 600 pessoas em três meses. Na época, a edição nº64 da Revista Acig trouxe matéria completa sobre o tema, explicando como surgiu esta demanda e de que forma ela estava sendo atendida. A ideia de reforçar a oferta de capacitações veio através de pesquisa respondida por associados, que sentiam falta de mais cursos e palestras direcionados à classe empresarial e seus colaboradores. A viabilização dos cursos se deu através de parceria negociada entre Acig e palestrantes. Os conselhos da Acig, Ceme (Conselho Empresarial da Mulher Executiva) e Conjove (Conselho do Jovem Empresário), também colaboraram na busca de profissionais para ministrar os cursos.

O ano de 2013 logo chegou, e janeiro foi o mês de negociação para as capacitações a serem ministradas na entidade durante o primeiro semestre. A gerente comercial da Acig, Kelly Aparecida Soares, relata que e-mails propondo parceria para realização de palestras são frequentes e vêm de todos os cantos do Brasil. “Temos recebido e-mail de palestrantes de São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e até do nordeste querendo trazer seus cursos a Guarapuava. Esta procura significa que a Acig está tendo visibilidade porque se tornou referência em capacitações. Afinal, os 58 anos da entidade têm peso.”

Segundo a gerente comercial, os temas são escolhidos baseando-se em pesquisas realizadas ao final das capacitações, quando os alunos dão sugestões de temas que são de seu interesse. Outra fonte de ideia são os próprios associados, que pedem para trazer este

ou aquele tema. O que está em evidência no mercado de trabalho também é cogitado.


Nos dias 22 e 23 de fevereiro, a Acig realizou seu primeiro curso de 2013. Em parceria com o Instituto Mercosul, trouxe a Guarapuava o Programa de Desenvolvimento da Oratória e Comunicação. 24 alunos participaram das 12 horas de curso. Em seguida, o curso Postura Profissional e Atendimento ao Cliente reuniu 40 alunos em três horas de aula, dia 27 de fevereiro.

Em março, também em parceria com o Instituto Mercosul, a Acig realizou o Treinamento Intensivo de ICMS, para 20 alunos, durante oito horas do dia 2. Dia 16 teve Treinamento de Analista de Crédito com a participação de 32. Ainda em março, o curso Como Importar da China reuniu 25 pessoas em 10 horas de curso.

Todos os cursos oferecidos pela associação podem ser feitos por associados ou não, mas associado tem desconto. Os valores podem ser parcelados e há desconto para pagamento à vista e/ou grupo de colaboradores da mesma empresa.

PRÓXIMOS CURSOS

Em abril a Acig traz mais três capacitações. Jornada de trabalho: uma abordagem prática (08 e 09/04); Programação Neurolinguística Aplicada a Vendas (nível avançado) (22, 23 e 24/04); e Postura Profissional e Atendimento ao Cliente (24/04).

Importação Passo a Passo; Cobrança por Telefone; e Gerência Comercial também serão ofertados, mas as datas estão indefinidas. Quando confirmadas, serão divulgadas no site oficial de cursos: acig.com.br/cursos. 

ISAE/FGV

Está aberta a temporada ISAE/FGV 2013 para Guarapuava. Em agosto tem pós-graduação em Administração de empresas e, em setembro, MBA em Marketing. Em Guarapuava os cursos são oferecidos somente através da Acig. Para mais informações basta ligar no (42)3621-5575 ou enviar e-mail para comercial@acig.com.br.

CAPACITAÇÕES



Divulgação

Curso de Postura Profissional e Atendimento ao Cliente, realizado dia 27 de fevereiro

Treinamento de Analista de Crédito, oferecido pela Acig dia 16 de março



Divulgação



Divulgação

Curso Como Importar da China, ofertado pela Acig dia 21 de março

Treinamento intensivo de ICMS realizado dia 2 de março



Divulgação



Divulgação

Programa de desenvolvimento da oratória, oferecido pela Acig nos dias 22 e 23 de fevereiro

Oitava turma do curso de Postura Profissional e Atendimento ao Cliente, realizado dia 27 de março



Divulgação

NOSSAS EMPREENDEDORAS SÃO DIVAS!

ELAS SÃO MÃES, ESPOSAS, FILHAS, GUERREIRAS E AINDA ENCONTRAM TEMPO PARA CONQUISTAR SEU ESPAÇO NO RAMO EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA. SÃO ESFORÇOS MUITAS VEZES NÃO RECONHECIDOS E MUITAS NEM VISAM O RECONHECIMENTO. MAS, EM MARÇO, O TRABALHO DELAS NÃO PASSOU DESPERCEBIDO. O CEME DA ACIG (CONSELHO EMPRESARIAL DA MULHER EXECUTIVA) HOMENAGEOU 13 MULHERES DE DESTAQUE NO MUNICÍPIO. ALÉM DISSO, QUEM TAMBÉM SE DESTACA SÃO AS PRÓPRIAS CONSELHEIRAS DO CEME, TAMBÉM MÃES, ESPOSAS, FILHAS, EMPREENDEDORAS, E, ATRAVÉS DO CONSELHO, AGEM EM PROL DA CLASSE EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA. MESMO ATAREFADAS COM SEUS EMPREENDIMENTOS E REALIZAÇÃO DO JANTAR DA MULHER, ELAS CONTINUARAM DESENVOLVENDO AÇÕES NOS ÚLTIMOS MESES.

Estúdio Cigriano



As conselheiras do Ceme acompanhadas do presidente da Acig Eloi Mamcasz e sua esposa

O Prêmio Divas reconhece o trabalho de empreendedoras que são destaque em sua área de atuação. Qualquer associada da Acig podia se inscrever gratuitamente no prêmio. E mais de cem se inscreveram para concorrer a 13 categorias: comunicação; comércio empreendedor e comércio tradicional; educação, cultura e esporte; indústria; saúde; social; agricultura/agropecuária; prestação de serviços e empreendedor tradicional; além de 4 prêmios especiais.

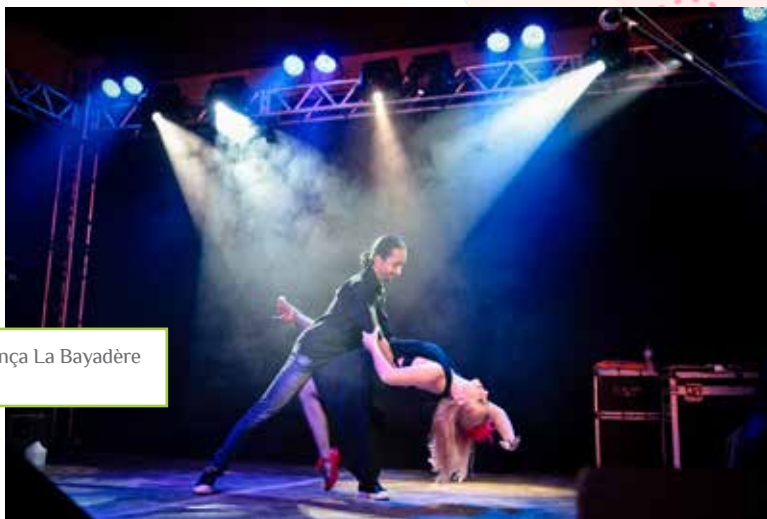
Escolher 13 empreendedoras

dentre cem inscritas não foi uma tarefa fácil, pois se tratavam de currículos de peso. Por este motivo, a escolha coube a uma banca composta por entidades de classe. Diretoria e Conselho Deliberativo da Acig, Sindicato Rural de Guarapuava, OAB, Sebrae, Diário de Guarapuava, Rotary Club Guairacá e Soroptimista compuseram a comissão avaliadora. Estas entidades se reuniram na manhã do dia 21 de fevereiro e avaliaram currículo por currículo. Dali saíram os 13 nomes homenageados no Jantar da Mulher 2013: ▶

Prêmio **Divas** 2013
 Dia 8 de Março



Dançarinos do Studio de Dança La Bayadère foram parceiros do evento



Estúdio Cipriano

UMA NOITE FEITA POR ELAS E PARA ELAS

Tudo foi preparado com a dedicação e cuidado que só elas têm. Em apenas dois meses, as conselheiras do Ceme (Conselho Empresarial da Mulher Executiva) formataram o maior evento direcionado às empreendedoras de Guarapuava: o Jantar da Mulher 2013. Apesar do curto período, o evento não deixou a desejar. Cada vez mais atuante, o Ceme se permitiu ousar, buscando o apoio de mais patrocinadores para que o evento pudesse ser maior e melhor, comparado aos anos anteriores. Dito e feito: com o apoio destes patrocinadores, elas reuniram mais de 300 pessoas no Chai Hall, em uma noite inesquecível, com direito até a pedido de casamento.

O evento nunca foi tão comentado no meio empresarial, sendo inclusive considerada a melhor edição dentre as 13 realizadas até hoje. É o que afirmam as conselheiras do Ceme e confirma quem esteve presente. Para Berenice Dobgenski, homenageada na categoria Comunicação do Prêmio Divas 2013, o evento foi um verdadeiro espetáculo. Ela relata não ter noção da proporção do evento até ser homenageada, pois passou a receber elogios até de pessoas não tão próximas a ela. “Sou uma pessoa discreta, não faço meu trabalho pensando no reconhecimento, mas fui agraciada com o Prêmio Divas e a repercussão foi muito grande. O prêmio é bem reconhecido na sociedade guarapuavana, tanto que muitas pessoas vieram me parabenizar, recebi diversos telefonemas e presentes. Não foi apenas uma noite para ficar marcada em nossa história, foi todo

um momento nosso que conquistamos perante uma sociedade para a qual prestamos serviço”, comenta.

Claudete Bastian, conselheira do Ceme, concorda. “Achei o melhor de todos até agora. Foi uma noite de muita emoção devido à expressão e fala das homenageadas.” Maria Clair, homenageada na categoria Comércio Tradicional, também ficou encantada com o que viu. Segundo a empreendedora, “foi tudo maravilhoso, estava bonito, bem organizado e não deixou a desejar.”

Um dos discursos mais emocionantes foi o de Márcia Bittar, homenageada na categoria Especial. Ela relatou não imaginar que o prêmio seria entregue pelo prefeito Cesar Silvestri Filho, do qual atualmente é assessora. “Desde que deixei a Acig tenho recebido homenagens de todos os lados. Mas não imaginava ser reconhecida também pelo Prêmio Divas, ainda mais entregue pelas mãos do prefeito, que em discurso se referiu a mim com palavras de admiração pelo meu trabalho. É gratificante ser homenageada pelo nosso trabalho. Dedico esse prêmio a toda diretoria da Acig, ex-presidentes, funcionários e amigos que acreditaram e confiaram em mim e podem ter certeza que farei o meu máximo na prefeitura”, discursou emocionada.

Ao final da premiação, Marco Aurélio Scartezini Meirelles aproveitou a ocasião para pedir em casamento sua namorada Daiane Medeiros. Meirelles surpreendeu a jovem, que emocionada prontamente aceitou o pedido. ▶

Arquivo pessoal



No planejamento estratégico de 2013 o Ceme se programou para todos os eventos a serem realizados durante o ano

Arquivo pessoal



No café da manhã com as empresárias, o Ceme apresentou o conselho e as convidou a participar

Quem encerrou a noite foram as cantoras Katriane Milla, Marcia Sangaletti, Leila Kaminski e músicos da Musa Escola de Música, que animaram a festa com diversos gêneros musicais. Dançarinos do Studio de Dança La Bayadère também apresentaram belas coreografias. Ambos foram parceiros no evento, se apresentando gratuitamente, apenas com o objetivo de mostrar o seu trabalho.

O CEME NÃO PARA


Em fevereiro, antes do Jantar da Mulher, o Ceme ofereceu um café da manhã para empresárias do município. A proposta era apresentar o conselho e convidá-las a participar. “Todo ano o conselho promove este tipo de encontro, pois o grupo é bem unido, mas está sempre em busca de mais forças para que sua atuação seja mais abrangente”, explica Claudete Bastian, membro do Ceme.

Segundo Leni Fleck, empresária e participante do encontro, o trabalho das conselheiras é muito bem feito. Para Leni, as conselheiras são competentes, motivadas e atuantes. “Eu

já conhecia algumas realizações do Ceme e gostei mais ainda do que vi. Por falta de tempo, infelizmente não posso participar ativamente do conselho, mas fiquei feliz pelo convite e certamente vou continuar acompanhando o trabalho dessas mulheres”, conta.

Após realizar o Prêmio Divas, o Ceme seguiu seu cronograma de atividades. Em exercícios dinâmicos, propostos pela consultora do Programa Capacitar, Iraci Salete Mataczinski, as conselheiras se reuniram numa noite de quarta-feira, para revisar o estatuto do conselho, traçar metas, e planejar eventos e capacitações para a classe empreendedora.

Segundo Maria Inês Guiné, presidente do Ceme, novidades vêm por aí, pois “com planejamento é bem mais fácil chegar aos objetivos comuns, especialmente dentro dos ideais do cooperativismo”.

Para as conselheiras, a reunião foi mais do que produtiva, porque os benefícios virão não só para o conselho, mas para elas mesmas, que cresceram e empreenderam mais um pouco nesse dia. 

APOIADORES DIVAS 2013

Realização:



Patrocínio Master:



Patrocínio:



Apoio:



POR UMA CONCORRÊNCIA SAUDÁVEL

ACIG VAI FOMENTAR DIÁLOGO ENTRE EMPREENDEDORES DO MESMO SEGMENTO



EMPREENDER

Unir para Crescer

O Brasil é o país com a maior quantidade de empreendedores do mundo. Em cada oito brasileiros, pelo menos um tem ou está em fase de ter seu próprio negócio. É o que apontam pesquisas mencionadas no Manual do Projeto Empreender, produzido pelo Sebrae e Cacb (Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil).

Entretanto, devido a diversos fatores, a grande maioria destes empreendedores não se capacita antes de iniciar seu empreendimento, o que significa aprender a administrar no sistema “erro tentativa”. Pensando nisso, Sebrae e Cacb investiram em pesquisas para desenvolver uma prática fermentada de auxílio à atuação dos empreendedores. Foi então que surgiu o Programa Empreender, um caminho de orientação a empreendedores através de associações comerciais que organizam núcleos setoriais, valorizando o aspecto associativo. O associativismo aproxima as empresas e incentiva as iniciativas individuais. Além disso, a política associativista gera força para as reivindicações coletivas em problemas comuns, mas não interfere na individualidade.

Ainda segundo o Manual do Empreender, o empreendedor brasileiro tem tendência em pensar que “a concorrência está ao lado e sempre

à espreita, querendo descobrir seus segredos para usá-los contra ele próprio, tirando-o do mercado”. Os núcleos setoriais do programa vêm para corrigir este erro, mostrando que é sim possível ter uma relação próxima com outras empresas para encontrar soluções que, sozinho, o empresário tem dificuldades em descobrir.

O Empreender deu tão certo que, as taxas de sobrevivência das empresas participantes dos núcleos são de 90%, contra 20% de empresas isoladas. Os núcleos setoriais incentivam a competitividade saudável, sendo revertido em ganhos para todo o núcleo e em benefícios para os consumidores, com melhores preços e qualidade. Em outras palavras, o Empreender potencializa a inteligência coletiva.

Em Guarapuava os empresários poderão ter acesso ao programa a partir de maio, através da Acig. Segundo Iraci Salete Mataczinski, consultora da Acig pela Faciap (Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná), no momento, a associação comercial está em fase de definição do perfil e processo de seleção do consultor para atuar junto ao Empreender na entidade. “Para que o Empreender seja colocado em prática é preciso recrutar consultores, escolher e contratar ►

Divulgação



A Rede Pan deverá ser a primeira a compor os núcleos setoriais da Acig

aquele que mais se encaixa no perfil de moderador dos núcleos setoriais, criar um comitê gestor do programa, capacitar o consultor e, finalmente, iniciar os trabalhos. Será feito um levantamento de dados das empresas potenciais, reativação de núcleos setoriais já existentes e trazê-los para a metodologia do Empreender”, explica Iraci.

Ainda segundo a consultora, através da disponibilidade desta ferramenta de trabalho associativo, com uma metodologia específica, os empresários guarapuavanos poderão aumentar sua competitividade, fortalecer o segmento envolvido, promover a quebra de paradigmas e o desenvolvimento empresarial.

Os núcleos setoriais organizam as demandas de seus integrantes permitindo que a associação comercial utilize seu poder de lobby, para buscar junto ao Sebrae, Senai, Senac, universidades, centros de pesquisas, bancos, prefeituras e órgãos do governo as soluções que atendam às micro e pequenas empresas.

Apesar de o Empreender ainda não ter sido implantado em Guarapuava, a Acig identificou uma espécie de núcleo setorial no município, a Rede Pan. A rede de panificadoras deverá ser o primeiro grupo a fazer parte dos núcleos setoriais fomentados pela entidade. “A Rede Pan é o exemplo de que é possível trabalhar em parceria com empresários do mesmo segmento. Por isso é fundamental

que eles façam parte do processo conosco, para que outros empreendedores de Guarapuava se conscientizem sobre a importância de pensar coletivamente”, explica Eloi Mamcasz, presidente da Acig.

Qualquer empresário pode fazer parte do programa empreender, desde que seja associado à Acig. Por se tratar de um processo associativo, não há custos para que o empresário participe dos núcleos setoriais.

No Paraná, o Empreender está presente em 41 cidades. São 166 núcleos setoriais com a participação de 1.227 empresas formais. 🇺🇵

ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELOS NÚCLEOS SETORIAIS

- Compras conjuntas
- Prestação de serviços ou fabricação de produtos de forma coletiva
- Exercer poder de lobby através da associação comercial
- Treinamentos que atendam necessidades específicas
- Participação coletiva em feiras
- Intercâmbio de informações
- Missões técnicas e comerciais
- Marca única
- Venda conjunta
- Logística de distribuição conjunta

MAIOR PREMIAÇÃO EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA PROMETE SURPREENDER MAIS UMA VEZ

ESTE ANO, EMPRESÁRIOS PODERÃO SE INSCREVER ONLINE NA 21ª EDIÇÃO DO PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL

O Conjove (Conselho do Jovem Empresário) Guarapuava teve um ano atuante. Em 2012, realizou a 20ª edição do Prêmio Mérito Empresarial, Feirão do Imposto, Cases de Sucesso, reunião extraordinária na Expo-guá, participação na Convenção Anual da Faciap (Federação das Associações Comerciais do Paraná), capacitações direcionadas à classe empresarial, e precisava de um recesso. Não se tratava de um recesso para descanso, mas para planejamento de ações para 2013. “Existiam ações, mas não um planejamento. E sabemos que hoje em dia, tudo precisa ser planejado”, explica Fernando Volanin, vice-presidente do Conjove.

De dezembro de 2012 a março de 2013 os conselheiros passaram a se reunir com mais frequência, realizando, em média, três encontros mensais. Neste período, o Conjove foi reestruturado, dividido em pastas de acordo com os vários segmentos empresariais existentes. Cada conselheiro será responsável por levantar as dificuldades encontradas pelo empresário do setor e buscar soluções. Novas missão, visão e valores foram criadas.

Ao encontro desta proposta, veio a reformulação do questionário do Prêmio Mérito Empresarial 2013. As perguntas foram revistas em parceria com o Sebrae e Unicentro (Universidade Estadual do Centro-Oeste do Paraná) de forma que, após o prêmio, as respostas dadas pelos empresários participantes possam apontar as principais dificuldades do setor.

O questionário já havia sido reformulado em 2010 para facilitar a participação de um maior número de empresas, pois antes só concorria quem era indicado. Com o novo método, a avaliação funcionou da seguinte maneira: os membros do Conjove visitaram algumas empresas associadas à Acig para convidá-las a participar do Prêmio. Na visita, os empresários preencheram o questionário de inscrição com questões simples referentes às suas empresas. Esses dados foram validados após a inspeção do Sebrae, que atribuiu uma pontuação a cada um deles.

O novo formato dobrou o número de inscritos em 2011 e triplicou em 2012. Para este ano a expectativa é ainda maior, pois os empresários poderão preencher o ▶

MISSÃO

Promover o desenvolvimento da classe empresarial e o surgimento de novas lideranças, através da gestão focada em resultados.

VISÃO

Ser referência para executivos, empreendedores e associados que buscam um ambiente de inovação e desenvolvimento através da excelência na gestão.

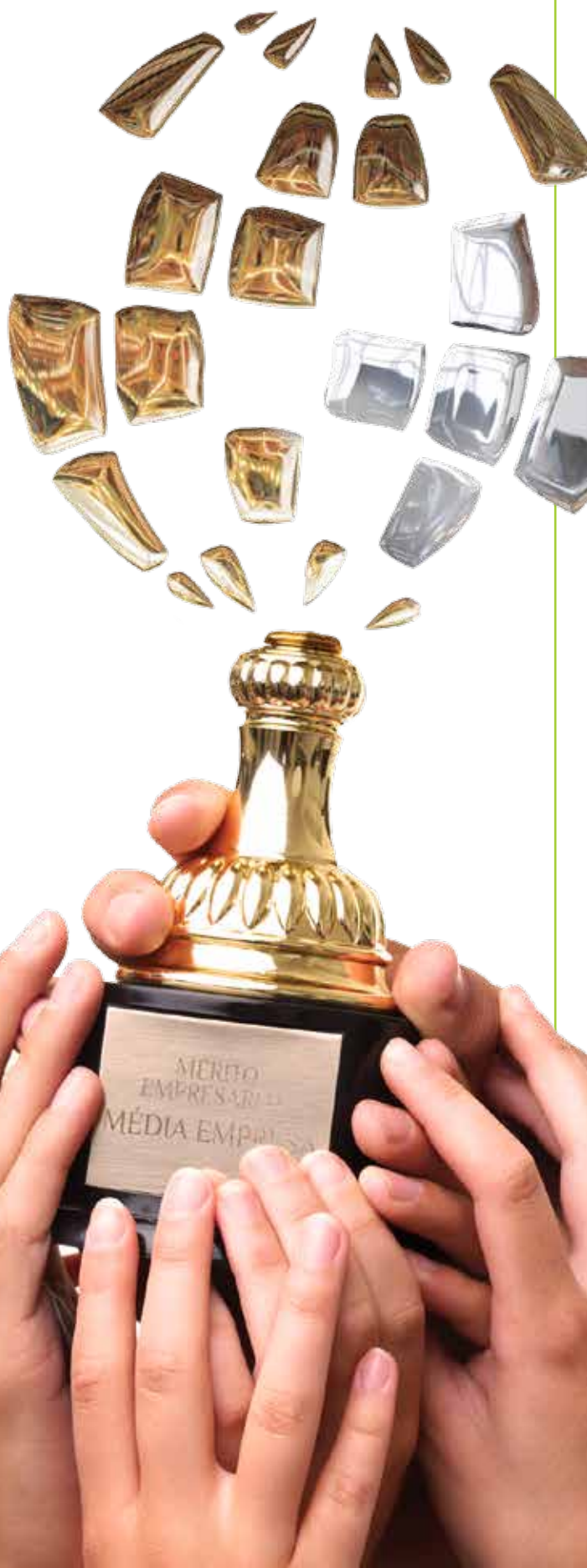
VALORES

Ética, inovação, trabalho em equipe e foco em resultados.

questionário online através de um site criado exclusivamente para o Prêmio Mérito Empresarial.

CONJOVE EM MARINGÁ

Dia 9 de março, o conselheiro Marco Aurélio Borges, representou o Conjove Guarapuava em Maringá na reunião do planejamento estratégico do Conjove Estadual. Conselheiros de Maringá, Ponta Grossa, Cascavel, Foz do Iguaçu, Marechal Cândido Rondon, Londrina e Guarapuava fomentaram debates sobre os novos missão, visão e valores da atual diretoria do conselho estadual. Segundo Borges, várias ideias foram sugeridas para que o conselho estadual possa dar suporte, promover integração e representação dos Conjoves municipais. “A reunião foi muito produtiva, gostei muito da experiência. O próximo passo é dar sequência aos assuntos abordados e definir qual membro do Conjove Guarapuava deverá assumir uma pasta no conselho estadual. Até ano passado o conselho foi presidido por Eloi Mamcasz, atual presidente da Acig, e nós queremos continuar participando ativamente do Conjove Estadual”, relata. 🇺🇵



Proteção ao Crédito. Pra quem gosta de Cliente Ficha Limpa.

Utilize o SPC da ACIG e tenha muito mais proteção na concessão de crédito.

Palavra de quem você confia e sempre esteve ao seu lado.



SPC é na

ACIG

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

Cobertura
100%
do território
nacional

Serasa  Experian

FACIAP
FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E
EMPRESARIAIS DO ESTADO DO PARANÁ

BCF Base
Centralizadora
Faciop de Proteção ao Crédito

LISTA COMERCIAL
SILVESTRE
& COMÉRCIO

42 3624.0044

Parceria de sucesso



ACIG

Associação Comercial e Empresarial
de Guarapuava

58 anos

**DISTRIBUIÇÃO
GRATUITA.**

**1ª edição
2013**

Conteúdo:

- Cadastro de empresas de A a Z;
- Mapa de Guarapuava;
- Telefones úteis;
- CEP e logradouros;
- Busca rápida por título.

Senhores empresários,

Empresas associadas à

ACIG

Associação Comercial e Empresarial
de Guarapuava

terão descontos especiais.

Comunicamos que o Jornal Silvestre & Comércio, em parceria com a Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava (ACIG), já está comercializando a sua nova lista telefônica. A nova agenda comercial e residencial terá uma tiragem de 10 mil exemplares, que será distribuída a partir de julho deste ano.

Para incluir informações como anúncios, telefones e endereços,
entre em contato com o jornal.

Para saber mais, ligue (42) 3624-0044.

Essa será a sua agenda. Contamos com seu apoio.

Cordialmente, Sérgio Aragão - Diretor Comercial

NOVIDADE NO INTEGRACIG

33 empresas
prestigiaram o café da
manhã na Acig



Divulgação

O café da manhã para novos sócios da Acig e empresas aniversariantes do mês ganhou um ingrediente especial. Pela primeira vez, desde que foi lançado, o Integracig teve trilha sonora ao vivo, produzida pelo saxofonista e flautista Mauro da Roza. O professor de música se dispôs a fazer esta parceria com a Acig, após convite de Eloi Mamcasz, atual presidente da entidade.

Eloi conhecia o trabalho de Mauro devido às cerimônias de casamento em que presenciou apresentações do músico. “Foi uma atitude simples, mas que deu um novo tom aos nossos encontros mensais com associados”, comentou o presidente. A ideia de Eloi é que o músico esteja presente também nas próximas edições do Integracig.

A apresentação agradou os convidados. Não é a primeira vez que Miguel Kirchbaner, associado da Acig, participa de confraternizações da entidade. E dessa vez, Kirchbaner gostou mais ainda do que viu. “O encontro foi ótimo. O tratamento dispensado aos associados é excelente, o café da manhã é maravilhoso e o clima estava agradabilíssimo. Acredito que mais associados deveriam prestigiar o evento, porque é um bom motivo para levantarmos da cama um pouquinho mais cedo e começar o dia de forma diferente.”

O 22º Integracig também foi marcado pela prestação de contas inédita da campanha Natal Fantástico Acig. A associação entregou às empresas participantes um dossiê com todo o custo de realização da promoção.

A iniciativa agradou, tornando o processo transparente e palpável perante as empresas aderentes. Segundo Deyse Franciele da Silva, da Casa dos Presentes, a empresa não tinha noção dos valores da campanha, mas que agora, tudo ficou esclarecido, reforçando ainda mais a credibilidade de campanhas realizadas pela Acig. “Ficamos satisfeitos com a ação. Foi esclarecedor”, completa.

Pindorama F. Mercantil, Libra Kirchbaner, Emanna Eletromóveis, Oxy Propaganda, Langaro's Calçados e Confecções, Wizard Idiomas, Abrasul Tintas, Inviolável, Loja Veste Bem, Farmácia Vitafarma, Auto Elétrica Primavera, Gilson Araldi Imóveis, Villena Presentes e Decorações, Bettega Serviços de Cobranças, Fm Pneus Ltda, Casa Modelo, Unifort, Rádio Cultura, Mservice, Expressiva, Dresch Máquinas, Insight, Studio de Dança La Bayadère, Colcci, Datasiga, Vm. de Oliveira, Sul Brasil Corretora de Seguros, Uma Limpeza, Casa dos Presentes, Hospital de Caridade São Vicente de Paulo, Habitare e Company Decorações estiveram presentes no encontro. 🇺🇸

Divulgação



Mauro da Roza é músico
e professor da Escola de
Música Musa



***vem aí, o site de compras
que vai enlouquecer as mulheres....***

superinformadoclubedecompras.com.br



SUPERINFORMADO
CLUBE DE COMPRAS

MARCAS DE VALOR

CULTURA
AM 560

GUARAPUAVA-PR



CULTURA
FM 93,7

GUARAPUAVA-PR

Rádio Cultura Guarapuava
Entre as marcas mais lembradas do Paraná
Segmento - Comunicação - Emissoras de Rádio

Pesquisa do Instituto Bonilha para a Revista Amanhã



Eu amo minha mãe

Compre nas lojas identificadas e concorra!

10 vales-compras R\$ 500,00 3 TVs LED 32"

Período de participação: 08/04/2013 a 17/05/2013.
Sorteio dia 21 de maio de 2013, às 19h30min na ACIG.

Mais informações: 3621 5566

* Os vales-compras deverão ser trocados nas lojas participantes.
Confira o regulamento completo no site www.acig.com.br

Realização:

ACIG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

COBRANÇA X INADIMPLÊNCIA

Quando se fala em inadimplência, é quase que automático pensarmos que o setor de cobrança da empresa não está conseguindo atingir seus objetivos.

Em nossa opinião, são quatro as grandes causas que levam à inadimplência: vendas mal feitas, cadastro mal elaborado, crédito mal concedido e o mercado que está fora das portas da empresa. As primeiras três causas são internas e devem ser melhoradas dia a dia para não haver a desagradável constatação de que a inadimplência aumentou.

A inadimplência é o medidor das vendas, do cadastro e do crédito na empresa. Sabe-se que, quando os fatores externos aparecem, as consequências são quase imprevisíveis. Basta lembrar a crise de 2008/2009.

Toda empresa precisa estar atenta a três premissas em qualquer negócio:

- Não haver concentração do crédito em poucos clientes;
- Não ultrapassar os 30% da capacidade de pagamento do devedor;
- Saber qual a capacidade de absorção de inadimplência, sem comprometer o negócio.

Devemos preparar muito bem a equipe de cobrança, para evitar constrangimentos e possíveis ações judiciais de danos morais.

No Código de Defesa do Consumidor, há dois artigos que tratam desse assunto especificamente. O art. 42 determina que “Na cobrança de débitos, o consumidor inadimplente não será exposto a ridículo, nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento ou ameaça”. O art. 71 define que “Utilizar, na cobrança de dívidas, de ameaça, coação, constrangimento físico ou moral, afirmações falsas, incorretas ou enganosas ou de qualquer outro procedimento que exponha o consumidor, injustificadamente, a ridículo ou interfira com seu trabalho, descanso ou lazer: Pena - detenção de três meses a um ano e multa.”

Também vale destacar que o consumidor cobrado em quantia indevida tem direito a ressarcimento por valor igual ao dobro do que pagou em excesso, acrescido de correção monetária e juros legais. É importante esclarecer que os códigos do Consumidor e Civil não se opõem à prática da cobrança, pois é de direito do credor assim o fazer. O que não é permitido é cobrar de forma abusiva, podendo resultar em ações de ressarcimento por danos materiais e morais. Cobradores que agem dentro da legalidade, respeitando os clientes, acabam levando a melhor. Normalmente, são estes os que primeiro recebem seus créditos quando o inadimplente resolve sua situação financeira. É uma forma de o devedor retribuir a boa vontade e o tratamento que lhe foram dados.

Podemos afirmar que **cobrar é uma arte**. Cobrar dívidas atrasadas é uma tarefa que exige do profissional de cobrança muito tato para recuperar o pagamento com rapidez e não perder o cliente.

O cliente não pagou a conta. E agora? Quem trabalha com varejo sabe que esta situação é muito mais comum do que se gostaria. Para contornar o problema, especialistas em cobrança defendem que o primeiro passo é a prevenção, através, principalmente, de critérios mais rigorosos na hora de conceder o crédito. Mas, quando a inadimplência está consumada, não há alternativa senão partir para a cobrança. Só que essa cobrança não pode ser feita de qualquer forma. Existem algumas estratégias e limites legais que devem ser respeitados na hora de reaver o dinheiro, levando em consideração dois princípios básicos: recuperar o pagamento e cobrar o inadimplente sem perdê-lo como cliente.

Necessário se faz que o setor de cobrança tenha um tempo mínimo para as cobranças no dia-a-dia. Em nossa opinião, o mínimo é uma hora por dia, independente do tamanho da empresa, sem a qual não será possível manter a cobrança sob controle. Quem possui a Curva ABC (Método de Pareto) tem um bom parâmetro para priorizar as cobranças.

ALGUMAS DICAS PARA EVITAR O CALOTE:

- Financiamentos divididos em muitas parcelas podem aumentar a inadimplência;
- Trabalhe com cartões de crédito e de débito. As taxas cobradas pelas administradoras acabam compensando pela garantia de recebimento dos valores;
- Na hora da compra à vista (se for paga com cheque) ou parcelada, exija a apresentação de documentos pessoais: Carteira de Identidade e CPF, confirmando a assinatura que consta neles;
- Confira sempre a situação financeira do comprador. Consulte as empresas de proteção ao crédito (SPC, Serasa, Telecheque, Usecheque, entre outros) e cartórios para constatar a existência de possíveis dívidas do consumidor;
- Solicite comprovante de residência: contas de água, luz, telefone, entre outros;
- Atualize, sempre que possível, os dados cadastrais de clientes antigos;
- Verifique os dados do consumidor por telefone fixo (confirmação de residência, de emprego ou de uma referência);
- Pagamentos feitos em cheque facilitam o calote. As contas bancárias recém-abertas costumam apresentar um alto índice de inadimplência; aumenta em 72% o risco de não receber cheques pré-datados para mais de cinco meses;
- Peça comprovante de renda: recibo de pagamento, declaração de imposto de renda, carteira de trabalho;
- Nunca demore mais de 15 dias para dar um recado de cobrança ao cliente inadimplente.

A inadimplência geral no país (dados de outubro/2012) está em 6%, sendo 4% a Pessoa Jurídica e em 8% a Pessoa Física. Há três anos era de 2,8%. Portanto, sinal de atenção.

Boas cobranças, depois de boas vendas, bons cadastros e boa concessão de crédito! 🇧🇷



Prof. Antonio Carlos Bellio é Instrutor de cursos para a área financeira em todo o país, ministra cursos para o Instituto Mercosul/ACIG, professor de matemática financeira com HP 12C e Excel nos MBAs de Finanças do Estação Business Scholl em Curitiba. Consultor financeiro.



SICOOBNET

TECNOLOGIA PRÁTICA E SEGURANÇA USADA A SEU FAVOR

Com ele, você pode realizar consultas e movimentações financeiras com toda a comodidade que somente o SICOOB pode lhe oferecer.

Cadastre-se na sua cooperativa e acesse:
www.sicoo.net.com.br



SICOOB

ASSOCIADO A VOCÊ.

RESIDENCIAL CASTELLAVAZZO

REQUINTE TRADIÇÃO & MODERNIDADE

São 241 m² de estilo, inteligência e criatividade presentes na distribuição de espaços e na perfeita harmonia dos ambientes.

Conta ainda com espaço gourmet, sala de jogos, brinquedoteca, terraço, playground, academia e muito mais.



- Cozinha
- BWC Social
- BWC Serviço
- Estar/Jantar
- Área de Serviço
- 2 Dormitórios
- 1 Suíte com Closet
- 2 Vagas de Garagem
- Sacada com Churrasqueira



PROJETO

arq+
arquitetura

Seu projeto com máxima eficiência

VENDAS



J. Losso Ltda

ASSESSORIA IMOBILIÁRIA
"FAMÍLIA CERTA PARA O IMÓVEL CERTO"

Fone : (42) 3623-4675 / (42) 8402-2211