

REDES SOCIAIS

EMPRESAS NÃO PODEM TER PERFIL
NO FACEBOOK

CONJOVE

CONSELHO PROMOVE REFLEXÃO
SOBRE GESTÃO DE EMPRESAS

**ANTONIO FAGUNDES SCHIER,
O EMPREENDEDOR
CIENTISTA**



Edição 70 Ano 6 Novembro 2013 Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

ACiG



CAPA

DETONA GUARAPUAVA

SEGUNDA EDIÇÃO JÁ ESTÁ CONFIRMADA PARA 2014

Em meio a tantas novidades, em breve a Imobiliária Gaspar trará mais uma...

RESIDENCIAL ANA PAULA

Um super investimento para você, próximo a supermercado, hospital, posto de combustível material de construção e escola.

- * Plantas com 2 e 3 quartos
- * 1 Vaga de garagem
- * 2 elevadores
- * Área de Lazer

Rua Quintino Bocaiúva, 2064 - Centro



Rua Pe. Chagas, 3636 - Centro
Guarapuava PR
42 3623 4074

www.imobiliariagaspar.com.br



*Imagem meramente Ilustrativa

sicredi.com.br

**Sicredi Capital de Giro para 13º Salário.
Ótimo para o funcionário.
Melhor ainda para o dono.**

Conte com o Crédito Responsável Sicredi para quitar as despesas de fim de ano com a folha de pagamento e garanta o 13º dos seus funcionários. Fale com o seu gerente e aproveite mais esta solução.

Temos tudo que qualquer outra instituição financeira tem, com um diferencial:
SER DONO!

- Capital de Giro • Pagamentos
- Antecipação de Recebíveis
- Investimentos • Seguros
- Financiamentos • Consórcios

SicrediEmpresas

**GENTE
QUE
COOPERA
CRESCE.**



DETONA GUARAPUAVA: SEGUNDA EDIÇÃO JÁ ESTÁ CONFIRMADA PARA 2014

CAPA
16

UMA TRAJETÓRIA DE ALTOS E BAIXOS QUE CULMINOU EM UM EVENTO ALÉM DAS EXPECTATIVAS. A PRIMEIRA FEIRA PONTA DE ESTOQUE DO MUNICÍPIO FEZ SUCESSO; AGORA, É HORA DE AVALIAR OS RESULTADOS, LAVAR A ALMA EM RELAÇÃO ÀS DESCRENÇAS E ARREGAÇAR AS MANGAS PARA A SEGUNDA EDIÇÃO, JÁ SOLICITADA PELOS GUARAPUAVANOS.



CONJOVE

CONSELHO PROMOVE REFLEXÃO SOBRE GESTÃO DE EMPRESAS

15

ROTARY

MAS, AFINAL... O QUE SÃO ROTARY CLUBS?

20

ARTIGO

QUAL É O PROBLEMA DA MINHA CANTADA?

22

REDES SOCIAIS

EMPRESAS NÃO PODEM TER PERFIL NO FACEBOOK.

24

CERTIFICADO DIGITAL

QUÃO SEGURAS ESTÃO SUAS TRANSAÇÕES ONLINE?

28

EMPREENDER

PROGRAMA CONSOLIDA CINCO NÚCLEOS SETORIAIS EM GUARAPUAVA.

30

SEÇÕES

ACIG 07

INTEGRACIG OUTUBRO

COLUNA EMPRESARIAL 08
EVENTOS EM DESTAQUE

NOVOS SÓCIOS 09

A ACIG RECEBE SEUS NOVOS ASSOCIADOS

VOCÊ, EMPRESÁRIO 10

MINHA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO

ACIG 11

NOVOS SÓCIOS E ANIVERSARIANTES DO MÊS DE NOVEMBRO

EMPREENDEDOR 12

ANTONIO FAGUNDES SCHIER, O EMPREENDEDOR CIENTISTA

Curta uma parada diferente!

Saboreie toda variedade de espetinhos e aprecie as cervejas importadas.



Passa momentos agradáveis com a família e amigos, em um ambiente super animado, com deliciosos espetinhos de frango, coração de frango, carne bovina, linguiça, pernil, kafta, queijo, costelinha suína, medalhão suíno, medalhão de alcatra, e diversas cervejas importadas. Venha parar nessa delícia! Atendimento de segunda a sexta, das 17h às 00h.



SEMPRE JUNTO COM VOCÊ.

(42) 8844-3404

Rua Barão de Capanema 644



PALAVRA DA DIRETORIA

O Conselho do Jovem Empresário da Acig (Conjove) é um braço da entidade e tem um papel muito importante dentro da associação. Hoje, além dos projetos destinados às empresas associadas à Acig, o foco do Conjove é voltado para o desenvolvimento da cidade e região através do contínuo aperfeiçoamento das empresas integrantes do conselho. Tal postura foi adotada quando nós, conselheiros, percebemos que a melhor maneira de contribuir para as necessidades de fora da nossa empresa seria desenvolvendo melhor os produtos e serviços oferecidos por nós e pelos nossos negócios.

Foi com esse pensamento que iniciamos as atividades do Núcleo de Excelência em Gestão, objetivando o desenvolvimento de nossas empresas, utilizando-se dos pontos fortes de cada membro para sanar os pontos fracos de todos. A ideia do núcleo vai ao encontro dos pilares da Acig, baseada nos princípios do associativismo e da cooperação das nossas empresas em prol da superação das dificuldades e obter benefícios para os associados de maneira lícita.

O Conjove, apesar de voluntário, em nenhuma hipótese é amador, pois, mesmo com objetivos próprios, sempre está apoiando e vestindo a camisa da Acig, pronto para auxiliar nos projetos da associação ou capitanear projetos do próprio conselho, visando o crescimento socioeconômico de Guarapuava e região.



Davisson Westphal
(Conjove – Conselho do Jovem Empresário)

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	Eduardo José Pletsch
Diretor de Finanças e Orçamento	Marco Aurélio S. S. de Meirelles
Vice-Diretor de Finanças/ Orçamento	Ornil 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 Kuster Filho	Célio Teixeira Cunha
Arnaldo Stock	Sergio C. Zarpellon
Evaldir Cordeiro Belo	Serlei Antonio Denardi
Ires Salete Previatti	Valcenor Leopoldo Fleck
Alfredo Gelinski	José Divonsil da Silva
Julio Cezar Pacheco Agner	

CONSELHO DO JOVEM EXECUTIVO

PRESIDENTE	Eduardo Christ
CONSELHEIROS	
Emerson Theodorovicz	Davisson Westphal
Marcos Henrique Adriano	Cecilio Max Batista
Marco Borges	Lucio Zanco Junior
Flavio Antonio Sichelero	

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA

PRESIDENTE	Maria Inês Guiné
Vice-presidente	Elaine Scartezini S. De Meirelles
2º Vice-presidente	Adriane Terezinha Hasse
CONSELHEIRAS	
Rosangela Alves	Tatiana Cordeiro Ferro
Katya Santos	Julieta Cordeiro
Elizabete Machado	Geovana Casagrande
Lara Cerize Sganzerla	Daniele Dalzotto
Cleuza Meira De Godoi	Claudete Bastian
Giselle De Mattos Leão Abdanur	Marcela Mendes

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
Giselle Juliana

IMPRESSÃO
Midiograf

PROJETO GRÁFICO
Rogério Zangelmi

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO
1.500 exemplares

CAPA
Foto - Jeison Primak

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) 3621-5575
comercial@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 18 DE OUTUBRO

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 - Grazielli Federle Moura e Rozalina Federle (D. Federle)

2 - Marcia Ferrari (Pimenta Doce) e Jane Leny (Pão d'Mel)

3 - Tayná Pires e Priscielle Hecari (Escola Arco-Iris)

4 - Evandro Luiz (Millenium Motors)

5 - Valter Soares (Comercial Ivaiporã)

6 - Louys Julian Pacheco e Valdoni Pacheco (Vasp Imóveis)

7 - Olga e Timoteo Guimarães (Atual Confeccões)

8 - Hélio Marcante (Patoeste), Aleksandra Royer, Reinaldo Juliani (Rede Força e Luz) e Alana Marcante (Patoeste)

9 - Andressa Moreira (Epax)

10 - Deurik de Deus, Lucas Santos e Cleverson Santos (Sleep King Colchões)

11 - Christiane Alves, Edina Lisboa, Yorrana Weiber e Marco Borges (Employer)

12 - Cecilio Max Batista (PizzaRock) e Marco Borges (Employer)

13 - Vanderlei Santos e Douglas Vieira (CVC Turismo)

14 - Eloi Mamczsz e Jean Felde de Liz (Berçário Bambini)



Fotos: ACIG



EVENTOS EM DESTAQUE

- 1- EM OUTUBRO, O CENTRO DAS TINTAS COMEMOROU O DIA DO PINTOR, COMEMORADO DIA 18
- 2 - A MODAS JOLIE COMEMOROU EM SETEMBRO MAIS UM ANO DE ATIVIDADES EM GUARAPUAVA OS EMPRESÁRIOS DIVONSIL E ÁUREA DA SILVA REUNIRAM CLIENTES EM UM COQUETEL DE COMEMORAÇÃO
- 3 - DIA 4 DE OUTUBRO, OS IRMÃOS MARCELO, MARIELE E MAURÍCIO KWACZYNSKI REINAUGURARAM A ELETRÔNICA SERVILAR, COMEMORANDO A REALIZAÇÃO COM AMIGOS, FAMILIARES E CLIENTES. NA OCASIÃO TAMBÉM FOI COMEMORADO OS 40 ANOS DA EMPRESA
- 4 - O EMPRESÁRIO EDIVALDO ROCHA, DA SACHÊ HAIR COSMÉTICOS EM GUARAPUAVA, REALIZOU EM OUTUBRO MAIS UM CURSO PARA DIVULGAR OS PRODUTOS DA MARCA
- 5 - EQUIPE DA BESHA STORE, REUNIDAS EM MAIS UM LUXUOSO EVENTO PRA LANÇAMENTO DA COLEÇÃO PRIMAVERA/VERÃO
- 6 - AS PROFESSORAS TEREZA, ERONY E RITA COMEMORARAM EM SETEMBRO OS 15 ANOS DA ESCOLA ARTEMOÇÃO
- 7 - DIA 5 DE OUTUBRO, OS EMPRESÁRIOS MARCIO E MARISA MORAES INAUGURARAM A LOJA LAVEST, LOCALIZADA NA RUA SALDANHA MARINHO, 1386
- 8 - ZICO FERRAGENS, MAIS UMA LOJA INAUGURADA EM GUARAPUAVA

Fotos tiradas por Edson Lessei e/ou cedidas pelos próprios associados. Envie também fotos do seu evento para imprensa@acig.com.br e nós publicaremos nesta seção.



ESTES SÃO OS MAIS NOVOS
ELOS DE NOSSA CORRENTE
ASSOCIATIVISTA.

SEJAM TODOS BEM-VINDOS À ACIG!

1 - CARTÓRIO MAIS - SANDRA
CAMARGO E THIAGO BERLIN
CAMARGO

2 - BELEZA.COM - ROBERTO TEIXEIRA
NETO E IVAN DA SILVA

3 - MASTER COB - DIEGO PEREIRA DOS
SANTOS

4 - FORTCAR RODAS- EREDAN BELEM
KASCZUK CUBAS DE LIMA

5 - SLEEP KING COLCHOES E
ESTOFADOS - DEURIK J. H. DE DEUS

Fotos: Daiani Palinski e Aline Bittar



MINHA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO

Por Marcelo Kwaczynski

Atualmente, a Eletrônica Servilar é administrada por Marcelo, Mariele e Maurício, filhos do lendário seu Tadeu Kwaczynski

“Tudo começou por volta de 1965. Meu pai, Tadeu Tomaz Kwaczynski, era um marceneiro dedicado e trabalhador. Enquanto estudava rádio-técnica por correspondência pelo Instituto Universal, “escondido de meu avô”, ele ajudou a construir móveis residenciais e o altar da Catedral Nossa Senhora de Belém, utilizado por muitos anos. Meu pai montava projetos de aparelhos de rádio e também consertava aparelhos. Em 1968, ele ficou sócio da Eletrônica Globo, depois virou sócio da Universal.

Em 27 de março de 1973 fundou a Eletrônica Servilar, na rua Dr. Laranjeiras. Cinco anos depois, mudou-se para uma sede própria com 100 metros quadrados, onde a loja está até hoje. Ele nos contava que, quando se mudou para este endereço, todo mundo falava que o local era deserto, por isso não daria certo. Mas meu pai não se abalou com os comentários. Nessa época, a instalação de som em carros envolvia os veículos de concessionárias de Guarapuava e começaram a aparecer para conserto os primeiros aparelhos de TV em cores. Ao mesmo tempo, ele começou a se dedicar às emissoras de rádio de Guarapuava e aos poucos, foi expandindo a clientela, até atingir mais de 50 emissoras dentro do Paraná e algumas de Santa Catarina. Em Guarapuava, colaborou com a instalação da Fundação Pioneira de Radio Difusão Educativa do Paraná (Rádio de Entre Rios FM), Rádio Cacique AM e com a modernização das rádios Cultura AM e FM, Difusora, Atalaia e Guairacá.

O trabalho da Servilar não parou. Meu pai comentava que, após os anos 80, nós comercializávamos em torno de mil peças de alto-falantes por mês, pois a instalação de som em veículos era o carro-chefe. Em 1985, meu pai comprou parte da sociedade da empresa e colocou minha mãe como sócia. A partir desse momento, o foco seria voltado para manutenção de aparelhos e venda de peças. A instalação de som parou, pois os técnicos da área se desligaram da empresa. Nessa época, eu comecei a fazer parte da Servilar. Como office-boy, fazia cobranças, pagamentos, correio, e às vezes mais atrapalhava do que servia. Quando chegou a hora de levar os estudos a sério, me formei em técnico em agropecuária pelo Colégio Arlindo Ribeiro, e em 1988 meu pai me orientou a cursar administração na Fafig. Fiz o vestibular, passei e fui trabalhar em área rural.


Em 1989, meu irmão, Maurício, iniciou as atividades como técnico da Servilar, onde atua até hoje. Ele é uma pessoa séria, inteligente, perfeccionista e cuidadoso; um excelente profissional. Em 1990, meu pai me chamou para colaborar com a Servilar, pois estava passando por dificuldade. As emissoras de rádio a que atendia demandavam muito tempo, então ele precisava de alguém para ajudar na empresa. Eu não tinha noção nenhuma de como a Servilar funcionava, mas tanto

ele como meu irmão tiveram muita paciência para me ensinar. Com isso, tomei gosto pela coisa, me dediquei, concluí o curso de administração. Implementamos produtos, passamos a realizar instalação de antenas parabólicas, som em ambientes e igrejas. O trabalho aumentou muito.

Em 1993, eu e meu irmão nos tornamos sócios da empresa, para somar cada vez mais, pois o mais importante era ter cliente satisfeito. Em 2000, a Mariele, minha irmã, iniciou as atividades na Servilar para nos ajudar na parte burocrática de documentos e cadastro, pois a informatização já estava acontecendo. Em 2003, adquirimos um terreno ao lado da empresa, onde foi construído um prédio novo, totalizando com as reformas já efetuadas na antiga construção 600 metros quadrados. A empresa cresceu em número de produtos, diversificando, contratando mais colaboradores e inovando sempre.

Mas, nem tudo estava como nós imaginávamos. Queríamos algo a mais, um ambiente acolhedor, transformar o ambiente existente em um espaço onde o cliente se sentisse à vontade para conhecer o produto, tirar as suas dúvidas e adquiri-lo. Iniciamos uma conversa com arquiteto em abril de 2012 e, após várias reuniões, conversas, acertos e discussões, chegamos a um projeto. Em junho de 2013 começamos uma reforma. Repensamos o serviço de manutenção de aparelhos e decidimos parar com conserto de TVs, ficando somente com a manutenção de equipamentos de áudio, pois as vendas estavam superando muito e necessitávamos de mais espaço para expor os produtos.

As mudanças internas para que se iniciasse a reforma não foram fáceis, mas tudo ia bem, até que no dia 19 de julho de 2013 nosso pai nos deixou. Um AVC causou a sua morte, o que nos deixou sem chão. Paralisamos os serviços da reforma, nos unimos como irmãos e decidimos que tudo deveria continuar, a reforma e a ampliação da loja, sempre mantendo o nosso carisma com cliente, demonstrando transparência e sendo referência em tudo que comercializamos e na prestação de serviços.

Hoje, a Eletrônica Servilar é administrada por mim e por meus irmãos, Mariele e Maurício. Em outubro, finalmente reinauguramos a nova Servilar. Conseguimos transformá-la em uma loja ampla, moderna e agradável, mas com a mesma simplicidade para atender a todos da melhor maneira possível. Sucesso não é uma coisa que se compra; se consegue através de parceiros fortes, fornecedores certos, colaboradores eficientes e Deus. Jamais podemos esquecer que, sem Deus, nada é possível. Também agradeço à nossa família pela paciência, compreensão e apoio em todos os momentos pelos quais passamos.” 



COMEMORAÇÕES

NOVEMBRO

EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO
1 ANO		Supermercado Parteka Santa Cruz	01/11/04	22 ANOS	
RMR Purificadores de Água	26/11/12	Du Truck Autopeças	01/11/04	Free Way	01/11/91
Casa Mistá	22/11/12	11 ANOS		26 ANOS	
Protec Equipamentos de Proteção	06/11/12	O.K.O Batatas Ltda	11/11/02	Madacturbo Com. de Turbinas Ltda	05/11/87
2 ANOS		Cercopa	01/11/02	28 ANOS	
Boa Esperança Confeções	14/11/11	12 ANOS		San Rio Modas	08/11/85
Silvestre Imóveis	10/11/11	Mercadomóveis - Loja 2	30/11/01	36 ANOS	
Fathiotá Modas	03/11/11	David L. Alves Figueiredo - Médico	25/11/01	Transporte Coletivo Pérola do Oeste	23/11/77
3 ANOS		Cine XV	07/11/01	42 ANOS	
Neos Design Ind. de Acabamentos	25/11/10	13 ANOS		Santa Terezinha Floric. Decor. e Aqu.	09/11/71
Emissora e Gerenciadora de Cartões	25/11/10	Centro de Educ. Infantil Aldeia do Sol	01/11/00	43 ANOS	
Dermaclean	22/11/10	14 ANOS		Alicerce Materiais Construção	17/11/70
Forte Motos	19/11/10	Renovadora de Veículos Adrifer	24/11/99	44 ANOS	
Academia Companhia do Corpo	08/11/10	JS Laminados Serrados e Transp.	01/11/99	Posto Planalto	14/11/69
Comercial Gerdau	04/11/10	Escola Primeiros Passos	01/11/99	49 ANOS	
4 ANOS		15 ANOS		Eletro Rádio Universal	24/11/64
Weda Do Brasil	25/11/09	Neves Materiais de Construção	19/11/98	NOVOS ASSOCIADOS	
Infosystem	10/11/09	Diário de Guarapuava	13/11/98	EMPRESA	ADESÃO
Colchões Ortobom	01/11/09	18 ANOS		Millenium Motors	04/09/13
5 ANOS		Unifort Materiais de Construção	24/11/95	Sleep King Colchões e Estofados	04/09/13
Malhas Schultz	25/11/08	Loja Bellana	15/11/95	Vem Comunicar	04/09/13
Centro de Ed. Inf. Mamã Natureza	25/11/08	Guaracig	01/11/95	Fluxo Ti	04/09/13
Guará Parafusos	13/11/08	19 ANOS		Ótica Visual	05/09/13
6 ANOS		Tijolão Materiais de Construção - Loja 1	24/11/94	Estilo e Formas Cabeleireiros	11/09/13
Posto B2	06/11/07	Auto Molas Coradassi	11/11/94	B. E. C. Transportes	11/09/13
7 ANOS		Rede Saúde Imp. Com. Med. Ltda	01/11/94	C.C.M. Pisos Industriais	11/09/13
Expressiva For Men	20/11/06	20 ANOS		Nelson Mitio Ono Eirele	11/09/13
Panamericano	10/11/06	Servisom	23/11/93	Epax Imóveis	18/09/13
Restaurante Casa Vecchia	07/11/06	Múltipla Brasil	16/11/93	Arte Divina	18/09/13
8 ANOS		Saglosy Uniformes	08/11/93	Emanna Eletromóveis	18/09/13
Correios Ag. Industrial de Guarapuava	18/11/05	21 ANOS		Ortoclinic Odontologia	30/09/13
Guaratruck Acessórios	16/11/05	Pulsar Propaganda	04/11/92	To Dress	09/10/13
P P A Guarapuava	04/11/05	Frigel Distribuidora de Alimentos Ltda	09/11/92	Supermercado Santa Cruz	16/10/13
9 ANOS		Mecânica Centrauto	04/11/92	Master Cob	16/10/13
Auto Molas M L	04/11/04				

ANTÔNIO FAGUNDES SCHIER, O EMPREENDEDOR CIENTISTA



SESSENTA E CINCO ANOS DE HISTÓRIA NÃO CABEM EM DUAS PÁGINAS, MAS CABEM NA MENTE E NO LEGADO QUE SEU ANTÔNIO CONSTRUIU. A ENTREVISTA COM SCHIER FOI A TRÊS: ELE, A FILHA ILMA SCHIER E O GENRO RODRIGO ZAMPIERI. E NÃO PODERIA SER DIFERENTE, AFINAL, FILHA E GENRO HOJE ESTÃO À FRENTE DA EMPRESA E CONDUZEM OS NEGÓCIOS DA FORMA COMO ELE ENSINOU. ILMA GARANTIU QUE A REVISTA ACIG É PRIVILEGIADA POR TER CONSEGUIDO ESTE MOMENTO COM O PAI, POIS, SEGUNDO ELA, SCHIER NÃO É DE CONCEDER ENTREVISTAS, MUITO MENOS DE FALAR EM PÚBLICO. “ELE É QUASE UMA LENDA”, BRINCOU. A ENTREVISTA FOI MARCADA PELAS LEMBRANÇAS DAS TRÊS DÉCADAS DA ERVA-MATE 81 E PELA COMOÇÃO DE RODRIGO, QUE CONSIDERA SCHIER UM PAI. RODRIGO E ILMA ALEGAM QUE A ADMIRAÇÃO NÃO VEM SÓ DO TRABALHO QUE ELE REALIZOU, MAS PELA GENIALIDADE QUE TEM, MESMO NÃO TENDO FREQUENTADO ESCOLA.

O SENHOR É DE GUARAPUAVA?

Não, sou de Santa Catarina. Vim pra cá em 1958.

COMO COMEÇOU SUA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO NO MUNICÍPIO?

Eu trabalhava na lavoura, depois passei a fazer fretes. Minha paixão sempre foi erva-mate. Depois que casei investi no pedaço de terra que minha esposa tinha. Ela estava grávida de nosso filho mais velho, ainda assim, desde o começo me ajudou a tocar o negócio. Eu mexo com erva-mate desde os dez anos, porque minha família trabalhava na lavoura.

COMO FOI O COMEÇO?

Começamos quase do zero. Tínhamos alguns equipamentos e umas economias. Investimos tudo naquele pedaço de terra. Quando acabou, nós tentamos vender a propriedade, pois não havia dado certo. Mas aí resolvemos nos unir e fazer o negócio dar certo com a força de nosso trabalho e dedicação. Entre trancos e barrancos, nós tocamos o negócio e somos muito abençoados por Deus, isso também ajudou. Minha esposa sempre me ajudou. Mesmo grávida me ajudava com o trabalho manual pesado. Ela ficava secando a erva e eu ia para o mato buscar mais. Eu gosto de ver o povo trabalhar. Acho que todo mundo tem que ajudar, então eu não sentia pena, afinal ela estava grávida, não doente. Minha esposa passou por muita coisa do meu lado. Não sei como ela me aguentou [risos].

ENTÃO, SUA ESPOSA ESTÁ COM O SENHOR DESDE O COMEÇO?

Minha esposa é uma grande companheira. Ela nunca “arredou o pé” de perto de mim. O cara não sobrevive se não tiver uma companheira ao lado. Seja no sentido de ajuda, seja no psicológico. Foi amor à primeira vista. Em dois meses estávamos casados. Estamos casados há 40 anos.

TEVE MUITA DIFICULDADE?

Muita. No começo era financeira, aí tivemos muito trabalho. Eu trabalhava 20 horas por dia. Eu quase não dormia. Não tinha

medo de chuva, frio, cansaça, fome, machucado... De noite eu ia catar erva no mato na companhia de minha cachorra de estimação. Amarrava uma lanterna dentro da lata de leite ninho pra continuar trabalhando à noite. Eu era assim porque, além da necessidade, gosto de trabalhar. Não posso ficar parado. Sempre digo que se eu estiver parado, me acudam porque aconteceu algo errado [risos].

QUANDO A EMPRESA COMEÇOU A COLHER BONS FRUTOS?

Ali por 1977, 78 e 79, a erva-mate deu uma boa melhora no mercado e começamos a nos levantar. Com isso, nos estruturamos bem. Então, nos anos seguintes, começamos a comprar outras terras para plantar mais. Hoje, temos planta de erva-mate com 30 anos.

POR QUE SUA FAMÍLIA CONSIDERA O SENHOR UM CIENTISTA?

Desde criança eu desenvolvo pesquisas próprias na lavoura, comércio, etc. A pesquisa é tipo experimento caseiro para aprender a fazer cálculos, estudos, entre outras coisas. Foi exatamente dessa forma que estruturei toda a minha empresa. Nunca contratei engenheiros para me auxiliar. Sei até quantas sementes tem em um quilo de cebola.

DE ONDE VEM SUA VONTADE DE EMPREENDER?

Desde meus dez anos eu queria ser empresário. Eu queria poder liderar, porque gosto de mandar [risos]. Gosto de administrar, mexer com pessoas e sou mandão, mas sou carinhoso. Meus empregados têm um valor muito grande pra mim. Sou muito carinhoso com todos eles. Tenho na empresa até a 4ª geração de famílias trabalhando comigo.

ENTÃO, A RELAÇÃO COM SEUS FUNCIONÁRIOS É PRATICAMENTE FAMILIAR?

Quando fundamos a empresa, na década de 1970, o governo não dava transporte público, então comprei um Fiat 147 pra levar as crianças pra escola, tanto meus filhos quanto os filhos ▶



Mais familiar, impossível. As atividades da Erva Mate 81 são realizadas no mesmo local em que a família Schier reside. O ambiente é tranquilo e a família adora o contato com a natureza



Uma das maiores satisfações de seu Schier é poder ver os filhos à frente da Erva Mate 81. Ele quer que futuramente os netos também sigam este caminho

dos colaboradores. Conforme fomos crescendo, compramos um veículo maior. Chegamos a comprar até um micro-ônibus, porque aumentou o número de alunos. Contratei um motorista e uma senhora para cuidar das crianças. Elas foram crescendo e até para a faculdade eu as transporte. Por 15 anos levamos crianças à escola, até o governo dar transporte público gratuito.

POR QUE O SENHOR FEZ ISSO POR ELES?

Eu nunca estudei. Nunca tive oportunidade, então sempre achei que as outras pessoas mereciam ter. Digo que ajudei a formar muitos colaboradores de minha empresa, pois eu dava a eles o mesmo tratamento que dava para os meus filhos, no sentido de direcioná-los à escola e faculdade. Sou muito feliz por isso.

O SENHOR NUNCA ESTUDOU?

Frequentei dois anos da escola, apenas. Tentei continuar quando eu estava mais velho, mas desisti, não tinha paciência de prestar atenção, pois já era empreendedor e não conseguia tirar a cabeça dos meus negócios. Mas, mesmo não tendo estudado, me considero muito esperto para fazer contas e gerenciar meus negócios. Eu entendo de tudo. Sou muito feliz por ter uma cabeça boa. Acredito que eu nasci para ser empresário.

O SENHOR ACHA QUE A ESCOLA FEZ FALTA?

Fazer cursos e se formar é importante, mas eu acredito que ser empreendedor é um dom. Desde pequeno eu tenho uma inquietação em, liderar, então é algo que desde sempre está comigo. Eu administro com a cabeça e o coração.

COMO FOI A INSERÇÃO DE SEUS FILHOS NA EMPRESA?

Sempre morei na empresa, então meus filhos me acompanharam desde pequenos. Para eles, era uma diversão, mas eu aproveitava para orientá-los em relação ao trabalho. Tudo o que fiz sempre foi com muito suor, muito trabalho e muita luta, então eles cresceram com este exemplo. Hoje, minha filha e meu genro estão à frente do negócio, mas acompanho o trabalho deles bem de perto. Até porque não consigo ficar parado. Meus filhos pegaram amor à erva-mate, por isso eu fico tranquilo ao saber

que, hoje, eles gerenciam boa parte da empresa. Eles são como eu, fazem por amor.

A ERVA-MATE 81 TEM ALGUM DIFERENCIAL?

Nosso ingrediente especial é a qualidade. Muitas empresas colocam açúcar na erva-mate e eu sou um dos poucos fabricantes do produto que não concorda com essa prática. Há alguns anos fizemos uma espécie de protesto para que isso fosse proibido. Fomos até para Brasília tentar impedir a prática, mas infelizmente não conseguimos, pois os gaúchos tinham mais “poder de fogo”. Acho que isso é um abuso com o consumidor. Sofri muito até desenvolver um secador que não precisa de açúcar para secar a erva-mate. Eu não preciso agregar nada. Meu produto é natural. Para ser como um remédio e desfrutar dos benefícios é preciso ser natural. Tenho muito amor e capricho com minha produção de erva-mate. Fazemos tudo com amor e carinho, por isso tem que ser puro e saudável. Eu não aceito nada errado. Grande parte das ervas encontradas no mercado tem açúcar. Todas as empresas são obrigadas a informar o cliente quando a erva tem açúcar, mas nem todas fazem isso.

COMO É O TRABALHO DA ERVA-MATE 81?

Nós não terceirizamos nada. Desde o processo de plantação da muda até a distribuição do produto final somos nós que fazemos. Plantamos a semente, colhemos, transportamos para a indústria, produzimos a lenha para a secagem, industrializamos, transportamos e vendemos. Nossos vendedores, inclusive, dispõem o produto nas prateleiras, pois a erva-mate precisa ser conservada em local específico, que não pegue sol e não tenha umidade. Hoje, nossos produtos vão para o Paraná e Rio Grande do Sul. Através do site da Erva-Mate 81 também é possível fazer pedidos.

ALÉM DO TRABALHO, QUAL O SEGREDO PARA SEU SUCESSO COMO EMPREENDEDOR?

Sou muito cristão. Isso fez a diferença. Eu sempre coloco Deus na frente e já recebi muitos milagres. Deus me atende. Sou um cara feliz, acredito que nunca atrapalhei ninguém. 🙏

*Seu evento
com tudo o
que merece.*



Dário da Guarapuava



Preços e Cardápios
especiais para seu evento.
Solicite um orçamento
(42) 3035.5800

CONSELHO PROMOVE REFLEXÃO SOBRE GESTÃO DE EMPRESAS

DEBATE SOBRE DESAFIOS DO MUNDO EMPREENDEDOR FOI PROMOVIDO ENTRE GANHADORES DO PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL 2013 E ESTUDANTES DA FACULDADE GUARAPUAVA EM OUTUBRO

Há tempos a concorrência deixou de ser a principal preocupação das empresas. Devido à mão de obra qualificada escassa, manter o capital humano é o atual grande desafio das instituições. Principalmente, porque muitas concordam que a qualificação de alguns colaboradores chega num patamar onde a própria empresa não consegue oferecer a ascensão a cargos maiores, pois o colaborador superou as expectativas da corporação, então o acaba perdendo. Estes e outros aspectos relacionados à gestão das empresas foram abordados em mais uma edição do Cases de Sucesso, realizado pelo Conjove (Conselho do Jovem Executivo) da Acig, em outubro. O evento é um bate-papo promovido pelo conselho entre estudantes e ganhadores do Prêmio Mérito Empresarial 2013: 19 Comunicação e Inovação, Faculdade Guarapuava e Santa Maria. Por motivos técnicos, a Sul Brasil Corretora de Seguros não pôde estar presente. Este ano, o Cases aconteceu na Faculdade Guarapuava, no último dia do Sepex (Seminário de Pesquisa, Iniciação Científica e Extensão sobre Desenvolvimento Regional).

O Prêmio Mérito Empresarial, realizado pelo Conjove em julho, é um evento que culmina em diversas ações no decorrer do ano, o Cases de Sucesso é uma delas. O principal objetivo é levar a jovens estudantes de administração experiências reais de quem é considerado exemplo de gestão empresarial em Guarapuava. A escolha da Faculdade Guarapuava como palco do Cases deste ano se deu justamente pela programação do Seminário. Para os conselheiros, o Cases tinha tudo a ver com o evento.

Este ano, o bate-papo entre empresários e estudantes aconteceu de maneira interativa, ao comando do conselheiro Davisson Westphal. A ideia surgiu de um brainstorm realizado na reunião de planejamento do evento. “Ao estudar o formato do Cases deste ano, pensei em algo mais informal, para trazer o público para junto dos empresários. Eu tinha consciência de que o fato de os participantes representarem as empresas vencedoras do prêmio poderia inibir perguntas caso fosse algo muito tradicional. Então, para deixar os empresários à vontade,

bolamos o formato ‘talk show’”, conta o conselheiro.

Boa parte dos questionamentos girou em torno da curiosidade dos alunos em relação à gestão de pessoas das empresas. O destaque ficou com a colocação do representante da Santa Maria, Marcos Henrique Adriano, que afirmou que “o segredo do sucesso das empresas não é as pessoas certas, mas sim as pessoas certas no lugar certo”. Adriano completou dizendo que a motivação dos colaboradores tem deixado de ser somente o salário e tem passado a ser o reconhecimento. “Cada vez mais, o que importa tanto ou mais que o próprio salário é o colaborador mostrar a importância que tem para a empresa. É o desafio de superar a si mesmo e conquistar destaque dentro daquela organização”, afirma. Para Renata Nizer, sócia proprietária da 19 Comunicação e Inovação, outro desafio diz respeito a ter consciência de que não é porque as coisas estão ruins que é hora de desistir.

Pelo feedback recebido tanto dos alunos quanto dos empresários, o formato do evento agradou. “Geralmente, temos vergonha em expressar nossa opinião ou questionar convidados desse tipo de evento, mas o pessoal nos deixou bem à vontade. Além disso, foi um bate-papo super válido, poderia ter durado mais”, avalia a aluna Larissa Machado. 🇺🇸



O Conjove está recheado de conselheiros e boas práticas. Recentemente, mais empresários entraram para o conselho, que agora está em nova fase de planejamento

DETONA GUARAPUAVA: SEGUNDA EDIÇÃO JÁ ESTÁ CONFIRMADA PARA 2014

UMA TRAJETÓRIA DE ALTOS E BAIXOS QUE CULMINOU EM UM EVENTO ALÉM DAS EXPECTATIVAS. A PRIMEIRA FEIRA PONTA DE ESTOQUE DO MUNICÍPIO FEZ SUCESSO. AGORA, É HORA DE AVALIAR OS RESULTADOS, LAVAR A ALMA EM RELAÇÃO ÀS DESCRENÇAS E ARREGAÇAR AS MANGAS PARA A SEGUNDA EDIÇÃO, JÁ SOLICITADA PELOS GUARAPUAVANOS.

“Guarapuava é uma cidade tradicionalista. Aqui, novidades não são bem vindas, não dão certo”. Não é preciso ser guarapuavano para, pelo menos uma vez, ter ouvido semelhante frase numa roda de conversa, no trabalho e/ou, principalmente, quando algum novo empreendimento ou uma ideia ousada é anunciada no município. Com seus duzentos anos de idade (ou quase isso), algumas coisas realmente parecem encontrar dificuldades para ser mudadas em Guarapuava, mas, na maré contrária ao pessimismo, algumas pessoas têm tomado iniciativas capazes de provar que uma realidade só permanece estática se as pessoas assim quiserem. É nisso que acreditam pessoas como Katia Burko, empresária e idealizadora da Detona Guarapuava, primeira feira de ponta de estoque do município. Quem prestigiou a feira e acompanhou a cobertura da mídia sobre o sucesso do evento até hoje se pergunta porque tal ação não foi realizada antes. E era exatamente isso o que Kátia, há tempos, se indagava.

“Feiras de ponta de estoque não são novidades para ninguém. Cidades menores,

como Apucarana, realizam esse tipo de evento, cidades como Maringá também. Nunca entendi por que não havia uma mobilização para que a mesma coisa fosse feita em Guarapuava. Eu me fiz tal questionamento por muitos anos, até que resolvi agir”, conta Katia. Ela entrou em contato com amigos empresários do mesmo segmento e, desde o início, obteve respostas positivas.

Até aí, tudo parecia conspirar a favor do grupo de empresários, mas os passos seguintes mostravam que a caminhada não seria tão fácil como parecia. Kátia lembra de vários problemas de ordem burocrática que apareceram pelo caminho, principalmente em relação ao alvará de funcionamento da feira, o que tirou muito seu sossego. Desistências por insegurança quanto ao sucesso do evento também aconteceram. A empresária prefere não entrar em detalhes, pois, ainda que muitas pessoas tenham lhe fechado a porta, a união de concorrentes para que o evento desse certo foi algo jamais visto por Guarapuava. “Tivemos muitos problemas, mas ainda assim fomos surpreendidos com o sucesso do evento. Se este ano foi assim, mes- ▶



Já no primeiro dia de feira, o público da Detona Guarapuava superou a projeção de vendas feita pelos expositores para toda a feira

mo sem o apoio que precisávamos, certamente ano que vem teremos mais apoio e as expectativas superadas novamente”.

Outro grande motivador da feira é o que Katia chama de “dinheiro parado”, o estoque que muitas lojas, por conta própria, não conseguem “queimar”. A empresária acredita que, a partir do momento em que os expositores da Detona Guarapuava fizeram este dinheiro circular, a economia local foi aquecida. “O cálculo é simples: a comercialização de um estoque, até então parado, faz o dinheiro circular. O consumidor paga, o lojista investe em novidades, incentiva o cliente a comprar no município, faz com que ele fique satisfeito e assim por diante. É um círculo virtuoso que precisa ser mais estimulado”, defende.

Trinta e uma empresas participaram da Detona Guarapuava. Algumas fecharam contrato desde o começo, outras entraram nos últimos momentos. A grande surpresa foi o movimento do primeiro dia do evento, que chegou a assustar os lojistas. “Logo no primeiro dia vendemos o projetado para os três dias de feira. Alguns lojistas tiveram que levar peças da atual coleção para não deixar o estande vazio”, conta Lara Sganzerla, uma das empresárias a abraçar a causa desde o começo. Assim como outros empresários, Lara já garantiu seu espaço para a Detona Guarapuava 2014.

Katia garante que, ao contrário do que pensam alguns, a feira não era destinada a uma “panelinha” do comércio guarapuavano. A empresária declara ter batido em várias portas e simplesmente fechou com quem aceitou a ideia. Ela acredita que boa parte das lojas participantes tenha sido de revendas de roupa de marca por se tratar de um produto mais difícil de vender e, cientes disso, os lojistas abraçaram a oportunidade.

Em um café da manhã posterior à feira, realizado com apoiadores, organizadores, imprensa e expositores, Katia Burko revelou que a Detona Guarapuava movimentou mais de R\$ 1 milhão, sendo R\$ 150 mil somente das entidades beneficentes que compuseram a praça de alimentação.

“Fiquei absolutamente realizada com o resultado da feira. Sempre acreditei que Guarapuava merecia um projeto como este, mas nunca imaginei que seria realizado por minhas mãos. Fiquei três meses afastada de minha loja para dar conta de tudo. Perdi muitas noites de sono, mas não derramei nem uma lágrima, fui firme até o fim. No último dia de feira, os expositores fizeram uma homenagem muito emocionante. Não tive como conter o choro, porque é indescritível a sensação de ver tantas pessoas realizadas e saber que você também foi a responsável por isso. Nos dias seguintes à feira continuei recebendo flores e agradecimentos, e isso não tem preço”.



Katia Burko, proprietária da Scarpe e idealizadora da Detona Guarapuava

EXPOSITORES DA 1ª DETONA GUARAPUAVA

Linda Flor; Giany Maria; Tehah; Analuna; Terezinha Zielinski; Bella; Scarpe; Neusa Confecções; Jelly Modas; Malwee; Flor de Lis; Colcci; Allure; Relojoaria Diamante Azul; Ótica Ocular; New Store; Sachê Hair; Lucy Decorações; Mix; MB Acessórios; Hering Store; Krika Confecções; Geovana Casagrande; Leve Calçados; Citröen; Acig; Tacinha Sorvetes; Ampeg (artesanos); Edna Lima; Tapioca/batata (Daiane); Krepe e cocada (Emerson); Entidades beneficentes; SOS; Creche Santa Terezinha; Comunidade Bethânia.

Detona Guarapuava, pensando em 2014

As ideias e o ânimo para 2014 estão a mil. O grupo de empresários tem se reunido para discutir todo o andamento e realização da primeira edição da feira, para que a próxima tenha menos erros técnicos. Segundo Katia Burko, todos os expositores confirmaram presença para a próxima e querem, inclusive, espaço maior, o que justifica a escolha de um local mais amplo para o evento.

Segundo Katia, uma pesquisa será feita com consumidores para colher opiniões e ter um panorama mais correto do que a população achou e espera do evento. Alguns clientes já su-

gerem que a Detona Guarapuava aconteça duas vezes por ano, Katia não descarta a hipótese.

Em relação às datas, a empresária estuda com muito cuidado o calendário de eventos do município, para que a feira não ofusque a realização, principalmente, de eventos beneficentes. A princípio, a Detona Guarapuava 2014 deve ser realizada entre setembro e outubro.

Interessados em participar da feira no próximo ano já podem entrar em contato com Katia, pois o projeto para 2014 deve ficar pronto até dezembro deste ano. 📍



Momento de confraternização dos expositores da Detona Guarapuava 2013, em que a empresária Katia Burko foi homenageada

HUMOR, INFORMAÇÃO,
MÚSICA, DESCONTRAÇÃO
E MUITO MAIS!


GUARAPUAVA

A RÁDIO 
É PRA VOCÊ.



FM **100.9**

R Á D I O 

FALE COM A GENTE  tguarapuava@radiot.com.br

CURTA 

www.radiot.fm

MAS, AFINAL... O QUE SÃO ROTARY CLUBS?

NO FINAL DE SETEMBRO, O ROTARY CLUB LAGOA INAUGUROU, EM GUARAPUAVA, ÀS MARGENS DA BR-277, MAIS UM MARCO ROTÁRIO. VOCÊ SABE PARA QUE SERVE ESTE MARCO? A REVISTA ACIG ACOMPANHOU O EVENTO E FALA SOBRE A FINALIDADE DOS MARCOS ROTÁRIOS NOS MUNICÍPIOS E COMO FUNCIONA UM ROTARY CLUB

Se você já visitou outras cidades, provavelmente notou que na entrada de muitos municípios existe uma espécie de monumento grande e redondo com os dizeres “Rotary Internacional”. E se você não é rotariano, provavelmente se pegou pensando no porquê deste monumento estar ali e mais do que isso, qual seria a função de um Rotary Club.

O monumento é o jeito mais prático de mostrar aos visitantes que a cidade conta com um Rotary. O marco contém informações referentes aos locais e datas de reuniões dos clubes existentes na cidade. Em setembro, o Rotary Club Lagoa inaugurou um marco na Avenida Manoel Ribas, próximo ao supermercado Maxxi Atacado. “Há tempos existia a vontade de inaugurar mais um marco rotário em Guarapuava, pois nosso município está localizado no centro do estado, ou seja, é grande o fluxo de veículos e viajantes que passam por aqui, o que justificava a criação de outro marco”, explica Deonisia Martinichen, protocolo do Rotary Club Lagoa. Segundo Deonisia, a criação de novos marcos é uma grande conquista para os clubes, pois trata-se de um investimento em uma das mais importantes ferramentas de divulgação da causa.

O Rotary Club em si também é motivo de curiosidade. Isso porque boa par-

te das pessoas sabe que se trata de um clube social, mas pouca gente conhece exatamente o que fazem estes clubes. Segundo Celso Luiz Francaro, vice-presidente do Rotary Lagoa e governador eleito do distrito 4640, a essência do Rotary Club é “reunir pessoas de bem que doam parte do seu tempo em prol da comunidade, participando de ações que trazem benefícios à sociedade como um todo. Além de ações internacionais, o objetivo dos clubes é fazer projetos que abranjam suas áreas de atuação. Nosso objetivo não é dar o peixe, é ensinar a pescar”, explica. Francaro conta ainda, que a linha principal do Rotary é oferecer projetos que tragam benefícios permanentes, a médio e longo prazo.

Uma das principais bandeiras do Rotary Club é a vacina contra a poliomielite para países pobres e carentes. Francaro conta que, até hoje, mais de um bilhão de dólares foi destinado à ação. Outras ações internacionais são relacionadas ao combate à mortalidade infantil, ao analfabetismo, saneamento básico e trabalhos humanitários.

Ainda mais importante que o marco rotário são os distritos rotarianos, responsáveis pelo gerenciamento dos clubes. O Paraná tem quatro distritos. Ainda segundo o governador eleito do distrito 4640, a divisão ►



é feita por área geográfica, esse distrito, que é da região de Guarapuava, é o maior distrito do Brasil e do Hemisfério Sul que engloba 100 clubes, 56 municípios e mais de duzentos associados. No Brasil, há 38 distritos, com mais de 2,3 mil unidades rotárias, das quais fazem parte mais de 55 mil rotarianos. No mundo rotário, o país encontra-se em terceiro lugar em número de clubes e em quinto no número de associados.

Os integrantes do Rotary afirmam que a principal bandeira do clube é o companheirismo. De acordo com Francaro, para participar do Rotary basta ter conduta pessoal ética e engajamento em causas sociais. Também é necessário contribuir com uma espécie de mensalidade simbólica. Outra regra diz

respeito à participação nas reuniões do clube. É necessário frequentar todas as reuniões do grupo e justificar a ausência antecipadamente em casos de falta por motivos pessoais.

Costelada

Para arrecadar fundos para ações sociais, o Rotary Lagoa realiza, dia 1º de dezembro, uma costelada no 26º GAC, a partir das 11h30. O ingresso custa R\$ 25,00 e pode ser adquirido na Fort Car Center, que fica na Avenida Manoel Ribas, nº 1425, bairro Santana. Serão disponibilizados até 900 convites. Parte dos recursos será repassada à Fundação Rotária para a manutenção de projetos sociais da instituição, e também ao Pelotão Esperança, mantido pelo GAC. 🌍

QUAL É O PROBLEMA DA MINHA CANTADA?



Outro dia eu estava almoçando com dois amigos. Um mais jovem, solteiro, estudante universitário, e outro mais velho, casado e vendedor. No meio da conversa, o mais jovem me contou que não conseguia chegar na mulherada e, quando chegava, não conseguia conquistá-las. Enquanto isso, outro amigo falava que não conseguia chegar nos clientes e, quando chegava, não conseguia vender. Sem saber, ambos fizeram a mesma pergunta: qual é o problema da minha cantada?

Observando a relação entre vendedores e clientes, percebo claramente que o maior problema de vendas não é saber fechá-las, mas iniciá-las. Meu amigo vendedor e meu amigo encalhado tinham algo em comum: não conseguiam fechar, porque não sabiam como iniciar.

Uma parte fundamental no processo de qualquer relacionamento humano é a criação de um vínculo. Ele é o começo de tudo. Vendedores e clientes, pais e filhos, líderes e liderados são como ilhas, e o vínculo é a ponte que se constrói entre elas. Sem ela não há contato, relacionamento, compartilhamento, confiança, enfim, uma ligação que as conecte.

Agora vem a parte mais controversa do artigo. Sou radical ao escrever que vendedores e chaveadores só conseguem seus objetivos sob três situações:

1 - Quando o cliente (parceiro) deseja comprar de qualquer modo. Então, por piores que sejam as competências do vendedor (chaveador), o cliente deseja tanto o produto a ponto de ignorar vendedor, loja, decoração, localização, iluminação, roupa, penteado e cheiro. Nesse caso, costume dizer que não é o vendedor que está vendendo, mas o cliente que está comprando. Não é o homem ou mulher que está “pegando”, mas o outro que quis “ser pego” desde o início.

2 - Quando o vendedor consegue vender o produto ou serviço porque o cliente embarcou na conversa dele e gostou de sua aproximação, argumentação e apresentação. Geralmente, acontece quando o vendedor consegue empatia imediata (rapport espontâneo) com seu cliente. Ambos parecem falar a mesma língua e pertencer ao mesmo mundo. Um é a tampa, outro é a panela.

3 - Quando o vendedor percebe que deve adotar uma postura mais flexível em sua abordagem e dar uma cantada personalizada. Primeiro, ele percebe como seu cliente pensa e depois usa a abordagem mais apropriada, adaptando seu discurso e falando a mesma língua. Enfim, ele canta, dança e toca de acordo com a banda.

Você já deve ter notado que, nas reuniões de alcoólicos anônimos, aquele que de- ▶

seja falar começa seu discurso: Eu sou Fulano, sou alcoólatra. Estou sem beber há tantos dias (anos). Ao fazerem isso, conseguem empatia e confiança imediata. Tudo que falarem será ouvido, pois todos ali passam pelas mesmas aflições, tentações e batalhas. Quem é da mesma tribo se identificará rapidamente. Ou você está na tribo, ou está fora dela.

O problema do vendedor ou jovem chavequeiro é que ambos lidam com clientes ou mulheres (tribos) diferentes, constantemente. E cada índio, cliente ou parceiro na balada decide em menos de quatro segundos se você é ou não uma pessoa que inspira confiança. E se você não conquista rapidamente um rapport (empatia) nesse momento inicial, dificilmente mudará essa primeira impressão.

E como conquistar um vínculo rapidamente? Espelhar a pessoa com quem você fala: expressão facial, gestos, posturas, altura e ritmo de voz (especialmente nas vendas por telefone) e palavras sensoriais (visuais, auditivas, cinestésicas). Alguns mais profissionais chegam a respirar e a piscar os olhos na mesma frequência de seus clientes. Escolha apenas uma dessas formas e já notará uma melhora significativa em suas relações. Por que funciona? Porque você lembrará alguém de quem ele gosta muito: ele próprio.

Experimente caminhar com alguém num parque no ritmo da pessoa. Depois, tente discretamente mudar o ritmo e perceba que ela vai

acompanhá-lo. Experimente começar a conversar com seus clientes adotando suas posturas e, depois, mude-as para perceber que ele também vai segui-lo. Experimente, também, falar ao telefone no ritmo e altura da voz de seus clientes, para perceber que eles vão conversar mais com você e revelarão seus desejos, necessidades e expectativas.

Você precisa abandonar temporariamente seu jeito de ser. Aliás, o único jeito de ser que você tem sido há muito tempo. Você precisa mudar a única cantada ou abordagem que aprendeu na vida. Você se sente inseguro para fazê-lo? Calma! O camaleão não deixa de ser camaleão porque adota as cores do lugar por onde passa. Não quero que você abandone suas raízes, mas apenas as folhagens. Talvez você descubra novas e melhores formas de sentir, agir e pensar.

Enfim, não seja aquele(a) que usa a mesma abordagem ou chaveco com todos que encontra. Não seja um disco arranhado numa única cantada. Afinal, você pode chegar no final da festa, ou do mês, e descobrir que não conquistou ninguém, nenhuma venda, e voltará para casa culpando os outros. Tenha a flexibilidade de mudar momentaneamente seu mundo espelhando o mundo daquele que você deseja conquistar. No final, descobrirá que seu jeito não é o único, nem o mais correto de pensar, sentir, falar, agir, enfim, único e melhor jeito de ser no mundo. 🌱

*Marcos Sousa,
é trainer e practitioner em Programação NeuroLinguística (PNL),
palestrante, conferencista e especialista em Vendas, Motivação e PNL e
especialista em Vendas e Marketing de Serviços.*



QUER TER SEU ARTIGO PUBLICADO GRATUITAMENTE NA REVISTA ACIG?

Envie seu texto para imprensa@acig.com.br com uma foto de perfil e breve currículo. Os textos serão avaliados e os que mais condizem com a proposta editorial da revista serão publicados.

EMPRESAS NÃO PODEM TER PERFIL NO FACEBOOK

DE ACORDO COM A POLÍTICA DE USO DA REDE SOCIAL, EMPRESAS E INSTITUIÇÕES DEVEM TER FANPAGE. CASO DESRESPEITEM A REGRA, ESTÃO SUJEITAS A TER O PERFIL EXCLUÍDO SEM AVISO PRÉVIO E SEM CHANCE DE RECUPERAÇÃO DO CONTEÚDO

Observe, em sua lista de amigos do Facebook, se existe pelo menos um perfil de empresa adicionado. Se não tem, certamente você já viu algum perfil de empresa pela rede, seja do negócio de um conhecido, de uma empresa de sua cidade, de uma marca, e por aí vai. Isso porque cada vez mais os empreendedores têm entendido que é preciso estar onde o cliente está e certamente ele está em meio aos mais de um bilhão de usuários do Facebook. Desse total, até maio deste ano, 73 milhões de usuários da rede social eram brasileiros, segundo dados divulgados pelo próprio site. De acordo com cartilha do Sebrae, pesquisa da Hi-Mídia/M.Sense aponta que 95% dos usuários de internet acessam por mês alguma rede social. Deste percentual, 72% dos internautas entram no Facebook pelo menos uma vez por dia. A pesquisa também afirma que as redes sociais facilitam o relacionamento dos consumidores com as marcas. Mais da metade (65%) dos usuários comentam nas redes sociais sobre a compra de algum produto ou serviço. No Facebook, 65% das pessoas que curtem páginas de marca ou produto têm o principal intuito de receber novidades.

A intenção de ter o empreendimento na rede social é ótima, já que a quantidade de acessos de usuários e a rapidez da troca de informações fazem com que as empresas tenham mais chances de serem acessadas através do Facebook do que pelo seu

próprio site na internet. O problema é que, até o empresário ter consciência de que uma Fan Page (página de fãs, em inglês) é a melhor forma de estar presente nessa rede social, ele cria para sua empresa um perfil da mesma maneira como criou seu perfil pessoal. Muitos empresários nem sabem que, no Facebook, empresa não pode ter perfil, somente Fan Page.

É o caso da empresária Renata Camargo, que não pensou muito ao criar seu espaço no Facebook. Ela apenas queria estar presente, já que se trata de um canal gratuito de divulgação. “Eu nunca entendi muito de Facebook. Sei utilizar as ferramentas básicas, pois é aquele tipo de site que a gente aprende usando. Ao longo do tempo, percebi que muitas empresas tinham perfil na rede, então eu quis garantir espaço para minha empresa também. Achei fácil, pois criei o perfil da minha empresa da mesma forma como criei meu perfil pessoal. Adicionei amigos e tudo”, conta a empresária. O que Renata não sabia é que estava violando a Declaração de Direitos e Responsabilidades do Facebook. Texto que, aliás, poucos usuários leem.

De acordo com a declaração, “as linhas do tempo pessoais são direcionadas ao uso por indivíduos e não para fins comerciais. Elas representam indivíduos e devem ser mantidas sob o nome de um indivíduo”. Por isso, o site alerta que manter uma conta pessoal que não seja para uma pessoa é uma violação da ▶



Imagem Shutterstock

Declaração de direitos e responsabilidades do Facebook. Caso não converta seu perfil em uma página, o usuário estará arriscado a perder permanentemente o acesso à sua conta e a todo o seu conteúdo.

Por conta disso, Renata teve o perfil de seu negócio excluído pelo Facebook, que nem ao menos a notificou da irregularidade. A empresária conta que o perfil tinha cerca de dois mil amigos, muitas fotos e notícias compartilhadas. “O que mais me incomodou foi ter perdido os amigos, porque não é fácil conseguir adicionar duas mil pessoas interessadas em seu negócio”, lembra. Desesperada com o ocorrido, ela entrou em contato com a equipe do Facebook, que a orientou a criar uma Fan Page. Segundo o site, “as páginas do Facebook são semelhantes às linhas do tempo pessoais, mas oferecem ferramentas exclusivas para conectar as pessoas a um tópico pelo qual elas se interessam, como uma empresa, marca, organização ou celebridade”.

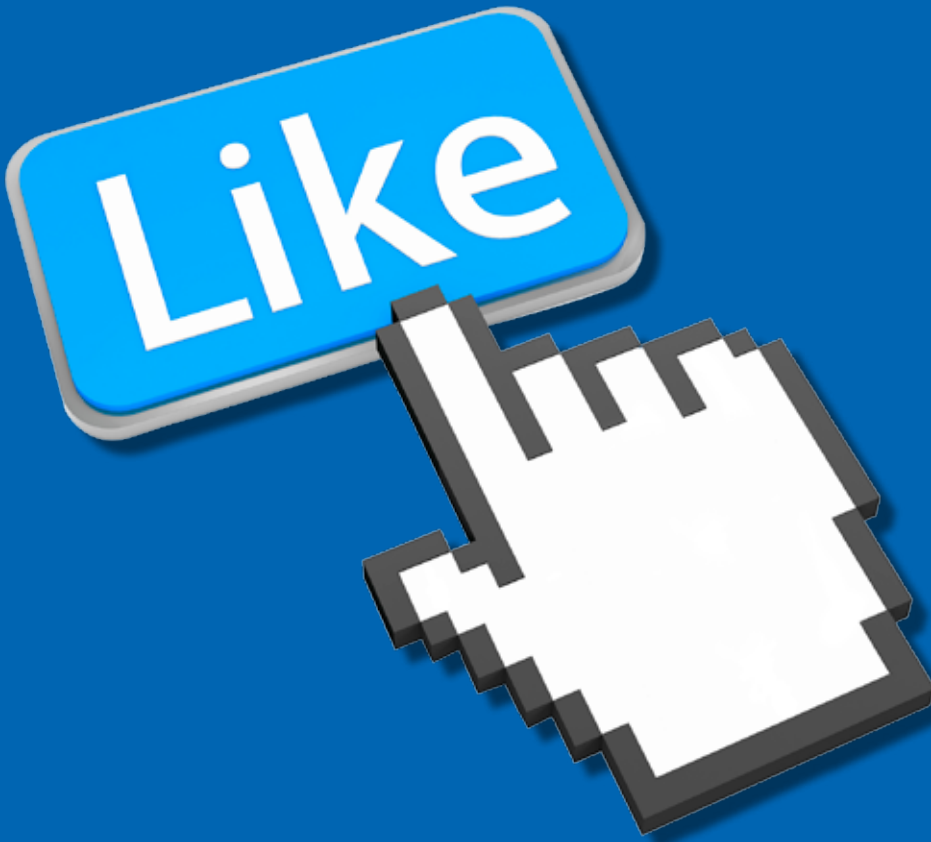
Para o Sebrae, mais do que oferecer inúmeras possibilidades de negócio

para a empresa, a fan page é um cartão de visitas. “É por meio da fanpage que muitas pessoas terão a primeira impressão sobre seu negócio. Daí a importância de oferecer conteúdo interessante, ter interatividade e usar uma identidade visual atrativa”, recomenda a Cartilha “Internet na medida”, lançada em 2012 pelo Sebrae.

Caso sua empresa tenha um perfil ao invés da fan page, não se desespere. O Facebook disponibiliza um recurso de migração de perfil para fanpage. Com ele, você transforma seu perfil numa página e o número de amigos em fãs. A única desvantagem é que você perde todo o conteúdo anteriormente postado. Mas isso pode ser recuperado com dedicação na criação de conteúdo. O importante é que você não vai perder a quantidade de seguidores que tinha.

Benefícios da Fan Page

Para estar ciente do porquê a empresa deve ter uma fan page ao invés do perfil, é necessário conhecer os benefícios oferecidos pelo Facebook às páginas empresariais criadas ►



no site. A primeira vantagem diz respeito ao limite de seguidores. Os perfis pessoais possuem um limite de cinco mil amigos. As fanpages não possuem restrição no número de fãs. Além disso, assim como o perfil, a fan page é gratuita. Não é necessário pagar o Facebook para ter um espaço para sua empresa.

Em relação à gratuidade dessa plataforma, a publicitária Renata Nizer faz uma consideração. “Apesar de ser uma plataforma gratuita, a fan page é uma mídia que, se tiver investimento, pode ser potencializada. A partir do momento em que é considerada um canal de relacionamento com o cliente, é preciso desenvolver aplicativos e conteúdo que promovam essa interação. É aí que entra o investimento. Conteúdos como aplicativos demandam a contratação do serviço de um programador, por exemplo”. Esse tipo de conteúdo apontado por Renata é outra vantagem da fan page. Somente nela é possível criar “abas” de conteúdo, como fóruns de discussão e informações sobre produtos específicos e outros aplicativos de interação com o cliente.

A fan page também oferece a opção de relatório com dados demográficos (idade,

sexo, cidade e país dos fãs) e a repercussão da página (quantas pessoas visitaram, quais os posts mais comentados, quantas fotos e vídeos foram vistos). Outra vantagem são os anúncios. Você pode pagar ao Facebook e escolher o público para quem quer divulgar sua postagem. Pode também, escolher o gênero, idade e até a cidade do público que quer atingir. Este recurso é bastante útil se, por exemplo, seus produtos são destinados a um público específico.

Além disso, quando o usuário interage com sua fanpage, os amigos dele também receberão a interação em seus respectivos murais, o que aumenta o alcance de sua marca. Se a sua página se encaixa na categoria de Local, você pode permitir que as pessoas façam checkin na sua empresa. Ou seja, quando elas vão ao seu estabelecimento, elas informam aos amigos que elas estão lá, através do Facebook. “Mas, atenção, para atrair fãs é preciso criar e compartilhar conteúdo interessante e ações promocionais”, alerta a cartilha do Sebrae.

Apesar de ser uma tarefa relativamente fácil, alguns empresários não sabem ou não dispõem de tempo para criar e gerenciar o conteúdo de sua fanpage. E criar ►

uma página somente por criar, sem atualização de conteúdo, é a mesma coisa do que não ter este espaço. Afinal, o cliente vai buscar mais informações sobre os produtos e serviços e não vai encontrar, o que impossibilita a interação com o público alvo. Uma das soluções pode ser a contratação da assessoria de uma agência de publicidade. Elas são capacitadas tanto para produzir o conteúdo de divulgação da empresa

na fan page quanto para orientar sobre a melhor forma de fazê-lo. Segundo Renata, o valor que uma agência de publicidade cobra para gerenciar a página de uma empresa no Facebook varia de acordo com o número de materiais que serão produzidos, a frequência de atualização da página, entre outros fatores. 📺

Criar perfis pessoais e páginas no Facebook é mais fácil do que parece. Para quem tem dúvida, o Facebook disponibiliza um espaço destinado exclusivamente a perguntas e respostas relacionadas à rede social. O endereço para acessar este espaço é [facebook.com/help](https://www.facebook.com/help). Para um guia completo de criação e gerenciamento de páginas no Facebook basta acessar a cartilha online “Internet na medida – como criar uma página empresarial no Facebook”, através da biblioteca online do Sebrae, disponível no link http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/guias_cartilhas/.

CURSOS NA ÁREA DA INDÚSTRIA

Eletricista Mantenedor Industrial
Eletricista Instalador Predial e Residencial
Autocad
Mecânico de Manutenção Industrial
Operador de Empilhadeira
Operador de Pá Carregadeira
Operador de Retroescavadeira
Operador de Caldeira
Operador de Motosserra
Operador de Guindalto 'MUNCK'
Operador de Ponte Rolante
SEP= Sistema Elétrico de Potência, Segurança para Eletricista
NR- 5 - CIPA- Comissão Interna de Prevenção de Acidentes
NR- 6 - Equipamento de Proteção Individual
NR- 10 - Curso Básico para Segurança de Eletricistas
NR-10 - SEP
NR- 33 - Segurança e Saúde nos Trabalhos em Espaços Confinados
NR- 35- Trabalho em Altura
Reciclagens de Todas as NR's



ACESSE:
www.senap.com.br
www.facebook.com/senapcursos
www.twitter.com/senapbr

R: Guaira, 3333
Guarapuava - Paraná - Brasil
Em Frente a Fonte do Terminal
(42)36231019



QUÃO SEGURAS ESTÃO SUAS TRANSAÇÕES ONLINE?

Certificado é na
Digital ACIG

A posição de empreendedor muitas vezes exige mais do que as 24h por dia da vida do indivíduo. É comum empresários comentarem com conhecidos que o dia deveria ter 48h para que fosse possível dar conta de tudo. Nesse sentido, a figura do contador é muito importante, pois o profissional é um facilitador da rotina do empresário. É justamente por isso que, muitas vezes, o empreendedor não só não se envolve, como também não se interessa por alguns assuntos inerentes ao trabalho do contador, mesmo que seja sobre sua empresa.

O Certificado Digital, por exemplo, é hoje uma ferramenta útil, moderna e necessária para as transações online. É um documento que identifica pessoas físicas e jurídicas na internet e garante segurança em toda transação eletrônica, pois é como se substituisse a assinatura manuscrita por uma assinatura digital.

Segundo consta no site da Receita Federal, por enquanto, pessoas físicas não estão obrigadas à utilização da certificação digital. Já as pessoas jurídicas, exceto as optantes pelo Simples Nacional, são obrigadas a utilizar assinatura digital para apresentação de declarações à Receita.

Por isso, há cerca de dois anos, a Acig implantou o serviço de Certificação Digital, que garante aos associados um valor diferenciado na compra do serviço. Associados têm até 23% de desconto na compra da assinatura online, que vai de R\$ 125,00 a R\$ 640,00, dependendo do tipo de assinatura necessária. Além disso, a associação oferece atendimento personalizado e ágil na conclusão da compra do documento.

Segundo Isabel Lombardi, agente de registro de certificado digital da Acig, o processo de com-

pra do certificado é bem simples: basta acessar o site da associação (acig.com.br), acessar o menu Certificado Digital e seguir o passo a passo oferecido na página. Em seguida, será necessário agendar, pelo próprio site, uma visita à Acig para validar o certificado. O processo online pode ser feito pelo contador, mas a validação do documento só pode ser feita pelo proprietário da empresa. Para a validação presencial é necessário levar carteira de motorista, RG, CPF, certidão de casamento e comprovante de residência no nome do solicitante do certificado. “Não há problema em destinar a compra do certificado para o contador, mas se o empresário quiser fazer sozinho, até para que entenda um pouco mais do assunto, é interessante que peça orientação do profissional, pois ele deve indicar qual tipo de certificado comprar”, explica.

Isabel acredita que o certificado digital é o futuro das transações online. “Não há como fugir disso. Aos poucos a Receita foi aplicando a obrigatoriedade do certificado para as empresas e isso tende a acontecer até para pessoa física, pois se trata da unificação de informações”.

No Brasil, mais da metade dos certificados digitais emitidos em território nacional são da Certisign. No total, são 51,29% de certificados emitidos pela certificadora. A Acig é um dos 74 pontos de atendimento no Paraná através da AR (Autoridade de Registro), Faciap (Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná), que opera com a Certisign. Em 2012, foram emitidos cerca de 20 mil certificados digitais, sendo que o serviço foi lançado em 2011. Em 2013, já foram 22 mil emissões. 📄

ADVOGADOS

Até dia 31 de dezembro, a Rede CACB de Certificação Digital, em parceria com a Certisign e a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), realiza uma ação promocional para oferecer certificados digitais com preços especiais aos advogados. O preço promocional do documento ficará em R\$ 99 durante este período. O objetivo da ação é promover o acesso do setor às soluções de documentação virtual. Advogados que desejarem o desconto devem entrar em contato com a Acig pelo 3621-5513 ou por e-mail: certificadodigital@acig.com.br.

EMBAIXADA AMERICANA OFERECE APOIO TOTAL A MAIS UMA INOVAÇÃO DO CCBEU

O ANÚNCIO FOI FEITO EM EVENTO REALIZADO EM OUTUBRO

Simples, porém grandioso. Assim foi o lançamento da Pedra Fundamental da ampliação da sede do CCBEU Guarapuava realizado em outubro. Na ocasião, foi feito o anúncio oficial da reforma da escola. Simples porque, como pontuou Silvana Kuster Dalla Vecchia, proprietária da escola, foi uma cerimônia “de casa”; e grandioso porque, para Silvana, sua equipe e alunos, ter a possibilidade de ampliar a estrutura do local é uma grande realização. O evento contou com a participação de pais, alunos, entidades de classe e autoridades. Discursaram o prefeito Cesar Silvestri Filho, a adida cultural do Consulado dos EUA de São Paulo, Danna Van Brandt, a diretora do Colégio Belém, Irmã Edileuza Silva, e o arquiteto Diego Franceschini, responsável pelo novo projeto do CCBEU.

Danna Van Brandt esteve nos dias 28 e 29 de outubro visitando a sede do CCBEU. Os coordenadores dos cursos e a direção apresentaram tanto a estrutura física quanto a pedagógica da escola e através disso, estando o CCBEU de acordo com os níveis de excelência esperados pela Embaixada Americana, Danna Van Brandt ofereceu total apoio da Embaixada Americana nesta nova etapa de expansão do Centro Binacional de Guarapuava.

O projeto

O CCBEU será ampliado porque, em 27 anos de trabalho, o número de alunos cresceu significativamente. Segundo o arquiteto Diego Franceschini, o desafio é ampliar o número de salas e os espaços de convivência, sem comprometer o espaço verde que o local proporciona. 🌿

ATÉ 2015 O CCBEU DEVERÁ TER

Mais 10 salas de aulas coletivas (temáticas); 2 salas para aulas individuais; Grande área de convivência/espço para eventos; Cyber-café com tablets e área de jogos; Biblioteca ; Cozinha gourmet (para aprendizado de outras culturas de forma diferenciada); Learning com home theater 3D; Espaço kids; Jardim com horta orgânica na cobertura e espaço para uma futura ampliação.



“
A MISSÃO DIPLOMÁTICA DOS EUA NO BRASIL TEM A SORTE E É MUITO GRATA POR PODER CONTAR COM A PARCERIA DO CCBEU GUARAPUAVA E DE MAIS CENTROS BINACIONAIS PARA PROMOVER Nossos ESFORÇOS DE DIPLOMACIA PÚBLICA E AVANÇAR NA RELAÇÃO BRASIL- ESTADOS UNIDOS.
Danna Van Brandt, Adida Cultural da Embaixada dos EUA de São Paulo

”



Diretora Silvana Küster, Prefeito Cesar Filho, Adida Cultural Danna Van Brandt e o arquiteto Diego Franceschini



Diretora Silvana Küster, Irmã Edileuza, Prof Juarez Soares, Prefeito Cesar Filho, Renato Küster Filho, Adida Cultural Danna Van Brandt

PROGRAMA CONSOLIDA CINCO NÚCLEOS SETORIAIS EM GUARAPUAVA



CINCO SETORES JÁ FORMARAM NÚCLEOS PARA QUE EMPREENDEDORES CRESCAM JUNTOS; GRUPOS NÃO SÃO FECHADOS E NOVAS EMPRESAS SERÃO BEM-VINDAS

Núcleos setoriais já são mais do que realidade em Guarapuava. A proposta da Acig em mostrar que é possível fazer com que concorrentes trabalhem juntos deu muito certo. Hoje, já são cinco núcleos setoriais formados no município através do Programa Empreender, fomentado pela Acig. Ceme (Núcleo Setorial da Mulher Executiva), Conjove (Conselho do Jovem Executivo), Núcleo Setorial de Tecnologia da Informação, Núcleo Setorial de Imobiliárias e Núcleo Setorial de Mecânicas e Autopeças deram asas à curiosidade sobre a fórmula que promete estreitar a relação entre concorrentes e toparam o desafio de trabalhar juntos.

Segundo o consultor do Programa Empreender, Lucas Domingos de Barros, os grupos estão consolidados, mas não fechados. “Os núcleos ainda estão abertos à participação de novos empresários. Basta entrar em contato com a Acig para se informar sobre o andamento dos trabalhos. O Empreender é gratuito e direcionado a todos os associados da entidade”, explica o consultor. Lucas ressalva que, apesar de os grupos estarem abertos a novas participações, os novos integrantes deverão seguir as regras e determinações previamente estipuladas pelos já participantes. Todos os núcleos têm estatutos elaborados principalmente, para que não haja conflitos.

Núcleos setoriais

Os trabalhos atualmente conduzidos no Ceme e no Conjove diferem um pouco do trabalho realizado nos demais núcleos. Isso porque se tratam de conselhos que já existiam na Acig e unem empresários de diversas áreas. Nesses dois casos, o foco é o planejamento estratégico voltado à melhoria na gestão das empresas dos participantes, para que elas sejam exemplo de gestão no município e, dessa forma, possam conduzir os demais.

Em contrapartida, ações que afetam diretamente a sociedade e a classe empresarial continuam sendo realizadas. O Ceme, por exem-

plo, recém participou da realização de mais um Outubro Rosa em Guarapuava. Agora, elas trabalham para colaborar com os 16 Dias de Ativismo Pelo Fim da Violência Contra a Mulher. O Conjove realizou em agosto mais uma edição do Feirão do Imposto e em outubro, com o Cases de Sucesso, na Faculdade Guarapuava, encerrou as ações provenientes do Prêmio Mérito Empresarial 2013.

Já o Núcleo Setorial de Mecânicas e Autopeças tem focado suas reuniões no planejamento de capacitações, que devem ser realizadas ainda este ano, para os colaboradores dos integrantes do grupo. Além das capacitações, o núcleo discutiu a possibilidade de ter um vídeo institucional para divulgação dos trabalhos e banners para as empresas participantes.

O foco do NTL é outro. Empresários de tecnologia da informação querem que as mudanças comecem de dentro para fora. Por isso, agendaram um workshop interno de postura profissional, com vários objetivos. Um deles é para que as relações inter-empresariais no grupo funcionem bem.

Assim como os demais núcleos, o grupo de empresários de imobiliárias deverá se reunir pelo menos mais uma vez em novembro. Até o momento, o trabalho deste núcleo é focado na busca de mais integrantes, já que em Guarapuava existem mais de 40 imobiliárias/corretores de imóveis.

Enquanto os já consolidados núcleos estão imersos em intensas e produtivas reuniões de trabalho, mais três núcleos estão em fase de implantação: panificações, salões de beleza e materiais de construção. Esses três devem se consolidar ainda este ano. Empresários que desejarem participar de um desses núcleos ou dos já formados podem acessar o site da Acig para conferir as datas das reuniões, enviar um e-mail para empreender@acig.com.br ou ligar para o 3621-5591 para se informar sobre o andamento dos trabalhos. A participação é gratuita. 🇧🇷

**TRANSFORMAR
LIXO EM DESIGN
É PENSAR
DIFERENTE.**

**ESCOLHER UMA
INSTITUIÇÃO
FINANCEIRA QUE
RECICLA RECURSOS
NAS PRÓPRIAS
COMUNIDADES
TAMBÉM.**



 **SICOOB**
ASSOCIADO A VOCÊ.

www.sicoobpr.com.br

Sorteio
28.12.2013

publipropaganda.com.br

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO CEF Nº 6-4655/2013

* A serem trocados nas lojas participantes da campanha. O regulamento encontra-se no site da ACIG: www.acig.com.br. Fotos meramente ilustrativas.



Compre nas lojas identificadas e concorra

1 Carro 0Km

+ 10 TV's LED 32"

+ 25 Vales-compras de R\$500

Realização:

ACIG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

Apoio:

