

ACIPG EM AÇÃO

as
SOCIA
vismo

A FORÇA DO ASSOCIATIVISMO EM TEMPO DE PANDEMIA



*Empresários se unem, e ACIPG
bate recorde de filiações*

ACIPG, UEPG E UTFPR REALIZAM
PLANO DE DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO NOS BAIROS

VENDAS.GOV ACIPG
ENSIÑA EMPRESÁRIOS A FAZER
NEGÓCIOS COM O PODER PÚBLICO

PLATAFORMA DE MARKETPLACE,
COMPRA PG, É LANÇADA PARA
CONSUMIDOR PONTA-GROSSENSE

O CICLISTA

QUE VIER PEDALANDO ATÉ A PARADA

GANHA UM
pão de queijo recheado



DO PÃO DE QUEIJO



Rodovia do Café, BR 376, km 458 Tibagi - PR

 @paradadopaodequeijo  42 98825-9778

 /ParadaPdQ www.paradadopaodequeijo.com.br



SUA EMPRESA PRECISA DE CRÉDITO?

A Sociedade de Garantia de Crédito (SGC) oferece orientações e facilidades na hora de conseguir crédito para a sua empresa. Não deixe de aproveitar!

SGC CENTRO SUL
GARANTIA PARA INVESTIR
CRÉDITO PARA CRESCER

O INVESTIMENTO É SEU
A GARANTIA É NOSSA!

ACESSE WWW.ACIPG.ORG.BR



NESTA EDIÇÃO

- 03 - Palavra do Presidente
- 04 - Informe Publicitário: 50 Anos de História e Dedicção
- 10 - Empresárias de PG selecionadas para Maratona Nacional de Aprendizado
- 12 - Compra PG é lançado para o consumidor
- 14 - Egresso do projeto antares é congratulado em reunião da ACIPG
- 15 - Digital LAB será o MBA de mkt digital da Universidade de Negócios
- 16 - Universidade de Negócios realizou processo seletivo em agosto
- 17 - ACIPG parabeniza MP e GAECO por operação ductos
- 18 - Associação do Shopping Palladium é formada na ACIPG
- 22 - ACIPG se manifesta contrária a construção de residências no DI
- 23 - Subtenente Everton (PSL) participa de reunião da ACIPG
- 24 - Revogação de licitação é referendada pela ACIPG
- 26 - ACIPG se posiciona favorável às obras na Avenida Souza Naves
- 27 - Comitê tributário da ACIPG discute transação tributária excepcional
- 28 - ACIPG alerta empresário sobre Giro Caixa Pronampe
- 29 - Diretoras da ACIPG visitam empresários associados
- 30 - ACIPG, UEPG e UTFPR lançam Programa de desenv. econômico nos bairros
- 31 - Mercado Municipal e PGA são temas de reunião da ACIPG
- 32 - Campos Gerais do Paraná participa da campanha #ECADNOQUARTONÃO
- 33 - ACIPG recebe bonificação da FACIAP
- 35 - ACIPG disponibilizou R\$ 750 mil em crédito emergencial pela Fomento PR
- 36 - VENDAS.GOV ACIPG já auxilia empresas a participarem de licitações
- 38 - CAPA: Associativismo se fortalece com a pandemia**
- 47 - Planejamento estratégico, sonho ou necessidade?
- 48 - Observatório Social de Maringá participa de reunião da ACIPG
- 49 - Empreender realiza reuniões de núcleos de PG e de Maringá
- 50 - CDEPG realiza pesquisa econômica para elaboração de políticas públicas
- 51 - Rodada de negócios visa fortalecer associativismo
- 52 - SINDISERV apresenta proposta de reforma administrativa
- 56 - Clube de Vantagens
- 60 - Observatório: Propaganda Eleitoral proibida nas eleições de 2020
- 61 - Coluna Social
- 62 - 3º Café com empresários
- 66 - Coluna Meio Ambiente
- 68 - Novos Associados



EXPEDIENTE

Revista ACIPG em Ação

Ano 9 edição 54

Redação e Edição

Edson Gil Santos Junior

Fotografia

Edson Gil Santos Junior

Letícia Dovhy

Direção de Arte, Projeto Gráfico, Diagramação e Capa

Olé Propaganda

Revisão

Edson Gil Santos Junior

Letícia Dovhy

Dimas Manfron

Gerente Institucional

Gilmar Denck

Gerente Financeiro

Jackson Luis Vaz

Gerente Comercial

Larissa Pepe

Vendas e Anúncios

Vanessa de Oliveira vanessa@acipg.org.br

Jornalista Responsável

Edson Gil Santos Junior – MTB 6267/PR

Tiragem

2.300 exemplares. Distribuição gratuita.

Impressão

Idealiza

Periodicidade: Trimestral

Associação Comercial, Industrial e Empresarial
de Ponta Grossa | Rua Comendador Miró, 860 –
Centro | (42) 3220-7200
www.acipg.org.br



Palavra do PRESIDENTE

Associação, mais que uma entidade (3ª pessoa), é um verbo que deve ser praticado na 1ª pessoa do singular, em conjunto com a 1ª pessoa do plural. Eu associo, nós associamos. O associativismo é o grande pulo do gato para aumentar este bolo, pois, através de ações associadas, podemos acelerar o crescimento de um setor da economia, aumentando o faturamento das empresas envolvidas, reduzindo seus custos e aumentando seus ganhos. De forma livre e democrática, os grupos se formam pela solidariedade e, juntos, criam mecanismos de aumento de negócios. Ampliam seus conhecimentos na área, bem como recebem informações privilegiadas e seguras para estabelecer estratégias em seus negócios. Aumentam o número de contatos e interações e, juntos, percebem a força da representatividade enquanto grupo.

A ACIPG comemora o maior registro de adesão de associados, em um único mês, dos últimos 5 anos. Essa marca foi conquistada com muito trabalho para manter viva a chama do associativismo, mesmo em um período de coação entre as empresas devido à pandemia do novo coronavírus e, por consequência, medidas restritivas para evitar aglomerações, mas que prejudicaram de maneira exponencial a economia no mundo inteiro.

No entanto, enquanto força viva da cidade e entidade representativa, a ACIPG continua atuante na defesa dos setores produtivos, das empresas de todos os portes e da população em geral, pois, se o povo vai bem, as empresas vão bem junto. Estamos vigilantes ao poder público no âmbito municipal, agindo através do diálogo e da Justiça, quando isso se fizer necessário.

Por mais difícil que seja o momento, temos que acreditar. O governo federal está fazendo tudo o que é possível para amenizar os impactos da pandemia na economia, sem deixar a população mais carente à deriva, o que também possibilita que o consumo não seja ainda mais prejudicado.

O brasileiro é um povo corajoso, e o empresariado no Brasil, mais ainda. Através da cultura associativista, seremos ainda mais fortes.

Diretoria ACIPG

Presidente: Douglas Fanchin Taques Fonseca

Vice-presidente: Estefano Stemmer Jr.

Diretor Secretário: Emar José Toniolo

Diretor Financeiro: Bruno Italo Ronchi

Diretor do Comércio: Flavia Maria Barrichelo

Diretor da Indústria: Otto Ferreira Neto

Diretor dos Prestadores de Serviço:

Leonardo Mendes Stadler

Diretor de Agronegócios: Edilson Gorte

Diretor de MEI, Micro e Pequena Empresa:

Juliano Kobellache

Diretor de Assuntos Comunitários e

Governamentais: Luiz Eduardo Pilatti Rosas

Diretor de Responsabilidade Social:

Ana Paula Dahne Martins

Diretora de Políticas Públicas e Parcerias:

Sandra Mara Queiroz

Diretor Jurídico:

Gustavo Souza Netto Mandalozzo

Diretor de Fomento e Estudos

Socioeconômicos: Rafael Zanim

Diretor de Soluções Empresariais:

Carlos Tsukada

Diretora de Meio Ambiente:

Caroline Schoenberger

Diretor de Marketing e Comunicação:

Athos Sá

Diretor de Eventos e Assuntos Culturais:

Indianara Prestes Mattar Milleo

Diretor de Associativismo, Bairros, Núcleos,

Núcleos Setoriais e Multissetoriais:

Adriana Durau

Diretor de Planejamento Urbano:

Jarbas Goes

Diretor de Capacitação Profissional:

Paulo Roberto Veiga

Diretor de Tecnologia e Inovação:

Leonardo Puppi Bernardi

Diretor de Patrimônio:

Amarildo Antônio Prâmio

Diretor de Turismo: Daniel Wagner

Diretora Mulher Empresária:

Ana Claudia Matuch

Diretor Jovem Empresário: Guilherme Ciesco



Conselho de Representantes Titular

Agnaldo Mocelin

Alfeu Caznoch

Cesar Moro Tozetto

Henrique Henneberg

José Carlos Loureiro Neto

Osní Mongruel Junior

Paulo Roberto Bahl de Almeida

Sérgio Jasinski

Welinton da Silva Barreiros

Wilson Souza de Oliveira

Conselho de Representantes Suplente

Álvaro Luiz Scheffer

Antonio Bento de Paiva

Antonio Moro Neto

Cenir Frare da Cunha

Evandro José Kostycz

Leontina Mendes Stadler

Marcus Vinicius C. Baggio

Milane Aparecida Fadel Barbur

Rodrigo Baron Martins



50 ANOS

DE HISTÓRIA E DEDICAÇÃO: OFICINA AUTO DIESEL VILA VELHA COMEMORA TRAJETÓRIA NA CIDADE

Fundador da Auto Diesel Vila Velha, Ayrton Becher foi um dos primeiros mecânicos bombistas da cidade. O ponta-grossense fez com que a oficina se tornasse referência na região e, hoje, celebra 50 anos de história da empresa. Meio século de dedicação e entusiasmo acompanhando de perto a evolução dos veículos e a modernização dos equipamentos.

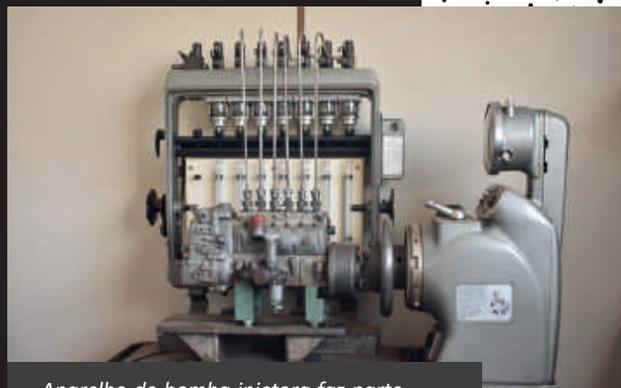
“50 anos que significam uma história de sucesso e aprendizado com erros e acertos. Agradeço primeiramente a minha família e, também, por todos os colaboradores, distribuidores, antigos sócios e todos os clientes que são parte da Auto Diesel”, afirma Ayrton.

A paixão pela profissão começou cedo. Aos 16 anos, iniciou como aprendiz de mecânico na Empresa Justus Feltrin, que ofereceu oportunidades, e Ayrton recorda com gratidão. Surgiu, assim, a primeira oportunidade como mecânico, mostrando habilidade, dedicação e empenho.

AUTO
DIESEL
VILA
VELHA

Com o tempo, foi ganhando reconhecimento e admiração dos clientes, construindo, assim, a Auto Diesel Vila Velha, oficina mecânica com mais de 35 anos de serviço autorizado pela Bosch.

Becher recorda de todas as premiações que ganhou ao longo dos anos. Como a viagem para Alemanha para conhecer a Fábrica Bosch e um quadro exclusivo que foi confeccionado para homenageá-lo. “Um dos meus objetivos foi de sempre modernizar e acompanhar a evolução, trazendo o que há de mais moderno para a oficina”, enfatiza



Aparelho de bomba injetora faz parte do acervo de Ayrton Becher.

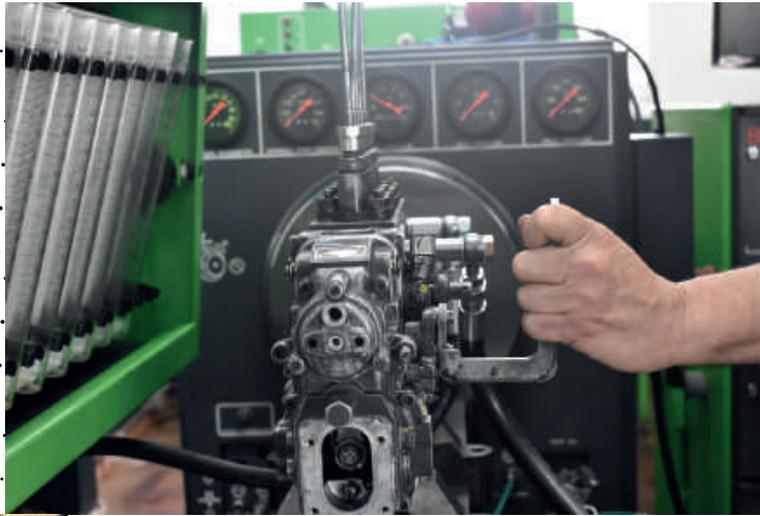
O proprietário montou um acervo para manter viva a memória da oficina. São maquinários antigos, troféus, certificados, recordações em jornais, revistas, fotografias de qualificações e viagens. “Eu guardei equipamentos antigos, alguns são peças raras que ninguém mais tem. Por isso, tenho história para contar. Tudo que está no museu, eu trabalhei um dia, é fruto da vivência”, recorda-se.

Chegar aos 50 anos de história da empresa é motivo de honra e alegria para a família. Taís Malluta Becher Prestes, primeira filha de Ayrton, relata que ela e a irmã Lacris Malluta Becher Souza cresceram acompanhando o trabalho, a força e fé do pai, sendo uma grande inspiração de profissional.



“A oficina é a vida dele! Conquista realizada com muito esforço, dedicação e organização. Sempre coloca amor no que faz e tem uma palavra amiga para animar o dia das pessoas. Exemplo de batalha e de luta”, emociona-se.

Roberjan Prestes atua como Técnico de Injeção Diesel e, há 27 anos, trabalha na oficina. Ele destaca a excelência no trabalho de Becher. “Ayrton foi um dos precursores em Ponta Grossa! Acompanhou todos os momentos de transição. Pensamento sempre na frente, buscando aperfeiçoamento, modernização e comprando equipamentos novos”, aponta.



O empresário tem hoje 85 anos, e o amor pela oficina continua o mesmo. Está em casa por causa da pandemia, mas acompanha diariamente o trabalho, recebendo relatórios e videochamadas, ansioso para retornar logo. Como empresa pioneira, a oficina oferece serviço no segmento de bombas e injeção eletrônica diesel leve e pesada, atendendo caminhões, vans, tratores, ônibus, máquinas entre outros veículos. Também trabalha com a venda de peças e mão de obra especializada e está localizada na Avenida Souza Naves.

Por Leticia Dovhy

VILHA VELHA





Cooperar é *Somar* para

Multiplicar

Há mais de 90 anos somando forças
no cooperativismo e multiplicando
os frutos da união e tradição.



42 3231 9000
www.frisia.coop.br





**Entre em contato e descubra
nossa promoção especial deste mês.**

**Um mês dedicado a aqueles que
cuidam da gente.
A vocês, pais e mães, que exercem
esse papel, nossa homenagem.**



ANS - nº 35072-9

www.consaude.com.br
(42) 3220 2755  **(42) 98428 1719**

Proteja a sua família

Consaúde

VACINAS

**Mais que vacinas,
proporcionamos qualidade de vida.**

(42) 3220-2786  **(42) 98428-1724**

Centro de Promoção à Saúde - Consaúde
Av. João Manoel dos Santos Ribas, 1100 Ponta Grossa - PR



EMPRESÁRIAS DE PG SÃO SELECIONADAS PARA MARATONA NACIONAL DE APRENDIZADO

Up Digital Sebrae ofereceu formação para inserção de empresas no mundo virtual



A ACIPG, através do Programa Empreender, foi contemplada em âmbito nacional pelo Programa Up Digital Sebrae, que foi criado para impulsionar as pequenas empresas em direção ao mundo digital. A iniciativa proporcionou, às empresárias selecionadas, acesso a informações sobre ferramentas, criação de conteúdo e estratégias de presença digital, tudo de forma direta e em linguagem simples. As empresas dos núcleos aprovados na seleção tiveram apoio financeiro e capacitação gratuita.

O Up foi criado pelo Sebrae para auxiliar a mobilização da classe empresarial diante da Covid-19. O projeto vem como uma busca de soluções para a crise econômica e para a necessidade de isolamento, que levou muitas empresas brasileiras a suspenderem suas atividades para frear a disseminação da doença. A Confederação das Associações Comerciais do Brasil é apoiadora da iniciativa por entender que a ideia irá introduzir as empresas participantes no mundo digital de forma rápida, além de focar na melhoria de processos e na gestão da qualidade, que são aspectos fundamentais na transição para plataformas digitais.

Lucilene de Fátima Oliveira, consultora do Programa Empreender da ACIPG, conta que empresárias de três Núcleos Setoriais foram selecionadas. Do Núcleo de Artesanato, Adriana Durau da empresa Mimos da Princesa e Luciane Souza da empresa Amilucrochet. Lucinha Ruiz do Núcleo de Empreendedores em Venda Direta Beleza e Bem Estar (NEVDBBE) com a empresa Madame Milu e o

Núcleo de Moda com as empresárias Arialba Richardt da empresa Richardt Stile e Jaqueline Vieira com a empresa Exclusive Coat. “Vale registrar que um dos critérios para a seleção era fazer parte de um Núcleo Setorial do Programa Empreender”, salienta a consultora.

Segundo Lucilene, o formato atual do Programa Up Digital Sebrae é uma jornada online de 10 dias, que reúne conteúdos focados em marketing digital e compartilhamento de boas práticas. A interação com os empresários será feita por meio do WhatsApp, onde poderão dialogar entre si e com especialistas da área. “Além disso, ocorrem, ao longo da capacitação, três encontros virtuais para sensibilização, apresentações de especialistas, compartilhamento de boas práticas, acesso a produtos, serviços, clientes e mercados do Sebrae etc.”, explica.

Para a diretora de Associativismo, Bairros e Núcleos, Adriana Durau, o feito foi inédito, pois foi a primeira vez que empresários ponta-grossenses tiveram projetos selecionados para um programa de incentivo como este. “Os participantes passaram por uma banca de seleção e agora receberão recursos de subvenção e treinamento sem custo. A notícia é excelente, pois, além de conquistarem no Up Digital um upgrade nos conhecimentos, ficou demonstrado entre os nossos nucleados que o esforço e a perseverança são ações necessárias para o sucesso nos objetivos”, finaliza a diretora.





ARMAZÉM CEREAIS DA TERRA

Ser saudável, um estilo de vida.



Av. Anita Garibaldi, 789, sala 03 - Órfãs

(42) 4141 9529 | (42) 9 9920 2701



@armazemceraisdaterra

@armazemceraisdaterra

COMPRA PG É LANÇADO PARA O CONSUMIDOR

ACIPG pretende movimentar a economia local com uma ferramenta on-line confiável e fácil de usar

A ACIPG lançou no dia 15 de julho para o público consumidor o Compra PG, a plataforma de marketplace da instituição, que tem como objetivos diminuir os impactos da Covid-19 na economia da cidade, fortalecendo as vendas pela internet e, com isso, introduzindo o empresariado ponta-grossense no comércio digital. O Compra PG já conta com cerca de 180 empresas que disponibilizam seus produtos e serviços de forma a proteger as empresas, emprego e renda, mesmo com o cenário de pandemia.

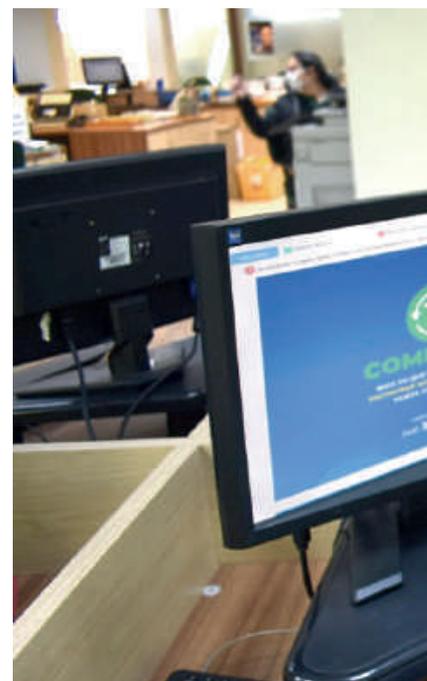
A ACIPG, em parceria com o Sebrae, criou o Compra PG, uma plataforma on-line para oferecer todo tipo de produtos e serviços nos mais diferentes segmentos, estimulando o consumo seguro nas empresas da cidade de Ponta Grossa. De acordo com a gerente comercial, Larissa Pepe, entre os estabelecimentos que aderiram ao serviço, mais de mil produtos já estão disponibilizados para venda. “É muito fácil de comprar. O site é simples de mexer, bem intuitivo, com o objetivo de tornar a compra uma experiência rápida e agradável”, explica Larissa.

O Compra PG disponibiliza todo tipo de produto e segmento, como móveis, eletro, pet shop, vestuário, artesanato, serviços, entre outros. Porém, os setores alimentícios necessitam de uma operação com mais agilidade. Em virtude disso, o público em geral poderá optar também pela versão em aplicativo de delivery, que pode ser baixado na Google Play ou na Apple Store. “São oferecidas diferentes opções para pa-

gamento com cartões de crédito e boletos bancários, como também formas de entrega, tudo para se ajustar a necessidade do cliente”, explica a gerente.

O diretor de Soluções Empresariais, Carlos Tsukada, explica que o Compra PG é um ecossistema multicanal completo, com marketplace web e com um módulo delivery funcionando pelo aplicativo, que pode ser baixado na Google Play ou na Apple Store. “Além de ser uma vitrine para o empresariado ponta-grossense, a ferramenta auxiliará tanto neste momento de pandemia, mas, principalmente, deixará os produtos e serviços dos associados em evidência em um único canal de compras digital. Em um curto espaço de tempo, o Compra PG será uma referência de venda on-line na cidade”, disse.

Tsukada salienta que, agora, as compras feitas pela internet poderão ser entregues no mesmo dia, com um custo baixo e segurança, valorizando o comércio local. “Além das facilidades para adquirir um bem ou serviço, o Compra PG dá a garantia que o empresariado local será valorizado, e isso retorna para o próprio consumidor que, ao fortalecer a economia da cidade, ajuda a garantir a sobrevivência das empresas, empregos e desenvolvimento para o município. Sem sair de casa, o cidadão fará a sua parte para manter a pujança de Ponta Grossa”, explica o diretor.





Lojistas

Para Tsukada, o Compra PG entrega também, tanto para os lojistas quanto para o público em geral, a segurança de uma instituição quase centenária. Segundo ele, a ACIPG entrou neste ramo com o objetivo de possibilitar aos empresários uma imersão confiável no comércio digital, em uma estrutura pronta, para que os custos sejam reduzidos pela força do associativismo. “A plataforma Compra PG está com isenção no custo de implantação e treinamento dos lojistas. Além disso, como promoção de lançamento, deixamos a custo zero a mensalidade nos primeiros seis meses de contrato para associados. Além disso, oferece as taxas mais competitivas do mercado com 8% para o associado e 10% para não-associado, com o empresário pagando neste primeiro momento apenas um percentual sobre as transações efetuadas através do marketplace”, finaliza o diretor.

O Compra PG continua cadastrando empresas pelo site e também através dos consultores da instituição. Mais informações pelo telefone (42) 3220-7200.

Quer ver como é fácil vender on-line? Acesse:

<https://comprapg.com.br/page/comece-a-vender>

Conheça algumas de nossas soluções de retomada pós COVID-19



Uma reunião para pequenas equipes que utiliza de dinâmicas de grupo para inspirar, motivar e engajar seu time.

Cliente Oculto

Avalie secretamente o atendimento da sua equipe e receba um relatório com recomendações técnicas.

Associados tem 20% de desconto

EGRESSO DO PROJETO ANTARES É CONGRATULADO EM REUNIÃO DA ACIPG

Estudante foi um dos vencedores de Hackaton promovido pela Nasa

Entre os assuntos da última reunião do mês de junho da Diretoria da ACIPG, esteve presente do egresso do Projeto Antares e agora acadêmico do curso de Jornalismo da Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG), Heryvelton Martin, que conquistou o primeiro lugar do maior hackathon do mundo contra a pandemia, o NASA International Space Apps Covid-19 Challenge.

O estudante, além de outros cinco alunos de vários estados do país que cursam ensino médio e superior em diferentes áreas do conhecimento integrantes da equipe Megazord, foi vencedor na categoria “Uma Nova Perspectiva”, com o projeto ‘CashBack Water’, oferecendo uma solução tecnológica para redução de lixo e distribuição de água potável.

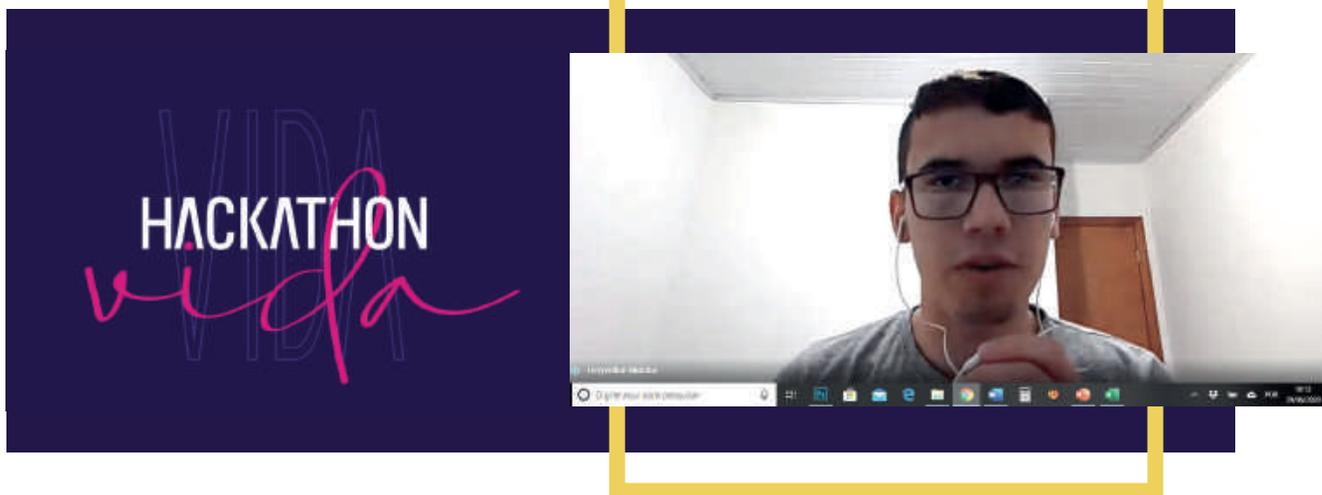
Martins comenta que a maratona da Nasa propôs 12 desafios relacionados à Covid-19, com questões sobre o meio ambiente, arte e cultura, alimentação e soluções para compreender o impacto da pandemia e do isolamento social. Os times precisaram criar e desenvolver um protótipo da solução para um dos problemas propostos. “Minha experiência no Projeto

Antares auxiliou nas questões do empreendedorismo, bem como os conhecimentos adquiridos no programa de master mind, oferecido pela iniciativa”, conta.

O Space Apps é um Hackathon internacional que ocorre em cidades ao redor do mundo. Desde 2012, as equipes se envolvem com dados abertos da Nasa para resolver problemas reais na Terra e no espaço. O Covid-19 Challenge foi o primeiro Hackathon virtual global do programa. A equipe leva como prêmio o direito a uma consultoria em Desenvolvimento de Inovação, com realização de diagnóstico de projeto e inovação.

Para a presidente da Associação Antares, Milane Barbur, o feito do estudante elevou novamente o Projeto Antares, por saber que o jovem, antes mesmo de entrar no ensino superior, passou pela iniciativa da ACIPG. “Já não é o primeiro reconhecimento que um aluno ou um egresso da iniciativa tem. Isso demonstra a seriedade e comprometimento da pessoa, mas também a base oferecida pelo Projeto”, disse.

Já o presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca, comenta que é um orgulho para a instituição para este prêmio ganho por um egresso. “Além de parabenizar o Heryvelton, os parabéns vão também para Milane, pela dedicação ao Projeto Antares”, finaliza Fonseca.



Mais informações sobre os NASA International Space Apps Covid-19 Challenge no link:

<https://covid19.spaceappschallenge.org/challenges/covid-challenges/new-perspective/teams/megazord/project>



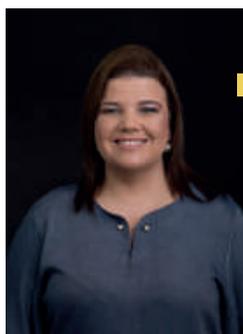


DIGITAL LAB SERÁ O MBA DE MKT DIGITAL DA UNIVERSIDADE DE NEGÓCIOS

Em formato inovador, curso de pós-graduação vai preparar profissionais e empresas para o mercado on-line

A Universidade de Negócios, da ACIPG e da UniSecal, lançará neste mês o Digital Lab, um programa de pós-graduação, em formato remoto, com uma nova perspectiva de ensino. O Master Business Administration (MBA) será ministrado por professores altamente capacitados em suas respectivas áreas de formação.

O diretor de Produtos da ACIPG, Carlos Tsukada, comenta que o curso contará com material próprio e com atualizações constantes. Além disso, duas aulas semanais com professores ao vivo. O aluno terá a oportunidade de conhecer as tendências no ambiente digital e a experiência da venda digital. “A pandemia do novo coronavírus nos mostrou uma outra realidade, que gerou uma necessidade maior de inserção das empresas no mundo digital, respeitando as estratégias e linguagens do momento. Por isso, a importância de se atualizar sobre o assunto”, disse.



De acordo com a coordenadora da Universidade de Negócios, **Sara Cordeiro Coelho Pavarini**, Digital Lab é uma proposta de um MBA, isto é, uma pós-graduação digital, em que o estudante poderá fazer tudo no formato digital, mas de uma forma inovadora em que o aluno estuda como se fosse no

presencial. “As aulas serão remotas, em que o professor estará ao vivo para passar interagindo com os alunos e esclarecendo todas as dúvidas. O MBA é em Marketing Digital, todas as disciplinas serão ministradas por profissionais especialistas na área foram concebidas para o profissional que quer melhorar sua performance no digital, ou empresário conhecer a ferramentas necessárias para migrar o negócio do meio analógico, para o digital”, explica Sara. Para Athos Sá, diretor de Comunicação e Marketing da ACIPG, o Digital Lab tem uma proposta diferenciada por ser focado em práticas, com profissionais do mercado, e conteúdo de alta relevância para quem quer adentrar no Marketing Digital. Segundo ele, o MBA é destinado para empresários, publicitários, jornalistas e profissionais que trabalham diretamente com marketing. “A grade está sendo montada para que o aluno possa estruturar um projeto de comunicação, de campanha de anúncios, de segmentação, de operacionalizar nas redes sociais, construir uma marca no ambiente digital, trabalhar com o comércio, e-commerce, saber os formatos de vendas neste universo, trabalhar com inbound marketing, entre outros assuntos de extrema importância para o cenário mercadológico atual”, finaliza do Sá.

Mais informações sobre o Digital Lab em relação a matrículas e início das aulas pelo telefone (42) 3220-7200.



UNIVERSIDADE DE NEGÓCIOS REALIZOU PROCESSO SELETIVO EM AGOSTO

Rematrículas dos acadêmicos também marcam início do semestre de volta às aulas

A Universidade de Negócios (UN) da ACIPG, em parceria com a UniSecal, abriu em agosto o processo seletivo para duas SuperGraduações para o segundo semestre de 2020. A UN possibilita realizar dois cursos de graduação em quatro anos – um tecnólogo, um bacharelado e um MBA. As aulas para os novos alunos e os acadêmicos já matriculados iniciaram no dia 10 de agosto, no formato home study, devido à pandemia do novo coronavírus.

Segundo a coordenadora da Universidade de Negócios, Sara Cordeiro Coelho Pavarini, foram ofertadas duas SuperGraduações. A primeira opção é o curso de Gestão Tributária seguido pelo bacharelado em Ciências Contábeis, no qual ocorrerá o aproveitamento de conteúdos”. No último ano do bacharelado, simultaneamente ao segundo curso de graduação, o estudante fará o Master in Business Administration (MBA) em Compliance e Controladoria”, explica.

Sara explica que a segunda opção ofertada é Gestão de Negócios, mais o bacharelado em Administração de Empresas e o MBA em Gestão Comercial e Inteligência Comercial. “Cada opção é composta por duas graduações e um MBA em um prazo de quatro anos. A oferta da Universidade de Negócios é uma maneira inovadora de proporcionar formação diversificada, robusta e adequada para as novas tendências do mercado”, ressalta a professora.

REMATRÍCULAS TAMBÉM OCORRERAM EM AGOSTO

Mesmo com a pandemia do novo coronavírus, o segundo semestre letivo foi confirmado pela UN. As rematrículas foram feitas somente por meio do link “SERVIÇOS ONLINE” localizado no site da instituição www.unisecal.edu.br. Este é um ato formal destinado a vincular o acadêmico à instituição, e é com ela que se inicia o período acadêmico a cada semestre letivo, com um vínculo ao Contrato de Prestação de Serviços Educacionais, o que, por sua vez, gera para o aluno o compromisso/responsabilidade de pagar as mensalidades.

Devido a pandemia da Covid-19, a UN deu continuidade no primeiro semestre com o home study. Por meio de aulas ao vivo com os professores e materiais de apoio no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), os alunos seguiram estudando. Além disso, todo o AVA foi atualizado e renovado, também a pedido dos estudantes, para que o novo processo de ensino se tornasse mais eficaz. A escolha pelas aulas on-line seguiu orientações da Organização Mundial da Saúde (OMS), Ministério da Saúde, Ministério da Educação (MEC), Governo do Estado do Paraná e Prefeitura Municipal de Ponta Grossa no combate à Covid-19.

Para ter mais informações sobre a UN e seus respectivos cursos, bem como sobre o processo seletivo para 2021, entre em contato pelo telefone (42) 3220-7200 ou via e-mail: universidadedenegocios@acipg.org.br.



ACIPG PARABENIZA MP E GAECO POR OPERAÇÃO DUCTOS

Instituição apoia investigação de esquema de corrupção na Sanepar



Na última semana do mês de julho, a ACIPG manifestou apoio à Operação Ductos, deflagrada pelo Grupo de Atuação Especial de Combate ao Crime Organizado (Gaeco), a pedido do Ministério Público (MP), que investiga fraudes em licitações da Companhia de Saneamento do Paraná (Sanepar). Para a instituição, é dever do estado e das autoridades competentes acompanhar o que é feito com o dinheiro da população, no que tange ao saneamento no estado.

O presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca, comenta que a Sanepar é uma sociedade de economia mista e de capital aberto, controlada pelo Estado do Paraná, sendo responsável pela prestação de serviços de saneamento básico a 345, das 399 cidades paranaenses. “É muito triste, após outros escândalos milionários envolvendo licitações em nossas estradas pedagiadas, agora vemos uma suposta falta de respeito com o dinheiro público também na empresa de saneamento do Paraná”, comenta.

Fonseca parabeniza a atuação do Gaeco e do MP pelo cumprimento dos seis mandados de prisões temporárias, além de 15 mandados de busca e apreensão em residências e quatro mandados de busca

em três unidades da Sanepar, além de um mandado de busca e apreensão na sede da empresa investigada. “São dois anos de investigações que culminaram na Operação Ductos, isso demonstra o comprometimento do MP e do Gaeco no combate à corrupção. A ACIPG apoia este trabalho, pois quem sustenta todo este sistema sujo é a população, em uma tarifa de água acima do correto, que beneficia algumas poucas empresas e alguns funcionários corruptos, em vez do cidadão. O povo não aguenta mais pagar pela corrupção”, desabafa o presidente.

De acordo com Fonseca, a ACIPG continuará vigilante ao trabalho realizado pela Sanepar e às propostas de contrato que forem oferecidas ao Município de Ponta Grossa. “Neste momento, não podemos condenar nem a empresa investigada, nem a Sanepar antes do término das investigações. Porém, cabe a sociedade civil organizada estar atenta a licitações e discussões sobre contratos de concessões públicas, para evitar situações como a deflagrada nesta semana”, finaliza o presidente da ACIPG, lembrando que a instituição sempre foi combativa quando se envolveu em assuntos ligados a Sanepar.

**PONTA GROSSA 197 ANOS
CONSTRUINDO UM FUTURO
COM PRECISÃO E SOLIDEZ.**

uma empresa

M.M. Milléo
Construções e Incorporações

MM
ESTRUTURAS
PRÉ-MOLDADAS

estruturasm.com.br
42 3225.2064

ECONOMIA

SEGURANÇA

PONTUALIDADE

QUALIDADE

agenciadade.com.br

ASSOCIAÇÃO DO SHOPPING PALLADIUM É FORMADA NA ACIPG

Representantes das lojas do shopping participam de reunião com a vice-prefeita

No mês de junho, foi formada, na ACIPG, a Associação do Shopping Palladium de Ponta Grossa, através do Programa Empreender. O objetivo do grupo é participar de forma mais efetiva de ações e discussões do maior shopping center de Ponta Grossa, bem como ampliar o debate e o fortalecimento do associativismo.

De acordo com Lucilene de Fátima Oliveira, consultora do Programa Empreender na ACIPG, os lojistas viram na crise ocasionada pela pandemia da Covid-19 dificuldades comuns e, através do associativismo, entenderam ser possível amenizar alguns impactos que interferem no negócio de cada um. “Os empresários perceberam que unidos fica mais fácil de pensar em soluções e pleitear demandas parecidas ou comuns. O Programa Empreender tem esta premissa, de possibilitar o debate de empresários para conseguirem soluções conjuntas para o setor”, explica Lucilene.

Para uma das lideranças da Associação, Bruno Garofani, que é sócio de uma loja do Shopping Palladium, o objetivo é realizar reuniões periódicas para debater e pensar em soluções, pelo fato de atualmente estes espaços gerarem receio na população em virtude da Covid-19, quanto à aglomeração. Fazem parte da liderança da Associação os empresários João Diniz da Cunha Castro e Elizabeth Piotrowicz Trentini.

Para o empresário João Diniz da Cunha Castro, a Associação deve ter objetivos claros para ser representativo e auxiliar no setor em que atua. “A Associação promoverá a interação dos membros e, desta forma, poderão de maneira associativa contribuir com a administração do Shopping, levando sugestões, participando de decisões de marketing, de despesas condomínio, de ações específicas de proteção à Covid-19, bem como ajudar na fiscalização dos lojistas e de usuários”, comenta.



No mês de julho, além da definição do estatuto, os empresários elegeram a primeira composição do Conselho Diretor da instituição que será formado por Elizabeth Trentini, como presidente, e Paulo Roberto Bonin, como vice; na 1ª Secretaria ficou Vanessa Gregorczyk Garofani e, como diretor de Marketing, João Diniz de Castro.

Como compromisso, a primeira gestão do Conselho Diretor se responsabilizou em aumentar o quadro associativo, como também atuar junto com a administração do Shopping Palladium de Ponta Grossa para encontrar soluções para problemas e melhorias para os associados. “Atuaremos também em pesquisas juntos aos lojistas sobre ambiente interno, demandas administrativas e marketing, buscando inserir a opinião dos associados nos posicionamentos e contribuições da associação”, finaliza a presidente do Conselho Diretor, Elizabeth Trentini.

ASSOCIAÇÃO PARTICIPA DE REUNIÃO NA PREFEITURA

No início do mês de agosto, representantes da Associação do Shopping Palladium participaram de uma reunião com a vice-prefeita Elizabeth Schmidt, que estava acompanhada do presidente da Fundação Municipal de Turismo Edgar Hampf e o secretário de Governo Marcus Fabrizio Busato e dos vereadores Daniel Milla (PSD) e Rudolph Polaco (PPS). O encontro teve como objetivo apresentar a Associação e consultar sobre as próximas decisões governamentais relacionadas ao shopping, quanto às medidas de restrição devido ao novo coronavírus.

De acordo com Elizabeth Trentini, presidente do Conselho Diretor da Associação, foi firmado o posicionamento da instituição representativa dos lojistas do Shopping Palladium sobre as medidas restritivas impostas pela Prefeitura, bem como salientado o comportamento adotado em relação aos cuidados para evitar o vírus Covid-19. “E isso muito nos diferencia dos demais ramos empresariais da cidade, medidas essas, que alguns desconheciam que adotamos desde o início da pandemia. Relatamos também os efeitos negativos que os decretos e reduções de horários acarretam em nosso faturamento e o consequente desemprego que isso tem gerado”, finaliza.

Para mais informações, os empresários interessados podem entrar em contato com a consultora do Programa Empreender com (42) 3220-7257.



Bem-vindo ao Parque Empresarial e Industrial de Ponta Grossa




flex376

PARQUE EMPRESARIAL E INDUSTRIAL

Troque o aluguel pela
parcela da compra do
imóvel próprio!



Lotes a partir de **1600 m²**



Financiamento em até 180x direto com o incorporador



Infraestrutura completa e **fácil acesso.**



Parcelas a partir de **R\$ 2.820,00***

Gestão Comercial:

Vendas:

Incorporação:

flex376.com.br
42 2101-0000



Parcela relativa ao financiamento das unidades 82, 83, 84 ou 85, em 180 prestações mensais, com 10% de entrada. O saldo devedor é corrigido mensalmente pela variação acumulada do IGPM/FGV + 0,5% a.m. O preço das unidades poderá sofrer variação sem aviso prévio. Consulte demais condições.



Crédito foto - Fábio Matavelli

ACIPG SE MANIFESTA CONTRÁRIA A CONSTRUÇÃO DE RESIDÊNCIAS NO DISTRITO INDUSTRIAL

Judiciário concedeu liminar suspendendo a utilização de loteamentos residenciais no local

Em junho, a ACIPG solicitou ao prefeito Marcelo Rangel (PSDB) que fosse revogada a Lei Municipal 13.726/20, que realizou a mudança na lei de zoneamento e altera de zona industrial para zona residencial (ZR-2) áreas situadas no Horto Florestal do Cará-Cará, próximo ao Distrito Industrial e Aeroporto Sant’Ana. Para a entidade liberar a área para moradias, além de ser um prejuízo para novos investimentos na indústria, prejudica a expansão do aeroporto. No início de agosto, a ACIPG comemorou a decisão do Judiciário em suspender a aprovação de loteamentos residenciais no local.

Para o diretor de Planejamento Urbano da ACIPG, Jarbas Goes, a área em questão está muito próxima ao Distrito Industrial, por isso, até então era destinada para indústrias. Além disso, salienta que o município necessita de áreas para novos investimentos no setor. “Não há mínima necessidade dessa alteração, sem contar com as questões ambientais, considerando que é uma área de várzea. A própria Secretaria de Meio Ambiente do Município tinha se manifestado contrária em 2018. É importante que permaneça como zona industrial pelo problema que pode causar para as indústrias existentes no local. Ter uma área industrial ao lado de uma área residencial pode gerar conflito”, disse Goes.

O Núcleo das Indústrias de Ponta Grossa (NDI) se manifestou contrário à Lei Municipal 13.726/20, desde sua publicação

no começo do mês de junho, pois devido a esta lei, a zona industrial foi alterada para zona residencial nas áreas próximas ao Distrito Industrial. O que para os industriais não seria adequado pela grande possibilidade de prejudicar o desenvolvimento não somente industrial, mas econômico da cidade. O mesmo aconteceu em relação ao Conselho de Desenvolvimento Econômico de Ponta Grossa (CDEPG), em que a ACIPG conta com quatro cadeiras, fora as participações nas Câmaras Técnicas.

Já o diretor de Indústria da ACIPG, Otto Ferreira Neto, que é o coordenador do NDI, relata que a situação dessa área foi minuciosamente estudada durante o atual Plano Diretor, enquadrada como Zona Industrial. Pela criticidade dos riscos avaliados pelas indústrias ali instaladas em operação pelo grau individual e coletivo desses riscos, foi determinada como ‘Área de Amortecimento para a segurança do entorno’ para a segurança da população. “Devemos ter um olhar para o futuro e, desde já, fazer com que o crescimento, traga também a segurança e preservação das pessoas, preservação da saúde financeira das indústrias, bem como a do fortalecimento do setor”, disse Neto.

Em virtude disso, a decisão da juíza Luciana Virmond Cesar, da 2ª Vara da Fazenda Pública de Ponta Grossa, em conceder liminar para a ação popular protocolada pelo vereador Pietro Arnaud (PSB), pela suspensão da aprovação de loteamentos



residenciais foi muito bem-vinda pela ACIPG. Douglas Taques Fonseca, presidente da instituição, comenta que a participação do NDI, do CDEPG e do vereador Pietro foi muito importante para esta decisão. “O texto da decisão pela liminar de suspensão demonstra que o entendimento das entidades não estava equivocado e que a legislação como esta pode trazer danos para o Distrito Industrial e para o Aeroporto Sant’Ana. Devido a isso, as forças vivas da cidade devem estar atentas às medidas vindas do setor público, avaliar se podem prejudicar o desenvolvimento econômico da cidade e agirem quando não houver acordo com a Prefeitura”, finaliza Fonseca.



Crédito foto - Fábio Mataveili



SUBTENENTE EVERTON (PSL) PARTICIPA DE REUNIÃO DA ACIPG

Deputado estadual fala sobre Covid-19 e substituição tributária

A ACIPG recebeu, na reunião da terceira semana de julho, a presença virtual do deputado estadual pelo PSL, Everton Marcelino de Souza, também conhecido como subtenente Everton. Em sua fala, o parlamentar salientou seu compromisso com a retomada das atividades comerciais, o uso da hidroxiquina para o tratamento da Covid-19 e também sobre a substituição tributária.

Já no início da reunião, o deputado se disse favorável à reabertura imediata do comércio no Paraná, guardadas as medidas de proteção como o uso do álcool gel, de máscara, evitar aglomerações, entre outros cuidados necessários para que a curva do contágio da Covid-19 não suba de maneira descontrolada a sobrecarregar o sistema de saúde do estado. “Já me manifestei perante a Casa Civil, já me manifestei perante o governador sobre este tema”, aponta subtenente Everton, que garante que tudo que está ao seu alcance para que comércio volte ao normal, ele está fazendo.

O deputado conta que, recentemente, no meu canal no YouTube eu participei com quatro médicos a respeito de medicina preventiva, que abordou o uso da hidroxiquina e outros medicamentos. Comentou ainda que tinha uma live com outros médicos que apontam a eficiência da vitamina D, sendo um excelente caminho para a prevenção e melhorar a imunização. “Uma vacina pode ser que surja até o mês de setembro. Porém, infelizmente, temos

diversos problemas e discussões que fogem do campo da ciência e entram no âmbito político ideológico e partidário, o que é terrível”, disse.

Outro assunto discutido com o deputado foi a desburocratização do sistema de Substituição Tributária (ST), que tem como objetivo revisar e simplificar a legislação praticada atualmente no estado do Paraná. O deputado explicou que foram realizadas oito audiências públicas em diversas regiões do Paraná e que foram registrados diversos relatos chocantes, de muitos empresários sensibilizados. “Me comprometi de levar a demanda com o secretário de Fazenda e para o governador. Contamos com a presença de empresários de diversas regiões, inclusive de Ponta Grossa. O trabalho foi esse, não desisti desta pauta e tem outras questões de isenções e incentivos que são assuntos complexos e espinhosos de se mexer”, conta.

Ainda sobre o tema, o Subtenente Everton comentou que certas mudanças na política são lentas, pelo fato da política ser um jogo de interesses. Por isso, algumas bancadas são grandes no Congresso Nacional, porque empresários investem que os parlamentares representem seus segmentos. “O dia que os empresários entenderem que eles podem tocar o Brasil e eles se unirem como nesta reunião aqui, vocês podem ter certeza que vocês farão toda a diferença. É uma questão de manter uma rotina de trabalho e municiados disso, cobrar do governo”, finaliza o deputado estadual.



Crédito - Foto José Aldinan

REVOGAÇÃO DE LICITAÇÃO É REFERENDADA PELA ACIPG

Suspensão do processo por indícios de irregularidades no edital foi obtida pela entidade

A ACIPG referendou, no início de julho, a revogação da realização de processo licitatório que prevê a construção do terminal do bairro Santa Paula, bem como a administração, manutenção, reforma, exploração comercial, dos terminais de transporte coletivo municipal de Oficinas, Uvaranas, Nova Rússia e Central, além da concessão de uso reforma e exploração econômica do Centro de Comércio Popular, também conhecido como Paraguaizinho. Para a entidade, a ação movida pela ACIPG e a decisão pela suspensão foi fundamental para a desistência do processo de licitação por parte do Município, em virtude de um edital frágil e com incongruências a serem sanadas.

De acordo com o pedido de liminar, ajuizado no dia 13 de maio pela ACIPG, o edital da licitação continha diversos dispositivos contendo ilegalidades, restrições, critérios subjetivos e omissões que ocasionariam insegurança jurídica para um processo de tamanha relevância para o Município e para a população. O documento reforçou que a licitação não tinha caráter de compra de um bem ou a contratação de um serviço, mas sim, é uma concessão a longo prazo para a iniciativa privada e, se feita de maneira equivocada, pode prejudicar a prestação dos serviços e o valor da tarifa ao usuário.

No dia 18 de junho, a 2ª Vara da Fazenda Pública de Ponta Grossa, através da juíza Luciana Virmond Cesar, deferiu a liminar de suspensão considerando que serviço público, objeto da concessão que consiste na operação, administração, manutenção e exploração comercial do centro de comércio

popular e do estacionamento, não possui qualquer similaridade com os serviços de administração, operação e exploração comercial dos terminais de ônibus da cidade.

Além disso, a decisão apontou que, apesar de intimada a esclarecer os motivos da realização da licitação em bloco, a Prefeitura não embasou sua posição em qualquer estudo técnico ou parecer econômico capaz de indicar que a reunião das concessões de serviços públicos sem qualquer similaridade e em um único lote seria mais vantajosa para a Administração Pública.

De acordo com a juíza, pelo risco de ineficácia da medida, apesar da suspensão da abertura das propostas pelo Município por prazo indeterminado, nova data poderia ser agendada a qualquer momento. Em virtude disso, ela entendeu como necessária a sua suspensão judicial até o julgamento final do processo.

Para o diretor Assuntos Comunitários e Governamentais, Luiz Eduardo Pilatti Rosas, a revogação da licitação é uma vitória da instituição, considerando que antes mesmo de entrar com o pedido de liminar para suspensão do processo, a ACIPG já tinha solicitado ao Município que reavaliasse o edital que continha diversas fragilidades e incongruências. “Os erros são tão graves e incorrigíveis que a Prefeitura utiliza deste artifício de revogar a licitação para não perder a ação, pois, assim, o processo aberto pela ACIPG perde o objeto. Porém, temos a certeza de que a decisão proferida, deferindo pela suspensão da licitação, acabou por influenciar nesta decisão do Município”, finaliza o diretor.





Saudades da **TORTA VILA VELHA?**

RECEITA

Ingredientes

1 pote de requeijão;
1 caixinha de creme de leite;
1 pacote de pão de forma
sem casca;
500g de mozzarella ralado;
500g de presunto ralado;
Batata palha a gosto.

Modo de preparo

Em um recipiente a parte, misturar o requeijão com o creme de leite, reservar.

Molhar o fundo da forma com leite. Adicionar uma camada de pão, uma camada de presunto e queijo. Repetir esse processo até encher a forma. Após isso, acrescentar a misturinha de requeijão e assar.

Depois de assar, coloque batata palha a gosto.

Nossa localização




PREMIUM
VILA VELHA HOTEL



www.premiumvilavelha.com.br



Foto: José Aldinan - Diário dos Campos

ACIPG SE POSICIONA FAVORÁVEL ÀS OBRAS NA AVENIDA SOUZA NAVES

Instituição entende que as mudanças são necessárias para o desenvolvimento do Município

No início do mês de julho, a ACIPG, após compreender como acontecerão as obras da Avenida Souza Naves, no trecho urbano da BR-373, se posicionou totalmente favorável a sua realização e totalmente contrária a ação judicial protocolada e que foi extinta pelo juiz da 2ª Vara Federal, Antônio César Bochenek, que autorizou o início da construção do viaduto, na altura do km 173 da BR 373.

De acordo com o presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca, há mais de 30 anos, a entidade reivindica modificações estruturais em diversos pontos da referida via, tanto no que tange a segurança, considerando os incontáveis acidentes e muitos com vítimas, como também por uma questão de desenvolvimento para Ponta Grossa, pelo fato da Souza Naves ser uma importante entrada e saída do município.

Para a ACIPG, os anseios da cidade foram atendidos com os projetos apresentados e que serão custeados com recursos de um acordo de leniência firmado entre CCR Rodonorte e Ministério Público Federal (MPF), que compreendem a construção de dois viadutos um no km 173, na região do Jardim Sabará e o outro no km 189, na região da Bocaina.

Para Fonseca, a entidade tem consciência de que obras desta magnitude, que contarão com investimentos de R\$ 55 milhões, certamente trarão transtornos no período de sua execução. No entanto, a longo prazo, atenderá, de maneira





mais efetiva, às necessidades de modernização do sistema viário desta região da cidade, que redundará em mais desenvolvimento para Ponta Grossa. “Em virtude disso, com o olhar no futuro da cidade, a ACIPG não poderia se manifestar diferente do que favorável à obra. Lembramos bons exemplos de obras que geraram transtornos, mas que atualmente garantem maior fluidez no tráfego com a Linha Verde, em Curitiba e da Avenida Brasil, no município de Cascavel e da importância de obras que garantam mais fluidez no trânsito, principalmente quando tratamos de importantes acessos para municípios do interior do Paraná”, explica o presidente.

COMITÊ TRIBUTÁRIO DA ACIPG DISCUTE TRANSAÇÃO TRIBUTÁRIA EXCEPCIONAL

Reunião virtual debateu também a taxa de coleta de lixo e teses tributárias

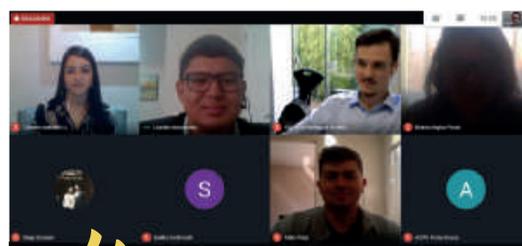
No final de junho, de maneira remota, aconteceu mais uma reunião do Comitê Tributário da ACIPG. O encontro contou com a presença de empresários, contadores e advogados. Três importantes temas estiveram na pauta sobre a legislação tributária municipal, estadual e federal e discutiu temas importantes. Entre eles, a Transação Tributária Excepcional teve o maior destaque.

A advogada Tatianne Andrade discorreu sobre a nova modalidade de Transação Tributária Excepcional com a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional, do Ministério da Economia, que é o serviço que possibilita ao contribuinte pagar os débitos inscritos em dívida ativa da União com reduções expressivas. Segundo Tatianne, “a partir de primeiro de julho, estarão abertas as negociações e existe a possibilidade de descontos de multas e de juros, de acordo com a capacidade econômica de cada contribuinte, considerando os efeitos dos impactos da Covid-19 na economia, o que deve trazer novo fôlego para as empresas”.

A reunião contou ainda com a presença virtual do vereador Vinicius Camargo (PSD), que lidera alguns projetos tributários, dentre eles, uma ação judicial para questionar o valor da taxa de coleta de lixo, que segundo o parlamentar estaria acima do que seria necessário. Guilherme Gabriel Cesco, coordenador do comitê tributário, relata que “esta taxa, como qualquer outra, deve estar vinculada a um serviço específico, divisível e com valor compatível. Uma taxa não

pode ser criada para gerar lucro, mas, sim, apenas para custeio do serviço”.

Outro assunto discutido, contou com a colaboração do advogado de Curitiba, Yan Cesar de Melo, cujo escritório patrocina algumas teses tributárias da ACIPG. Cesco relata que na reunião foi passado um panorama de como estão estas ações no Judiciário. Segundo o coordenador, uma delas está próximo de transitar em julgado que é a do ICMS na base de cálculo do PIS/Cofins. “A ideia foi compartilhar o conhecimento para que divulguemos via ACIPG, para que o associado sabia que está sendo representando no âmbito tributário e, num prazo de seis meses a um ano, existe a possibilidade de ganho de créditos tributários, com estas ações que podem gerar efeitos para todos os associados”, finaliza o coordenador.



Live

ACIPG ALERTA EMPRESÁRIO SOBRE GIRO CAIXA PRONAMPE

Programa do governo federal para PME oferece empréstimos de até 30% da receita bruta anual registrada

No mês de junho, a ACIPG informou para o empresariado em geral que a Caixa passou a operar a linha de crédito do Programa de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe). Criado para auxiliar as micro e pequenas empresas durante a crise do novo coronavírus, o Programa oferece empréstimos de até 30% da receita anual registrada em 2019. De acordo com a Caixa, ao contrário da expectativa, as linhas de crédito ainda registram pouca procura dos empresários.

Pela regra do Programa, 80% dos recursos serão destinados a empresas com faturamento anual de até R\$ 360 mil, e 20% para empresas com faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões. Os financiamentos oferecidos pelo Giro CAIXA Pronampe têm prazo total de 36 meses, sendo 8 meses de carência para começar a pagar e financiamento em 28 parcelas. A taxa de juros anual máxima é igual à taxa básica de juros (Selic) + 1,25% ao ano.

O diretor de Micro e Pequena Empresa, Juliano Kobellache, a taxa de juros é atrativa, ainda mais considerando a redução da taxa Selic. “As operações de crédito poderão ser utilizadas para investimentos e capital de giro isolado ou associado ao investimento. Dessa forma, além de poderem realizar reformas e adquirir máquinas e equipamentos, as micro e pequenas empresas também poderão utilizar os recursos para despesas operacionais, como pagamento de salário de empregados, compra de matérias-primas, mercadorias, entre outros”, explica o diretor.

De acordo com a Caixa, em contrapartida, as empresas assumirão contratualmente a obrigação de preservar o quantitativo de empregados em número igual ou superior ao verificado na data da publicação da Lei nº 13.999/2020, no período compreendido entre a data da contratação e o 60º dia após o recebimento da última parcela da linha de crédito. O programa proíbe o uso dos recursos para a distribuição de lucros e

dividendos entre os sócios do negócio.

Para o presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca, talvez não houve tempo hábil para divulgação das linhas de crédito ter chegado aos empresários que estão passando por dificuldades frente à crise causada pela pandemia da Covid-19. “A ACIPG já prepara um material publicitário alertando o empresário da oportunidade de crédito diferenciado, como também entrará em contato por telefone com os associados. Além disso, ficaremos à disposição quanto a dúvidas no preenchimento do formulário”, finaliza Fonseca.

COMO OBTER O EMPRÉSTIMO:

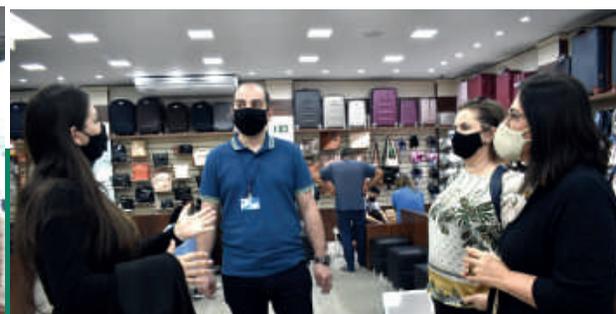
Os clientes devem acessar o site da Caixa, preencher o formulário de interesse ao crédito e um gerente da região entrará em contato por telefone para ofertar o pacote de soluções financeiras do banco. Caso preferam, os clientes também podem fazer a solicitação diretamente nas agências da Caixa.

A Caixa iniciará o atendimento pelas empresas optantes pelo Simples. Em seguida, serão atendidas as empresas não optantes e, logo após, será a vez dos microempreendedores individuais (MEI), conforme a disponibilização dos dados pela Receita Federal.



Crédito foto: José Aldiman





DIRETORAS DA ACIPG VISITAM EMPRESÁRIOS ASSOCIADOS

Descarte adequado de resíduos sólidos foi uma das orientações aos lojistas

No final do mês julho, a ACIPG, através das diretoras de Comércio, Flavia Barrichello, e de Meio Ambiente, Caroline Schoenberger, realizou uma ação que será contínua e tem como objetivo aproximar a instituição do empresariado local. Comerciantes foram visitados e receberam informações importantes sobre a ACIPG e seus serviços, bem como sobre o descarte adequado dos resíduos sólidos e recicláveis.

A visita ocorreu em quatro estabelecimentos comerciais do centro da cidade. As diretoras foram em lojas do ramo de lâmpadas e produtos elétricos, calçados e tecidos. De acordo com a diretora Flávia, a ação de relacionamento com o associado aconteceu juntamente com a orientação sobre os resíduos gerados no comércio. “As visitas aconteceram para marcar a presença da Diretoria da ACIPG próximo ao empresariado da cidade, no varejo. O trabalho foi muito produtivo, pois demonstramos que a ACIPG é mais do que um prédio e faz parte das empresas, através do associativismo”, pondera.

Caroline comenta que um dos objetivos do trabalho foi fazer um levantamento sobre o entendimento do comércio sobre o descarte dos resíduos produzidos pelas lojas. Segundo a diretora de Meio Ambiente, há um certo conhecimento por parte dos lojistas, mas que ainda tem que melhorar em

alguns aspectos. “Sentimos uma necessidade de passar mais informações para os comerciantes de como reciclar, como deixar os resíduos fora do estabelecimento se não tem lixeiras, entre outras orientações”, disse.

Além disso, Caroline relata que, de modo geral, é necessário fazer um trabalho mais amplo para orientar como fazer o descarte correto dos resíduos em Ponta Grossa, por segmentos específicos do comércio. “No caso das lâmpadas, por exemplo, há uma queixa sobre a ausência de apoio do fabricante quanto ao descarte, o que dificulta a vida dos empresários do segmento, por existir uma legislação específica sobre o tema”, aponta Caroline.

A gerente comercial da ACIPG, Larissa Pepe, comenta que a visita também serviu para sanar dúvidas dos empresários sobre o Compra PG. “Por ter sido recentemente lançado, o marketplace da ACIPG também foi abordado em nossas conversas com os empresários para esclarecer dúvida e salientar as vantagens da inserção do empresariado local no mercado de vendas digitais”, finaliza a gerente, que adianta que novas ações como está já estão programadas em bairros da cidade.

A ACIPG salienta que as visitas cumpriram com todas as recomendações contra a Covid-19 no que se refere ao uso máscara, álcool gel e um distanciamento adequado entre as pessoas evitando aglomeração.



ACIPG, UEPG E UTFPR LANÇAM PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NOS BAIRROS

Comunidade do Parque dos Pinheiros será a primeira a ser contemplada com a proposta

Diversos estudos apontam que os efeitos econômicos mais impactantes, ocasionados pelas medidas restritivas, foram sentidos nas micro e pequenas empresas e também nos empreendedores individuais, ou seja, a pequena economia que parte expressiva está concentrada nos bairros das cidades. Em virtude disso, a ACIPG, a Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG) e a Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR) desenvolvem, a partir do mês de agosto, o Programa de Desenvolvimento Econômico (PDE) no bairro Parque dos Pinheiros, com o intuito de promover o desenvolvimento sustentável de maneira localizada, em Ponta Grossa.

De acordo com Sérgio Ditzkun, professor da Universidade de Negócios da ACIPG e coordenador do PDE, explica que as empresas de médio e grande porte, de maneira geral, possuem lastro suficiente para suportar os impactos causados pela paralisação imposta para o controle da transmissão da Covid-19. “Por outro lado, as MEIs, micro e pequenos empresários, normalmente trabalham com capital de giro para poucos ou nenhum dia, estando sempre dependentes de seu faturamento diário para continuar com suas atividades econômicas. Na mesma situação, encontram-se os trabalhadores informais e/ou autônomos, que, em muitos casos, tiveram cessadas suas fontes de receita”, disse.

meio da atuação das instituições envolvidas, fundamentado em quatro pilares essenciais: Negócios, Formação, Integração e Políticas Públicas. “Vale destacar que este programa não possui cunho político partidário, tampouco caráter ideológico ou religioso. O Parque dos Pinheiros é uma comunidade com aproximadamente 4 mil moradores e que se encontra num momento interessante de seu desenvolvimento, com o surgimento de empresas de alcance local, com estruturas adequadas nas áreas educacional e de saúde, e apresenta uma miríade de entidades religiosas, mostrando a estruturação bastante forte do tecido social da comunidade. Pode-se dizer que a atuação da academia e da ACIPG, levando conhecimento, tecnologia e ciência para o bairro, potencializará esse desenvolvimento”, explica Cleise.

Representante da UTFPR na parceria, o professor Nelson Canabarro explica que o projeto terá a princípio 5 fases para a sua implementação. “Iniciaremos com a sensibilização da comunidade do Parque dos Pinheiros para aderir ao projeto, o passo seguinte é realizar levantamento socioeconômico da população para conhecer os potenciais existentes, para então, junto com a comunidade, elaborar o Plano de Desenvolvimento Econômico para o Parque dos Pinheiros. A participação da comunidade é essencial para identificarmos os potenciais negócios, treinamentos e as necessidades da comunidade em geral e criar a Câmara de Desenvolvimento do Parque dos Pinheiros, para desenvolver juntamente com o acompanhamento do trabalho da comunidade, um aplicativo de negócios do bairro”, explica Canabarro.

A diretora de Políticas Públicas e Parcerias Privadas, Sandra Mara Queiroz, comenta que o PDE visa a potencializar a micro economia de cada bairro, os informais, as donas de casa, que pretendem ter ou que já tem um negócio. Para isso, o programa buscará incentivar a economia viabilizando que os moradores se conheçam, que troquem ideias ampliando a integração, ampliando o raio de negócios dentro da comunidade. “O intuito também é promover a formação com as entidades envolvidas e, conseqüentemente, criar lideranças para garantir a representatividade. A intenção é iniciar no Parque dos Pinheiros, implementar nos outros bairros e, depois, realizar rodadas de negócios entre eles, integrando toda a economia da cidade”, finaliza a diretora.



A professora Cleise Tupich Hilgemberg, coordenadora do Centro de Educação Empreendedora da UEPG (CEE-UEPG) comenta que o objetivo geral do programa se sustenta em “promover o desenvolvimento local sustentável das regiões da cidade, por



MERCADO MUNICIPAL E PGA SÃO TEMAS DE REUNIÃO DA ACIPG

Encontro virtual contou com a presença do vereador Pietro Arnaud (PSB)

A ACIPG discutiu, na reunião da Diretoria do dia 21 de julho, sobre a edificação do Mercado Municipal e o contrato da Prefeitura Municipal com a Ponta Grossa Ambiental (PGA). O debate contou com a presença do vereador Pietro Arnaud (PSB), que trouxe mais informações sobre os temas para os diretores.

Sobre o Mercado Municipal, Arnaud comentou que foi feita uma licitação em que o vencedor teria que investir R\$ 73 milhões e que o contrato global girava em torno de R\$ 400 milhões. O vereador disse que, pelo contrato, era necessário o depósito do valor de R\$ 300 mil de caução de garantia de performance pela empresa ao Município. “A caução deveria ser depositada em até 90 dias da assinatura do contrato, isto é, outubro de 2017. Porém, até hoje não há esta garantia firmada”, aponta o vereador, que conta que a primeira notificação efetuada pela prefeitura foi feita após 200 dias da assinatura.

O parlamentar declarou que, devido à inércia da Prefeitura em transferir o cadastro imobiliário do imóvel do terreno do Mercado Municipal, foi permitido que a empresa Tekla não pagasse o IPTU desde então, o que gera prejuízos ao erário de mais de R\$ 100 mil. “Transitou um processo administrativo na Prefeitura, no dia 15 de junho, que gerou uma minuta de rescisão contratual. Porém, quando foi noticiado pelos jornais da rescisão, em sua rádio e em entrevista no portal D’Ponta News o prefeito afirmou que se Antônio Siqueira (proprietário da empresa Tekla) tivesse dinheiro para fazer investimento, ele iria manter em vigor o contrato”, disse o vereador.

Arnaud pediu um relatório do fiscal do contrato, e o documento diz que a fiscalização tomou ciência da demolição. Ele disse que estuda a possibilidade de entrar com uma ação popular com pedido de bloqueio dos bens do ex-secretário de Indústria, Comércio e Qualificação Profissional, Paulo Carbonare e ao prefeito, em relação a esta cobrança do IPTU, como também do empresário que assinaram o contrato.

PONTA GROSSA AMBIENTAL

O vereador comentou também sobre a decisão publicada no dia 16, pela juíza Jurema Carolina da Silveira Gomes, da 1ª Vara da Fazenda Pública de Ponta Grossa, que deferiu liminar em favor da empresa

Ponta Grossa Ambiental (PGA) - responsável pelos serviços de limpeza urbana no município de Ponta Grossa, mantendo o 36º aditivo contratual do contrato de concessão firmado entre empresa e Município.

De acordo com o parlamentar, o aditivo está sendo discutido judicialmente. Ele conta que entrou com uma ação popular e ela segue tramitando. Porém, com relação ao aditivo contratual foi levantado que quando a proposta de lei foi encaminhada para a Câmara pelo Executivo, foi enviado em regime de urgência, o que oportunizou que todas as comissões permanentes da Casa pudessem receber emendas e emitir pareceres ao mesmo tempo. “O Município estava em um conflito grande envolvendo o aterro sanitário e Plano Nacional de Resíduos Sólidos que tinha que ser cumprido e uma Termo de Ajuste de Conduta pelo MP Paraná, por isso, a justificativa da pressa para deliberação”, conta.

Depois de receber os pareceres e emendas de alguns vereadores, o projeto recebeu uma emenda protocolada pela Comissão de Obras da Câmara na época, que substituiu quase todo o texto da proposição original, alterando questões referentes à tecnologia, a questão térmica e aterro sanitário. Esta emenda alterou o projeto de maneira inconstitucional, pois imaginem um vereador decidir sobre a tecnologia de uma concessão de serviços públicos”, disse. Arnaud comenta que fez um protocolo para a Mesa Executiva da Casa, solicitando que a Câmara abra uma Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADIN) para exigir um posicionamento do Poder Judiciário em relação ao assunto. “Porém, muitos vereadores mudaram de opinião, estavam contrários ao aditivo da PGA e agora estão sendo favoráveis, o que deixa a situação dramática, pelo fato de não serem todas as instituições que podem questionar a inconstitucionalidade”, explica o vereador.

O presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca, solicitou que fosse encaminhado um pedido de informações para a Câmara Municipal sobre a constitucionalidade da emenda, bem como da decisão da liminar concedida na segunda quinzena de julho pelo Judiciário. “Além disso, vamos encaminhar outro ofício para Procurador Geral do Ministério Público questionando a constitucionalidade de emenda apresentada por vereador, principalmente por saber que proposta de vereador não pode gerar despesa para o Município”, finaliza Fonseca.



CAMPOS GERAIS DO PARANÁ PARTICIPA DA CAMPANHA #ECADNOQUARTONÃO

Ação é nacional e visa acabar com a cobrança de direitos autorais no quarto do hóspede nos hotéis

O Sindicato Empresarial de Hotelaria e Gastronomia dos Campos Gerais está apoiando a campanha #ecadnoquartonão, uma ação conjunta entre diversas entidades no país para pôr fim a uma cobrança considerada injusta pelas empresas do ramo: música no quarto. A iniciativa conta com o referendo da ACIPG.

O Ecad é o responsável pela arrecadação e distribuição dos direitos autorais das músicas aos seus autores e, por isso, é o órgão que diversas entidades questionam e agora esperam vencer com aprovação de um projeto de lei. “Não somos contra pagar o direito autoral, somos contra uma cobrança dupla de um ambiente que é privado e não nos compete invadir, que é o quarto”, comenta Rodrigo Baron, vice-presidente do Sindicato.

Segundo Stella Malucelli, advogada do Sindicato, embora o

projeto de lei 60/2016 não isente completamente os hotéis do pagamento do Ecad, já que a isenção se limitaria ao quarto, a aprovação traz segurança jurídica aos empresários. “A sua aprovação é de suma importância, mormente em razão de entendimentos diversos do poder judiciário a respeito da matéria, ora entendendo que não há obrigação ao pagamento em casos tais, ora entendendo que há”.

Segundo a tabela de recolhimento de direitos autorais, disponível no site do Ecad, um hotel com 100 quartos deve pagar cerca de R\$ 1.700 mensalmente ao órgão.

Outra entidade local com apoio à campanha é o Ponta Grossa Campos Gerais Convention & Visitors Bureau. Segundo a presidente, Thaís Pius, diminuir os custos administrativos possibilita investimento em outras áreas, como contratação. “O valor pago ao Ecad acaba encarecendo os custos fixos de um hotel, por isso, extinguir uma cobrança injusta vai beneficiar



os meios de hospedagem de maneira muito significativa”.

De acordo com o diretor de Turismo da ACIPG, Daniel Wagner, o apartamento do hotel, isto é, a unidade habitacional pela Lei Geral do Turismo (Lei nº 11.771/2008) define este espaço como um local de frequência individual, pois se equivale à residência, resguardando a intimidade e privacidade do hóspede. “Não há cabimento comparar com um espaço de frequência coletiva, em que poderia ser pensado na utilização de música como agente que agregasse ao ambiente. É totalmente diferente para as pessoas que vão até um show, casa noturna ou bar, em que a música se faz parte necessária do negócio, atraindo o público a frequentar o local”, explica.

Wagner entende que o mesmo ocorre em relação ao uso da TV no apartamento do hotel. Segundo ele, não tem como controlar o que hóspede assistiu ou se ligou a TV durante o tempo de permanência no local. “Os hotéis que têm TV por Assinatura já pagam o valor para as operadoras que remunera o ECAD dos canais que elas revendem”, elucida o diretor.

Para ele, com a cultura atual do bring your own device, os

hóspedes utilizam de seus próprios dispositivos como notebooks, smartphones e tablets para entretenimento e informação quando hospedados. “Este fator esvazia ainda mais o argumento da necessidade de pagamento desta taxa. Nós, enquanto Casa do Empresário, temos que lutar para as empresas se tornem mais competitivas, com menos custos, por isso, consideramos um absurdo esta cobrança do ECAD”, ressalta Wagner.

Para Alexandre Sampaio, presidente da Federação Brasileira de Hospedagem e Alimentação (FBHA), o momento é atípico e exige uma postura diferente na hora de realizar alguma cobrança. “Deve haver maior sensibilidade e, também, a não exclusividade do Ecad na arrecadação. Isto porque, além de existir outras sociedades que prestam este serviço, a distribuição do valor por parte do escritório central pode ser destoante”, finaliza.

O movimento nacional é liderado pelo G-20, organização criada durante a pandemia de Covid-19, a fim de realizar negociações e sugerir propostas ao Governo Federal. Fazem parte o Resorts Brasil, FOHB, ABIH, Abav, FBHA, Clia, Abracorp, Sindepat, Braztoa, entre outras.

ACIPG RECEBE BONIFICAÇÃO DA FACIAP

Bonificações foram entregues às associações que trouxeram mais empresas para o programa de emissão de NFe

A campanha realizada pela Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap), em parceria com a Varitus Brasil, bonificou quatro associações comerciais que mais venderam os serviços de Nota Fiscal Eletrônica entre os dias 10 de março e 10 de junho. A ACIPG foi uma das contempladas.

Valores de R\$ 100 a R\$ 1.000 foram transferidos para as Associações Comerciais de Chopinzinho (ACEC), de Foz do Iguaçu (ACIF), de Umuarama (ACIU) e de Ponta Grossa (ACIPG) pela Faciap. Raphael Siqueira, organizador da promoção, disse que já está planejando a campanha para o último trimestre de 2020: “podem preparar suas estratégias de venda porque outubro, novembro e dezembro têm mais campanha como esta”, afirma.

Larissa Schard, gerente comercial da ACIPG, comenta que o empenho da equipe comercial da instituição foi fundamental para o sucesso e o respectivo reconhecimento da FACIAP. “Foi uma campanha bem planejada, valorizando as associações que mais se destacaram. Tem que fazer mais campanhas de incentivo. Acho super bacana porque incentiva o departamento comercial e a própria Associação Comercial a trabalhar ainda mais essas cestas de produtos da Faciap”, afirmou.

Mas não foi apenas a ACIPG que comemorou. Emanuele Rauber, da Associação Comercial e Empresarial de Chopinzinho, comentou que a entidade ficou agradecida pela bonificação. “Procuramos disponibilizar serviços de boa qualidade em respeito aos nossos associados e clientes. A Varitus Brasil oferece um ótimo serviço que atende muito bem a necessidade das empresas”, afirmou.

Em Umuarama, a representante da Associação Comercial, Anita Gonçalves Dias, disse que a instituição possui um relacionamento

direto com as empresas, por isso, o atendimento para emissão de notas fiscais é feito no próprio balcão. Além disso, o suporte aos clientes é feito via chat, permitindo uma proximidade maior

com o cliente. “A campanha da Faciap foi bem aceita, e acredito que novas campanhas vão ajudar a angariar ainda mais empresas para a Associação Comercial”, diz.

Já em Foz, de acordo com o gerente comercial da ACIFI, César Ferreira dos Santos, a entidade recebeu com alegria a notícia da conquista do primeiro lugar na ação comercial Nota Fiscal Eletrônica promovida pela FACIAP, essa mobilização entre as entidades na qual a Associação Comercial e Industrial de Foz do Iguaçu registrou o maior número de empresas novas cadastradas. “O resultado da promoção serve de motivação para toda a equipe comercial da Associação. Afinal, é o reconhecimento pelo trabalho árduo ao longo de três meses”, comenta. Para o presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca, a instituição está mais uma vez de parabéns por ser atuante no cenário associativista e busca levar mais serviços e vantagens para o associado. “A campanha da FACIAP auxiliou em potencializar isso. Agradecemos o reconhecimento e parabenizamos pela iniciativa”, finaliza Fonseca.



365
DIAS
ANO

bits+3b

**Precisa
enviar
aquele
exame?**



0800
42
1000

PRINEX

ACIPG DISPONIBILIZOU R\$ 750 MIL EM CRÉDITO EMERGENCIAL PELA FOMENTO PARANÁ

Instituição trabalha com linhas de crédito com juros baixos para empréstimos superiores a R\$ 20 mil

A Fomento Paraná está batendo constantemente recordes no número de empréstimos. Os contratos das linhas Paraná Recupera, microcrédito e de repasses de recursos do BNDES é a principal procura por empresários. De acordo com a Fomento, este é um marco histórico para a instituição. O número de contratações em um único dia chegou quase na média por mês que realizado em 2019, quando foi batido recordes no microcrédito.

Linhas de crédito de capital de giro foram destinadas pela Fomento Paraná para serem destinadas à manutenção de salários e empregos em empreendimentos informais, MEI, Micro e Pequenas Empresas em razão dos efeitos do coronavírus na economia paranaense.

De acordo Everton Ribeiro, diretor de Operações da Fomento Paraná, a tendência é imprimir ainda mais velocidade na análise e aprovação dos financiamentos a partir da movimentação interna dos quadros de colaboradores e estagiários, com mais pessoas dedicadas à área de Operações do Setor Privado. “Havia um estoque de propostas e recebemos mais de 28 mil pedidos novos a partir de 27 de março, com o lançamento do programa Paraná Recupera”, relata Ribeiro

Ela salienta que foram analisados 12,4 mil propostas desde então, aprovamos 8 mil e outras 4.400 foram excluídas por motivos diversos. “Estamos trabalhando em outras 21 mil solicitações e a cada dia chegam novos pedidos”, aponta.

A ACIPG trabalha principalmente com a linha de crédito Banco do Empreendedor - Micro e Pequenas Empresas, que recebe recursos de repasse do BNDES. De acordo com Karyn Tatsch, correspondente da ACIPG para a oferta de crédito da Fomento Paraná, nesse período os empréstimos estão limitados a R\$ 200 mil e são destinados exclusivamente para capital de giro voltado ao pagamento de salários, para manutenção de empregos. O crédito pode ser pago em até 60 meses, incluindo um prazo de carência de até 12 meses. A taxa de juros, para o mês de agosto, varia conforme o indexador escolhido para a operação. Pela Selic, a taxa é a partir de 0,39% ao mês, ou pela TLP, a partir de 0,55% ao

mês”, conta a correspondente.

“Oferecemos valores de R\$ 20 mil a R\$ 200 mil e o limite do crédito aprovado é em torno de 20% do faturamento fiscal do ano anterior e sujeito a análise de crédito”, explica Karyn, salientando que acima de R\$ 200 mil o crédito pode ser conseguido através do BRDE.

A correspondente conta que após o início da pandemia, a ACIPG já disponibilizou mais de R\$ 750 mil em crédito para empresários da cidade. “Tivemos um número recorde também de procura e de propostas aprovadas e em análise.”

Restrições dificultam acesso de empreendedores ao crédito

Muitos empresários reclamam sobre dificuldades para obtenção de crédito. A Fomento Paraná relata que multas de trânsito não pagas, impostos atrasados, pendências com órgãos públicos estaduais, CPF ou CNPJ inscritos em dívida ativa da União (Previdência Social) ou ainda inadimplência e prejuízos antigos registrados no Banco Central (SCR) são alguns dos fatores que inviabilizam pedidos de crédito feitos à Fomento Paraná no programa Paraná Recupera. A função da verificação documental é garantir que os recursos financeiros disponíveis sejam bem usados e possam retornar para apoiar outros empreendedores.

Suspensão de pagamentos

Além do crédito novo, a Fomento Paraná tem oferecido aos atuais mutuários a possibilidade de suspender os pagamentos e renegociar os contratos, estendendo os prazos de pagamentos sem cobrar tarifa ou alterar as taxas de juros.



VENDAS.GOV ACIPG JÁ AUXILIA EMPRESAS A PARTICIPAREM DE LICITAÇÕES

Serviço especializado abre novas oportunidades de mercado para associados



Cada vez mais os órgãos de governo compram produtos e serviços das empresas. Em virtude disso, desde o final de maio, a ACIPG oferece para o associado o Vendas.gov, um serviço de mentoria para empresários que desejam criar um novo canal de vendas com o setor público. Devido à pandemia, mais empresários se interessam em fazer negócio com os órgãos de Estado. A ACIPG realizou no início de agosto um workshop para empresários interessados a comercializar com órgãos de governo.

Em 2019, de acordo com o Painel de Compras do Ministério da Economia, foram realizados pelo Governo Federal cerca de 80 mil processos de compras de bens e serviços, isto é, contratações que resultaram em um valor homologado superior a R\$ 46 bilhões. Para 2020, foi planejada a contratação de 956.707 itens, como materiais, obras, serviços de engenharia e soluções de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC). De 2017 a 2020, de quase 146.437 mil empresas participantes, 69.474 eram micro e pequenos negócios. Em Ponta Grossa, também em 2019, de acordo com o Observatório Social dos Campos Gerais, 1.184 licitações foram realizadas, gerando um custo de quase R\$ 303 mil em compras. No entanto, apenas 420 empresas participaram destas concorrências públicas.

Devido a esta demanda, a ACIPG conta com um serviço de consultoria e assessoria que visa a auxiliar os empresários a

venderem seus produtos para o setor público, orientando sobre todo o processo que envolve compras públicas, os benefícios da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e emissão de alertas sobre licitações. As compras governamentais dependem de licitação, que é o procedimento definido para analisar e escolher as melhores propostas no que se refere à aquisição de serviços e produtos.

Marcelo Elias Domingues é empresário, proprietário da Cooperconcre, uma usina de reciclagem de resíduos provenientes da construção civil. Ele conta que, no mês de junho, assistiu a uma live da ACIPG sobre o serviço prestado para orientação de vendas para órgãos públicos. “Fiquei sabendo como funcionava e que tinha que acessar e fazer o cadastro da empresa no site de governo que realiza licitações. Entendi que não é tão difícil, desde que se tenha uma orientação”, relata.

O empresário comenta que dias depois solicitou ajuda ao consultor da ACIPG e, com o auxílio remoto, se cadastrou e depois efetuou um trabalho de acompanhar os editais de licitação. Ele conta que neste mês de julho saiu uma concorrência em que a empresa se enquadrava para retirada de lâmpadas fluorescentes, lâmpadas compactas eletrônicas e lâmpadas incandescentes. “Nos inscrevemos e ficamos em 2º lugar em uma das etapas do processo. Agora, serão analisados os dados e, se houver alguma incongruência na documentação da outra empresa, podemos ser vencedores do processo”, aponta



Domingues, na época, salientando a importância da orientação do consultor da ACIPG.

O gerente institucional da ACIPG, Gilmar Denck, aponta que o Vendas.gov ACIPG é uma ferramenta importante aos empresários enquadrados como MEI, Micro e Empresas de Pequeno Porte. Ele comenta que o serviço promoverá a integração entre as instituições públicas que demandam produtos e serviços e os empresários que podem ser fornecedores do setor público. “Faremos o atendimento com orientações para o cumprimento das exigências e documentos necessários para a participação nos certames licitatórios através do nosso consultor especialista em vendas para o setor público”, explica. De acordo com Cristiano Baggio, consultor parceiro da ACIPG, a exemplo da Cooperconcre, o projeto Vendas.Gov ACIPG possibilita os associados obterem informações e orientações em relação ao mercado público. “O acesso está nas plataformas digitais, e o Governo compra em grandes quantidades, é uma solução em vendas para as empresas, pois, para vender, para o Governo o investimento é zero. Não precisa investir em abertura de filiais, propaganda, vendedores, recursos humanos, estoque etc... pois a empresa participa da licitação e, se for vencedora, somente após o pedido precisa fazer a entrega do produto ou prestar serviço”, disse Baggio. O consultor reforça que o objetivo do serviço é orientar para que a empresa assessorada efetivamente tenha êxito na venda para o órgão público através da licitação. “Vender para a iniciativa privada é totalmente diferente de vender para o poder público. A documentação tem

que estar em dia, como também no dia da licitação existem estratégias que podemos auxiliar a vender para órgãos governamentais”, explica.

Juliano Kobellache, diretor da pasta de Micro e Pequena Empresa da ACIPG, disse que tem a certeza de que o Vendas.gov ACIPG será mais uma opção para ampliação de mercado para as empresas. O diretor ressalta que o benefício se estende aos órgãos públicos, que por uma maior concorrência terão melhores preços e que isso se reflete em toda a vida pública considerando que o que for economizado poderá ser aplicado em outras demandas. “Esperamos gerar maiores oportunidades aos nossos empreendedores locais, como também que a medida promova maior circulação do dinheiro na economia local”, finaliza o diretor da ACIPG.



audeme

AUTOPEÇAS



MAIOR REDE DE AUTOPEÇAS DO BRASIL!



ACESSE
NOSSO SITE

www.audeme.com.br

CURTA NOSSA
FANPAGE

@audemeautopecas

LINHA

PESADA

A mais completa linha em peças para caminhões.

LINHA

LEVE

Peças para automóveis e pickups.



42. 3227 3511

AV. SOUZA NAVES 1870, (LINHA LEVE)

42. 3227 3511

AV. SOUZA NAVES 1968, (LINHA PESADA)

42. 3219 6950

AV. SEN. FLÁVIO CARVALHO GUIMARÃES, 1332

ASSOCIATIVISMO SE FORTALECE COM A PANDEMIA

ACIPG bate recorde de adesão de associados no mês de junho

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) registrou, ao final do mês de julho, o aumento significativo no seu quadro associativo. Após queda expressiva nos meses de abril e maio, bem como o registro de desfiliações, a entidade volta a contabilizar um saldo positivo em uma curva que vinha ascendente desde o ano passado de novas adesões à instituição. No entanto, os números agora superam os últimos 5 anos no mesmo período e é um dos maiores registros de novas adesões da história da instituição.





“Em 2020, considerando um cenário, ainda com fortes reflexos da pandemia, e uma quantidade expressiva de desligamentos nos meses de abril e maio, o mês de julho foi excelente, com 68 novos associados e apenas 32 desligamentos”



De acordo com os registros da ACIPG, este é o mês de julho com mais afiliações dos últimos 5 anos. Em 2016, foram 19 inclusões para 25 cancelamentos, enquanto em 2017 o placar melhorou com 40 novos associados e 29 cancelamentos. Já em 2018, foram registradas apenas 23 novas adesões para 14 desistências e, em 2019, foram 42 inserções para 22 cancelamentos. “Em 2020, considerando um cenário ainda com fortes reflexos da pandemia, e uma quantidade expressiva de desligamentos nos meses de abril e maio, o mês de julho foi excelente, com 68 novos associados e apenas 32 desligamentos”, parabeniza o presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca, pelo trabalho efetuado pelos diretores e colaboradores envolvidos.

O diretor de Soluções Empresariais, Carlos Tsukada, conta que o trabalho forte realizado pelo Departamento Comercial da ACIPG, aliado à conscientização da importância do associativismo e das vantagens oferecidas para os associados, ocasionaram, desde o ano passado, um maior número de filiações. Ele conta que, em fevereiro deste ano, 49 empresários aderiram a ACIPG, enquanto em março, até o dia 16, foram registrados 42 novos associados. “Após o dia 16, pelo fechamento do comércio, devido às medidas restritivas impostas pelos governos estadual e municipal, por consequência da pandemia, nenhuma outra filiação foi feita”, aponta Tsukada, relatando que, enquanto 91 empresas se associaram, apenas 13 deixaram o quadro associativo.

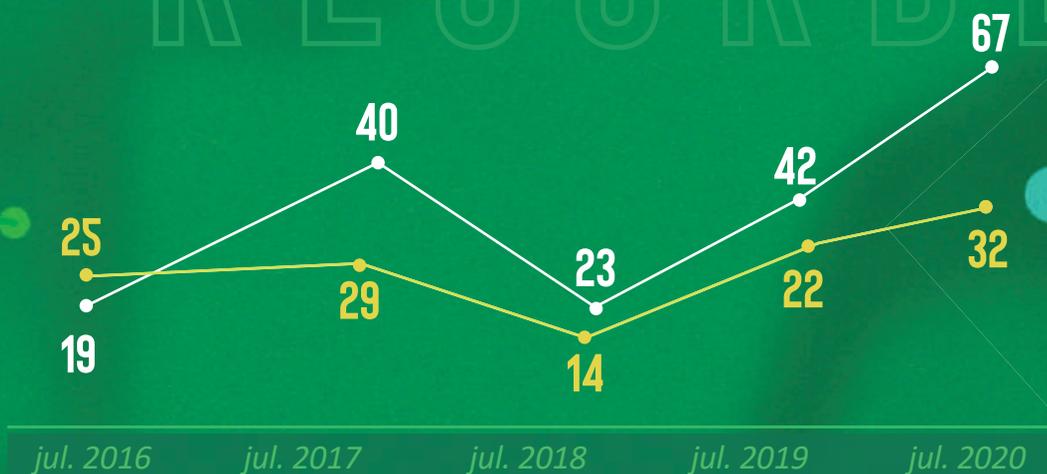
O diretor relata que os meses de abril e maio foram os mais complicados, ainda pelos impactos causados pela pandemia. Em abril, apenas nove empresas se associaram, enquanto 19 saíram. Já em maio, 16 filiações foram registradas, frente a 33 empresas que se desligaram da instituição. Entre as principais alegações entre os desligamentos foram o fechamento da empresa, a redução de custos e a não utilização dos serviços da entidade. “Quando ao fechamento da empresa, infelizmente, pela dura realidade da pandemia, tivemos estes tristes registros com os pedidos de desligamento da ACIPG. Por outro lado, na redução de custos ou o desconhecimento de nossos serviços, em 30% dos casos, conseguimos reverter e impedir

os cancelamentos, mesmo neste período difícil”, conta o diretor, salientando o momento de incerteza na economia.

Tsukada relata que a surpresa foi muito positiva no mês de junho, em que foram registradas 19 evasões, mas por outro lado, 52 adesões a ACIPG. Além disso, salienta o diretor que o índice de reversões de cancelamentos subiu para 35%. “Entendemos que o empresariado levou um susto num primeiro momento e percebeu como alternativa se desfiliar para reduzir custos, porém após abordados pelos nossos consultores, compreendeu as vantagens que tem de ser associado a ACIPG”, disse.

Sobre o recorde nas adesões, o diretor frisou que o Compra PG, o marketplace e o aplicativo de Delivery da instituição, foi um impulsionador para conquistar novos sócios. Tsukada comenta ainda que a ACIPG conta com 40 soluções disponíveis para facilitar a vida do associado. Sem contar que fazer parte da ACIPG também se torna uma ferramenta importantíssima no networking entre as empresas e representatividade dos setores produtivos. “O aumento de associados reflete a busca incansável da ACIPG por novas soluções, em que o marketplace é um grande benefício. Além disso, nos destacamos nos treinamentos e capacitações diferenciadas oferecidos pela instituição. Atualmente, a ACIPG é um espaço de convergência de soluções para o empresariado local”, finaliza Tsukada.

RECORDE



INCLUSÕES & CANCELAMENTOS

O número de associados aumentou ainda mais em julho, registrando 68 novas afiliações. Larissa Pepe, gerente comercial da ACIPG, comenta que, para este mês, as desfiliações diminuíram e, em sua grande maioria, as saídas foram ocasionadas por questões de fechamento, redução de despesas e isso apenas nos segmentos muito impactados. Segundo Larissa, no mês de junho, o resultado foi muito positivo e a expectativa de julho também é muito otimista, pois, pelo momento vivido na economia em virtude da pandemia, foi uma surpresa muito agradável o resultado atingido. “Entre os destaques dos motivos do resultado foram o Compra PG, as ações ativas da equipe, os benefícios gratuitos aos associados”, enfatiza a gerente, que entende que, devido ao cenário, a ACIPG se reinventa para trazer um resultado satisfatório para a entidade.



**“ATUALMENTE, A
ACIPG É UM ESPAÇO
DE CONVERGÊNCIA
DE SOLUÇÕES PARA
O EMPRESARIADO
LOCAL”**

CARLOS TSUKADA.



**SOLUÇÕES
EMPRESARIAIS**

ACIPG SE TORNA MODELO NA REGIÃO

De acordo com o diretor de Comunicação e Marketing da ACIPG, Athos Sá, devido ao trabalho efetuado nos últimos dois anos e os resultados obtidos, a instituição se tornou referência, sendo pioneira em soluções para as empresas no Paraná. Ele conta que a ACIPG está fechando parceria com a Coordenadoria das Associações Comerciais, Industriais do Centro do Paraná (Cacicpar) para replicar a metodologia utilizada em Ponta Grossa para ajudar as associações e o comércio de municípios menores dos Campos Gerais. “Todas as campanhas e produtos de incentivo ao empresariado local que a ACIPG executar em Ponta Grossa, incluindo uma plataforma de marketplace, serão replicados nestes municípios. A ACIPG será uma grande central, responsável pelos treinamentos dos colaboradores, criação e implementação de plataformas, bem como quanto aos conteúdos de divulgação”, adianta Sá,

que salienta que o fortalecimento da economia nos Campos Gerais também é positivo para Ponta Grossa.

Fazem parte da Cacicpar, além de Ponta Grossa, os municípios de Arapoti, Curiúva, Carambeí, Castro, Figueira, Imbaú, Reserva, Tibagi, Ivaí, Jaguaíva, Sengés, Cândido de Abreu, Ortigueira, Palmeira, Piraí do Sul e Telêmaco Borba.



“A ACIPG SERÁ UMA GRANDE CENTRAL, RESPONSÁVEL PELOS TREINAMENTOS DOS COLABORADORES, CRIAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DE PLATAFORMAS, BEM COMO QUANTO AOS CONTEÚDOS DE DIVULGAÇÃO”

ATHOS SÁ

ACIPG



“SOMOS PARCEIROS DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL HÁ MUITOS ANOS, SEMPRE TIVEMOS RETORNO DE TUDO O QUE NÓS PEDIMOS. SOMOS FIÉIS À ENTIDADE DESDE QUE MEUS PAIS ERAM VIVOS. ESTA FIDELIDADE ESTÁ CONSOLIDADA POR NUNCA TERMOS NOS DECEPCIONADOS COM A ACIPG”

MARLI SALLUM

POR QUE SE ASSOCIAR?

A empresária Marli Salum, sócia-proprietária da Maxitango, uma das primeiras lojas de confecções de Ponta Grossa que existem até hoje, conta com orgulho que, desde 1956, a rede de lojas é associada da ACIPG. Segundo ela, ser associado é fazer parte de algo maior, de uma entidade ao qual pode-se recorrer em diversas questões de interesse do empresariado em geral. “Somos parceiros da Associação Comercial há muitos anos, sempre tivemos retorno de tudo o que nós pedimos. Somos fiéis à entidade desde que meus pais eram vivos. Esta fidelidade está consolidada por nunca termos nos decepcionados com a ACIPG”, registra Marli.

Um outro exemplo é de Cleuse Gaertner Abilhoa, que é proprietária da Ótica Rio Branco, em funcionamento em Ponta Grossa desde 1972, período em que se associou na ACIPG. De acordo com ela, a empresa tem a satisfação de há quase meio século oferecer excelência para a visão de seus clientes. “Iniciamos com a ACIPG por ser uma parceria de confiança e, desde então, nossa Ótica faz parte da maior rede de proteção ao comércio do Brasil. Com

a ACIPG, temos segurança e vantagens que nos colocam em posição de destaque na cidade. Continuamos, assim como a ACIPG, a buscar a qualidade em nosso atendimento e serviços. Com certeza, ser associado ACIPG nos enche de orgulho!”, disse a empresária.

O diretor comercial da MM Estruturas Pré-Moldadas e membro do Núcleo das Indústrias de Ponta Grossa (NDI), Marcos Gueibel, comenta que a empresa está associada desde 2016. Segundo ele, a ACIPG desenvolve uma função importante que é criar e fortalecer um ecossistema de negócios na cidade. Através de convênios, compras coletivas, network, eventos de negócios, soluções empresariais e representatividade dos setores produtivos perante o poder público. “No momento em que o associativismo for usado da forma correta, ficará com uma força muito grande, pois irá gerar demanda entre os próprios associados. O incentivo do consumo local e a criação de um ambiente de negócios dinâmico proporcionado pela ACIPG corroboram para o crescimento de nossa economia. Quem está nesse ecossistema acaba realizando negócios e crescendo. Na Indústria, foi de extrema importância a união dos empresários do setor com a criação do NDI - Núcleo das Indústrias de Ponta Grossa, através da ACIPG. O NDI trabalha de forma eficiente e organizada gerando oportunidades entre os nucleados e na gestão das demandas do setor”, disse Gueibel.



“A ENTIDADE FAZ ESTE CONTRAPONTO, DEFENDENDO O LADO DOS EMPRESÁRIOS EM QUESTÕES POLÍTICAS QUE IMPACTAM NA SOCIEDADE”

GABRIEL STALLBAUM

No setor da construção civil, Gabriel Stallbaum, da Construtora Pátria e presidente da Associação dos Construtores do Paraná (APC) é afiliado desde 2017. Ele conta que a ACIPG sempre está atenta aos movimentos importantes na nossa cidade, como é o caso atual e prático sobre Plano Diretor de Ponta Grossa, que está em trâmite na Câmara Municipal. Segundo ele, a entidade se antecipa aos fatos de interesses do associado, defendendo todos os setores produtivos que estão abaixo deste guarda-chuva associativo e a construção civil é um deles. “A ACIPG analisa estes projetos e, diante disso, já abre espaço para que os empresários sugiram alterações que acreditem ser importantes para o desenvolvimento da cidade. A entidade faz este contraponto, defendendo o lado dos empresários em questões políticas que impactam na sociedade”, disse Stallbaum.

De acordo com a empresária Ana Flávia, a loja Bella Ana Boutique completou um ano de existência sob a administração dela e a da irmã Ana Paula, bem quando a pandemia começou. Ela conta que o negócio já vem da família, com a Gleyce Boutique que era administrada anteriormente por uma tia, mas em um modelo tradicional e não tinha nada de trabalho em redes sociais ou plataformas digitais. “Entramos na ACIPG em virtude do Compra PG, pois já estudávamos a possibilidade de aderir a outro marketplace, porém a da ACIPG é local e será divulgado no cenário de Ponta Grossa”, disse Ana Flávia, garantindo que utilizará outros benefícios oferecidos pela instituição.



ASSOCIATIVISMO

João Bulek, contador e proprietário da Bulek Contabilidade, relata que faz parte do quadro associativo desde 2007. Nos primeiros anos, ele comenta que era associado apenas por alguns benefícios em produtos e serviços comercializados pela Associação. Porém, a partir de 2015, Bulek conta que fazendo parte do ACIPG Jovem viveu o associativismo na prática, com vantagens na troca de informações, algumas delas privilegiadas, em diversos fatores como saber sobre novos investimentos na cidade, como também dados relevantes no âmbito político. “O custo que temos como a ACIPG se reverte em informações importantes para o empresário, isso seja para ampliar mercado, ou seja para firmar parcerias. Além disso, se aprende muito no meio associativista, pelo fato de não se trabalhar apenas com fins lucrativos, em um mundo além do aspecto econômico, mas também em fazer a diferença na cidade onde a gente mora”, indicou que os empresários tenham esta experiência.



“SE APRENDE MUITO NO MEIO ASSOCIATIVISTA, PELO FATO DE NÃO SE TRABALHAR APENAS COM FINS LUCRATIVOS, EM UM MUNDO ALÉM DO ASPECTO ECONÔMICO, MAS TAMBÉM EM FAZER A DIFERENÇA NA CIDADE ONDE A GENTE MORA” JOÃO BULEK

O ASSOCIATIVISMO E QUESTÕES HISTÓRICO PSICOLÓGICAS

De acordo com Marcos Martínez, psicólogo e proprietário da B&M Consultoria em Gestão de Pessoas, a formação de grupos para o aprimoramento de ações de segurança individual faz parte da história humana desde o período paleolítico. Ele explica que o desenvolvimento de ações comunitárias e cooperativas neste período foram fundamentais para a formação e desenvolvimento da sociedade moderna. “Além disso, o cooperativismo foi uma ferramenta muito comum na história da humanidade, principalmente em situações de crise e catástrofes”, disse.

Martínez conta que nossos ancestrais buscaram a formação de pequenos grupos, visando assim a redução do processo de deslocamento e garantindo uma maior segurança individual, para um processo de formação comunitária fixa. “Foi através da cooperação e da união de famílias na criação de grupos, que o aprimoramento de técnicas de

cultivo e manejo animal, a garantia de maior segurança contra animais ou outros grupos, gerou o fortalecimento de raízes locais e diminuiu a necessidade de deslocamento nômade”, explica.

Para o psicólogo, no mundo moderno, os conceitos de proteção e fortalecimento individual, a partir da formação de grupos e classes, seguem a mesma estrutura psíquica, pois são buscadas a formação de grupos, associações, sindicatos e grupos de classes, visando o fortalecimento da representatividade, além da formação de um ‘elo’ que promoverá troca de conhecimentos, tecnologias e experiências. “A partir da participação em grupos ou organizações, pessoas ou empresas ganham maior representatividade junto ao mercado. Além disso, fortalecerão o potencial técnico dos seus participantes, aprimorando assim seus processos internos. Por consequência, a ampliação de sua capacitação e acesso a inovações promoverão maior segurança em relação a possíveis variáveis de mercado”, salienta Martínez.

Outro ponto importante relatado por Martínez é que as pessoas optam pela formação de grupos visando a economia de energia, através de ações cooperadas, aumentam o potencial técnico, comercial e de relacionamento com o mercado. “Portanto, ações cooperativas e associativas oferecem maior segurança aos empresários e suas empresas, oferecendo maior conhecimento, representatividade e amplitude do seu conhecimento em relação ao mercado”, finaliza o psicólogo.

“O COOPERATIVISMO FOI UMA FERRAMENTA MUITO COMUM NA HISTÓRIA DA HUMANIDADE, PRINCIPALMENTE EM SITUAÇÕES DE CRISE E CATÁSTROFES”

MARCOS MARTÍNEZ — PSICÓLOGO



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO, SONHO OU NECESSIDADE?

Estimulados pelas mensagens do ambiente e das conversas do dia a dia, desejamos emagrecer, parar de fumar, empreender, adquirir algo, tirar férias... Por fim, o que realmente se concretiza?

Alguns desses projetos são grandes e difíceis de executar, outros mais simples e rápidos.

A maior parte não resulta em nada. Alguns resistem por algumas horas.

Pouquíssimos viram planos de ação e poucos chegam a ser executados e se transformar em realidade. Quantos de seus projetos você realmente levou até o fim?

Nós planejamos um churrasco com os amigos, quem leva o quê, quantas pessoas irão, o que faremos etc. e não planejamos “projetos” mais relevantes.

Em uma empresa acontece a mesma coisa. Com um agravante... São muitas pessoas tendo ideias o tempo todo. Mas o resultado é semelhante: a maior parte do que pensamos jamais é convertido em realidade. Por várias razões, mas principalmente, “por não ter tempo”.

Planejar é estruturar o caminho entre o querer e a ação. Isto vale para qualquer coisa que não possa ser executada agora.

O processo de Planejamento Estratégico é basicamente isto. Uma sequência de ações executadas por uma empresa para focar sua atenção.

Muitos empresários me perguntam como fazer, por onde começar, o Planejamento Estratégico da sua empresa. Muitos fazem diversos cursos em diversas entidades e “aprendem” inúmeras ferramentas e no fim não aplicam nenhuma delas, e acabam levando o dia a dia como sempre fizeram, “apagando incêndios” de forma desorganizada e chegando ao final do dia com a sensação de cansaço e “hoje não consegui fazer nada”, pois passou o dia correndo e resolvendo “pepinos”.

Poucas empresas montam o P.E de forma correta, infelizmente. A maior parte reduz o processo a uma discussão anual de orçamento e metas que muitas vezes é esquecido após a primeira dificuldade, ou “falta de tempo”.

O P.E. define o como faremos para atingir um conjunto de objetivos. E este conjunto de objetivos atua como um mapa do caminho em direção à Visão da organização.

Ou seja, a Visão serve como uma meta estratégica a ser atingida.

Vale aqui um comentário sobre as Visões das empresas atuais. A Visão da empresa deve ser uma meta SMART, ou seja, ESPECÍFICA, MENSURÁVEL, ALCANÇÁVEL, RELEVANTE E TEMPORAL. Explicando: clara, que de para medir, que não seja um devaneio, importante e fundamental e com um prazo para execução, e hoje vemos muitos “quadrinhos” com visões completamente mal montadas e irrelevantes.

Aplique SWOT, estabeleça suas Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças. Mais um comentário, essa ferramenta é extremamente poderosa quando bem aplicada, ou seja, deve-se “investir”

tempo na sua análise e executada em TODOS OS PROCESSOS INDIVIDUALMENTE. Ouça seus colaboradores, ouça seus clientes, ouça todas as partes interessadas, OUÇA....o que é extremamente difícil para alguns.

A partir daí deveremos montar um Plano de Ação que irá definir objetivos, ações que terão prazos de execução, responsáveis, recursos etc.

A montagem do plano de Ação deve ser feita por quem? Quem participa? Quem deve entender?

Ora, quem executará o P.E deve entendê-lo e principalmente fazer parte da sua construção. Em muitos cursos eu vejo apenas o diretor e mais uma pessoa, e embora o “dono” da empresa seja fundamental, a pergunta que faço: Apenas ele executará o P.E? Acredito que não, pois então, qualifique seus colaboradores que efetivamente vão “tocar” o Planejamento.

Como a implementação dos planos de ação é acompanhada?

A definição de indicadores e metas deve permitir a avaliação da eficácia das estratégias, sendo que o estabelecimento de metas para o êxito das estratégias tem como objetivo definir níveis de desempenho esperados para os indicadores estratégicos, com base em fatos, tais como: projeções de históricos, previsões mercadológicas, níveis de resultados alcançados por outras organizações do mercado ou setor de atuação, picos de resultados já alcançados anteriormente e desafios incrementais e outras variáveis.

A grande dificuldade encontrada nas empresas é justamente estabelecer metas e indicadores de acompanhamento dos objetivos e Planos de Ação, pois normalmente, são definidos de forma errônea e por “quero atingir tanto”, sem a mínima análise técnica, estatística, portanto, matemática para esse cálculo. É matemático, é razão e não emoção... sempre que se estabelecem metas com a emoção, sugiro que se prepare para a frustração.

Resumindo:

- 1. Monte sua visão estratégica**
- 2. Aplique Matriz FOFA**
- 3. Defina seus objetivos estratégicos**
- 4. Faça seu P.E**
- 5. Controle com indicadores**



Luiz Alberto de Moraes Araujo é engenheiro mecânico, com especialização em produção, pós-graduado em Propaganda e Marketing, professor de MBA na UTFPR, consultor e instrutor credenciado do SEBRAE desde 1994, como também proprietário da LC Consultores Associados atuando desde 1995.

OBSERVATÓRIO SOCIAL DE MARINGÁ PARTICIPA DE REUNIÃO DA ACIPG

Modelo reconhecido nacionalmente apresenta metodologia e trabalho para diretores

Na primeira semana de julho, a Diretoria da ACIPG recebeu em sua reunião remota Giuliana Maria Delfino Pinheiro Lenza, presidente do Conselho Administrativo do Observatório Social de Maringá, com uma equipe de colaboradores e conselheiros. A intenção da ACIPG foi entender o funcionamento para contribuir com o trabalho do Observatório Social dos Campos Gerais, considerando que a iniciativa do noroeste do estado é a mais antiga e modelo para outros municípios brasileiros por já ter ganho diversos prêmios em âmbito nacional.

Giuliana comenta que a metodologia está bem consolidada, mesmo não estando ligada à rede do Observatório do Brasil. Ela relata que o Observatório de Maringá, em operação desde 2003, busca acompanhar os processos, através do Portal da Transparência, pedindo informações mais detalhadas quando verificado que há alguma irregularidade mais aparente ou que o valor chama muito a atenção. “Faz parte da nossa forma de trabalhar, resolver o problema com o gestor até o último momento. Quando não consegue resolver, partimos para órgãos externos de controle, como o Ministério Público, para o Tribunal de Contas, para a Câmara dos Vereadores e até para a polícia que trabalha no combate à corrupção”, disse.

A presidente do Conselho Gestor salienta que nem todas as licitações são vistas, pois são mais de 1 mil abertas por ano, porém, os 5% dos processos analisados incidem em 30% dos valores das licitações do Município de Maringá.

Além disso, Giuliana relata que o Observatório Social de Maringá conta com mantenedores como o Sicoob, o Sicredi, a Cooperativa Cocamar, a Associação Comercial de Maringá, Sindicatos e pessoas físicas que contribuem mensalmente, mas também a cada dois anos levantam recursos com a venda de produtos doados pela Receita Federal.

De acordo com ela, essa receita possibilita grande parte da



contratação de uma equipe técnica de nove pessoas, com advogados e contadores e estagiários. “Temos uma equipe dedicada que trabalha com isso todos os dias, 8 horas por dia. O fato de ter uma equipe técnica e contratada faz uma diferença muito grande. Este é um grande diferencial com os outros observatórios que nos procuram”, aponta a presidente do Conselho Gestor, que admite que os voluntários já têm sua atividade principal e, por isso, não conseguem se dedicar integralmente.

Giuliana salienta que, com uma equipe estruturada, o Observatório Social de Maringá consegue fazer além, não apenas nos editais de licitação e nas contratações, mas na entrega de mercadorias e na prestação de serviços, para saber se está de acordo com o que foi contratado. “Como a equipe é especializada e experiente, passamos a analisar a execução orçamentária do Município e gastos com pessoal”, conta.

Foi relatado ainda que, neste momento, devido à pandemia da Covid-19, o trabalho continua, mesmo com leis que liberam as compras públicas de licitação. “Mesmo com as compras dispensadas, a Prefeitura tem que publicar em tempo real as contratações e acompanhamos isso diariamente. Acompanhamos a receita que entrou especificamente para isso e os gastos destes recursos. Mesmo sem licitação, devem ser feitas cotações e conter as devidas justificativas”, explica Giuliana que transforma a informação para fácil compreensão do cidadão.

O presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca, comentou que o trabalho do Observatório Social de Maringá é digno de ser copiado e pretende interagir para que a iniciativa de Ponta Grossa siga o modelo da cidade localizada no noroeste do Paraná. “Logo que amenize os impactos da pandemia, juntamente com integrantes do Observatório de Ponta Grossa, faremos uma visita para uma experiência de benchmarking mais completa”, finaliza Fonseca.





EMPREENDER REALIZA REUNIÕES DE NÚCLEOS DE PG E DE MARINGÁ

Compartilhamento de experiências visa auxiliar empresas a vencerem a crise gerada pela pandemia

O Programa Empreender da ACIPG, em parceria com a Associação Comercial e Empresarial de Maringá (ACIM), realizaram, na primeira quinzena de julho, encontros de benchmark entre os núcleos de mesmo setor. A troca de experiências, que já ocorria nas respectivas cidades, foi potencializada com o intuito de oferecer saídas para o cenário atual e planos de retomada para o pós-pandemia.

A consultora do Programa Empreender, Lucilene de Fátima Oliveira, conta que cerca de 70 empresas participam do benchmark promovido entre os associados da ACIPG e ACIM. Ela relata que já ocorreram aproximadamente 10 horas de discussões entre os núcleos de maneira remota. No dia 2 de julho, o tema foi o Turismo em que foram discutidos assuntos como a qualidade no Turismo, agências de viagens, Turismo Rural, Guias de Turismo e alimentação para eventos. “Ainda no dia 2 se reuniu o Núcleo de Moda de Ponta Grossa, com representantes do Moda Sindevest Jovem de Maringá. Enquanto no dia 9, os Núcleos de Comunicação e de Artesãos compartilharam experiências específicas em suas áreas de atuação”, conta.

No dia 14, o tema da vez foi a construção civil. O encontro virtual contou com empresários da engenharia civil, arquitetura, energia solar, marcenarias, infraestrutura, segurança eletrônica, automação, corretores e construtores. Enquanto dia 15, foi o dia do desenvolvimento de pessoas contando com núcleos setoriais e profissionais das áreas da psicologia, coaching, consultores, entre outros segmentos relacionados.

A diretora de Associativismo, Adriana Durau, aponta um resultado positivo na iniciativa sugerida pelo diretor de Fomento da ACIPG,

Rafael Zanim, que tinha um contato próximo com a ACIM. Segundo ela, a maioria dos Núcleos de Ponta Grossa foi beneficiada pelo êxito da iniciativa. “No dia 29 de julho, foi realizada uma grande Rodada de Negócios com o objetivo de estabelecer relações comerciais entre as empresas das duas cidades”, conta Adriana. Já estão previstas ações parecidas para fortalecer outras associações da Coordenadoria das Associações Comerciais do Centro do Paraná (CACICPAR).

Zanim, facilitador da iniciativa, comenta que o momento atual não está fácil para nenhum setor, pois a pandemia exige dos empresários atitudes diferenciadas não apenas para se destacar no mercado, mas também para sobreviver frente às dificuldades trazidas pela Covid-19. “A ACIPG percebeu que os Núcleos Setoriais estavam carentes de trocarem informações apenas entre os empresários da cidade e, por isso, esta oportunidade com nucleados de outra cidade de tamanho parecido com Ponta Grossa foi muito bem vista, por isso, as reuniões tiveram uma participação expressiva de interessados”, conta.

De acordo com Zanim, a pandemia demonstrou que as vendas romperam barreiras e agora negócios são feitos de qualquer lugar e com mais rapidez do que era feito no mês de dezembro, por exemplo. “A intenção foi trazer as necessidades, as dores, os desafios, os planejamentos e estratégias dos Núcleos de Ponta Grossa, mas comparar com outra cidade de mesmo porte. O resultado foi melhor do que imaginávamos e devemos isso tanto para a equipe do Programa Empreender, como também aos nucleados que participaram e contribuíram para as reuniões serem um sucesso”, finaliza Zanim.



CDEPG REALIZA PESQUISA ECONÔMICA PARA ELABORAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Mapeamento dos impactos contou com o apoio da ACIPG para a elaboração de políticas públicas

O Conselho de Desenvolvimento Econômico de Ponta Grossa (CDEPG), juntamente com a Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG), realizou, entre os dias 11 e 18 de agosto, 3ª edição do estudo dos impactos das medidas de contenção da Covid-19 nos setores produtivos de Ponta Grossa. A pesquisa, que conta com o apoio da ACIPG, tem o intuito de realizar um mapeamento comparativo e embasar um relatório com políticas públicas municipais para a retomada pós-pandemia ao poder público.

No final do mês de julho, integrantes do CDEPG, ACIPG, Prefeitura, Sebrae e UEPG firmaram um convênio de cooperação técnica para a elaboração de políticas públicas para auxiliar os setores produtivos na retomada da economia. “Com a parceria, contaremos com professores da UEPG em um Grupo de Trabalho criado para junto ao CDEPG fazer o planejamento concreto da retomada da economia no pós-pandemia no município de Ponta Grossa”, explica Priscilla Garbelini, vice-presidente do CDEPG e coordenadora do GT. As medidas propostas a partir do estudo visam dar conta de amenizar os impactos do novo coronavírus em cinco vetores, como o de Atração de investimentos; de Qualificação de Pessoas; a área de Expansão de Exportações; em Inovação; e

em Encadeamento Produtivo. Como representante da ACIPG, o diretor de Tecnologia e Inovação, Leonardo Puppi Bernardi, comenta que os estudos e medidas a serem propostas virão ao encontro dos setores produtivos, com o objetivo de recuperar a economia o mais rápido possível. “Os pilares a serem trabalhados são focados no âmbito empresarial, com isso garantir emprego e renda para a população, que é um fator importante que irá impactar no desempenho da economia local”, explica o diretor da ACIPG.

Augusta Pelinski Raiher, pesquisadora do Núcleo de Economia Regional e Políticas Públicas (Nerepp), do Departamento de Economia da UEPG, aponta que esta edição do estudo vai além de analisar os reflexos, mas, sim, irá formular políticas públicas para auxiliar o empresário neste período ainda de pandemia, mas também de recuperação pós-pandemia. “Serão apresentadas soluções em âmbito municipal, para curto, médio e longo prazo”, salienta a pesquisadora.

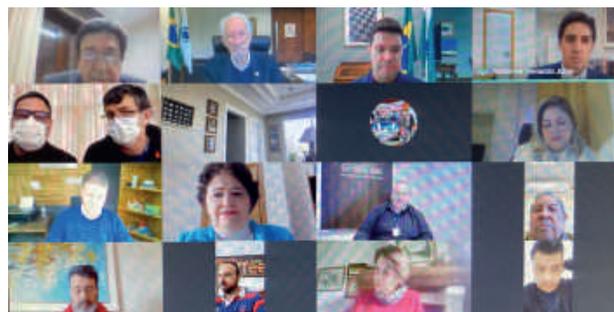
Wilson Oliveira, presidente do CDEPG, comenta que a parceria é muito oportuna, considerando que o governo Ratinho Júnior inicia a elaboração de um plano de recuperação em âmbito do estadual. “Já há um movimento do Executivo Estadual em minimizar os impactos futuros da pandemia, em virtude disso, criou o Grupo de Trabalho para Coordenação de



Ações Estruturantes e Estratégicas para Recuperação, Crescimento e Desenvolvimento do Estado do Paraná, em resposta aos impactos causados pelo novo coronavírus, em parceria com as universidades estaduais”, conta o presidente do CDEPG.

REUNIÃO COM O VICE-GOVERNADOR

No dia 31 de julho, o CDEPG realizou uma reunião remota com o vice-governador Darci Piana, com o chefe da Casa Civil Guto Silva e com Valdemar Bernardo Jorge, secretário de Estado do Planejamento e Projetos Estruturantes. O encontro virtual contou ainda com a presença de professores da Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG) e servidores da Prefeitura Municipal, que estão atuando na elaboração de um plano municipal de recuperação econômica.



RODADA DE NEGÓCIOS VISA FORTALECER ASSOCIATIVISMO

Remodelagem de Núcleos Setoriais em Conselhos visa fomentar a capacitação e o networking

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) realizará, no dia 10 de setembro, às 7h30, através de uma plataforma online do Sebrae, uma Rodada de Negócios para seus associados. O objetivo é promover oportunidades de negócios, ampliar o networking dos empresários e remodelar o formato dos Núcleos Setoriais, transformando-os em Conselhos Setoriais, potencializando a ferramenta base associativismo na instituição.

De acordo com Rafael Zanim, diretor de Fomento da ACIPG, a instituição é uma organização de empresários que buscam o desenvolvimento de sua cidade, mas que atua também na promoção de relações comerciais, através de network entre os associados. “A premissa do associativismo é a ajuda mútua na consolidação e expansão dos negócios”, explica.

O gerente institucional da ACIPG, Gilmar Denck, explica que para participar das duas primeiras Rodadas de Negócios não será necessário se afiliar a ACIPG, pois o objetivo é mostrar para o empresário o quanto os Conselhos Setoriais podem ser úteis para o sucesso do próprio negócio. “A Rodada de Negócios, a ser realizada dia 3 de setembro, tem como objetivo atrair os empresários a fazerem negócios, mas, principalmente, repensarem o seu setor e, com isso, de maneira associativista fazê-lo crescer neste período de retomada”, explica.

Zanim salienta que a adesão ao Programa Empreender cumpre este papel, pois oferece acesso a treinamentos comerciais, aprendizagem contínua entre empresários e oportunidades de networking e negócios com centenas de membros de associações em todo Brasil. “Diante do cenário de pandemia, a ACIPG acredita que a maneira de comprar, vender e negociar foi sensivelmente alterada, de forma que a capacitação e as relações comerciais estabelecidas na confiança pautarão o mercado em um futuro já presente”, finaliza o diretor.

SERVIÇO

RODADA DE NEGÓCIO ACIPG/EMPREENDER

Dia 10/09/2020

Horário 7h30

Inscrição– Site da ACIPG





COMPRA PG



**COMPRE SEM
SAIR DE CASA
E APOIE O
COMÉRCIO LOCAL**



REALIZAÇÃO:

ACIPG

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA

APOIO:

SEBRAE



A MELHOR PLATAFORMA DE VENDAS ONLINE DE PONTA GROSSA

-  **PRATICIDADE E SEGURANÇA
NAS COMPRAS**
-  **DIVERSOS SEGMENTOS E MARCAS
DO COMÉRCIO**
-  **PRESTIGIE O COMÉRCIO LOCAL E AJUDE
NA RETOMADA DA ECONOMIA**



ACESSE
WWW.COMPRAPG.COM.BR

SINDISERV APRESENTA PROPOSTA DE REFORMA ADMINISTRATIVA



Sugestão ao Executivo tem como objetivo reduzir gastos com comissionados

A reunião remota da Diretoria da ACIPG, da última segunda-feira de julho (27), recebeu o presidente do Sindicato dos Servidores Públicos Municipais de Ponta Grossa (Sindiserv), Roberto Ferensovic, que apresentou uma proposta de reforma administrativa elaborada pela entidade, com o intuito de gerar economia para os cofres públicos, sugerindo o corte de 150 cargos comissionados. A ACIPG nomeará uma comissão de diretores para estudar de forma mais aprofundada o assunto para, então, se manifestar sobre o tema.

De acordo com Ferensovic a proposta apresentada pelo Sindiserv inclui a união de secretarias e redução do número de cargos comissionados, que passariam de 310 pra 131. Os valores dos salários, com os encargos, diminuiriam de aproximadamente R\$ 1,7 milhão por mês para R\$ 866,8 mil, uma economia superior a R\$ 700 mil ao mês. “Como todos sabemos, o Brasil e Ponta Grossa já sofriam problemas relacionados com a economia, mas agora, devido à pandemia, a situação ficou mais complicada”, disse.

Ferensovic relata que, no final do ano, historicamente, a Prefeitura costuma passar por dificuldades financeiras e, segundo ele, mesmo com a pandemia, pouco foi feito para reduzir os gastos com pessoal. “Com a redução dos impostos e por consequência na arrecadação, é bem possível que a Prefeitura enfrente grandes dificuldades. Além disso, não vimos por parte do governo uma atitude mais concreta para diminuir as despesas do Município”, comenta.

Desta forma, Ferensovic explanou que a proposta não reduz apenas o número de cargos comissionados, mas também o tamanho da máquina pública. Ele conta que, em algumas secretarias, devido à pandemia, não são desempenhadas funções pelas quais elas foram criadas, como, por exemplo, na Secretaria de Esportes, na Fundação de Cultura ou na Secretaria de Turismo. “Elas não estão ativas, e os servidores estão realizando trabalhos de fiscalização em relação à

Covid-19. O objetivo é reduzir de 26 estruturas, entre secretarias, fundações e autarquias, para 16”, elucida.

O presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca, comenta que a existência de cargos comissionados é necessária para a administração pública. O que deve ser avaliado é a quantidade e a qualidade. “É louvável e compreensível a preocupação do Sindiserv, mas temos que avaliar baseados em quais evidências essa sugestão de reforma foi elaborada, sob pena de apoiarmos uma medida que dificulte o trabalho da Prefeitura”, disse.

Além disso, a ACIPG realizou um levantamento que aponta que a Prefeitura tem um custo mensal de R\$ 2,5 milhões ao mês com o FGTS dos servidores efetivos, mesmo a categoria contando com estabilidade no emprego. Sem contar que, devido ao período em que a Prefeitura questionou judicialmente o pagamento do FGTS, foi gerada uma dívida milionária, em que a Prefeitura paga mensalmente um valor superior a R\$ 2 milhões em precatórios. Por isso, alguns diretores sugeriram aprofundar com o Sindiserv este tema também.

Fonseca agradeceu a participação de Ferensovic e salientou que o assunto é muito complexo para definir o posicionamento da instituição em apenas uma reunião. “Em virtude disso, sugiro a formação de uma comissão com menos diretores, para estudarem melhor o assunto e realizarem reuniões presenciais com o Sindiserv para avaliar os dois temas abordados neste encontro virtual”, pondera o presidente da ACIPG.

Ferensovic se colocou à disposição de o Sindiserv discutir o Regime Jurídico Único dos servidores municipais não apenas com a ACIPG, mas com a gestão municipal e também com pré-candidatos. “Se for o entendimento de que a mudança no Regime Jurídico Único é boa para a cidade, para a sociedade, para o Município e para os servidores, assim o faremos. O Sindicato não tem nenhum tipo de rejeição a um Regime A ou B”, finaliza o presidente do Sindiserv.



#MOSTRE
SUA
BOCA



VOCÊ ESCOLHE
O PLANO
QUE MELHOR
SE ADAPTA
AO SEU MOMENTO
DE VIDA

SAIBA MAIS
3220-7200



ACIPG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA



O PLANO SANTA CASA SAÚDE
OFERECE AOS ASSOCIADOS
MAIS QUE UMA AMPLA
REDE MÉDICA PROMOVEDO
O BEM-ESTAR DA SUA FAMÍLIA
E DA SUA EMPRESA.

CUIDE DE VOCÊ E
DA SUA FAMÍLIA

ENTRE EM CONTATO:
(42) 3220-7213

ACIPG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA



ESPAÇO / PREMIUM

ACIPG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA

A ACIPG AGORA É CENTRO
AUTORIZADO DE ENVIO FEDEX

MAIOR EMPRESA DE TRANSPORTE EXPRESSO NO MUNDO,
ENTREGAS COM SEGURANÇA E VELOCIDADE EM
+ DE 220 PAÍSES.



FedEx
Express

RUA COMEMDADOR MIRÓ, 860
CENTRO - PONTA GROSSA
WHATSAPP: (42) 3220-7260

SEU
LUCRO
BROTANDO!



IBERÁ
sementes

iberasementes.com.br

42 3236.5000

Clube de VANTAGENS

Empresários, colaboradores e dependentes são beneficiados com o Programa

Muita gente não sabe, mas a ACIPG conta com o Clube de Vantagens. Criado em 2017, a iniciativa tem como principal objetivo prestigiar os associados, tanto com descontos exclusivos em diversos produtos e serviços, quanto com as empresas associadas que terão a possibilidade de uma maior prospecção.

De acordo com a gerente comercial, Larissa Pepe, a iniciativa é amplamente utilizada por Associações Comerciais de todo o país. Oferece para as empresas associadas, seus colaboradores e

dependentes a oportunidade de descontos em faculdades, escolas, academias, entre outros estabelecimentos de comércio e serviços. São mais de 80 empresas oferecendo descontos imperdíveis. “A vantagem é para o empresário também, pois aumenta o volume de negócios efetivados. Todos ganham através do associativismo”, diz a gerente.

Para que a empresa, incluindo colaboradores e seus familiares, possa usufruir das vantagens, é necessário apenas comprovar que está associada.

Confira as vantagens de fazer parte deste Clube:

 <p>15% de desconto para: Musculação - Horário Livre, Lutas (Muay Thai e Taekwondo), Danças (Ritmos 3ª idade e Fit Dance), e combo para todas as modalidades. (42)99960-4310 Avenida Anita Garibaldi, 972, Órfãs</p>	 <p>10% de descontos nas mensalidades: Judo Baby (3 a 5 anos), Judo Infantil (6 a 12 anos), Judô Adulto - Feminino e Masculino (13+), Jiu Jitsu - Feminino e Masculino (13+). (42)99929-1984 / (42)99816-5526 Rua Ramiz Galvão, 25 - Oficinas</p>	 <p>31,25% de desconto. (42) 3028-7601 www.academiabiointiva.com.br</p>
 <p>10% de desconto no plano livre (musculação). (42)3027-3883 Avenida Visconde de Mauá, 1602, Oficinas</p>	 <p>10% de desconto na instalação de sistema de energia solar fotovoltaico e sistema de aquecedor solar. (42)3227-5029 / (42)99802-5602 Rua Marçílio Dias, 1020 - Nova Rússia</p>	 <p>10% de desconto. (42)3227-2658 Rua Prefeito Campos Mello, 420 - Boa Vista</p>
 <p>20% de desconto em serviços em geral (exceto peças, pneus e produtos) (44)99710-2323 Avenida Monteiro Lobato, 1300, Jardim Carvalho</p>	 <p>25% de desconto nas diárias de aluguel de carros, não cumulativo com outras promoções. (42)3225-1077 AV Ernesto Vilela, 143 - Centro</p>	 <p>Desconto de R\$ 0,02 (dois centavos de Real), sobre o valor em reais do Dólar e do Euro. * Válido para compras a partir de 1000 Dólares ou Euros. Rua Sete de Setembro 800, Edifício Executive Center SALA 605 - Centro</p>
 <p>35% exames de ultrassonografia. (42)3086-6666 Rua Nestor Guimarães, 77 - Estrela</p>	 <p>10% na mensalidade. (42) 3025-2951/ (42)3027-5533 R Comendador Miró, 1495 - Centro R Doutor Paula Xavier, 95 - Estrela</p>	 <p>20% de desconto no valor líquido vigente para os cursos de graduação. 15% de desconto para cursos de pós-graduação. (42) 3219-8000 Unidade Jardim Paraíso: Av. Carlos Cavalcanti, 8000 - Uvaranas</p>
 <p>30% de desconto para cursos técnicos, ensino médio, fundamental. 20% de desconto educação infantil. Para faculdade desconto especial conforme tabela da instituição para cada curso. (42) 3224-0301 (42) 3028-3333 R. Sen. Pinheiro Machado, 189 - Centro</p>	 <p>25% de desconto na mensalidade escolar</p>	 <p>Desconto nas matrículas para associados. www.sesipr.org.br/colegiosesi/unidades/colegio-sesi-em-ponta-grossa</p>
 <p>10% de desconto na mensalidade. Endereço: Rua Ermelino de Leão, 1959 Email: eapg@educadventista.org.br Telefone: 42-3224-9142</p>	 <p>10% de desconto para mensalidades dos cursos de graduação e pós graduação. (42)3027-8000 Av Visconde de Taunay 101 - Centro www.fasf.com.br</p>	 <p>20% de desconto para cursos de educação de jovens e adultos (supletivo a distância), 30% de desconto sobre as mensalidades dos cursos de graduação (conforme campanha), 35% de desconto sobre os cursos de pós graduação. (42)3301-8602 R. Santos Dumont, 548 - Centro www.sistemagenio.com.br</p>
 <p>15% de desconto para a Educação Infantil 1 ao 5. 20% de desconto para Ensino Fundamental do 1º ao 5º ano. (42)3222-1715/(42)3222-1615 Rua Ayrton Playsant 435 - Centro</p>	 <p>10% de desconto para associados de acordo com regra da instituição. (42) 3220-6700 R. Barão do Cerro Azul, 827 - Centro www.secal.edu.br</p>	 <p>20% de desconto para cursos ofertados ao público (varejo) e atendimento corporativo, consultorias da unidade de Ponta Grossa, excetuando-se os cursos técnicos, que possuem políticas de desconto próprias, os cursos de idiomas e os compreendidos pela Rede EAD. (42) 3228-6600 Rua João Manoel Dos Santos Ribas, 313 - Centro www.senac.br</p>
 <p>10% de desconto, para o curso semiextensivo noturno. (42) 3225-2677 Rua General Carneiro, 1171 - Centro</p>	 <p>25% de desconto para graduação e pós na modalidade a distância. (42) 3227-9955 Avenida Doutor Vicente Machado, 585 - Centro</p>	 <p>10% de desconto para graduação e pós na modalidade a distância e presencial. (42) 3028-6700 Av. General Carlos Cavalcanti, 527 - Uvaranas</p>



	<p>20% de desconto em todos os serviços internos realizados pela agência</p> <p>(42) 3224-9001 www.ideiatres.com.br</p>		<p>20% de desconto em divulgação no site do jornal</p> <p>(42) 9 9926-4612 (42) 9 8874-8154 www.jornalpontagrossa.com.br</p>		<p>25% de desconto em todos os serviços de design, propaganda e marketing.</p> <p>(42)99866-0438 www.verhalten.com.br</p>
	<p>Mentoria e Treinamentos: 30% Consultoria: 20% "Comece da maneira que pretende crescer"</p> <p>(42) 99925-8141 atende@admorg.com.br www.admorg.com.br</p>		<p>15% de desconto em todo portfólio do SBCoaching sobre valor de mercado.</p> <p>(42)99992-0042 <i>Rua Comendador Miró, 860 - Centro angelatulio.sbcompresas.com</i></p>		<p>10% de desconto em documento inicial de PCMSO e PPRA + diagnóstico gratuito.</p> <p>(42)99915-6187 <i>Rua Souza Dantas, 640, sala 01 - Orfãs sigerconsultoria.com.br</i></p>
	<p>10% de desconto para processos de consultoria comercial. 20% de desconto para treinamentos incompany.</p> <p>(42)99131-5590 <i>Rua Onix 162 - Centro</i></p>		<p>11% de desconto em consultoria.</p> <p>(42)99995-0232 <i>Rua Daniel José da Silva, 1200, Contorno</i></p>		<p>até 20% de desconto na aquisição de apólice de seguro de vida em grupo para funcionários e sócios. (Esta condição deverá variar de acordo com o ramo de atividade de cada empresa).</p> <p>(42)3223-6616 (42)99151-5190 (42)98827-9074 <i>Rua Baulduino Taques, 364 - Centro</i></p>
	<p>10% de desconto em todos os cursos de pós graduação.</p> <p>(42) 3028-3333 <i>R. Sen. Pinheiro Machado, 189 - Centro www.santanapos.com.br</i></p>		<p>5% de desconto para sessão de psicometria relacional individual e/ou em grupo.</p> <p>(42)3226-0154 (42)99122-5005 <i>Av General Carlos Cavalcanti, 1864 - Uvaranas</i></p>		<p>12% de desconto.</p> <p>(42) 99122-2409 (whatsapp) www.mmpr.com.br giovani@mastermind.com.br</p>
	<p>20% de Desconto</p> <p>(42) 3027-5005 <i>Av. Vicente Machado, 525 - Centro, Ponta Grossa - 1º Andar www.microlinspontagrossa.com.br</i></p>		<p>20% de desconto em cursos, semi presencial.</p> <p>(42) 3219-4900 <i>R. Joaquim de Paula Xavier, 1050 - Estrela</i></p>		<p>30% de desconto nos cursos de inglês e espanhol (não incluso taxa de matrícula e material didático)</p> <p><i>R. Augusto Ribas, 360 - Centro</i></p>
	<p>10% de desconto em todos os cursos oferecidos.</p> <p>(42) 3301-8439 <i>Avenida Anita Garibaldi, 741 - Orfãs Facebook e Instagram - cl.germania</i></p>		<p>Até 30% de descontos em websites e aplicativos customizados, multicanal e e-commerce.</p> <p>(43) 3064-2704 <i>Av Madre Leonia Milito, 1337, Sala 1603/1604 - Bela Suíça, Londrina timogf.com.br/</i></p>		<p>30% nas mensalidades + Matrícula Isenta</p> <p>(42) 3224-6552 / (42) 9 9948-0140 <i>R. Balduino Taques, 1383 - Centro</i></p>
	<p>1ª hora R\$5,00 1/2 hora R\$2,50 Diária R\$20,00</p> <p>(42) 3224-0256 / (42)98409-2960 / (42)99907-0392 <i>R. Comendador Miró, 791 - Centro</i></p>		<p>5% de desconto em todos os serviços prestados.</p> <p>(42)99809-5103 <i>Rua Antonil, 46 - Uvaranas</i></p>		<p>15% de desconto para Link de Internet Dedicado.</p> <p>(41) 3271-7057 www.novafibratelecom.com.br</p>
	<p>30% a 60% de desconto em exames de análises clínicas que compõe a tabela AMB 0,37.</p> <p>(42)3026-1662 (42)3026-1650</p>		<p>15% de desconto em todos os serviços oferecidos de lavanderia.</p> <p>(42)3025-5226 <i>Avenida Monteiro Lobato, 1718 - Centro</i></p>		<p>20% de desconto para locação do espaço de segunda a quinta. 10% de desconto para locação do espaço nos finais de semana e feriados.</p> <p>(42) 98877-5889 www.eckoeventos.com.br</p>
	<p>10% de desconto para Registros de Marcas, Patentes, Direitos Autorais, Desenhos Industriais, Contratos de transferência de Tecnologia.</p> <p>(42)4141-4202 <i>Comendador Miró, 350 - Sala 3 - Centro</i></p>		<p>20% de desconto em produtos denominados Químicos Super Concentrado Profissional; 10% de desconto demais produtos; 5% de desconto na linha de uniformes.</p> <p>(42)3225-1375 <i>R. Doutor Colares, 130 - Centro www.limpexnet.com.br</i></p>		<p>15% de desconto para produtos químicos Profissional da Mustang Pluron 30% para Máquina Lava Louça MVF a vista ou 15% a prazo. www.lifeclean.vip</p> <p>(42) 98427-0545/(42) 3302-8285/(45) 98404-5845 <i>Rua Salgueiro, 109 - Jardim Carvalho</i></p>
	<p>10% de desconto</p> <p>(42) 3028-1377 <i>R. Coronel Dulcídio, 1085 - Centro www.medvitae.com.br</i></p>		<p>Para maiores informações entrar em contato pelos telefones:</p> <p>(42) 3243-0022 (42) 99936-5540 - (WhatsApp)</p>		<p>15% de desconto no convênio odontológico</p> <p>(42)3025-6003 <i>R. Riachuelo, 950 - Centro www.odontoponta.com</i></p>
	<p>30% de desconto em todos os produtos, que incluem lentes para óculos, armações, óculos solares e lentes de contato. (Não cumulativo com outras promoções existentes).</p> <p>(42) 3225-5000 (42) 3225-5001 www.oticasdiniz.com.br</p>		<p>11% de Desconto</p> <p>(42) 3027-3190 www.bmgestao.com</p>		<p>15% de desconto para a Implantação do Sistema NF-e, CT-e e Gestão de Qualidade.</p> <p>(42) 3025-3838 <i>R Baulduino Taques 480, 7º Andar, Sala 5 A - Centro www.empsis.com.br</i></p>
	<p>20% de desconto em contratos com pessoa jurídica. 10% de desconto em contratos com pessoa física. Espaços Kids e Baby para eventos e Princess Day.</p> <p>(42) 99991-9413 <i>R. Theodoro Rosas, 1146 - Centro instagram.com/confia_babybg/</i></p>		<p>20% de desconto para compra de móveis planejados, não cumulativa com descontos da loja.</p> <p>(42) 3025-3098 <i>Av Doutor Francisco Burzio, 964 - Centro</i></p>		<p>20% de desconto em sessões individuais. 30% a 35% de desconto em pacotes.</p> <p>(42) 99103-1777 <i>Rua Marquês de Maricá, 2162 - Orfãs</i></p>

 <p>10% de desconto até o vencimento.</p>	 <p>15% de desconto para os serviços de criação de logotipo, papelaria e website. (42) 3028-7790 www.agenciaade.com.br</p>	 <p>20% de desconto para todos os serviços do Escritório, também disponibilizado uma análise gratuita da situação. (42) 3323-9099 Rua Dr. Paula Xavier, 533, 1º andar - Centro</p>
 <p>Descontos de até 30% conforme tabela vigente de procedimentos. Telefone: (42)3323-3021 / (42)99116-3021 Av. Dr. Vicente Macado, 425 - Centro</p>	 <p>Até 17% de desconto em Consultas e Exames Telefone: (42)99151-0715 / (42)3086-0500 Av. Gal. Carlos Cavalcanti, 3833 - em frente ao Terminal Uvaranas www.superdrbrasil.com</p>	 <p>20% de desconto nas mensalidades. Rua Quinze de Setembro - Uvaranas (42)3028-5753</p>
 <p>20% de desconto para criação de WEBSITE e Pacotes de mídias sociais Telefone: (42) 4141-5533 / WhatsApp: (42) 99918-2321 Av. General Carlos Cavalcanti, 1288, Sala 4 - Uvaranas</p>	 <p>Raio-X Empresarial (Diagnóstico de Gestão)- 50% Road Plan (Planejamento Pessoal para Empreendedores) - 30% Reunião de Descompressão (Treinamento) - 20% Cliente Oculto para avaliação do atendimento (Consultoria)- 20% (42) 99923-5919 Site: eklup.com.br Instagram: instagram.com/eklupconsultoria</p>	 <p>Contabilidade Gerencial - 10% Contabilidade Tradicional - 10% Assessoria Empresarial - 15% Consultoria Financeira - 20% Diagnóstico Financeiro - 50% Treinamento e Palestras - 20% (42) 99155-4234 R. Dr. Leopoldo Guimarães da Cunha, 139 - Oficinas www.julianaperaoassessoria.com.br</p>
 <p>20% de desconto no treinamento O Poder da Ação 30% de desconto no treinamento Eficácia em Vendas e Negociação 25% nos demais treinamentos. (42) 99838-9633 Travessa Iapó, 75 - Jardim dos Bancários - Castro</p>	 <p>13% de desconto na vistoria Telefone: 42 3089-3151 / 42 99867-3539 (Higor) Av. Visconde de Mauá, 2130 - Oficinas Site: www.apgclube.com Instagram: www.instagram.com/apgprotecao</p>	 <p>39% para alunos Interactive, Class, Teens e Kids. Para Kids a porcentagem não entra em campanhas promocionais. Telefone: (42) 3025-9800 / (42) 98823-1231 R. Dr. Paula Xavier, 1240 - Centro, Ponta Grossa - PR</p>
 <p>1% de desconto para compra de imóvel com a Prestes Construtora. Telefone: (42) 99845-0001 www.prestes.com/cidade/ponta-grossa/</p>	 <p>15% de desconto em serviços relativos à marcas ou patentes, tais como registro, cumprimento de exigências, entre outros. Telefone: (42) 99962-2294 Rua Dom João VI, 219 - Jardim Carvalho www.lummiepi.com</p>	 <p>10% de desconto em qualquer produto da loja. Não cumulativo com outras promoções. (42) 3028-9252 (42) 99864-7499 Instagram: @anacapripontagrossa</p>
 <p>10% de desconto para: Locação de Equipamentos, Mão de Obra prestada, Montagem e desmontagem de Andaime, Calçamento Telefone: (42) 99813-5039 Rua Ernesto Vilela, 903 - Nova Rússia www.cvmaqandaimes.com.br</p>	 <p>- 10% de desconto em todos os produtos oferecidos pela loja.</p>	 <p>Quer ocupar um espaço nesta página? entre em contato: comercial@acipg.org.br</p>

sua empresa precisa de ajuda?



Saiba mais pelo telefone:
42 3220 7200

ACIPG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA

A ACIPG TEM O CURSO QUE SE ENCAIXA NO QUE SUA EMPRESA PRECISA

A capacitação profissional dos seus funcionários é fundamental para que sua empresa se mantenha competitiva e em constante evolução. Com ajuda da ACIPG, você garante que seus colaboradores façam cursos que vão fortalecer seu negócio.

CURSOS DE CAPACITAÇÃO
www.acipg.org.br/cursos

ESTAMOS REALIZANDO **TESTE DE COVID-19**

APROVADO PELO MINISTÉRIO DA SAÚDE

**RESULTADO NO
MESMO DIA**

**COLETA
DOMICILIAR** 

- PONTA GROSSA
- CASTRO
- IRATI
- JAGUARIAÍVA
- TELÊMACO BORBA

EM BREVE PRUDENTÓPOLIS

 VAGAS DE ESTACIONAMENTO  ACESSO PNE  SALA DE COLETA INFANTIL  ESPAÇO KIDS  ESPAÇO DESJEJUM  COLETA DOMICILIAR

laboratório
OSCAR PEREIRA





PROPAGANDA ELEITORAL PROIBIDA NAS ELEIÇÕES DE 2020

O ano de 2020 entrará para a história como um período incomum devido à pandemia de Covid-19, que assola todas as nações e parece não ter uma solução próxima, já tendo causado a morte de mais de cem mil brasileiros em menos de seis meses, exigindo a mudança de hábitos, como a imposição de distanciamento social e higienização pessoal e de locais, visando frear os terríveis efeitos dessa doença.

Este ano também será palco das eleições municipais, tendo os turnos sido adiados para 15 e 29 de novembro, nos termos da Emenda Constitucional nº 105/2020. Não obstante as modificações trazidas à rotina da vida comum, aquilo que hoje já é chamado de “novo normal”, certas normas permanecem inalteradas, em especial quanto às práticas vedadas durante a propaganda eleitoral.

A partir de 26 de setembro, os partidos políticos e seus candidatos a prefeitos, vice-prefeitos e vereadores poderão iniciar a propaganda eleitoral por meio do rádio, televisão, internet, comícios e panfletagem. Contudo, o Tribunal Superior Eleitoral - TSE veda, entre outras atitudes, a utilização

em automóveis e residências de adesivos com tamanho superior a meio metro quadrado; a pichação e colocação de faixas e placas em locais públicos como paradas de ônibus, postes de iluminação e muros; a utilização de carros de som com intensidade sonora acima de 80 decibéis medidos a sete metros de distância do veículo e colocação de alto-falantes em distância inferior a 200 metros de hospitais, escolas, igrejas e sedes de governo; a realização de showmícios e distribuição de brindes; derrame de “santinhos” e divulgação de fake news.

Caso sejam verificadas alguma dessas atitudes proibidas, é dever do cidadão denunciar essas ocorrências ao Ministério Público Eleitoral - MPE, por meio do sistema Pardal, desenvolvido pela Justiça Eleitoral e disponível em: <https://pardal.tse.jus.br/pardal-web/>. Esse sistema também está disponível em aplicativo para download na Apple Store e Google Play, facilitando ainda mais para que o cidadão exerça a vigilância da lisura e da transparência das eleições.

Murilo Coelho Pires de Almeida
Voluntário do Observatório Social

Coluna DO ASSOCIADO



A K Comunicação Visual completa 10 anos de história e participa de parcerias com objetivo de fomentar o comércio local com as empresas Ateliê Josiane Alice Acessórios (mês de maio) e Car'la Wash Estética Automotiva (mês de junho). Promoveram sorteio por meio do Instagram, envolvendo mais de 30 e 19 empresas respectivamente. A iniciativa das empresárias foi um sucesso, movimentando a rede social das empresas participantes e aumentando o número de seguidores



Selva aberta e repleta de delícias! O Mundo Animal completa o primeiro ano em Ponta Grossa oferecendo uma experiência divertida, econômica e segura. Atendimento a partir das 18h30 na Rua Balduino Taques, 852 - Ponta Grossa!



A mais nova loja da Camp Auto Center está reinaugurando em Ponta Grossa. A Dunlop Pneu agora é multimarcas, com grande variedade de pneus nacionais e importados! Localizada na Avenida Ernesto Vilela, 669, Nova Rússia, Ponta Grossa- PR



João Guilherme Pentead, CEO da Apollo Investimentos. O escritório foi o primeiro do país a ser credenciado pelo Safrá Invest.



A Gestão Contabilidade inaugura, em Ponta Grossa, sua 20ª unidade franquizada. A rede de escritórios contábeis da Gestão atende todo o Brasil com unidades em 10 estados. Em Ponta Grossa, a unidade é comandada pelo contador Robson Lara, que há 8 anos atua no ramo contábil.



A K Comunicação Visual celebra 10 anos de história neste mês de outubro. Com objetivo de sempre satisfazer a necessidade do cliente, apresentando produtos e serviços de qualidade com preço justo. R: Benjamin Franklin, 153 Uvaranas – Ponta Grossa/Pr. Fone: (42) 3222-1920 / 98402-2629 Site: www.kcomunicacaovisual.com.br



Total Doctor inaugura em Ponta Grossa. Como presente, oferece uma Triagem Completa. Para participar, basta se cadastrar no site e realizar um pré-cadastro ou fazer uma visita. Rua Coronel Theodoro Rosas, 1189, ao lado do SESC. Contato: (42) 3027-1995 <https://conteudo.totaldoctorconvenios.com.br/tudo-ok-com-a-total-doctor>



A Rede de Laboratório Oscar Pereira está realizando aos sábados Drive-Thru de Covid-19. A equipe já passou por Oficinas, Uvaranas e Jardim Carvalho. A cada sábado se deslocam para uma nova região. Siga as redes sociais e fique por dentro de todas as novidades.



3º Café com EMPRESÁRIOS

A DIFICULDADE DO COMÉRCIO COM A PANDEMIA E A INOVAÇÃO NO AMBIENTE ON-LINE

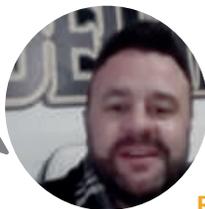
Um tema muito delicado que ainda prejudica os empresários de Ponta Grossa e de todo o mundo. De acordo com dados da Fecomércio, 82,7% do setor terciário do Paraná teve redução em suas receitas. Mesmo assim, entre os comerciantes, existe um certo otimismo. A mesma pesquisa registrou que 40,9% de opiniões favoráveis superam os 36% de expectativas desfavoráveis do comércio no Paraná. Para falar sobre isso, A ACIPG convidou para participar de uma live dois empresários da cidade para ver como estão

passando por isso e quais as saídas encontradas para driblar a crise gerada pela pandemia do novo coronavírus.

Para compor a live realizada no dia 31 de julho, participou Stephanie Sakoglou que é zootecnista, com especialização em Gestão do Agronegócio, empresária da Campeiro Agropecuária, e também Rodrigo Gadelha, que é bacharel em direito, pós-graduado em administração, empresário do SantoMê Bar e Petiscaria e da empresa Gadelha Produções.

Bares e restaurantes foram setores mais prejudicados durante a pandemia, junto com setor de eventos, hotelaria e turismo. Há quanto tempo vocês estão no mercado e como está a situação?

Stephanie: Nós estamos no mercado faz pouco tempo, estamos ainda no início, um ano e pouco de empresa aberta.



Rodrigo: O SantoMê já está há seis anos no mercado e com a empresa de eventos há 20 anos. Já estamos inaugurando mais uma filial esse mês, que foi até sem pandemia.

Rodrigo, o teu setor foi bem afetado, principalmente a questão de eventos do Gadelha Produções

Rodrigo: A questão de eventos parou em todo Brasil e no mundo, parou 100%. Tanto que a gente trabalha com vários tipos de pessoas, com a parte de shows, garçons, pessoal de segurança e tudo mais. Parou completamente. Já vai fazer 150 dias que estamos parados. Na parte do bar, ficamos dois meses parados, vemos que não iríamos aguentar, reativamos o delivery, mas ainda proibidos de abrir naqueles dias.

E no teu caso de PetShop?

Stephanie: Nós que somos do ramo de pet, considerados essenciais, não precisamos fechar, como o caso do Rodrigo, por exemplo, mas nós reduzimos o horário de funcionamento. Logo no início, deu uma assustada no pessoal e o movimento diminuiu. Reduzimos os horários, mas percebemos que as empresas que necessitaram fechar precisaram se reinventar. Acompanhei de perto pessoas próximas. No meu negócio, teve uma migração dos produtos, o pessoal não parou de comprar, não fechamos. Porém, em questão de produtos, escolheram os mais baratos e não os tops de linha, por exemplo. O público não parou de comprar, mas quem comprava uma ração mais cara, mudou para uma mais econômica. Isso interferiu um pouco no começo da pandemia.

No teu caso Rodrigo, você comentou que ficaram dois meses fechados. Como está a questão agora?

Rodrigo: No começo, a gente foi obrigado a fechar, optamos com nossos funcionários para fazer uma suspensão do contrato deles



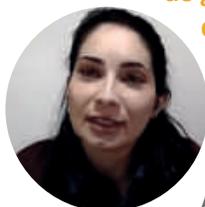


por dois meses. Nunca fomos informados quando voltaríamos. Fazemos mês a mês uma nova tomada de decisão, principalmente relacionado aos funcionários, não é só a gente que depende. Como voltamos agora trabalhar com os horários reduzidos, optamos por fazer alguns funcionários 50% e outros 75%, que é o que se adapta melhor a nossa empresa.

Muitos fizeram cortes de gastos em despesas cotidianas, bem como a redução da jornada de trabalho e de salários para manter até o próprio estabelecimento em funcionamento. Como a pandemia afetou seus colaboradores?

Rodrigo: Afeta bastante. Nós temos funcionários registrados e tem também muitas taxas que fazem o trabalho intermitente. São eles que foram mais prejudicados, eles não têm essa garantia do governo, que é temporário. Nesses dois meses, eles não tinham o que fazer e foi bem dolorida essa pandemia.

E você, Stephanie, chegou precisar de algum benefício do governo, operação de crédito, suspensão de contrato ou redução de salário?



Stephanie: A gente reduziu o horário de funcionamento, mas como somos microempresários ainda, não pegou tanta gente, não foi uma preocupação como o caso do Rodrigo, por exemplo. A gente simplesmente reduziu os horários no começo.

No teu caso Rodrigo, vocês ainda não voltaram 100% da capacidade do atendimento. Como está esta situação atualmente?

Rodrigo: Não. Hoje trabalhamos com 35% do nosso espaço no bar, por causa da restrição de mesas, distanciamento. Antigamente, colocamos 300 pessoas no bar, hoje não passa de 100 pessoas. E tem a questão dos horários, do toque de recolher que tem agora. Esse toque de recolher é bom, mas acaba atrapalhando. Na sexta, por exemplo, eu abro às 18h, então, às 22h, às 22h15, já precisa parar de servir, para o pessoal terminar

de consumir e ir para casa. Então, trabalhamos 4 horas no dia e acaba não compensando ter 10 a 15 funcionários, não tem um faturamento médio para sobreviver. A maioria dos restaurantes está passando por isso, bastante redução nesse sentido.

Desde julho, a ACIPG está com a plataforma de marketplace Compra PG, com dois objetivos principais: um deles é inserir o empresariado no mundo das vendas digitais e, com a pandemia, isso se potencializou. Essa cautela das pessoas evitarem sair de casa, como frase de ordem do mundo inteiro. A gente não pode ficar totalmente preso, mas, se tivermos ferramentas que facilitem, é até melhor. Quer saber com vocês, qual a expectativa que vocês têm no comércio digital.

Stephanie: Eu achei sensacional a ideia do marketplace, quem trabalha com vendas essa ideia de trabalhar com loja física já era. Antes da pandemia gera uma necessidade de ter uma loja online, pós-pandemia nem se fala. Precisa ter. Na verdade, a gente do ramo pet é um ramo que dificilmente passa por crises, ele só cresce. Nós temos um problema que vários segmentos já viram como muito lucrativo. Por exemplo, você vai nos grandes mercados e vê uma infinidade de produtos com preços baixos que, na verdade, se você for num petshop, você vai encontrar produtos mais caros, a gente que é o pequeno empreendedor do ramo pet compete com as grandes redes e que, hoje em dia, está muito popularizado rede específicas de petshop, que são plataformas gigantes de compra. A gente, enquanto pequeno empreendedor que está lá no bairro, como vai competir?

Questão de preço e variedade de produtos. Aí eu vejo uma vantagem muito grande em plataforma. Uma plataforma de alcançar pessoas que jamais pensou em alcançar. É um trabalho que nós mesmos precisamos divulgar e não deixar apenas na mão da ACIPG. Facebook, Instagram têm dado muito retorno e outra coisa importante é que apesar de ter uma galera que está ligada nessas de mídias sociais, o pessoal não entra nas mídias para fazer compras. Entra no Instagram para se distrair, passar o

tempo. É legal que quando você entra numa loja, você veja a relação dela com os clientes. Ali você tem o link para migrar e ver todos os produtos daquela loja.

Com relação ao Compra PG, as taxas, por exemplo, são um diferencial, geralmente giram em torno de 15% e no Compra PG essas taxas são menores e são fixas. Geralmente e a muda conforme o segmento, é uma taxa bem menor, comparado aos outros marketplaces.

Nós indicamos principalmente para quem quer aumentar o faturamento, além da loja física venda online vai aumentar as vendas

Além dessa questão de taxa, tem toda essa questão da valorização do mercado local. Essas plataformas de marketplace temos no mundo todo, que são competitivas com o comércio local. Só que, quando você compra de uma plataforma de fora da cidade, você manda o dinheiro para fora também. Você compromete até mesmo a geração de empregos. Nosso negócio precisa se sustentar. O Compra PG vem para suprir essa demanda da necessidade de comprar online e apoiar o comércio local. A entrega aqui é bem mais rápida.

Rodrigo: Antes da pandemia, eu já trabalhava com outras plataformas, com três se não me engano. As taxas variam bastante, de 12% a 30%. Para o cliente é o valor normal, mas, para o comerciante, é bem complicado. Se você vender um produto que seja de R\$ 10, R\$ 3 seria só para o marketplace.

O que muitos restaurantes acabam fazendo é colocar um preço maior em cima do produto para não trabalhar com o preço de custo. Você acaba entregando o seu produto a preço de custo para o cliente. Sem ter muito lucro. Você tem que ter um preço mais alto para fazer essa diferenciação. O Compra PG agora entrou em julho com um valor muito bom e querendo ou não esse dinheiro fica na cidade. Os marketplace, só no ramo da alimentação, tira em média de meio milhão mês, foi um cálculo aproximado que a gente fez com alguns dados. Esse dinheiro vai para os grandes marketplace de fora. Seria interessante fazer o ponta-grossense usar mais o Compra PG, tudo local, ajuda toda a nossa região.

Isso de alguma reflete no preço para o consumidor?

Rodrigo: Não. Dá uma diferença pouca entre o Compra PG e outras plataformas, mas é que você não consegue diferenciar. Temos que fazer um custo assim que englobe e que o consumidor continue pagando o mesmo preço final. Quem arca com essas despesas somos nós no caso.

Mas a grande vantagem é saber que a atitude de comprar de uma plataforma local você prestigia o comércio e fortalece a geração de empregos.

Rodrigo: Reflete bastante. A gente trabalha muito com o WhatsApp também, mas para os que estão acostumados comprar assim da gente, mas nós usamos a mesma de média em todas as plataformas. Para que o consumidor pague sempre o mesmo preço.

Stephanie, como você enxerga o futuro do petshop considerando as novas tendências digitais.

Stephanie: Para nós, que somos do ramo de pet, mesmo diante da crise, ou a gente se mantém e cresce, até como já foi comentado, o pessoal fica mais em casa e vê uma necessidade maior de cuidar, tem a questão do pessoal que está preferindo comprar produtos mais baratos, a crise afetou, mas também tem a necessidade de produtos que antes eles viam como supérfluos. Ficando mais tempo com os animais percebem que tem coisas que são necessárias nesse período. Apesar de tudo eu sou muito otimista. Nós somos novos, estamos começando e temos uma boa caminhada pela frente, apesar de tudo, esse ano, em comparação com o ano passado, ele tem sido melhor. Nossas vendas aumentaram e eu creio que é muito você estar envolvido com as mídias sociais. Não só divulgar seus produtos, mas mudar a forma de relação com o cliente mesmo. Não é a mesma ao vivo e acaba sendo no online. Às vezes, de querer só vender e vender, se relacionar através das plataformas online. Isso ajuda muito e traz um movimento de pessoas novas.

Com as mídias sociais, você também alcança novas pessoas, que só no estabelecimento no bairro você não alcançaria. Auxilia muito e ajuda no nosso crescimento. Apesar de tudo, eu sou otimista. O empreendedor que apostar nas mídias e plataformas digitais, dedicar um tempo e energia, porque, muitas vezes, você precisa aprender coisas que não são do teu dia a dia. Manter-se firme mesmo diante das dificuldades.

Em teu caso Rodrigo, um pouco mais complicado. Por que você precisa de mais pessoas para dar lucratividade, não é?

Rodrigo: Muita gente sobrevive da venda online, mas bar é bar, tem que ser presencial. É aquela velha história. Porém, estamos bem otimistas, tanto é que estamos inaugurando uma nova unidade do bar que saiu de uma necessidade da pandemia.

Queremos atender muitos clientes, resolvemos abrir mais um bar para dividir um pouco dos clientes para não ter aglomeração e conseguir atender todos, dentro de todas as normas de segurança que o que sempre frisamos, para a segurança de todos. Um recado que deixamos, use os sites de vendas da tua cidade, comprem dos seus vizinhos, familiares e assim que você vai gerar a renda local para poder não deixar morrer esse pequeno empresário.

O que falta mesmo é a valorização das pessoas do nosso município, a força que venha da própria cidade.

Rodrigo: Sabemos que esse marketplace eles oferecem desconto assim, que chegamos a entregar a mercadoria a R\$ 1, a R\$ 5 que que são tantas promoções que eles fazem, de entrega de produto, até mesmo a gente como consumidor recebe bônus de R\$ 50, isso faz bastante eles migrarem para a concorrência, mas o pessoal já usando o marketplace local.

Assista na íntegra a segunda edição do *Café com Empresários ACIPG*



A Comunicação Que Sua Empresa Precisa

FACHADAS EM LONA - LETRAS CAIXAS
FACHADAS EM ACM - LUMINOSOS
ADESIVOS - PERFURADOS - PLOTAGENS

**USE O CÓDIGO GOLD10
E GANHE 10% DE DESCONTO**

Linha completa em materiais Gráficos



**EMPRESA ESPECIALIZADA EM LONAS
PARA FACHADA, A MAIOR DURAÇÃO DA CIDADE
SOLICITE AGORA UM ORÇAMENTO !!!**



GOLD VISION
Gráfica & Comunicação Visual



@GoldVisionPg



(42) 99996-7468 Walter
(42) 99931-2723 Victor

DUTKA



goldvisionpg@gmail.com

Coluna MEIO AMBIENTE

GESTÃO AMBIENTAL COMO VANTAGEM ESTRATÉGICA DO MERCADO

Banco do Brasil (9º), Cemig (19º) e Natura (30º) estão entre as 100 empresas mais sustentáveis do mundo, dentre 7.300 avaliadas. O ranking elaborado pela empresa canadense Corporate Knights, focada em clean capitalism, mostra que apenas 6 empresas do hemisfério sul fazem parte da lista - 3 do Brasil, 1 da África do Sul e 2 da Austrália. O ranking anual avalia o foco em sustentabilidade das empresas, através da análise da gestão financeira, da gestão de recursos e da cadeia de fornecedores, além da análise quanto à preferência do consumidor em relação às empresas “ambientalmente corretas”.

A sustentabilidade tem sido pauta de muitos debates em nossa sociedade, pois os impactos da produção provocam danos profundos nos ecossistemas, podendo agravar a qualidade de vida nas grandes cidades.

Com base nisso, se verifica que a preservação ambiental, a preocupação socioambiental e o uso consciente dos recursos naturais é primordial nos dias atuais e, por isso, as empresas devem adotar uma postura proativa e sustentável em relação aos seus processos de produção.

“

Novo desafio do século XXI: desempenhar ideias e atividades com o mínimo de impacto ambiental de maneira a incentivar o consumo consciente.

”

Para tanto, é preciso ter em mente que estruturar os processos produtivos de forma sustentável e harmônica significa mais do que somente ter preocupação com os impactos ao meio ambiente. Este é o novo desafio do século XXI: desempenhar ideias e atividades com o mínimo de impacto ambiental de maneira a incentivar o consumo consciente.

Verifica-se que o consumidor, atualmente, está dando a devida atenção às empresas “amigas do meio ambiente”. Esta preferência pode ser explícita, ou velada e, muitas vezes, acontece de maneira inconsciente, onde o consumidor adquire o produto, ou serviço através da boa gestão ambiental feita pela empresa, pois, está se formando uma ampla consciência ambiental na população.

O benefício da empresa com um bom Sistema de Gestão Ambiental – SGA, tem como resultado a preferência do consumidor e uma melhor organização dos processos produtivos. A própria legislação ambiental brasileira exige que as empresas tenham um bom sistema de gestão com foco em preservação, pois, não há mais tolerância quando se ultrapassa o limite ambiental, ou seja, a linha entre o uso aceitável dos recursos naturais e a poluição.

A realidade atual demonstra que é de suma importância que o empresário tenha a gestão ambiental do seu negócio em dia, pois, além de ser visto com bons olhos pelo consumidor, o não atendimento das exigências legais ambientais, podem ocasionar, multas, processos judiciais, prisões e até o cancelamento do alvará de funcionamento.





Caroline Schoenberger
Diretora de Meio Ambiente da ACIPG
Advogada e consultora ambiental
Diretora da empresa Welt Ambiental

BOA REPUTAÇÃO: O MAIOR PATRIMÔNIO DA EMPRESA

O descumprimento das leis ambientais não traz prejuízos apenas no âmbito administrativo e judicial, ele afeta o maior patrimônio da empresa: sua reputação no mercado. Uma empresa que causa danos ao meio ambiente é vista com descrédito e desconfiança, ocasionando diminuição das vendas e afetando a saúde financeira do empreendimento.



Uma empresa que causa danos ao meio ambiente é vista com descrédito e desconfiança, ocasionando diminuição das vendas e afetando a saúde financeira do empreendimento.



Com um bom sistema de gestão ambiental, a empresa pode mapear suas atividades, produzir mais, com melhor qualidade e menos danos ao meio ambiente, com foco na melhoria contínua e na ação preventiva, reduzindo, ao máximo, os impactos ambientais e utilizando os recursos naturais de forma racional. É importante salientar que o impacto negativo se estende até a prestação de serviços para terceiros e impossibilidade de obtenção de financiamentos bancários.

O público consumidor está se tornando cada vez mais exigente em relação à gestão ambiental da empresa, por isso, é extremamente necessário o compromisso ético do empreendedor em relação ao meio ambiente e sustentabilidade, de modo a entregar produtos limpos e sustentáveis.

Vimos que a falta de gestão ambiental pode ser prejudicial para a empresa e para a sociedade. Sem ela, existe o risco constante de se causar prejuízos financeiros, ao meio ambiente e à sustentabilidade, por isso, a gestão ambiental deve estar intimamente ligada às estratégias da empresa, visando sempre a melhoria dos produtos e serviços postos no mercado e a qualidade de vida do consumidor.



Novos ASSOCIADOS

CAPRICH PIZZAS & BURGUER'
CASA DOS VARAIS
ATELIE ANA BURDAK
BABY JOY KIDS
MARMORARIA SOLARE
DRIVE BURGUER
SAUDAX MEDICINA E SEGURANÇA DO
TRABALHO
LOJA CARLÃO
M BRAS S/A
MADOL IMÓVEIS
TAPEÇARIA GOMES
NA TODOS ÓTICAS
E. G. GONÇALVES DISTRIBUIDORA DE
ALIMENTOS
PIMENTA DO CAUBI
EDUARDO BARROS DO VALLE
EUROKAP MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
FINA SEDUÇÃO
SANT'ANA FM
MULTI COISAS
PAES TUR
RESTAURANTE CABANA
ÓTICAS PRISMA
EMERSON LUIZ VASSÃO JUNIOR
TATIANE FELIX DA SILVA
MASTER HELP
INTELSERVICE DESENVOLVIMENTO DE
SOFTWARE
A FAZENDA - COMÉRCIO AGRÍCOLA
TRUCK CENTER 1000
POSTO ABELHÃO
CYCLUS BRUNCH E CHÁ
KRUL MODAS & ACESSÓRIOS
AGÊNCIA K2
ZERO 1 ARTIGOS DE AVENTURA
TREME TERRA PONTA GROSSA
TAYEB RESTAURANTE
OFF PARTICIPAÇÕES
LUCIANE DZIEVIESKI SEIXAS

ANGELA M. JESUINO & CIA LTDA
CAMP PG - COMÉRCIO DE PNEUS LTDA
VINHOS PONTA GROSSA
MISSBELY COMÉRCIO DE BIJUTERIAS - EIRELI
MAIS18STORE
CV-MAQ
FRANCISCO & TOLEDO LTDA
KING PIZZARIA
AGROPECUÁRIA CELEIRO DO CRIADOR
KING DESIGN
EDS CONSULTORIA BARES E RESTAURANTES
SHAWARMA DO ALADDIN
SCARIOTTE & CIA LTDA
1 GRAF
CASA DA AVÓ
LATIDOS E MIADOS
HIDROTOP PISCINAS
JR FOODS
BMAQ LOCACOES DE MÁQUINAS E
FERRAMENTAS
MESTRE DA OBRA LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS
FRANQUIA LTDA
RESTAURANTE MELIES
BELLA CASA
CARMEN STEFFENS
MEU CAFÉ DA TARDE
APG
SWEET MOMENTS MODA ÍNTIMA
TECFAMA FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS E
EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA
SUPLEMENTAÇÃO AGROPECUÁRIA
FABIANO CALÇADOS
JPP CALÇADOS
SUPERMERCADO IAPÓ
MR. CAT
O PODER D' BELEZA
COMUNI.K TREINAMENTOS
LAPAC
SUPERMERCADOS RICKLI LTDA
SUPERMERCADO CRISTAL

PERVALE
MUNDO ANIMAL LANCHES
CLÍNICA VETERINÁRIA E O BICHO
BRILHO ROSA
BRILHO CAFÉ
GRÁFICA LINCE
HAPPY KIDS FESTAS
PAULA BACCARO STORE
IMPACTO SERVIÇOS
J. C. BLUM SERVICOS MÉDICOS LTDA
EMERSON EIJI TAKAKUSA
ASSAS TELECOM
ILUMINA MODA E ACESSÓRIOS
SOLUÇÃO BRASIL CONTABILIDADE EIRELI
JULIANA PERAO ASSESSORIA
MARIA CEREJA
SB ODONTOLOGIA E REABILITACAO ORAL
DOC COBRANÇAS ADMINISTRATIVAS
SERVIPA
DENIS DALTON RIBAS
PRISCILA MARTINS CALIL
MIA MELA MAÇÃS ARTESANAIS
ALCIONE STRESSER ASSADOS
LOTINHOS.COM
NEXT EMPREENDIMENTOS
AREEN SHAWARMARIA
EDIFÍCIO HEALTH TOWER CONDOMÍNIO
DE CLÍNICAS
QUE SEJA MASSA
VITALICE CONSULTORIA AMBIENTAL E
SEGURANÇA DO TRABALHO
SAÚDE TOTAL CONVÊNIO
BAR E RESTAURANTE TAVINHO
RESGATE SALGADOS
ESPAÇO AMASSAGEM
FABIOLA OLIVEIRA DE ALMEIDA
MAPLEN
NOVA ERA ACESSÓRIOS



ACIPG 

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA



COMPRA PG

• AGENDA •

2021



SEJA UM ANUNCIANTE

(42) 3220-7256



**PROCURANDO
IMÓVEL?
AQUI VOCÊ
ENCONTRA.**

WWW.IMOBILIARIADESAFIO.COM.BR



**MELHORES
OFERTAS**



**PROFISSIONAIS
QUALIFICADOS**



**AGILIDADE NO
ATENDIMENTO**



**INVESTIMENTO
EM BOAS MÃOS**



**IMOBILIÁRIA
DESAFIO**