

ACIPG EM AÇÃO

2020 O ANO DA REINVENÇÃO

AÇÕES que auxiliam na
retomada da economia
em Ponta Grossa

TECNOLOGIAS
COMO O MARKETING DIGITAL
PODE AJUDAR NOS NEGÓCIOS

PROPOSTAS
SETOR PRODUTIVO PARTICIPA
DO PROCESSO ELEITORAL

EXEMPLO
ACIPG É REFERÊNCIA
DE ASSOCIATIVISMO



DEIXE O ESPÍRITO
DO *Natal*
encantar a sua casa!

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

 @emporiomariamineira  /EmporioMariaMineira  42 98834-2069

www.emporiomariamineira.com.br

+ DE R\$ 40 MIL EM PRÊMIOS E SORTEIOS

A CADA **R\$ 50,00** EM COMPRAS
GANHE UM CUPOM PARA PARTICIPAR

RASPOU, ACHOU, GANHOU



ACIPGO
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA



APOIO
Sicredi

CAMPAÑA 2020

NESTA EDIÇÃO

- 03 - Palavra do Presidente
- 04 - Coluna da Saúde - Psicoterapia, homeopatia e terapias complementares
- 06 - Projeto quer qualificar jovens para mercado de trabalho
- 07 - Desafios e vantagens do associativismo são temas de aula magna na ACIPG
- 10 - Rodada de negócios ACIPG aproxima empresários e cria ambiente favorável
- 12 - Empresários atentos a mudanças promovidas pela Lei da Liberdade econômica
- 14 - Campeão e ACIPG prospectam parcerias e crescimento do boxe
- 15 - Novos empreendimentos e impactos de obras são debatidos em conselho
- 16 - Setor produtivo ouve propostas de candidatos a prefeitos de PG
- 22 - Linhas de crédito ofertam mais de R\$ 2 milhões para empresários de PG
- 26 - Os segredos do marketing digital para sua empresa
- 30 - Barbur apresenta empreendimento que vai surpreender PG
- 32 - Programa empreender inicia nova etapa
- 34 - **CAPA: ACIPG auxilia o empresário em diversas frentes**
- 42 - SGC Centro-Sul atua durante pandemia
- 45 - ACIPG atua pelo desenvolvimento econômico de PG
- 46 - ACIPG é contrária à proibição de venda de bebidas alcoólicas perto de faculdades
- 49 - ACIPG é referência no associativismo
- 50 - Jovens empresários se unem para superar desafios na pandemia
- 52 - "Magia do Natal" dá 1,2mil prêmios para consumidores
- 54 - Novos consultores são capacitados para ajudar no crescimento de negócios
- 56 - Clube de Vantagens
- 60 - Observatório Social do Brasil
- 61 - Coluna do Associado
- 62 - 4º Café com empresários
- 66 - Coluna do Meio Ambiente
- 68 - Novos Associados



EXPEDIENTE

Revista ACIPG em Ação

Ano 9 edição 55

Redação e Edição

Jeferson Augusto

Fotografia

Jeferson Augusto

Letícia Dovhy

Direção de Arte, Projeto Gráfico, Diagramação e Capa

Olé Propaganda

Revisão

Jeferson Augusto

Letícia Dovhy

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

Jeferson Augusto – MTB 7074/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

Chegamos a 2021 encarando de frente mais um ano que não esconde os desafios, mas que também deixa muito às claras as oportunidades que ele guarda para quem tem coragem, força e criatividade.

Após um ano desafiador que se passou, temos um ano que surge como uma esperança para a economia, com a expectativa de retomada, com sinais de que conseguiremos superar as dificuldades e que os piores momentos ficaram para trás. O momento agora é de olhar para frente, para este ano que temos diante de nós e as oportunidades que surgem com ele.

Como não poderia ser diferente, a ACIPG pensa no futuro e age no presente. Não faltam projetos e metas para este ano, e a ACIPG se coloca, como sempre, ao lado do empresário e da sociedade ponta-grossense, não medindo esforços para propor soluções, apontar oportunidades e criar um ambiente favorável aos negócios. Não faltarão ideias e iniciativas para que os próximos meses sejam de bons frutos para o setor produtivo, e a ACIPG não se furta de exercer seu papel de protagonista neste cenário.

Ponta Grossa segue como um dos centros econômicos em maior ascensão no país, mas é certo que ainda há muito o que se fazer para que nossa cidade esteja à altura das oportunidades que aqui são criadas. 2021 será um ano de início de nova administração municipal, e a ACIPG não deixará de exercer um papel decisivo ao acompanhar esta nova gestão, que tem o desafio de tornar Ponta Grossa ainda mais economicamente competitiva e um lugar melhor para se viver.

A ACIPG deseja um grande ano, com muitas conquistas e objetivos alcançados. Que nestes próximos meses não falem motivos para se orgulhar e comemorar, mas que também sobrem desafios para nos mantermos sempre focados em nossos objetivos.

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

Aginaldo 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

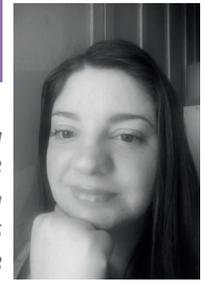
Marcus Vinicius C. Baggio

Milane Aparecida Fadel Barbur

Rodrigo Baron Martins

PSICOTERAPIA, HOMEOPATIA E TERAPIAS COMPLEMENTARES

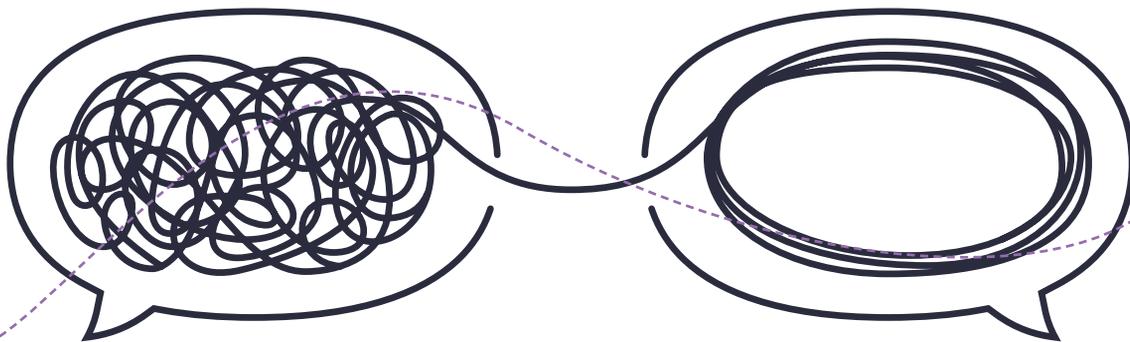
Mary Leticia Setti Macedo Rosa
 Neuropsicóloga CRP 08-18073
 Terapeuta Homeopata e Terapeuta
 Holística – CRTH – BR-4965
 (42) 98435-5093



A psicoterapia (do grego *psykhē* - mente, e *therapeuein* - curar) é um tipo de terapia baseada na ciência psicológica e realizada por profissionais graduados em curso Superior em Psicologia, cuja finalidade é tratar os problemas psicológicos, por meio do diálogo, tais como depressão, ansiedade, dificuldades de relacionamento, fobias, pânico, transtornos de personalidade, de humor entre outros. São realizadas sessões individuais, psicoterapias familiares e em grupo, em clínica adequada e “home care” (a domicílio) para situações de isolamento, fobias, depressões ou em estados de saúde debilitados, para pessoas acamadas e que necessitem de acompanhamento psicológico.

A Homeopatia é uma terapia alternativa que utiliza fórmulas diluídas como método de tratamento para doenças psicossomáticas e doenças crônicas. Saiba que a Homeopatia é reconhecida como medicina alternativa e curativa pela OMS - Organização Mundial de Saúde, sendo indicada em casos de problemas psicológicos, como tensão nervosa, estresse, depressão, pânico, ansiedade, angústia, insônia, falta de concentração e problemas de aprendizagem; em casos metabólicos, como obesidade, retenção de líquidos, prisão de ventre, gastrite, úlcera, cansaço, desânimo, colesterol e pressão alta. Nos casos de doenças crônicas, é indicada para tratamento

indicadas para complementar o tratamento e promover sentimento de bem-estar ao paciente de maneira mais duradoura, como exemplo menciono a Auriculoterapia, Ventosaterapia, Cromoterapia (com estimulação sensorial), massagens terapêuticas, entre outras. Auriculoterapia - ramo na especialidade da Acupuntura, consiste na estimulação dos pontos da orelha. Foi oficializada pela Organização Mundial de Saúde (OMS) como uma terapia alternativa ao tratamento de insônia, depressão, ansiedade, cefaleias, enxaquecas, dor lombar, dores nas pernas, torcicolo, artrite, doenças cardiovasculares, do aparelho urinário, doenças alérgicas e ainda obesidade e dependências como alcoolismo, drogas e tabagismo. É ainda um método de auxílio no diagnóstico de problemas de saúde, sendo realizada na clínica e é possível ser realizada “home care” (a domicílio), em situações específicas de saúde, ou para pacientes acamados. Ventosaterapia - A ventosaterapia é um tipo de tratamento natural no qual são usadas ventosas para melhorar a circulação sanguínea em um local do corpo. Pode ser indicado para eliminar a dor nas costas causada por tensão muscular ou contraturas, inchaço nos braços, pernas ou pés, dores nas articulações, sendo também considerado tratamento estético para a celulite. Também possui a alternativa de ser levada até o paciente a domicílio em casos específicos de saúde.



de asma, rinite, bronquite, reumatismo, fibromialgia, entre outras; e ainda para problemas de alergias crônicas, alergias alimentares e intolerâncias a glúten e lactose; pode ser utilizada no tratamento de problemas de pele, como dermatites; para problemas endócrinos, é utilizada para tratamento de problemas na tireoide, diabetes e vários miomas, podendo, sim, ser utilizada junto de medicamentos controlados prescrito por médico especialista, sendo sua utilização indicada em todas as idades. Para esta modalidade de atendimento, é realizada uma consulta, em que é realizada uma averiguação detalhada do estado físico e emocional, investigação do histórico de saúde e, então, prescrição da fórmula homeopática mais apropriada em acordo com o perfil de saúde do paciente.

A Psicologia e a Homeopatia se complementam em seus saberes. As terapias alternativas ou holísticas também são

Massagens Terapêuticas - Aumento da circulação sanguínea local, relaxamento profundo, aumento da drenagem linfática, alívio de dores musculares, diminuição do estresse e tensões, aumento do bem-estar.

Permita-se conhecer terapias alternativas que agregam em sua saúde física e mental, evidenciando que recentemente estas foram reconhecidas pelo Ministério da Saúde como técnicas complementares aos tratamentos de doenças crônicas. Permita-se, ainda, conhecer o papel de uma psicóloga(o) e todas as possibilidades de crescimento interior que estas intervenções podem lhe proporcionar, profissão prestigiada e que a cada dia se torna mais importante a sociedade, que sofre as pressões de tempos de adaptações sociais em virtude da pandemia.



FINAL DE ANO CHEGOU

Antecipe sua
estratégia de transporte
e fique tranquilo.



Princesa dos Campos
E N C O M E N D A S

080042
10000



PROJETO QUER QUALIFICAR JOVENS PARA MERCADO DE TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Desenvolvido pelo Senac, 'Melhor Aprendiz Tech' é voltado para jovens aprendizes do setor de TI



O projeto 'Melhor Aprendiz Tech', desenvolvido pelo Senac (Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial), visa qualificar os mais jovens para atuarem no mercado de tecnologia e inovação (TI), e estará em funcionamento em Ponta Grossa nos próximos meses. O programa permite que empresas contratem jovens aprendizes, enquanto que os alunos desenvolvem conhecimento em um dos setores que mais cresce e contrata.

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) é uma das apoiadoras do projeto que busca por empresas parceiras para viabilizar a formação de turmas em Ponta Grossa. O Senac e as outras instituições envolvidas no desenvolvimento do programa detectaram uma demanda no mercado local e, com o 'Melhor Aprendiz Tech', pretendem qualificar jovens para atuarem no segmento em expansão. "Nos últimos meses, o Senac, através de algumas conversas com o Governo do Estado e algumas entidades, viu essa necessidade do mercado. Hoje, estima-se que existam dez mil vagas da área de tecnologia e inovação abertas no Paraná. Algumas empresas estão buscando profissionais de outros países e estados, e por que não formar essa mão de obra aqui no Paraná? A partir dessa visão de mercado, o Senac, junto com alguns parceiros, desenvolveu esse programa", comenta Jessé Gutierrez, técnico de Relações com o Mercado da unidade do Senac em Ponta Grossa, que apresentou detalhes do programa para os associados da ACIPG.

O 'Melhor Aprendiz Tech' é voltado para jovens com idade entre 14 e 24 anos, que estejam estudando, que terão qualificação em temas como desenvolvimento de sistemas de informação, implementação de bancos de dados,

desenvolvimento de aplicações web, entre outros. A carga horária é de 1000 horas, sendo que parte da carga é teórica, desenvolvida na instituição de ensino, e outra parte é de carga prática na empresa contratante do jovem aprendiz.

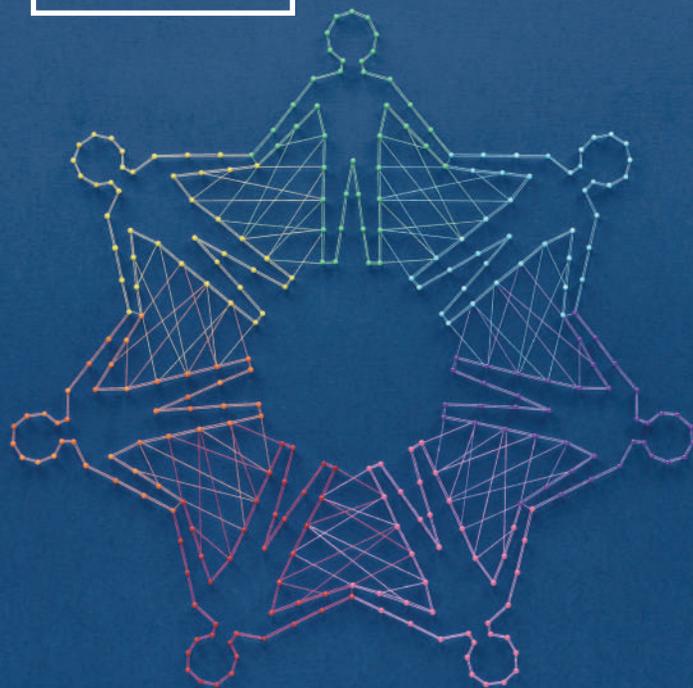
Os próximos passos do programa agora incluem a procura por empresas que queiram aderir ao projeto e abertura de vagas na unidade de Ponta Grossa. "Esse formato com parceiros é novo, e cada unidade busca parceiros locais para divulgar o programa e sensibilizar as empresas de abertura das vagas. Sabemos que existe a demanda, e não só de empresas de TI, mas também de outros setores que por ventura tenham um departamento dessa área e que possam entrar nesse programa e desenvolver essa mão de obra, para que jovens daqui possam se desenvolver e entrar no mercado de trabalho", comenta Gutierrez. "Para as empresas, os benefícios são o incentivo à geração de talentos, formando o profissional, moldando de acordo com a cultura da empresa. E o programa também vai trabalhar toda a questão técnica, de competência de formação geral e pessoal para o mercado de trabalho", complementa.

Entre as entidades parceiras do 'Melhor Aprendiz Tech' estão, além da ACIPG, Senai, Fecomércio, Sebrae, Sindilojas, UEPG, UTFPR, Prefeitura de Ponta Grossa e Governo do Estado do Paraná. "Uma das atribuições da pasta de tecnologia e inovação é monitorar o ecossistema de inovação na cidade e contribuir para que ele cresça e prospere. O Senac nos procurou para esta parceria e apresentou este projeto de formação de profissionais de tecnologia e inovação, que com certeza é um gargalo que a gente tem, e é um profissional que é transversal a todas as atividades", afirma Leonardo Puppi Bernardi, diretor de Tecnologia e Inovação da ACIPG.





AULA MAGNA



DESAFIOS E VANTAGENS DO ASSOCIATIVISMO SÃO TEMAS DE AULA MAGNA NA ACIPG

Especialista em Desenvolvimento Regional abordou a cultura associativista em palestra apresentada para diretores da ACIPG

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) recebeu o professor Kellerman Augusto Lemes Godarth, administrador, especialista em Gestão de Pessoas, mestre em Gestão e Desenvolvimento Regional e professor do Curso Técnico em Cooperativismo, que, em encontro virtual realizado em setembro, falou sobre a cultura associativista, a importância da união entre os setores e os desafios de liderança no associativismo.

A Aula Magna, ministrada por videoconferência, destacou a importância que líderes têm no associativismo, ressaltou as necessidades e vantagens de se trabalhar em conjunto e a possibilidade de crescimento quando há união entre diferentes lideranças. Criar, decidir e ter iniciativa; ter esperança que a mudança é possível; respeitar valores e ser tolerante; ver potencialidades e não somente as dificuldades; solidariedade; respeitar diferenças e cooperar foram alguns dos tópicos apontados pelo professor Kellerman como essenciais dentro do associativismo.

“Momentos como estes, de trocas de informações e experiências, caracterizam o modelo associativista. Fazer parte me encantou muito, pois pude compartilhar sobre a importância do pensamento associativo, seus benefícios e desafios, ao mesmo tempo que escutar os associados me fez perceber como são engajados solidariamente procurando um ambiente de negócios melhor para todos. Também pudemos expor a importância de associações no nível macroambiental, como a CACICPAR e o Comitê Gestor do Território Campos Gerais. Agradeço e parabeno a ACIPG pelo espaço cedido”, comentou o professor.

Os associados da ACIPG tiveram a oportunidade de sanar dúvidas e ter mais esclarecimentos sobre os desafios e oportunidades do associativismo, e como ele pode ser uma forma de crescimento para os negócios. “Muito importante e interessante a presença do professor Kellerman na ACIPG, pois ele é um especialista do associativismo. É importante parar e refletir sobre o que é, como funciona e pra que ele serve, e o professor Kellerman tem essa habilidade e a competência para nos ensinar sobre o associativismo e todas as suas vantagens. Quem trabalha associado experimenta o progresso muito mais rápido e muito maior, esta é a grande vantagem do associativismo. Ele nada mais é que a união de empresários em benefício próprio, para que eles possam trabalhar de forma solidária, onde todo mundo ganha”, afirmou Gilmar Denck, gerente institucional da ACIPG.

A Aula Magna ministrada por Kellerman Godarth faz parte de uma série de iniciativas da ACIPG para a melhoria da gestão e impulsionamento de resultados a seus associados, em um programa desenvolvido junto à Federação das Associações Comerciais e Empresarias do Paraná (FACIAP). “Nós estamos no Programa de Certificação da Gestão FACIAP (PGCE), onde a federação coloca 150 ações que uma associação deve fazer, e uma delas é desenvolver a cultura associativa, e a vinda do professor Kellerman é uma das ações que fazem parte deste projeto”, complementou Denck.

Consaúde

VACINAS

**Mais que vacinas, proporcionamos
qualidade de vida. Contamos com:**

Engerix Adulto (previne a Hepatite B), Febre Amarela, Gardasil (previne o HPV), Nimenrix (previne a Meningite Acwy), Priorix Tetra (previne o Sarampo, Caxumba, Rubéola e Varicela), Refortrix Adulto (previne a difteria, tétano e coqueluche), Rotatec (previne o Rotavírus Pentavalente), Vaqta Adulto (previne a Hepatite A), Varivax (previne a Varicela), Prevenar 13® (previne a Pneumonia, Meningite, Sepse, Bacteremia e Otite Média), entre outras.



Proteja a sua família

(42) 3220-2786 📞 (42) 99118-3956

Av. João Manoel dos Santos Ribas, 1140
Ponta Grossa - PR



Consaúde[®]

PARA UMA VIDA COMPLETA

Nós temos tudo que seu filho precisa em assistência à saúde, por um custo menor do que imagina.

Planos a partir de
R\$117,42
para crianças de
0 a 18 anos

ANS - n.º 35072-9

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



RODADA DE NEGÓCIOS ACIPG APROXIMA EMPRESÁRIOS E CRIA AMBIENTE FAVORÁVEL

Encontros reuniram empresários e possibilitaram oportunidades de negócios na cidade

Ao longo do ano, a Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) realizou uma série de Rodadas de Negócios, encontros virtuais que empresários tiveram a oportunidade expor seus produtos e prospectar negócios, além de fechar compras e vendas, movimentando e criando um ambiente favorável à economia local.

Foram três edições de rodadas, que reuniram cerca de 50 empresários em cada edição, cujos resultados superaram as expectativas, o que faz com que a ACIPG já projete futuros eventos nestes moldes, além de ampliar as possibilidades de encontros. “Foi um sucesso total, muitos negócios realizados, cumprindo sua função, fomentando negócios. A Rodada de Negócios já está se tornando um programa, com várias etapas, e uma das etapas é o encontro dos empresários para divulgação de seus valores através de pit, sendo que vão ter rodadas entre empresários, e no futuro, entre cidades. Vamos ter rodadas setorializadas e um fórum permanente de negócios”, analisou Gilmar Denck, gerente institucional da ACIPG.

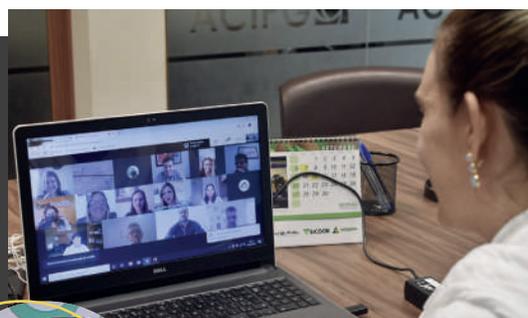
Os encontros realizados de forma virtual foram uma oportunidade para empresários de Ponta Grossa apresentarem seus produtos e novas oportunidades de negócios serem criadas. “Cabe agora a cada participante fazer uso desse ambiente para potencializar suas vendas. Um bom caminho é a cooperação entre eles, com indicações e estímulos durante os dias seguintes”, afirma Rafael Zanim, Diretor de Fomento da ACIPG.

O empresário Daniel Wagner foi um dos participantes da primeira Rodada de Negócios ACIPG e destacou a organização do encontro e as possibilidades que ele trouxe para as marcas da cidade. “A Rodada de Negócios ACIPG está de parabéns pela iniciativa, porque ela oportuniza o fomento de negócios entre os participantes, fortalecendo ainda mais a nossa economia local, oportunizando a visibilidade de cada uma das empresas participantes para um grupo seleto de outros colegas interessados em conhecer mais e fazer negócios. Parabéns em especial pela pontualidade com que a rodada foi conduzida desde o início, acredito que ela foi bem estruturada, satisfatória e merece ser prestigiada por mais empresários nas próximas ocasiões”, comentou.

Sob o ponto de vista da ACIPG, a Rodada de Negócios é também uma maneira de aproximar os empresários da cidade. “O evento aconteceu como previsto, as apresentações abriram as oportunidades de negócios entre os participantes. Para que as vendas aconteçam, precisamos ter no mesmo ambiente empresas que queiram vender e empresas que precisam comprar, e a Rodada de Negócios ACIPG provocou essa aproximação. A ACIPG, como casa do empresário, tem um papel fundamental agora, que é manter essa chama acesa e provocar, incentivar e medir os resultados de cada rodada”, explica Zanim.



“PARTICIPAR DE UMA RODADA DE NEGÓCIOS FAZ UMA ENORME DIFERENÇA”



Empresário conta como criou sua empresa em meio à pandemia e já colheu frutos ao participar da Rodada de Negócios da ACIPG

Como uma forma de fomentar os negócios entre empresários locais, a Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) realizou Rodadas de Negócios ao longo do ano, se mostrando uma grande oportunidade para os empresários ponta-grossenses.

Um dos empreendedores que colheu benefícios com a Rodada de Negócios da ACIPG foi Kevim Gomes, que viu sua Comuni.k, empresa criada há poucos meses antes do início da pandemia, não somente dar os primeiros passos de forma firme, mas também aumentar seus negócios ao longo do ano.

Em conversa com a ACIPG, Kevim fala um pouco da trajetória da Comuni.k e os frutos colhidos da primeira edição da Rodada de Negócios. Acompanhe o depoimento do empresário ponta-grossense:

RESULTADOS DA RODADA DE NEGÓCIOS

“Pra nós, foi um imenso prazer participar da Rodada de Negócios e foi ainda maior a alegria de ser um dos campeões dessa rodada. Ficamos surpresos, não esperávamos por isso, mas gostamos bastante do resultado.

Os resultados financeiros foram excelentes. Nós esperávamos ter um bom resultado, superou nossas expectativas e, por isso, continuamos a participar das rodadas de outubro, visando ainda mais resultados, não só para nós, mas para todos os outros participantes.

Participar de uma rodada de negócios diretamente com os empresários, gestores das empresas, faz uma enorme diferença. Porque a gente consegue ter o contato direto com o decisor da empresa e isso foi fundamental para que a gente conseguisse fechar negócios.”

PRODUTO DIFERENCIADO

“O que mais destacamos foi o fato de a gente oferecer um produto que hoje não existia no mercado. A gente criou um produto do zero, pensando nas vantagens de um treinamento e nas vantagens

de uma consultoria. Então, a gente uniu as duas coisas em um único produto e ofereceu algo personalizado para as empresas, que foi o que chamou a atenção e conseguiu fechar negócios.”

TRAJETÓRIA DA EMPRESA

“A Comuni.k é uma empresa bem recente, ela nasceu agora no início do ano, podemos dizer que nascemos em meio à pandemia, mas, mesmo assim, conseguimos superar todos os desafios e obstáculos dessa crise que a pandemia acabou trazendo. A Comuni.k oferece soluções, treinamentos e desenvolvimento de comunicação e oralidade. Não seria basicamente um curso de oratória, porque um curso é muito simples para abranger tudo que nós oferecemos. Nós trabalhamos desenvolvendo as habilidades e técnicas de comunicação dos profissionais dentro das empresas. E, nesse nicho de mercado, nós enxergamos esta oportunidade. Por que não oferecer algo totalmente personalizado para as empresas, algo que não existe hoje no mercado? Foi pensando nisso e com mais de dez anos de estudos nessas técnicas que nós montamos a empresa.”

CRESCENDO NA PANDEMIA

“No início da pandemia, a gente ficou até um pouco receoso: “será que a gente dá início à empresa agora em meio a essa crise?” Mas a gente pensou, por que não fazer? Já que existe a necessidade do mercado, dá pra se fazer isso mesmo a distância, e foi esse o nosso diferencial para conseguir fechar negócios, não só aqui na cidade, mas também em todo o Brasil.”

PARTICIPE DAS RODADAS DE NEGÓCIO

“Faço o convite, não só aos associados da ACIPG, mas a todas outras empresas da região, que façam parte da rodada de negócios, é fundamental criar e aumentar esse networking para trazer bons resultados. E, nesse momento em que estamos, fazer isso é de fundamental importância. Quanto maior a rede de contatos que você tem, maior são as probabilidades. Você tem de superar os desafios trazidos pela pandemia.”



EMPRESÁRIOS DEVEM ESTAR ATENTOS A MUDANÇAS PROMOVIDAS PELA LEI DA LIBERDADE ECONÔMICA

Decreto municipal altera trâmite para quem quer abrir seu próprio negócio

A lei nº 13.874, chamada de 'Lei da Liberdade Econômica', promoveu uma série de mudanças para quem irá abrir um novo negócio. Em Ponta Grossa, um decreto municipal se adequou à nova legislação nacional, e a coordenadora de Fomento ao Empreendedorismo e Inovação de Ponta Grossa, Tônia Mansani, esclarece alguns itens da nova lei, a pedido da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG).

Um dos pontos que o empresário deve estar atento é que a Lei de Liberdade Econômica isenta alguns setores de um trâmite maior para a liberação de alvará de funcionamento, mas não o torna livre de obrigações. "A lei de Liberdade Econômica inverteu a lógica. Antes, o município fazia a vistoria na empresa e a liberava, agora, houve uma classificação de atividades em três níveis. As 462 categorias incluídas no decreto publicado pela Prefeitura ficaram no risco 1 e não terão mais a obrigação de alvará, estão dispensadas de ato público, o que não quer dizer que não tenham que conhecer a legislação, ao contrário, o empresário assume o conhecimento da lei, o município confia no empresário", explica Tônia Mansani. "É importante ficar atento às mudanças, o empresariado pode ser vistoriado a qualquer momento, ele precisa entender que tem que cumprir as regras. A responsabilidade do empresário é maior, de conhecer a legislação, saber o que o modelo de negócio dele exige, o que vai ter que atender para que não assuma algo que não possa cumprir", complementa.

A facilitação de abertura de empresas e a adaptação das leis

para o novo ambiente de negócios é uma das preocupações da ACIPG, que nos últimos anos vem trabalhando em conjunto para tornar a abertura de novas empresas em algo menos burocrático e mais célere. "Este é um desenvolvimento em conjunto, uma das ações do Comitê da Micro e Pequena Empresa do qual a ACIPG faz parte, e era uma das demandas que foram evidenciadas. Os dois últimos anos foram dedicados a isso, à simplificação da abertura de empresas, à simplificação da burocracia e à redução da carga para negócios que não possuem tanto risco. O que se espera agora é que, o mais breve possível, estes decretos sejam efetivamente implantados", diz Juliano Kobellache, diretor de Micro e Pequenas Empresas da ACIPG.

Ainda que já esteja em vigor em âmbito federal e com adaptações na legislação municipal, a Lei de Liberdade Econômica ainda não está totalmente implementada em Ponta Grossa, e os trâmites para abertura de empresas ainda seguem sem alterações. Para quem já tem seu negócio constituído, também não há mudanças. "É importante destacar que existem passos para a implementação desta lei, o Ministério da Economia precisa validar as leis municipais e a Junta Comercial do Paraná também precisa dar o ok. Então, neste momento, o trâmite segue o mesmo", afirma Tônia Mansani. Quem tiver dúvidas a respeito dos procedimentos e da nova legislação pode entrar em contato com o atendimento online feito pela Sala do Empreendedor (<https://saladoempreendedor.pontagrossa.pr.gov.br/>).



PORTAL DE EMPREGOS

ACIPG 

**PROCUROU.
ENCONTROU.
CONTRATOU.**



audeme
AUTOPEÇAS

*Eficiência, transparência e principalmente respeito
com nossos clientes, colaboradores e parceiros. Esses
foram os valores e o nosso legado deixado em 2020.*

*Que no próximo ano possamos JUNTOS
crescer ainda mais!*

*Boas
Festas*



ACESSE
NOSSO SITE

www.audeme.com.br

CURTA NOSSA
FANPAGE

@audemeautopecas

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



CAMPEÃO E ACIPG PROSPECTAM PARCERIAS E CRESCIMENTO DO BOXE

Marcelo Novaes é detentor de títulos internacionais e professor de boxe e torna a modalidade mais conhecida na cidade

Campeão internacional e hoje professor de boxe, Marcelo Guilherme Novaes, visa fortalecer e fomentar o crescimento da modalidade em Ponta Grossa, e junto da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) traça estratégias para atrair mais adeptos para a modalidade.

O objetivo de Marcelo Novaes é ampliar o número de adeptos do boxe em Ponta Grossa e destaca os benefícios da modalidade, ainda não tão conhecida no município. “O boxe é muito antigo, mas em Ponta Grossa ainda é uma novidade. Procurei a ACIPG para esse tipo de apoio, surgiu o convite para conhecer a entidade e gostei da metodologia. Eles acabam tendo uma mentalidade diferente, com ideias para desenvolver os projetos na cidade. A Associação oferece essas possibilidades e caminhos que achei bem interessantes. Acho que esse é o caminho, tem que estar junto de pessoas responsáveis”, comenta Novaes. “Ainda são poucos os que entendem o boxe com o aspecto de esporte e da saúde, o boxe é um condicionador físico, favorece desenvolvimento de toda a musculatura, é uma atividade saudável. O Marcelo deu uma aula gratuita na ACIPG, como demonstração, quer fazer parcerias e investir na cidade mobilizar sociedade. É uma visão empreendedora que tem muito a ver com nosso modelo”, complementa o Gerente Institucional da ACIPG, Gilmar Denck.

Entre os benefícios do boxe estão melhorias na condição física, como ganhos na saúde cardiovascular, correção da postura, queima de calorias, aumento da força e redução de stress. “O boxe é muito exercício, muito aeróbico, em uma hora e meia perde de 700 a 1,5 mil quilocalorias. Para

a pessoa ter um corpo desenhado, o boxe faz isso. E tem a diminuição do stress. Tem empresário que vem aqui, fica 40 minutos e dá uma desestressada. O boxe também é popular entre as mulheres, por causa do lado fitness. Ele molda o corpo e é bem mais rápido para isso do que outras modalidades, tanto que artistas estão fazendo boxe, porque ele acelera esse molde”, explica o professor.

Marcelo Novaes também esclarece alguns estereótipos e desmente algumas ideias errôneas sobre o boxe, ressaltando o aspecto de modalidade esportiva e benéfico para a saúde. “Muita gente tem uma imagem violenta do boxe, mas não é. Só é a partir do momento que queira partir para um outro nível, profissional. Eu tenho alunos que estão há dois anos aqui e nunca subiram em um ringue. O que se quer não é lutar, brigar, mas, sim, trabalhar o corpo. Muita gente pensa que vai chegar aqui para bater, dar porrada, mas, não, isso aqui é uma escola de boxe. O aluno vai aprender o boxe, para depois ir para um outro nível e, mesmo assim, não vai sair batendo”, esclarece Novaes.

Marcelo Guilherme Novaes está envolvido com o boxe há mais de 20 anos, já foi lutador profissional, campeão sul-americano, além de outros títulos internacionais. O currículo do professor ainda conta com cursos de aperfeiçoamento nas áreas de boxe e da saúde. “Para ser um instrutor, acredito que se precise estudar muito para isso. Antes de você se inscrever em uma aula, tem que conhecer o professor, saber quem vai dar aula, de onde ele vem, quem ele é, onde ele é formado. Não é com qualquer um que você vai fazer uma prática, porque está lidando com seu corpo”, finaliza Novaes.





NOVOS EMPREENDIMENTOS E IMPACTOS DE OBRAS SÃO DEBATIDOS EM CONSELHO

ACIPG integra o Conselho do Iplan, que, em reuniões neste ano, debateu futuros empreendimentos em Ponta Grossa

Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) integra o Conselho Deliberativo do Instituto de Planejamento Urbano de Ponta Grossa (Iplan) órgão responsável por discutir os impactos e necessidades de futuros empreendimentos no município e que, neste ano, já se reuniu para deliberar sobre temas que envolvem obras previstas para ocorrer em Ponta Grossa.

Integram o Conselho Deliberativo do Iplan, além da ACIPG, representantes das secretarias municipais de Infraestrutura e Planejamento; Governo; Fundação de Turismo, além de membros do próprio Iplan. A ACIPG é representada pelo diretor Jarbas Goes. Ao longo deste ano, já foram realizadas cinco reuniões, onde foram debatidas medidas que dizem respeito a futuros empreendimentos imobiliários em Ponta Grossa. Durante as reuniões, os conselheiros debateram e deliberaram sobre 29 futuras obras na cidade, incluindo empreendimentos imobiliários, comerciais e prédios públicos. Parte das discussões feitas pelo Conselho Deliberativo do Iplan abordou os chamados “EIVs” (Estudos de Impacto de

Vizinhança), procedimento previsto em lei para obras de maior estrutura que venham a ocorrer no município e que devem ser aprovados pelo conselho.

Além do Conselho do Iplan, a ACIPG também possui representatividade em outros órgãos, com representantes no Conselho Municipal da Cidade, Comitê Gestor Municipal da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, Conselho Municipal do emprego e relação do trabalho, Câmara Técnica do Meio Ambiente, Conselho Municipal de Zoneamento, Conselho Municipal de Turismo, Conselho Municipal de Patrimônio Cultural, Conselho de Segurança, Conselho Municipal De Defesa Consumidor, Comissão de Desenvolvimento Industrial, Conselho Municipal do Meio Ambiente, Conselho de Contribuintes do Município de Ponta Grossa, Sociedade Garantidora de Crédito, Conselho da Comunidade da Comarca de Ponta Grossa, Conselho do Desenvolvimento do Parque Tecnológico, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Ponta Grossa, Conselho Paranaense de Cidadania Empresarial, Conselho de Administração FACIAP, entre outros.





SETOR PRODUTIVO OUVE PROPOSTAS DE CANDIDATOS A PREFEITO DE PG

Conselho Estratégico Empresarial analisou planos de governo e realizou entrevistas com candidatos para saber sobre propostas para a cidade

Em um ano decisivo para o futuro de Ponta Grossa, o setor produtivo se uniu e adotou uma iniciativa para atuar durante as eleições. Neste ano, foi criado o Conselho Empresarial convidou os candidatos a prefeito e a vereador para que encaminhassem seus planos de governo para uma análise das entidades que congregam o grupo recém-criado.

O Conselho Estratégico Empresarial reuniu mais de 20 entidades do setor produtivo e elaborou um protocolo para as eleições deste ano, onde, em um primeiro momento, recebeu e analisou os planos de governo e, em seguida, convidou os candidatos para debaterem e sugerirem propostas para os políticos.

Um dos objetivos da medida é acompanhar a política oficial de desenvolvimento econômico da cidade, bem como avaliar a qualidade de projetos propostos pelos candidatos. O aperfeiçoamento da legislação referente à economia

local também é uma das preocupações manifestadas pelo Conselho Empresarial. “Um dos objetivos do Conselho Empresarial é a discussão das políticas públicas visando os interesses da comunidade e os interesses empresariais. Com relação às eleições municipais deste ano, o Conselho recebeu os planos de governo dos candidatos, analisando-os e posteriormente os ouvindo, bem como sugerindo algumas ações, de acordo com o protocolo estabelecido”, comenta Sandra Queiroz, diretora de Políticas Públicas da Associação Comercial, Empresarial e Industrial de Ponta Grossa (ACIPG). A criação de uma frente parlamentar municipal voltada para o setor empresarial também é um objetivo que o Conselho Empresarial almeja no futuro e que espera começar a consolidar com o protocolo para as eleições deste ano. “Com isso, temos um Conselho Empresarial Estratégico bem forte e almejamos, em um futuro próximo, ter uma frente parlamentar municipal e não contar com somente um vereador, mas com vários, esse é o objetivo final”, complementa a diretora.



Um dos objetivos do Conselho Empresarial é a discussão das políticas públicas visando os interesses da comunidade e os interesses empresariais.



ENTREVISTAS COM CANDIDATOS

Três concorrentes ao Executivo apresentaram seus planos ao Conselho Empresarial e compareceram à sede da ACIPG para serem entrevistados pelos representantes das entidades do setor produtivo de Ponta Grossa. Marcio Pauliki (Solidariedade) foi o primeiro a ser ouvido, respondendo perguntas a respeito de temas como saúde financeira do município, propostas para a retomada econômica pós-pandemia, alternativas para o setor agropecuário, transporte público, saúde, educação, incentivos ao setor produtivo, entre outros. “É um prazer estar aqui como candidato nesta entidade que já presidi e, com muita satisfação, estou aqui retornando como candidato a prefeito. Tenho certeza que é uma oportunidade para termos uma boa audiência e tirar as dúvidas de todos”, comentou Pauliki, na ocasião.



Tenho certeza que é uma oportunidade para termos uma boa audiência e tirar as dúvidas de todos

Em seguida, foi a vez de Mabel Canto (PSC) ir até a ACIPG para ser ouvida e questionada pelo Conselho Estratégico Empresarial. No encontro, a candidata respondeu a perguntas sobre a seu plano de governo e esclareceu dúvidas sobre diversos temas referentes à administração municipal, como educação, planejamento urbano, finanças públicas, segurança, planos para educação, saúde e incentivo ao setor produtivo. “Quero agradecer pelo convite em estar aqui, expondo nossas ideias e nosso plano de governo. Temos que planejar a nossa cidade e focar principalmente em inovação, mas não podemos esquecer que a inovação não é uma ferramenta só da prefeitura, ela deve ser articulada por todos, sociedade organizada, Governo do Estado e todos os interessados”, disse a candidata.



Temos que planejar a nossa cidade e focar principalmente em inovação

Elizabeth Schmidt (PSD) encerrou a série de entrevistas promovidas pelo setor produtivo, respondendo a questionamentos dos representantes das instituições sobre assuntos como turismo, planejamento urbano, estrutura da administração pública, infraestrutura, entre outros. “É um prazer estar aqui conversando com tantos amigos, tantos conhecidos, pessoas as quais sempre admirei e sempre respeitei muito”, comentou Elizabeth. O presidente da ACIPG, Douglas Fanchin Taques Fonseca, esteve presente na série de entrevistas e destacou a importância do evento, da necessidade de se debater temas sobre a cidade, respostas para problemas do município e o futuro de Ponta Grossa. “Ou como candidatos, prefeitos ou cidadãos, o importante é que estejam aqui debatendo algumas questões”, destacou.



É um prazer estar aqui conversando com tantos amigos, tantos conhecidos, pessoas as quais sempre admirei e sempre respeitei muito



AJUDA NA ESCOLHA

A série de entrevistas promovidas pelas entidades teve como objetivo, além de tirar dúvidas sobre os planos de governo, sobretudo auxiliar no momento da escolha do voto e buscar elucidar como cada candidato encararia os desafios da administração pública. “Para as eleições municipais desse ano, o Conselho Estratégico Empresarial deu procedimento a um protocolo, com o objetivo de receber os candidatos a prefeito de forma justa. Temos muitos problemas a enfrentar. Destacamos a grave situação fiscal do município e o significativo desequilíbrio entre receita, arrecadação e o limite prudencial”, disse Sandra Queiroz. “É uma importante iniciativa que promove o debate. É uma ação louvável, que ressalta o caráter transparente e democrático das entidades envolvidas. Quanto mais informação disponível para o eleitor, a escolha tende a ser mais acertada”, complementou Wilson Oliveira, presidente do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Ponta Grossa (CDEPG). “Nós, comunidade de Ponta Grossa, chegamos a um difícil momento histórico, quando a população deverá definir que tipo de setor público deseja para esta cidade e quem será o melhor para capitanear a Ponta Grossa que almejamos”, concluiu Sandra Queiroz.

ENTIDADES INTEGRANTES DO CONSELHO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL

- Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa
- Associação de Construtores de Ponta Grossa
- Associação de lojistas de Shopping
- Associação de Moradores do Alagados
- Associação Engenheiros Agrônomos
- Associação Paranaense de Supermercados
- Conselho de Desenvolvimento Econômico de Ponta Grossa
- Conselho Regional de Administração do Paraná
- FIEP
- SindiMadeira
- SindiMetal
- SindiMineração
- SindiPan
- SindiRepa
- SindiLojas
- Sindicato Areia Rio Tibagi
- Sindicato das Escolas Particulares de Ponta Grossa
- Sindicato de Habitação e Condomínio
- Sindicato Empresarial de Hotelaria e Gastronomia
- Sindicato Rural
- SindiPonta
- Sociedade Rural





Almoço com **churrasco** direto na sua empresa!

OPÇÕES EM:
MARMITAS;
REFEIÇÃO TRANSPORTADA;
CONVÊNIO COM EMPRESAS

Faça sua cotação sem compromisso!
(42) 3227-6240

Av. Pres. Kennedy, 2480 - Contorno, Ponta Grossa (PR)

 /contornogrill

 @contornogrill

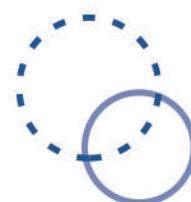
**CONTORNO
GRILL**





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

LINHAS DE CRÉDITO OFERTAM MAIS DE R\$ 2 MILHÕES PARA EMPRESÁRIOS DE PONTA GROSSA

ACIPG disponibilizou crédito pela Fomento Paraná, auxiliando empresários a manter investimentos e ampliar negócios

A Fomento Paraná já concedeu mais de R\$ 2 milhões em linhas de créditos por meio da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) para empresários do município.

Neste ano, a Fomento Paraná vai fechar como o melhor ano da história da empresa em contratação de crédito, com mais de R\$ 555 milhões aprovados em todo o Estado do Paraná. De janeiro a outubro, são R\$ 290 milhões em crédito concedido para empresas e empreendedores instalados em 381 dos 399 municípios paranaenses. Em Ponta Grossa, foram 588 contratos firmados e R\$ 6,2 milhões concedidos em empréstimos. Somente por meio da ACIPG, já são R\$ 2,3 milhões em contratos firmados. “O volume de operações é tão grande que, pela primeira vez, em 21 anos de história, a instituição consumiu totalmente os limites de crédito estipulados pelo BNDES para repasse de recursos”, destaca o diretor-presidente da Fomento Paraná, Heraldo Neves.

Daiana Koloda Scheifer, empresária da Distribuidora MP

Carnes, foi uma das empresárias beneficiadas pelas linhas de créditos da Fomento Paraná, e conta que o crédito concedido foi essencial para a ampliação das ações de seus negócios. “Estamos no mercado desde 2007 com um pequeno negócio na cidade. Com o crescimento da nossa empresa, investimos em transporte de produtos de origem animal para frigoríficos. Em 2010, abrimos nossa sede no bairro Jardim Carvalho, aqui na cidade, com recursos próprios e pelo nosso crescimento. Hoje, em virtude do grande desenvolvimento do mercado e do aumento da demanda por nossos produtos, não estávamos conseguindo atender aos pedidos, uma vez que nossa produção ainda é pequena. Vimos a necessidade de investimento, onde tivemos a oportunidade junto à Fomento Paraná pela Associação Comercial de conseguirmos dois financiamentos para aumentar nossa produção, com a construção de mais uma câmara fria. E, nesse momento da pandemia, o segundo financiamento para mantermos o quadro de funcionários e também para o giro da empresa”, comenta a empresária.

“Vimos a necessidade de investimento, onde tivemos a oportunidade junto à Fomento Paraná pela Associação Comercial de conseguirmos dois financiamentos para aumentar nossa produção”

**Daiana
Koloda
Scheifer**



**Aroldo José
Alves**





Conseguí o recurso da Fomento Paraná para recuperar em meio à pandemia, e isso ajudou no crescimento da empresa

O casal Amanda Canha Cesar da Costa e Fabio José da Costa, sócios da MJL Manutenção Industrial viram a necessidade e oportunidade de crédito ofertado pela Fomento Paraná em um momento crítico como o da pandemia. “Estamos no mercado de sistemas de pesagem para indústria desde 2008. Em 2016, adicionamos a prestação de serviços em nosso portfólio. Hoje, atuamos na região dos Campos Gerais com a terceirização de manutenção mecânica industrial, seja ela como mão de obra ou com industrialização, fabricação e manutenção de equipamentos para indústria e nosso sistema de pesagem está presente em diversos pontos do país. Quando nos deparamos com a pandemia, vimos nosso faturamento baixar significativamente, pesquisamos algumas linhas de crédito e conseguimos taxas bem vantajosas com a Fomento Paraná. Após o atendimento e suporte, passamos por um processo simples, que nos disponibilizou o microcrédito. Isso foi fundamental para podermos dar continuidade em nossos projetos, evitando, assim, demissão de funcionários e redução nos investimentos”, relatam. As dificuldades surgidas em meio à pandemia também foram um motivador para que Luciano do Nascimento, proprietário da empresa L A do Nascimento Compressores, buscase as linhas de créditos da Fomento. “Conseguí o recurso da Fomento Paraná para recuperar em meio à pandemia, e isso ajudou no crescimento da empresa, no setor financeiro, na garantia de empregos, aumento do estoque e ainda capital de giro”, assegura.

*Amanda
Canha Cesar
da Costa e
sócio e esposo
Fábio José da
Costa*



Se reinventar e buscar alternativas em meio à crise provocada pela pandemia motivaram Aroldo José Alves, da Autopeças e Acessórios, a pensar na busca de crédito, encontrado após uma conversa com os agentes da ACIPG e Fomento Paraná. “Iniciamos nossa loja há quatro anos e acreditávamos ter passado a fase mais complicada dos primeiros dois anos até nosso fortalecimento junto aos nossos clientes e fornecedores. Então, veio a pandemia, em 2020, onde precisamos novamente nos reinventar. Buscamos o microcrédito com algumas instituições financeiras, mas as taxas aplicadas estavam muito elevadas. Porém, com a ajuda da Fomento Paraná pudemos manter o quadro de funcionários e também ampliar algumas linhas de comercialização, inovando em novos produtos e mantendo nossa carteira ativa, mesmo diante deste desafio de escolas sem aulas e turismo parado, o qual atingiu em cheio nosso nicho de mercado das vans”, destaca Aroldo.



Passamos por um processo simples, que nos disponibilizou o microcrédito. Isso foi fundamental para podermos dar continuidade em nossos projetos



*Luciano Aparecido do Nascimento
- L A DO NASCIMENTO
COMPRESSORES*

AJUDA ÀS PEQUENAS EMPRESAS

Dados do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social mostram que a Fomento Paraná está entre os agentes financeiros que mais contrataram operações pela linha BNDES Crédito Pequenas Empresas, nos últimos 15 dias, em operações com empresas de pequeno porte. Essa linha disponibiliza recursos para capital de giro para empresas de micro, pequeno e médio porte.

“São números excelentes para a economia paranaense. Certamente, não teríamos conseguido processar tantas propostas se não fossem nossas parcerias com as prefeituras municipais, associações comerciais, federações e outras entidades que atuam como correspondentes ou agentes de crédito”, comenta Neves. “Além, é claro, do trabalho incansável dos nossos colaboradores, que fizeram uma grande força-tarefa para dar conta do volume de propostas, que desde abril já passa de 59 mil pedidos”.

De acordo com Karyn Tatsch, correspondente da ACIPG para a oferta de crédito da Fomento Paraná, os números referentes ao crédito concedido pela instituição em Ponta Grossa tendem a aumentar ainda mais até o fim do ano, fechando em um cenário muito próximo, ou maior, que os registrados em anos anteriores. “Até o fim do ano, este número deve aumentar bastante”, projeta.

Os empresários beneficiados pelos créditos concedidos pela Fomento Paraná não escondem o agradecimento pela ajuda tão importante para seus negócios neste momento. “Tivemos grande assistência da ACIPG, onde agilizaram os documentos e também conseguiram as melhores taxas. Tenho a agradecer a todos pelo incentivo favorecendo o desenvolvimento da minha empresa”, agradece Luciano do Nascimento. “Queremos agradecer a ACIPG e a Fomento Paraná por nos proporcionar apoio nesse momento”, complementa Daiana Koloda Scheifer.



*Com a ajuda da Fomento Paraná,
pudemos manter o quadro de
funcionários e também ampliar
algumas linhas de comercialização*



PONTAMED FARMACÊUTICA

Orgulho em CONSTRUIR
★ ★ ★



Construindo o futuro com **PRECISÃO E SOLIDEZ.**



ECONOMIA



SEGURANÇA



PONTUALIDADE



QUALIDADE

MM

ESTRUTURAS PRÉ-MOLDADAS

estruturasm.com.br

42 **3225.2064**

Siga nossas redes sociais:

MMESTRUTURAS

MBA FGV EM PONTA GROSSA

SAIBA MAIS PELO NUMERO (42)3220.7223

- MBA em Gestão Comercial
- MBA em Gestão Empresarial
- MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria

 **ISAE**
CONVENIADA

MBA  **FGV**
É MAIS QUE MBA. É FGV.

parceria:

ACIPGO 
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA



OS SEGREDOS DO MARKETING DIGITAL PARA SUA EMPRESA

Especialista e diretor da ACIPG comenta estratégias simples que empresas podem adotar e que podem gerar resultados

O marketing digital é apontado como uma das maiores ferramentas para os negócios, mas, junto com seu potencial, também surgem vários desafios. Saber como utilizar as ferramentas certas e da maneira correta, aproveitar as oportunidades que o marketing digital proporciona, ao mesmo tempo em que é necessário ter conhecimento de quais ações tomar e como se comunicar da melhor maneira são somente alguns tópicos que merecem ser discutidos.

Carlos Tsukada, especialista em marketing digital e diretor de Soluções Empresariais da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG), comentou alguns pontos importantes sobre o marketing digital e deu dicas para quem ainda não explorou esta importante ferramenta. No bate-papo, Tsukada elencou algumas ideias essenciais sobre estratégias digitais que podem impulsionar os negócios e avisa: quem ainda não começou a se inserir na esfera digital, deve começar a agir. A conversa fez parte do programa “Acelera Empreendedor”, transmitido pelas mídias sociais da ACIPG. Confira a seguir a entrevista com Carlos Tsukada:



ACIPG: QUAL A IMPORTÂNCIA DAS EMPRESAS TEREM O MARKETING DIGITAL? E PARA QUEM AINDA NÃO CONHECE, O QUE É ELE?

Carlos Tsukada: Acho que é importante entender o princípio do marketing. Toda empresa tem que ter boas estratégias de comunicação e, principalmente, saber qual a necessidade, qual o desejo de seu cliente. A partir disso, você consegue ter essa compreensão e entregar soluções que de fato sejam assertivas. E o digital nada mais é do que juntar essas estratégias de marketing dentro das plataformas digitais, através das redes sociais, do Google, site, enfim, inúmeras abordagens que você pode estar fazendo dentro desse ambiente. E o grande benefício do marketing digital é a capacidade que você tem de atingir um grande número de pessoas com um custo mais reduzido do que o marketing offline, que campanhas que as pessoas estão mais habituadas, como televisão, rádio, jornal e coisas nesse sentido.

ACIPG: E, PARA OS EMPRESÁRIOS QUE ESTÃO COMEÇANDO AGORA, COMO FAZER ESSE POSICIONAMENTO E ESSE USO DAS REDES SOCIAIS E DE OUTRAS FERRAMENTAS?

Carlos Tsukada: Quando você pensa em um universo digital, existem várias plataformas nas quais você pode estar se comunicando. Uma delas são as redes sociais, como Facebook, Instagram, LinkedIn e outras. Temos também buscadores, como o Google, no qual é bem importante quando a pessoa vai buscar algo sobre sua empresa, ela consiga te localizar. Uma dica bem legal que eu dou para quem está iniciando é: primeira coisa, vai no Google e faz o seu cadastro no Google Meu Negócio. É muito simples, é gratuito e você vai poder estar colocando o endereço da sua empresa, sua localização e, de qualquer forma, quando alguém for te buscar, vai te encontrar dentro dessa plataforma que hoje é muito utilizada.

ACIPG: E, COM RELAÇÃO ÀS PRINCIPAIS DICAS PARA ESSE PLANEJAMENTO NAS REDES E OUTRAS FERRAMENTAS, QUAIS SERIAM AS PRIMEIRAS DICAS?

Carlos Tsukada: Isso também é algo muito importante para quem está iniciando no ambiente digital. Porque não é simplesmente você ter a sua rede social da sua empresa e ficar postando coisas aleatórias ou só postando para vender o seu produto. Para que a empresa possa ter um público seguidor, ela precisa construir engajamento, fazer com que as pessoas gostem de seguir a empresa. Então, o planejamento é um planejamento de conteúdo. O que eu vou postar? Sobre qual assunto eu vou falar? Que tipo de conteúdo rico eu posso entregar para meu cliente e que tenha a ver com o segmento? Por exemplo, eu tenho uma loja de calçados, não vou ficar postando o tempo inteiro promoção ou ficar falando do calçado que eu estou vendendo, mas eu posso falar de esportes, posso falar de caminhada, de corrida, de como é importante perceber o amortecimento desse calçado, quais são os selos, as garantias, as certificações que a pessoa precisa observar na hora de comprar um calçado? Então, você acaba entregando um conteúdo rico, um conteúdo útil, que faz com que gere um engajamento e você se torna referência e autoridade no assunto.



ACIPG: PENSANDO SEMPRE NO PÚBLICO-ALVO?

Carlos Tsukada: Pensando sempre no público-alvo. Porque esta questão de público-alvo vem evoluindo ao decorrer do tempo. Antes se falava público-alvo, depois target e, hoje, dentro do marketing digital, a gente chama de persona, que é algo muito mais específico, no qual se faz o desenho desse personagem, que são as pessoas que têm relação de consumo com sua empresa.

ACIPG: UMA RELAÇÃO INTERESSANTE É ANALISAR O BAIXO CUSTO QUE O MARKETING DIGITAL TEM, SE COMPARADO COM A PUBLICIDADE TRADICIONAL.

Carlos Tsukada: Sim, o marketing digital tem um custo reduzido e ele consegue, através das ferramentas de engajamento, de configuração dessas plataformas, segmentar muito bem. Eu consigo direcionar um anúncio, uma campanha, exatamente para o público, para esta persona que foi desenhada pela minha empresa. Eu consigo ser mais assertivo. E se a gente pensar que hoje as pessoas estão altamente conectadas - nós dormimos com o celular do lado, uma das primeiras coisas que nós fazemos é ver o celular, tem até pesquisas que indicam que 80% das pessoas levam o celular ao banheiro – então, o tempo inteiro a gente está ligado nisso, navegando, vendo coisas. Por isso, a importância de conseguir se mostrar, de se apresentar para a sua persona, seu público-alvo nessas plataformas.

ACIPG: AINDA MUITAS EMPRESAS PODEM TER A IDEIA DE QUE, POR SEREM PEQUENAS, NÃO SÃO PARA O MARKETING DIGITAL. MUITO PELO CONTRÁRIO, NÃO? É UMA FORMA DE ESTAR PRESENTE E ATÉ CONCORREREM COM AS GRANDES?

Carlos Tsukada: Sim, até porque as grandes empresas têm toda uma questão do brand, da marca. Muitas vezes, elas são mais lentas para conseguirem fazer movimentos, terem estratégias mais rápidas de comunicação e engajamento. Pequenos negócios podem criar uma grande plataforma digital. Você pode conseguir demonstrar o seu produto de uma forma muito

legal, através de boas imagens, de textos criativos, de posts que geram engajamento, que fazem com que o cliente ache que seu negócio seja até maior do que realmente é. Existem muitas empresas que, muitas vezes, até nem tenham um ponto físico, mas elas têm um produto bacana, uma ideia legal e conseguem criar um bom conceito sobre seu produto e trabalhar de maneira assertiva no digital, que faz com que você tenha aquela impressão de “nossa, que empresa bacana, que empresa legal” e, quando você vai ver, é uma empresa pequena, uma empresa familiar, mas que conseguiu construir esse conceito, conseguiu ter uma boa estratégia. Mas sempre lembrando que é extremamente importante ter o planejamento, a organização editorial desses conteúdos. Qual o tipo de conteúdo eu vou postar? E qual é a forma que eu vou entregar meu conteúdo? Vai ser através de um vídeo? Através de uma imagem? De um áudio? Em qual plataforma eu vou estar utilizando? Instagram? Facebook? Google? YouTube? Entender essas plataformas e montar o conteúdo ideal para cada uma delas é importantíssimo. E aí, quando você cria um calendário editorial, você já tem as datas certas de postagem. Lembrando de postar em datas comemorativas, datas que tenham a ver com seu negócio. Essas são mensagens legais que as empresas podem estar colocando dentro do planejamento que cria uma boa sensação, uma boa percepção de sua persona.

ACIPG: QUANDO A GENTE FALA DAS DIFERENTES PLATAFORMAS QUE A GENTE PODE ALCANÇAR O PÚBLICO-ALVO, UMA DAS DÚVIDAS MAIS FREQUENTES É ONDE INVESTIR O DINHEIRO, QUAL PLATAFORMA VAI DAR O RETORNO MAIOR. COMO SABER?

Carlos Tsukada: O Google é uma ferramenta onde as pessoas vão buscar coisas, então, elas perguntam para o Google em busca de uma resposta. Então, esse ambiente é fundamental você estar presente. Você criar a conta no Google Meu Negócio, se perceber que o seu cliente e seu produto é de buscas rápidas no Google, investir em Google AdWords, para que você possa estar bem



posicionado ali na primeira página. Também existem pesquisas que mostram que quase 80% das pessoas não vão até a terceira página.

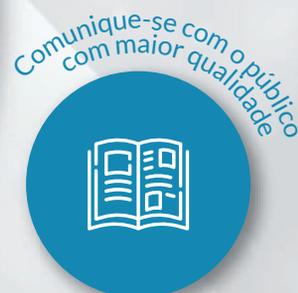
Precisa-se construir um bom site, a partir do momento em que você se posicionou, você apareceu no Google, para onde eu vou para saber mais sobre esse produto, dessa empresa? Então, ter um bom site, esse cartão de visita digital, onde eu vou conseguir coletar mais informações, entender melhor sobre esse negócio, verificar os produtos que esta empresa tem, também é essencial. E aí as redes sociais você utilizá-las para se comunicar de maneira mais ágil com seu cliente e criar relacionamento. Quando a gente vai no Google, por exemplo, buscar alguma coisa, eu não estou tendo um relacionamento com a empresa, eu estou querendo informações sobre essa empresa. E aí eu vou achar ela, entro no site e pego essas informações. Nas redes sociais muitas vezes eu não estou procurando a empresa, mas ela se apresenta para mim. Seja porque é um amigo que compartilhou algum post ou porque apareceu algum anúncio para mim, e, ali, a mensagem, a forma de trabalhar, ela precisa ser dessa maneira que tenha engajamento, que seja algo que faça conexão com seu público-alvo. Então, o que é melhor? Tem algumas coisas que são obrigatórias, você aparecer no Google, aí então pensar em ter esse site, para você abrigar as pessoas que te procuram, e aí observar qual rede social faz mais sentido para você. Muitos falam, “ah, o Facebook morreu”, não, o Facebook aumenta o número de usuários dia a dia, ele tem um público muito específico, assim como o Instagram tem um público segmentado, com um olhar diferenciado sobre as coisas, mais jovem, mas também tem o LinkedIn, tem o YouTube, o TikTok. Então, você tem que perceber, entender o que faz sentido eu estar presente e qual a linguagem que eu vou utilizar para me comunicar através dessas plataformas.

ACIPG: MUITO IMPORTANTE É DAR ESTE PRIMEIRO PASSO, MAS TAMBÉM CUIDAR DESTA PERIODICIDADE DESTES CONTEÚDOS?

Carlos Tsukada: Tem aquela frase, de que em uma caminhada de mil léguas é necessário dar o primeiro passo. Então, crie suas contas, comece a estudar um pouco sobre o assunto, segue a gente na ACIPG, temos muito conteúdo interessante, cursos legais para quem busca estar se aperfeiçoando, para quem busca cada vez mais estar aprendendo sobre essas ferramentas, e comece a fazer testes. Coloca algo lá, verifica se houve engajamento, comece a utilizar as ferramentas de adwords, seja do Facebook, do Instagram.

Porque, hoje, cada vez mais você quer fazer uma coisa de maneira orgânica, fazer uma fanpage, aí faz os posts, isso já não gera tanto resultado. Porque estas plataformas começaram a rentabilizar sobre as empresas, então, é importante você deixar um budget, um orçamento destinado para fazer campanhas patrocinadas, anúncios patrocinados e para que a pessoa saiba fazer de uma maneira que de fato consiga obter bons resultados.





REVISTA SAÚDE

FRANCHISING GROUP

Divulgando a saúde com a seriedade que ela merece.



Anúncios e Matérias:

Sergio Oliveira 42 99987.8180 | Mara Megda 42 99835.0400
pontagrossa@empresaude.com.br



BARBUR APRESENTA EMPREENDIMENTO QUE VAI SURPREENDER PONTA GROSSA

Além do glamour, qualidade, segurança, o Luxor é inovação e sustentabilidade ambiental



INFORME PUBLICITÁRIO >>

O segmento do luxo vem crescendo em todo o mundo. No Brasil, o setor movimentou no último ano R\$ 26 bilhões, segundo um estudo sobre luxo realizado pela Consultoria Euromonitor International. Em Ponta Grossa, o cenário não é diferente e também vem apresentando tendências de crescimento. Grandes indústrias e empresas estão buscando este nicho e, pouco a pouco, ganhando espaço na cidade. O público de alto padrão é exigente: busca exclusividade, segurança e conforto.

A construção civil e o setor imobiliário vêm acompanhando esse crescimento, com olhar atento ao alto padrão. É o caso da construtora RF Barbur Empreendimentos Imobiliários, que lançou um projeto grandioso em Ponta Grossa, destinado para seletas 25 famílias. No ponto mais alto da cidade, no coração do Jardim Carvalho, será erguido o imponente Luxor. “Acompanhamos o potencial de compra de Ponta Grossa e vimos que a cidade já comporta um empreendimento como esse, de alto padrão, com referências de grandes cidades, como São Paulo, Dubai e Singapura”, diz a engenheira civil, Renata



Barbur, sócia-proprietária da RF Barbur.

O Luxor é único e voltado para quem é exigente e busca qualidade, exclusividade e bem-estar. Tudo o que se refere ao Luxor é majestoso. O empreendimento tem apenas 25 apartamentos, sendo um por andar, o que permite uma visão de 360° da cidade. As plantas têm cerca de 400 metros quadrados privativos, pé-direito livre de 3,1 metros, quatro suítes, sendo a master com 64 m², e todas voltadas para a face norte e com acesso à sacada. As salas de estar e jantar, a cozinha e a varanda gourmet são totalmente integradas, possibilitando um amplo espaço social. Além disso, com área de 40 m² e previsão para instalação de jacuzzi, a varanda gourmet é um charme à parte.

Mais do que glamour, o Luxor também é inovação e sustentabilidade. O prédio terá cisterna para captação e reuso da água da chuva e placas solares na cobertura. Todas as vagas de garagem (quatro por apartamento) terão tomada para carro elétrico. Com amplas janelas em todos os cômodos do apartamento, o projeto privilegia também a iluminação natural. Na área comum, uma horta com até 25 tipos de frutas, verduras e hortaliças traz ares do campo ao empreendimento.

Segundo Renata, cada detalhe do novo edifício foi pensado para

oferecer o máximo de exclusividade e tranquilidade. Além das comodidades, como piscina coberta e aquecida, espaço gourmet, espaço kids, sala de jogos e academia, o Luxor oferece diferenciais, como pista de corrida ao ar livre, minigolfe, sauna e pet walk. “Resolvemos lançar esse empreendimento porque sabemos do potencial do segmento de luxo em Ponta Grossa. São homens e mulheres que buscam exclusividade, alta qualidade e segurança”, diz Renata, afirmando, ainda, que até os mais exigentes irão se surpreender com este empreendimento inovador.

O empresário e investidor João Luis Giostri será um dos moradores do edifício Luxor e é parceiro da construtora RF Barbur Empreendimentos Imobiliários no empreendimento. Segundo ele, o edifício Luxor é um produto de alto luxo diferenciado, trazendo conforto, comodidade e segurança. “A partir da construção desse edifício, as construtoras terão um parâmetro para aprimorar ainda mais seus empreendimentos”, diz. De acordo com ele, além das comodidades e inovações, o Luxor trará também qualidade de vida, tão necessária hoje. Giostri vê a oportunidade de excelente negócio: um apartamento de luxo, num dos locais mais valorizados de Ponta Grossa, com o preço de metro quadrado de construção melhor que outros edifícios em construção em Ponta Grossa.



PROGRAMA EMPREENDER INICIA NOVA ETAPA

Realizado em parceria com diferentes entidades, programa visa fortalecer e unir empresários de diferentes segmentos



O Programa Empreender, desenvolvido pela Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG), com apoio de outras entidades, iniciou uma nova fase, após passar por um processo de remodelação.

Depois da contratação de novos consultores, o programa deu início a uma segunda etapa, traçando o planejamento para os próximos meses de atividade, com uma reunião entre membros da ACIPG, entidades envolvidas no 'Empreender' e os novos integrantes que atuarão no programa. "O Empreender foi submetido a uma revisão, em uma análise, para se observar os pontos fortes e fracos. Percebeu-se que cabiam melhorias, adaptações, ajustes, e foi iniciado um período de estudo sobre o que poderia ser aprimorado. E assim foi feito: foram contratados consultores que trabalharão juntos, porém em setores e segmentos diferentes. Juntos, porque é essa a filosofia do associativismo. Em diferentes setores, para que possam se dedicar de forma organizada e efetiva em cada um deles", explica Adriana Durau, diretora de Associativismo, Bairros, Núcleos, Núcleos Setoriais e Multissetoriais da ACIPG.

Coordenadora do Programa Empreender, a Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (FACIAP) também participa ativamente da renovação em Ponta Grossa, cujo objetivo é reunir empresários em prol de objetivos e soluções em comum. "O programa está passando este ano por uma transformação, uma modernização, seguindo os parâmetros recomendados pela metodologia e estratégias

definidas pela entidade. O Programa Empreender consiste em reunir empresários com o mesmo interesse em comum, com os mesmos objetivos, a fim de melhorar as práticas de gestão, melhorar as estratégias de atuação e, com isso, refletir no aumento da competitividade dessas empresas nucleadas. Sempre um núcleo, para que seja ativo e tenha a possibilidade de crescimento, tem que ter a presença de um consultor, então, é esse apoio que a associação comercial fornece", detalha Flávio Luiz Amorim Moretti, Consultor Regional da FACIAP.

A estratégia adotada pela ACIPG foi pela segmentação entre o Programa de Desenvolvimento Econômico (PDE) e o Programa de Desenvolvimento de Setor (PDS). "As estratégias que nós definimos para a modernização do programa seria a estratégia do PDE e do PDS. O PDS vai tratar os grupos, os segmentos de empresas, trabalhando núcleos de forma segmentada, ou seja, da mesma área de atuação. E o PDE serão núcleos de empresas de determinada região, grupos multissetoriais. Essa é a estratégia que a ACIPG adequou de acordo com a metodologia do programa", diz Moretti. "É uma estratégia fantástica, de fortalecimento do associativismo, mas, acima de tudo, quando bem aplicada toda essa metodologia, ela tem um papel fundamental na melhoria dos negócios. A partir do momento em que se reúnam empresas da mesma atividade, do mesmo setor, facilita muito a vida desses empresários", complementa Joel Franzin, gerente regional do Sebrae em Ponta Grossa, que também integra as ações do Empreender.

A união dos empresários é apontada como uma das soluções



para os negócios, sendo essencial para o fortalecimento dos setores, sobretudo entre pequenas e médias empresas. “Entre tantas vantagens, a que mais se ressalta é a questão de união de forças. O pequeno tem muita dificuldade de negociação, para comprar, para usar mídias. Essa união dá acessos a ele, quebra essas barreiras de entradas, ajuda nas compras, a dissipar custos”, ressalta Tônia Mansani, coordenadora de Fomento ao Empreendedorismo e Inovação de Ponta Grossa, outra entidade que faz parte do Programa Empreender. “Os problemas são muito parecidos, ou seja, as soluções também são muito parecidas. Então, de uma forma coletiva eles conseguem buscar alternativas mais viáveis, de uma forma mais econômica, mas isso passa também por um processo de amadurecimento do empresário, onde eles acabam tendo um entendimento de que o concorrente não precisa ser e não é um inimigo. Ou seja, é nessa parceria que os dois se tornam viáveis”, explica Franzin. “Muitos empresários ainda têm o pensamento de o concorrente ser o vizinho do mesmo segmento, só que não é. Os empresários têm que unir forças para que fortaleçam as empresas dessa mesma área de atuação, que dessa forma eles consigam trazer um maior peso, maior representatividade, e maior desenvolvimento para o próprio segmento. Com a modernização do programa a gente quer fortalecer as empresas de determinada área de atuação, para que consiga em seguida fortalecer o

segmento”, reforça Flávio Luiz Amorim Moretti.

Os próximos passos do Programa Empreender incluem promover essa conexão entre os empresários da cidade que aderirem à iniciativa e, desta forma, fomentar a economia em Ponta Grossa. “Estamos agora à frente da pasta do Associativismo, com o intuito de fortalecermos essa prática dentro da casa, e daí para toda a sociedade. Os consultores já iniciaram seus trabalhos e estão muito ativos já nessa fase inicial, onde se tem como meta contactar com todos os empresários da cidade, de todos os setores”, afirma a diretora Adriana Durau. “É um papel fundamental essa reestruturação do Empreender, através da ACIPG. Nós, do Sebrae, somos parceiros nessa atividade, e todas as demandas que tivermos por parte da associação, para o fortalecimento dessas ações associativas, nós estaremos sempre à disposição”, complementa Joel Franzin. “Não tem como fortalecer o segmento sem fortalecer as empresas que estão nele constituídas. É importante reforçar que o Empreender vai estar difundido em vários pilares dentro da associação. Então, se de repente tiver algum empresário que tiver o objetivo de se desenvolver e desenvolver o segmento, ele pode buscar a própria entidade para que a gente possa fazer um levantamento, um estudo junto ao segmento e trabalhar esse grupo de empresas para a constituição do núcleo do Empreender”, finaliza Moretti.



FACULDADE
SANT'ANA
ONTEM - HOJE - SEMPRE

JUNTOS COMPLETAMOS O SEU PERFIL

ÚNICA COMO VOCÊ!

VESTIBULAR ONLINE



INSCREVA-SE

CONHEÇA Nossos Cursos
Escaneie o QR Code abaixo



Administração
Bacharel Ed. Física
Filosofia
Fonoaudiologia
Letras- Português/Libras

Lic. Ed. Física
Logística
Pedagogia
Psicologia
Secretariado Executivo

ACIPG AUXILIA O EMPRESÁRIO EM DIVERSAS FRENTES

*Instituição presta diferentes serviços com o objetivo de
impulsionar os negócios em Ponta Grossa*





...ofertar possibilidade de negócios com o Poder Público – uma modalidade ainda pouco explorada pelas empresas na cidade...



O sucesso de um negócio, independentemente de seu porte e sua longevidade, depende de uma série de fatores, e o empreendedor precisa ter ao seu alcance uma diversidade de ferramentas que o auxiliem na busca desse objetivo. Cada vez mais, é necessário se valer de diferentes iniciativas para conseguir assegurar o êxito nos negócios.

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) tem este entendimento e oferece diferentes serviços que auxiliam o empresário. Ao longo de um ano tão singular, uma série de ações foram propostas e colocadas em prática para que as empresas mantenham sua competitividade em alta.

Entre as iniciativas da ACIPG estão medidas, como orientação contábil e jurídica, que podem vir a resultar em economia de custos e criação de créditos futuros, ofertar possibilidade de negócios com o Poder Público – uma modalidade ainda pouco explorada pelas empresas na cidade – e a criação de uma plataforma online para aglutinar os empreendimentos e propiciar oportunidades de vendas.

INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E VISÃO DE UM MERCADO EM EXPANSÃO

Apostar na tecnologia e ofertar serviços que possibilitem que se venda mais, de forma segura e dentro de uma nova realidade é uma tendência inevitável no mundo dos negócios, que a ACIPG não deixou de oportunizar. Em meio à pandemia, a instituição lançou o Compra PG, plataforma de marketplace que visa fortalecer as vendas pela internet e, com isso, introduzindo o empresariado ponta-grossense no comércio digital. “O Compra PG é uma plataforma de marketplace, um grande shopping virtual no qual os lojistas vão disponibilizar os produtos com essas ofertas excepcionais, e o consumidor vai poder fazer essa compra de maneira totalmente segura, sem sair de casa. A gente conta com a participação do empresariado de Ponta Grossa, com os consumidores, para que a gente fomente o comércio local, possa deixar o dinheiro em Ponta Grossa e continuar gerando renda e emprego para a cidade”, diz Carlos Tsukada, diretor de Soluções Empresariais da ACIPG. Fruto de uma parceria com Sebrae, o Compra PG já conta com cerca de 180 empresas que disponibilizam seus produtos e serviços, estimulando o consumo seguro nas empresas da cidade de Ponta Grossa. 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.

O Compra PG continua cadastrando empresas pelo site e também através dos consultores da instituição, no comprapg.com.br/page/comece-a-vender.



AUXÍLIO JURÍDICO REVERTIDO EM CRÉDITOS

Outra iniciativa tomada pela ACIPG para auxiliar os empresários são suas ferramentas de orientação jurídica aos empreendedores. A instituição conta com um corpo jurídico que, ao longo do ano, analisa teses e probabilidades que em um futuro possam se reverter em frutos positivos aos negócios.

Ao longo dos últimos meses, o Comitê Tributário da ACIPG vem estudando algumas medidas judiciais que podem resultar em benefícios futuros para as empresas associadas à entidade.

O grupo técnico formado pela ACIPG vem debatendo algumas teses jurídicas que podem se mostrar oportunidades para o empresariado. “A ACIPG ressalta a importância das teses estudadas pelo Comitê Tributário, dando um norte aos empresários, para que eles possam tomar suas ações com base em teses respaldadas pelas instituições”, explica o Diretor Jurídico da ACIPG, Gustavo Souza Netto Mandalozzo.

De acordo com o Comitê Tributário, estão sendo analisados alguns pontos da legislação que podem vir a ser questionados na Justiça e que, posteriormente, sejam revertidos para aqueles que questionam estas falhas do sistema tributário. “Fizemos esta reunião para avaliar oportunidades tributárias para os associados da ACIPG. Essas oportunidades são teses jurídicas para se discutir na Justiça Federal, são exclusões de base de cálculo, não incidência de tributos sobre tributo. Enfim, ilegalidades do sistema tributário nas quais podem surgir créditos a recuperar para os associados, quando essas ações transitarem em julgado”, afirma Guilherme Gabriel Cesco, coordenador do Comitê Tributário da ACIPG.

A iniciativa do Comitê Tributário é uma possibilidade para os empresários, com planejamento a longo prazo, e que a ACIPG reforça seus objetivos de preocupação com a saúde financeira dos associados, que pediam por iniciativas como esta. “Isso demonstra a preocupação da ACIPG com a saúde financeira e com o equilíbrio tributário dos seus associados, e é um excelente projeto que vai perdurar por muitos anos, para que os associados possam economizar tributos”, diz Cesco. “Essa é uma demanda que os associados cobram da instituição e foi um compromisso assumidos pela diretoria, de que iria estudar e respaldar essas teses”, complementa Mandalozzo.

A ACIPG já possui em trâmite, via mandado de segurança, teses como a exclusão do ICMS da base do PIS/COFINS e a não incidência de INSS patronal sobre o aviso prévio indenizado, entre outras. Agora, será impetrada uma nova leva de mandados de segurança, com teses atuais e relevantes. E o objetivo é sempre estar alerta, para captar as decisões mais recentes dos tribunais, e buscar os resultados para os associados.

MUDANÇAS NA LEGISLAÇÃO

Outra iniciativa tomada recentemente pelo Comitê Tributário e Diretoria Jurídica da ACIPG, que pode vir a beneficiar o empresariado, é uma sugestão de revisão de parte da legislação fiscal municipal.

O grupo técnico da ACIPG sugeriu algumas mudanças no Programa Extraordinário de Recuperação Fiscal do Município de Ponta Grossa (PERF), instituído pela Prefeitura de Ponta Grossa este ano. Por meio de um ofício, a instituição sugeriu alterações no programa, com o objetivo de torná-lo mais atrativo para as empresas.

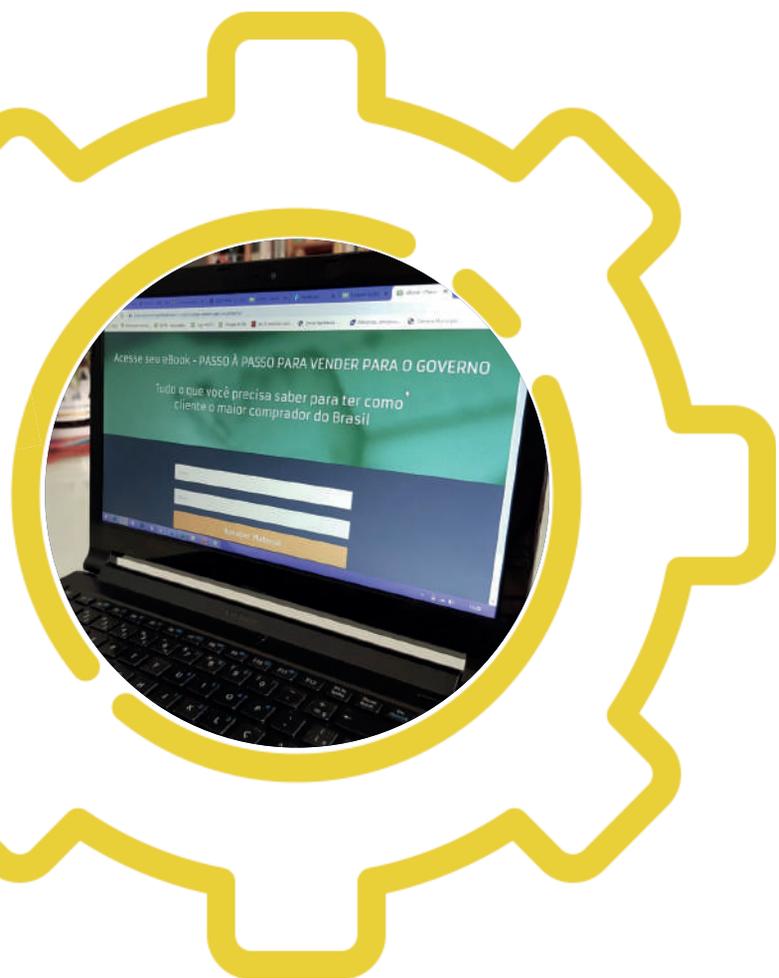
A alteração sugerida pela ACIPG é para que os descontos de até 90% incidam sobre todos os tipos de multas, como a multa do ofício, por exemplo, e não somente sobre a multa de mora, como consta na legislação. Com isso, aqueles contribuintes que foram autuados com multas mais pesadas teriam melhores chances para renegociar as dívidas tributárias de ISS, ITBI etc.

“A multa de mora fica num patamar de até 20% do valor do tributo em atraso, ao passo que as mul-

tas punitivas, de autos de infração, podem chegar a custar mais do que 100% do valor do tributo. Conceder descontos apenas sobre o primeiro tipo de multa é pouco expressivo. Não condiz com momento econômico que estamos passando e também não condiz com o que se vê em outros municípios, na esfera estadual e na esfera federal, onde os descontos incidem sobre todo tipo de multa, justamente para incentivar a adesão e a regularidade”, explica Guilherme Gabriel Cesco.

De acordo com o Comitê Tributário da ACIPG, as alterações sugeridas podem se mostrar benéficas tanto para os contribuintes que aderirem ao programa como para Prefeitura, que teria um incremento na arrecadação. “Acreditamos que, com essas alterações, as chances de sucesso do PERF seriam maiores, com mais adesão por parte dos contribuintes que buscam regularização dos débitos, e da Prefeitura, que teria um valor maior de arrecadação por meio deste programa”, opina Cesco, coordenador do comitê.





OPORTUNIDADES QUE SURGEM NO PODER PÚBLICO

Em um momento em que o empresariado busca constantemente novas oportunidades de negócios, a ACIPG mostra o caminho das pedras em um segmento que ainda é pouco explorado pelos empreendedores ponta-grossenses, mas que se mostra uma ótima chance de impulsionar as vendas. Vender para o Poder Público é uma ótima oportunidade de negócio, e pequenas e médias empresas também podem alavancar suas vendas com esta modalidade de negócio. A ACIPG fornece ajuda para os empresários a participarem de licitações públicas, esclarece dúvidas e dá assessoria sobre o tema.

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.

O e-book 'Passo a Passo para vender para o Governo' é disponibilizado pela ACIPG, e a instituição busca esclarecer alguns pontos para tornar viável uma modalidade de negócio benéfica para as pequenas empresas, que ainda sabem pouco a respeito de como vender para órgãos públicos. "Existem no mercado empresas especializadas em fornecer para o Poder Público, como município, universidade, entre outras instituições. Essas compras muitas vezes são ganhas por empresas de fora, de outras cidades, ou mesmo outros estados, e isso não é bom. Temos aqui, em Ponta Grossa, muitas empresas de diferentes setores que podem fornecer para as instituições públicas. As vendas para o Poder Público incentivam a circulação do dinheiro na própria economia local", explica o diretor da pasta de Micro e Pequena Empresa da ACIPG, Juliano Kobellache. "Ainda são poucas as empresas que possuem esse conhecimento e as informações corretas do mercado público. Décadas passadas, a falta de transparência, os processos extremamente burocráticos e a corrupção afastavam empresas em participar desse mercado bilionário. A legislação brasileira avançou muito nos últimos anos, as compras do setor público são totalmente transparentes e o processamento dos negócios é ágil e dinâmico", esclarece Cristiano Baggio, consultor parceiro da ACIPG.



“NÃO É TÃO DIFÍCIL, DESDE QUE SE TENHA UMA ORIENTAÇÃO”

Marcelo Elias Domingues é empresário, proprietário da Cooperconcre, uma usina de reciclagem de resíduos provenientes da construção civil. Ele conta que 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, no 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 saiu o resultado que 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, salientando a importância da orientação do consultor da ACIPG.

NICHO A SER EXPLORADO

As vendas para o Poder Público podem ser um importante nicho a ser explorado pelas empresas locais, sobretudo em um momento de recuperação econômica, e alguns mitos a respeito das possibilidades e dificuldades para fechar negócios com órgãos públicos também são esclarecidos pelo material fornecido pela ACIPG. “A Associação Comercial enxerga que as empresas têm nesta modalidade de venda uma possibilidade, um nicho de mercado a ser explorado. Há uma falsa impressão que é dinheiro perdido vender para o Poder Público, o que não é verdade, existem instituições que seguem a Lei de Responsabilidade Fiscal, o gestor precisa efetuar o pagamento sob o risco de ser penalizado por esta legislação. Hoje está muito melhor organizado que no passado, e entendemos que as empresas devem olhar com carinho para esta modalidade de negócio”, ressalta o diretor da ACIPG.



“Ainda são poucas as empresas que possuem as informações corretas do mercado público. Décadas passadas, a falta de transparência, os processos extremamente burocráticos e a corrupção afastavam empresas em participar desse mercado bilionário. A legislação brasileira avançou muito nos últimos anos, as compras do setor público são totalmente transparentes e o processamento dos negócios é ágil e dinâmico” assegura Baggio.

O e-book ‘Passo a Passo para vender para o Governo’ está disponível no site da ACIPG, no endereço <https://acipg.org.br/blog/landingpage/ebook-passo-a-passo-para-vender-para-o-governo/>, e é gratuito. A ACIPG ainda presta assessoria aos empresários que desejem participar de vendas para o governo, através do projeto Vendas.gov ACIPG, programa de consultoria e assessoria sobre esta modalidade de negócio.



VOUCHER

Especial de Natal



Apresente esse voucher especial de Natal na recepção do hotel e tenha descontos em suas hospedagens.

- *Válido até 31/12/2020 (um cupom por hospedagem);
- *Válido somente com a apresentação desta página;
- *Especial para revista ACIPG;
- *Descontos de até 10%.

Nossa localização



PREMIUM
VILA VELHA HOTEL



www.premiumvilavelha.com.br



SGC CENTRO-SUL ATUA DURANTE PANDEMIA

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

ASGC Centro-Sul atendeu mais de 590 empresas totalizando R\$ 18,349 milhões em solicitação de garantia para avalizar R\$ 22,979 milhões em créditos. Com as empresas atendidas, foi possível conceder a carta de garantia para 260 empresas concedendo mais de R\$ 10,9 milhões em crédito para MEI, micro e pequenas empresas. De acordo com o agente de negócios Marlon Felipe Ozorio, a SGC Centro-Sul é uma organização que avaliza a obtenção de crédito, através de entidades conveniadas, ajudando a fomentar a economia local, buscando melhores taxas de juros e condições de crédito para as empresas.

A cada ano, as Sociedades de Garantia de Crédito estão mais consolidadas, visando a melhor operacionalização das propostas de crédito, minimizando tempo de aquisição das cartas de garantia, tornando o serviço da SGC mais acessível. Lembrando que, para as empresas que não obtiveram garantia com a SGC, no momento, foram orientadas a regularem as situações que foram impeditivas para obtenção do crédito. De acordo com Ozorio, o maior benefício para o empresário junto a SGC é obter crédito com melhores taxas de juros. “Com a garantia da SGC, a empresa consegue as

melhores taxas de juros do mercado. Isto se explica devido à garantia de até 80% do valor solicitado, fazendo com que as instituições financeiras conveniadas pratiquem taxas de juros mais baixas. Os associados da ACIPG através da SGC possuem taxas de juros a partir de 0,59% a.m nas linhas emergenciais, disponibilizado durante a pandemia da Covid 19”, salienta.

Acrescenta, ainda, “que a SGC Centro-Sul atua avalizando operações de crédito que variam de R\$ 5 mil a R\$ 120 mil, garantindo até 80% do valor pleiteado pela empresa”, afirma Ozorio.

PARCERIA COM O SEBRAE:

O Sebrae é o grande incentivador das SGC's. A consolidação das SGCs no Brasil teria um desenvolvimento muito moroso, talvez até sem a atuação efetiva registrada atualmente. Ozorio ressalta que o Sebrae tem grandes projetos com as SGCs em todo território nacional. “O Sebrae é fundamental para as SGCs, pois facilita a informações e o acesso a mais empresas, beneficiando-as para tomada de crédito junto às Garantidoras de Crédito no Brasil”, finaliza o agente da SGC na ACIPG.





MARÇÃO MARECA
Associação de Comercializadores

SGC Centro Sul

O investimento é seu, a garantia é nossa!

• competitividade para o seu negócio

Crédito com a **MENOR TAXA DE JUROS**
do **MERCADO!**

 (42) 3220-7200



ACIPG **ESTÁGIOS**

Tenha acesso a um **banco de talentos** que fortalecerá sua empresa!



A ACIPG Estágios leva **comodidade** para sua empresa na hora de desenvolver talentos, reduzindo o tempo gasto com processos seletivos. Além disso, você conta com **bolsa-auxílio** sem qualquer encargo social, trabalhista e previdenciário.

Saiba mais pelo telefone:
42 3220 7200

ACIPG 



ACIPG ATUA PELO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DE PONTA GROSSA

Instituição trabalha na atração e capacitação de empresas e auxilia na transformação do cenário econômico do município

Ponta Grossa completou 197 anos com conquistas e desafios para seu desenvolvimento econômico. Sexto maior PIB (Produto Interno Bruto) do Paraná, segundo os últimos dados do IBGE, o município tem na atração de investimentos e desenvolvimento das empresas locais os principais artifícios para colocá-lo em uma posição de maior destaque no Estado.

A Associação Comercial, Industrial, Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) tem papel fundamental neste processo de transformação econômica da cidade e trabalha para que a economia do município dê um salto ainda maior nos próximos anos. “Temos motivos para comemorar e esperança de ter dias ainda melhores, com investimentos que tornem Ponta Grossa um dos centros econômicos mais importantes do país. Somos referência para o Estado, e podemos ser ainda maior, e é para isso que nós, da ACIPG, trabalhamos”, afirma o presidente da ACIPG, Douglas Taques Fonseca.

Ao longo dos anos, a instituição tem trabalhado em ações que possibilitem o impulsionamento do faturamento das empresas em Ponta Grossa, bem como realiza iniciativas que visem a redução de custos e a melhoria da produção. Para a ACIPG, o fortalecimento do associativismo auxilia as empresas a

melhorarem suas gestões e, por isso, investe em iniciativas, como campanhas promocionais, rodadas de negócio, marketing, feiras, missões, programas de retroação tributária e cursos de formação para o empresário.

Para o gerente institucional da ACIPG, Gilmar Denck, a principal contribuição da instituição para o desenvolvimento de Ponta Grossa é justamente a qualificação do ambiente de negócios, o que torna o município ainda mais competitivo. “Um dos papéis da ACIPG é trabalhar pela atração de empresas e do desenvolvimento de empresas locais, na capacitação e integração, para que elas entendam o mundo corporativo e o seu papel no desenvolvimento, porque, se a empresa se desenvolver, ela desenvolve toda a região, com todos os seus stakeholders e seus interlocutores”, analisa.

A ACIPG ainda possui um importante papel no desenvolvimento da cidade, envolvendo entidades e o setor produtivo nas discussões sobre o município e as questões que envolvem o futuro da cidade pelos próximos anos. “A ACIPG trabalha muito no fortalecimento das entidades. Precisamos criar um ambiente democrático e o senso de participação, onde as entidades têm que entender o seu papel dentro do desenvolvimento e, assim, trazer os principais atores, toda a comunidade envolvida através das entidades, trabalhando para o desenvolvimento”, complementa Denck.

ACIPG É CONTRÁRIA À PROIBIÇÃO DE VENDA DE BEBIDAS ALCOÓLICAS PERTO DE FACULDADES

Para a instituição, a medida é arbitrária, prejudica o setor econômico e dificulta novos investimentos no município

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) se posicionou contrária ao projeto de lei que prevê a proibição da comercialização de bebidas alcoólicas em locais próximos a faculdades e universidades de Ponta Grossa.

A proposta foi debatida pelos diretores da ACIPG, que questionaram alguns pontos do projeto, que entrou no mês de dezembro ainda em discussão na Câmara de Vereadores. De acordo com o diretor de Turismo da ACIPG, Daniel Wagner, a medida, em vez de resolver o problema, gera outros. “Esta lei não irá resolver o pretense problema. O estudante que quiser não irá deixar de consumir a bebida alcoólica por uma questão de metros. Além disso, ela seria prejudicial ao setor, um dos mais afetados pela pandemia, que causou a eliminação de mais de 1/3 dos empregos. E uma lei como esta viria a trazer mais prejuízos, além de impedir ainda mais que empresários venham a investir na cidade”, disse Wagner, que ainda aponta algumas lacunas na proposta, que podem vir a serem questionadas judicialmente, caso o projeto seja aprovado. “Se a lei se aplicaria somente a novos estabelecimentos, aqueles que já se encontram próximos a universidades teriam dificuldades em uma negociação futura, com a desvalorização do empreendimento. Não é desta forma

que o Estado irá impedir ou diminuir o consumo de bebidas alcoólicas entre os jovens, mas, sim, com campanhas de educação e conscientização”, complementou Wagner.

Em setembro, a Câmara chegou a colocar o projeto na pauta de votação por pelo menos duas vezes, mas acabou retirando a proposta, a pedido dos próprios vereadores. A ACIPG acredita que seja necessário que os vereadores esclareçam e deem explicações mais detalhadas sobre o projeto que elaboraram.



SOBRE O PROJETO:

De autoria dos vereadores Sebastião Mainardes (DEM) e Felipe Passos (PSDB), a proposição de lei estipula um raio de 150 metros ao entorno da universidade e faculdades particulares, onde o empresariado não poderia abrir estabelecimentos que comercializem bebidas alcoólicas. Os vereadores justificam que a medida é uma solicitação de moradores e comunidade acadêmica em virtude do barulho produzido por estudantes nas proximidades das instituições de ensino superior.

O projeto proíbe a Prefeitura de conceder novos alvarás para estes estabelecimentos comerciais próximos das faculdades. Porém, uma emenda à proposta faz com que a medida não contemple bares, lanchonetes e restaurantes que já estejam instalados.



“Não é desta forma que o Estado irá impedir ou diminuir o consumo de bebidas alcoólicas entre os jovens, mas sim com campanhas de educação e conscientização”



CONFIANÇA E EQUILÍBRIO

PARA O SEU NEGÓCIO

Seja um associado ACIPG e tenha
mais segurança na hora
de conceder crédito.

SPC
BRASIL

serasa
experian.



ACELERAPG

ACIPG

grafica





ACIPG É REFERÊNCIA NO ASSOCIATIVISMO

Integrantes da Associação Comercial de Campo Largo visitaram a ACIPG para conhecer projetos de Ponta Grossa

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) promove uma série de iniciativas de fortalecimento ao associativismo, entre elas encontros com representantes de outras associações comerciais do estado e outras regiões do país.

A ACIPG recebeu uma comitiva da Associação Comercial e Industrial de Campo Largo (ACICLA), que veio a Ponta Grossa para conhecer mais sobre as ações da ACIPG e promover uma troca de experiências e conhecimentos entre os associados das duas instituições.

A programação da visita dos membros da ACICLA incluiu reuniões com a diretoria, visita à atual sede da ACIPG e às obras da futura sede da associação ponta-grossense, que está em ritmo avançado. O processo de construção da nova sede da ACIPG, inclusive, aproximou os integrantes das duas associações. “Estou tendo muito contato com a ACIPG no período (de construção da nova sede da ACIPG), e comentava com a minha diretoria de como os bons exemplos que têm na ACIPG e que poderiam ser aplicados em Campo Largo. Então, tomei a liberdade de falar com o presidente Douglas (Fanchin Taques Fonseca) e outros diretores que tenho contato, de fazermos uma visita e trocarmos experiências. Isso acabou acontecendo agora, para nós, foi uma grata satisfação. Nós temos a ACIPG como um exemplo, não só de estrutura, mas de associativismo”, comentou Bruno Henrique Boaron, vice-presidente da ACICLA.

Para o presidente da ACIPG, Douglas Fanchin Taques Fonseca, a visita faz parte de um processo de troca de conhecimento entre instituições, muito valorizado pelo associativismo. “Esta troca de experiências é muito importante, permite que as entidades ampliem seus conhecimentos, saibam mais sobre os projetos desenvolvidos pelas duas associações. É um encontro que só vem a somar, ampliar o conhecimento e analisar projetos que possam vir a ser aplicados no futuro, tanto aqui na ACIPG, como na ACICLA”, comentou.

A visita da comitiva da ACICLA também se mostrou produtiva para a diretoria da ACIPG, que pode trocar experiências e saber mais a respeito de ações promovidas no município vizinho, bem como

pueram explicar mais sobre as iniciativas promovidas em Ponta Grossa. “Essa visita veio a somar, tanto para a ACICLA quanto para a ACIPG, porque estreitou relações, houve trocas de experiências, e nós pudemos explanar como funciona a nossa associação. Tivemos uma resposta positiva, porque, em muitos dos cases que nós temos aqui, eles já sinalizaram que querem também implementar na associação”, explicou Flávia Barrichello, Diretora de Comércio da ACIPG. “A gente vê uma diretoria muito engajada em Ponta Grossa, então, queríamos saber como é a participação dos diretores, quais os projetos que tem para o futuro, quais as adaptações que tiveram que fazer devido à pandemia e também à realidade que a gente vive hoje, então, foi de muita valia tudo que nos foi passado”, complementou Boaron.

O fortalecimento do associativismo e das iniciativas da ACIPG e ACICLA foi o principal saldo do encontro entre as duas entidades, que devem estreitar as parcerias. “O principal da ACIPG que eu avalio é a diretoria toda engajada. A estrutura física, que já tem hoje e que vão ter, é de dar inveja a qualquer associação, do Paraná e até do Brasil. E os projetos que vocês têm, vi como foi a abordagem da venda de serviços, vi que realmente são serviços que as empresas precisam, necessitam, são coisas que a gente vai acabar aplicando aqui. Nós tivemos uma boa conversa com o administrativo da ACIPG, para saber como coordenam e administram a associação, vamos utilizar muito disso, certamente”, assegurou o vice-presidente da ACICLA. “A gente está expandindo a função do associativismo que é justamente este, gerar conhecimento e agregar valor a nossa sociedade. Creio que foi um êxito total, e seria muito bom que houvesse mais essas trocas, tanto de nossas visitas como receber outras associações”, reforçou Flávia Barrichello.



JOVENS EMPRESÁRIOS SE UNEM PARA SUPERAR DESAFIOS NA PANDEMIA

ACIPG Jovem realiza atividades para capacitar e estimular jovens empreendedores durante o período da pandemia da Covid-19

Diante de desafios e dificuldades que surgiram com a pandemia da Covid-19, os jovens empresários de Ponta Grossa decidiram se unir e realizaram uma série de atividades para estimular e capacitar os empreendedores.

A pandemia expôs limitações e temores, mas a ACIPG Jovem, núcleo de jovens empreendedores da Associação Comercial, Empresarial e Industrial de Ponta Grossa (ACIPG), se adaptou ao cenário e vem promovendo ações para jovens empresários do município.

Com isso, foram tomadas iniciativas voltadas para o desenvolvimento pessoal e profissional, com dicas, palestras e relatos sobre temas como tecnologia, ansiedade, mercado digital, aumento de vendas e nova legislação. “No começo da pandemia, a gente acabou adaptando as nossas atividades para o que podia ser desenvolvido online. A gente ainda está se reunindo em encontro quinzenais através do Google Meet. Com isso, a gente acabou desenvolvendo alguns projetos que a gente já fazia antes e que podiam ser adaptados pra esse ambiente online, voltados para desenvolvimento pessoal e profissional dos membros, como palestras, alguns cursos, que pudessem ser feitos online, sem perder a qualidade”, explica Juliane Lorena Bail Denck, presidente da ACIPG Jovem.



Entre as ações realizadas pela instituição estão curso de marketing digital, ministrado pela diretora de marketing da ACIPG Jovem, Tanile Ratti, e Christopher Paes, conselheiro da ACIPG Jovem. A psicóloga Andressa Tavares Bach Buturi foi convidada para falar sobre ansiedade, um tema que vinha preocupando alguns jovens empresários. “Tivemos um bate-papo sobre ansiedade com a Andressa. Ela trouxe um material para falar sobre ansiedade, que foi uma das demandas que o pessoal pediu, porque o pessoal estava nervoso com essa questão da pandemia”, comenta Juliana. Duas mentorias foram realizadas pela ACIPG Jovem, onde o professor Marcos Athayde, diretor do campus de Ponta Grossa da Unicesumar, e Breno Prestes, CEO da Prestes Construtora, contaram um pouco sobre suas trajetórias. “É um projeto em que a gente traz um empresário de sucesso consolidado na cidade, onde ele fala sobre a sua carreira, quais as dificuldades e desafios que superou, e como foi a trajetória dele até chegar onde está. É um projeto que a gente faz pra se inspirar com as histórias dos empresários”, explica Juliana.

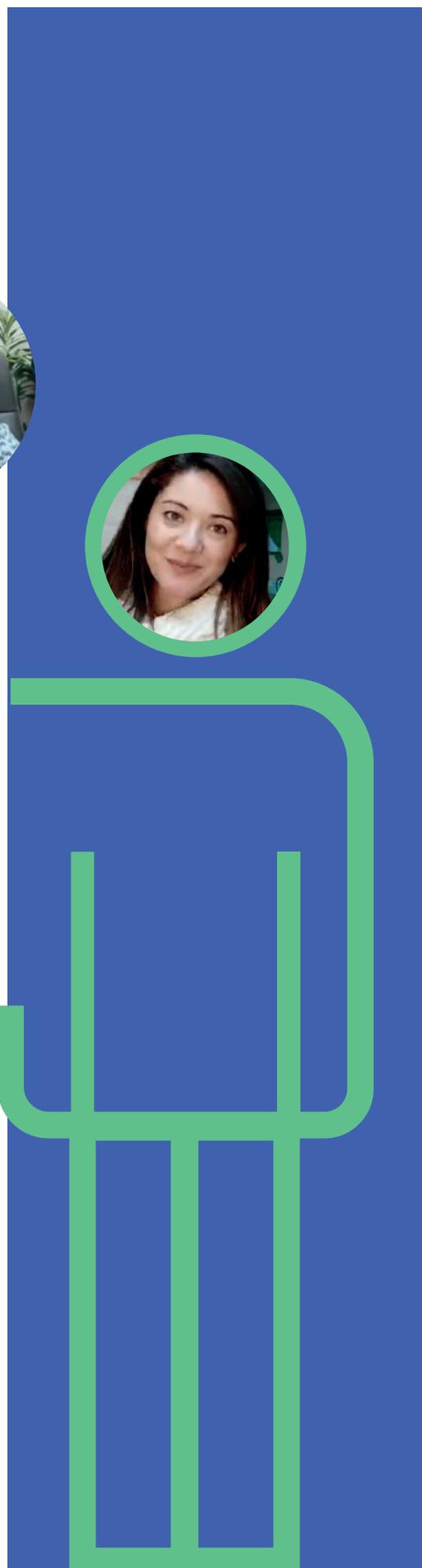


A ACIPG Jovem ainda realizou duas mini palestras, sobre vendas, com Jean César Oliveira, conselheiro da instituição, e Edicléia Santi Dickel, diretora de Desenvolvimento Profissional da ACIPG Jovem, que abordou a Lei Geral de Proteção de Dados. Outra ação realizada neste ano foi o projeto ‘Conte sua história’, onde conselheiros falam sobre sua trajetória pessoal e profissional.

Ao longo do segundo semestre, a ACIPG está desenvolvendo ações voltadas para as redes sociais e uso da tecnologia, demandas detectadas durante a pandemia. **Uma das iniciativas é a ‘ACIPG Jovem Compartilha Boas Ideias’, em que a instituição vai utilizar as redes sociais pra divulgar empresas que tenham tido algum tipo de reinvenção no período de pandemia, seja para se manter ou para ajudar outras pessoas.** Outra ação que vem sendo desenvolvida é ‘Dica da ACIPG Jovem’, onde cada conselheiro vai dar uma dica com relação a um assunto que ele domina, voltado para quem está começando seu negócio.



Já o projeto ‘ACIPG Jovem rompendo barreiras’ visa dar dicas sobre tecnologia para as pessoas e como estas ferramentas podem auxiliar as empresas. “São materiais que mostram como as pessoas podem utilizar as ferramentas que a tecnologia dispõe pro nosso favor, seja na vida pessoal como na empresa. A gente pretende divulgar aplicativos que possam ser utilizados para facilitar nosso dia a dia, apresentar alguns tutoriais de como utilizar algumas ferramentas da internet, para romper essa barreira tecnológica. Percebemos que, durante a pandemia, isso ficou bastante evidente, e a gente gostaria de dar contribuição com relação a isso”, finaliza Juliane.



'MAGIA DO NATAL' DÁ 1,2 MIL PRÊMIOS PARA CONSUMIDORES

*Campanha de Natal distribui prêmios para quem
comprar nas lojas de Ponta Grossa*





Os consumidores que fizerem compras no comércio de Ponta Grossa poderão concorrer a centenas de prêmios na campanha 'Magia do Natal', promovida pela Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) junto aos lojistas da cidade.

Ao todo, serão 1,2 mil prêmios instantâneos, com as raspadinhas 'achou, raspou, ganhou'. Neste modelo, a cada R\$ 50 em compras, o consumidor receberá uma raspadinha para concorrer a um prêmio instantâneo. Caso o consumidor ganhe um prêmio, poderá trocar imediatamente na loja participante. Além das raspadinhas, haverá mais cinco sorteios que distribuirão dezenas de prêmios. "É uma época que a gente sabe que normalmente o fluxo dos pontos de venda aumenta, então, a gente tem que trazer essa devolutiva do ano inteiro de fidelização do nosso público, dando uma oportunidade de ganhar uma premiação", comenta Flávia Barrichello, diretora de Comércio da ACIPG.

Este ano, a campanha 'Magia do Natal' terá diferenciais de outras campanhas de fim de ano realizadas anteriormente. O modelo diferenciado de premiação foi um dos pedidos que a ACIPG ouviu dos lojistas e adotou para a campanha deste ano. "Foi adotado um formato diferente do ano passado. Este ano, após contato com as empresas por meio de uma pesquisa, a preferência dos lojistas foi

por mais prêmios e maior quantidade de raspadinhas", comenta a gerente comercial da ACIPG, Larissa Pepe.

Os cinco sorteios realizados entre novembro e janeiro distribuirão prêmios, que incluem dois celulares (sendo um deles um iPhone), vale-combustível, kits semijoias e ferramentas, exclusivamente para quem compra no comércio local. A 'Magia do Natal' tem como objetivo principal prestigiar o comércio local e incentivar a população a comprar nas lojas de Ponta Grossa em um dos períodos mais importante para os lojistas da cidade. "É uma campanha para a cidade, com prêmios exclusivos para quem comprar em Ponta Grossa. É a valorização do comércio local, que tem perspectiva de melhoras. Nós, da ACIPG, vemos como importante e essencial impulsionar as vendas do Natal no comércio de Ponta Grossa e percebemos que os lojistas estão otimistas para o fim do ano", complementa Larissa Pepe. "A campanha de Natal é um elemento muito forte para alavancar os comércios que não têm condição de fazerem sozinhos um mecanismo para atrair os clientes. Então, ela vem como um fortalecedor, uma união de todos aqueles que estão trazendo o mesmo prêmio. As grandes, pequenas e médias lojas da nossa cidade entraram na nossa campanha e isso traz um fortalecimento, para que todos tenham as mesmas condições de ofertar premiações para sua clientela e de uma forma igualitária", conclui a diretora da ACIPG.



NOVOS CONSULTORES SÃO CAPACITADOS PARA AJUDAR NO CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS

Quatro novos integrantes participam do processo de qualificação que a entidade está promovendo, cujo objetivo final é contribuir para o desenvolvimento do setor econômico



Quatro novos consultores participaram do processo de qualificação que a Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) está promovendo, cujo objetivo final é contribuir para o desenvolvimento do setor econômico e impulsionar o desenvolvimento do município. Os consultores foram contratados pela ACIPG e irão atuar no programa Empreender, que pretende auxiliar na transformação econômica de Ponta Grossa. A nova fase do projeto Empreender da ACIPG também conta com apoios e parcerias de outras entidades do município, como Sebrae, Prefeitura de Ponta Grossa e Conselho de Desenvolvimento Econômico de Ponta Grossa (CDEPG). “Este projeto pretende uma transformação na realidade econômica do município, que é atuar de forma incisiva, contando com a parceria da Prefeitura, do Sebrae, CDEPG e parceiros empresariais”, comenta Gilmar Denck, gerente institucional da ACIPG.

O fortalecimento das micros e pequenas empresas é um dos objetivos do Empreender, e a contratação e capacitação dos novos consultores faz parte de um impulsionamento que a ACIPG faz, visando melhorar o ambiente econômico na cidade. “A atuação só será possível se atuarmos na forma coesa e com todo mundo propositado. A ACIPG entendeu a necessidade, o recado, e está investindo forte no programa Empreender para mudar a realidade da cidade”, completa Denck.



SOBRE O PROGRAMA EMPREENDER

O programa funciona no Brasil há mais de 20 anos, tendo atendido aproximadamente 70 mil empresas em todas as unidades federativas, e já foi premiado internacionalmente como um dos melhores projetos para o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, pelo ICC (International Chambers of Commerce), em Paris. Em Ponta Grossa, o Empreender está ativo desde 2005 e possui atualmente 17 núcleos setoriais.





smr
EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

**CHEGOU A HORA
DE VOCÊ PRODUZIR
SUA PRÓPRIA
ENERGIA.**

ATÉ **95%** DE
ECONOMIA
NA CONTA DE LUZ.

**FUJA DOS AUMENTOS
DA CONTA DE LUZ**

www.smrsolar.com.br

42.99802-5602 - 99936-0606

CONTATO@SMREFICIENCIA.COM  @SMREFICIENCIAENERGETICA

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.academiabiioativa.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 Rua Comendador Miró, 860 - Centro angelatulio.sbcompresas.com</p>		<p>10% de desconto em documento inicial de PCMSO e PPRA + diagnóstico gratuito.</p> <p>(42)99915-6187 Rua Souza Dantas, 640, sala 01 - Orfãs sigerconsultoria.com.br</p>
	<p>10% de desconto para processos de consultoria comercial. 20% de desconto para treinamentos incompany.</p> <p>(42)99131-5590 Rua Onix 162 - Centro</p>		<p>11% de desconto em consultoria.</p> <p>(42)99995-0232 Rua Daniel José da Silva, 1200, Contorno</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 Rua Baulduino Taques, 364 - Centro</p>
	<p>10% de desconto em todos os cursos de pós graduação.</p> <p>(42) 3028-3333 R. Sen. Pinheiro Machado, 189 - Centro www.santanapos.com.br</p>		<p>5% de desconto para sessão de psicometria relacional individual e/ou em grupo.</p> <p>(42)3226-0154 (42)99122-5005 Av General Carlos Cavalcanti, 1864 - Uvaranas</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 Av. Vicente Machado, 525 - Centro, Ponta Grossa - 1º Andar www.microlinspontagrossa.com.br</p>		<p>20% de desconto em cursos, semi presencial.</p> <p>(42) 3219-4900 R. Joaquim de Paula Xavier, 1050 - Estrela</p>		<p>30% de desconto nos cursos de inglês e espanhol (não incluso taxa de matrícula e material didático)</p> <p>R. Augusto Ribas, 360 - Centro</p>
	<p>10% de desconto em todos os cursos oferecidos.</p> <p>(42) 3301-8439 Avenida Anita Garibaldi, 741 - Orfãs Facebook e Instagram - cl.germania</p>		<p>Até 30% de descontos em websites e aplicativos customizados, multicanal e e-commerce.</p> <p>(43) 3064-2704 Av Madre Leonia Milito, 1337, Sala 1603/1604 - Bela Suíça, Londrina timogf.com.br/</p>		<p>30% nas mensalidades + Matrícula Isenta</p> <p>(42) 3224-6552 / (42) 9 9948-0140 R. Balduino Taques, 1383 - Centro</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 R. Comendador Miró, 791 - Centro</p>		<p>5% de desconto em todos os serviços prestados.</p> <p>(42)99809-5103 Rua Antonil, 46 - Uvaranas</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 Avenida Monteiro Lobato, 1718 - Centro</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 Comendador Miró, 350 - Sala 3 - Centro</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 R. Doutor Colares, 130 - Centro www.limpexnet.com.br</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 Rua Salgueiro, 109 - Jardim Carvalho</p>
	<p>10% de desconto</p> <p>(42) 3028-1377 R. Coronel Dulcídio, 1085 - Centro www.medvitae.com.br</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 R. Riachuelo, 950 - Centro www.odontoponta.com</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 R Baulduino Taques 480, 7º Andar, Sala 5 A - Centro www.empsis.com.br</p>
	<p>Gracie Barra Premium Ponta Grossa. Isenção de matrícula e 5% de desconto na mensalidade de Jiu-Jitsu e Defesa pessoal.</p> <p>(42) 3028-6838 / (42) 99134-6838 R. Contenda, 181 - Estrela - Ponta Grossa, PR facebook/instagram: /graciebarrapp</p>		<p>20% de desconto para compra de móveis planejados, não cumulativa com descontos da loja.</p> <p>(42) 3025-3098 Av Doutor Francisco Burzio, 964 - Centro</p>		<p>20% de desconto em sessões individuais. 30% a 35% de desconto em pacotes.</p> <p>(42) 99103-1777 Rua Marquês de Maricó, 2162 - Orfãs</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 de 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 história 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>Boxe: 15% desconto na primeira mensalidade Telefone: (42) 9129-7309</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.cvmaqaandaias.com.br</p>	 <p>- 10% de desconto em todos os produtos oferecidos pela loja.</p>	 <p>5% de desconto nos serviços: Banho, Banho com Tosa higiênica, Banho com Tosa na máquina, Medicamentos. facebook.com/Clinicaveteobicho/ Telefone: (42) 3028-5200 Av. Visc. de Mauá, 230 - Oficinas, Ponta Grossa - PR</p>
 <p>Primeira aula gratuita, valor de R\$ 10,00 por aula nas demais. (42) 99903-2238. Avenida Visconde de Taunay, 29, Centro - Ponta Grossa, PR facebook.com/studiohauxsdancing/ instagram.com/studiohauxsdancing</p>	 <p>30% de desconto em: Acomp. Psicológico (Psicoterapia), Psicanálise e Hipnoterapia. Para: Jovens, Adultos, Idosos e Casais. (42) 99982-7070 / (42) 99945-8635 Rua República da Argentina, 347 - Örfãs, Ponta Grossa - PR</p>	 <p>Global Arte e Design 30% de desconto em todos os pacotes de mídias sociais e websites. Telefone: (42) 9 9853-8311</p>
 <p>15% de desconto nos serviços de Licenciamento Ambiental, PGRS (plano de gerenciamento de resíduos sólidos) e PGR (plano de gerenciamento de riscos). WhatsApp: (42) 98869-9353 Site: vitaliceconsultoria.com.br</p>	 <p>Até 70% em consultas e exames. 10% de desconto para Planos de convênio na área de saúde. (42) 3027-1995 / (42) 99875-3008 Rua Coronel Theodoro Rosas, 1189 facebook.com/totaldoctor instagram.com/totaldoctor</p>	 <p>20% de desconto: Massagens Tântrica, Massagem Terapêutica corporal. 10% de desconto: Massagens de Estética, Massagem Tradicional Chinesa Telefone: (42) 99819-7240 R. Comendador Miró, 1292 - Centro, Ponta Grossa - PR Site: amassagem.com.br</p>
 <p>20% de desconto em diversos serviços. Telefone: (42) 99831-2340 Av. Antônio Rodrigues Teixeira Júnior, 157 - Jd. Carvalho Facebook: facebook.com/profile.php?id=100046457302831 Instagram: instagram.com/elmendes82</p>	 <p>20% de desconto em diversos serviços. Telefone: (42) 99166-3185 Rua Sabáudia, 297 - Palmeirinha, Ponta Grossa - PR Instagram: instagram.com/raquelauriculo.terapias</p>	 <p>15% de desconto em: Massagem Relaxante, Terapêutica e Tântrica. 10% de desconto em demais serviços. Telefone: (42) 99949-5989 R. Neci Nunes Ferreira, 1444 - Neves, Ponta Grossa - PR Facebook: facebook.com/fabiola.terapeutatantica/</p>
 <p>15% de desconto em: - Auriculoterapia 10% de desconto em: - Massagens e terapias (42) 98406-1921 Rua Bernardo Sávio, 100 - JD Carvalho, Ponta Grossa - PR facebook.com/flaviastadler.terapias instagram.com/flaviastadler.terapias terapiaholistica</p>	 <p>20% de desconto em diversos serviços. (42) 99935-2650 Rua XV De Novembro, 308 - 10º Andar Sala 109 - Centro, Ponta Grossa - PR facebook.com/flordelis.terapias.92 instagram.com/flordelisterapiasintegrativas</p>	 <p>20% de desconto: Massoterapia, Quiropraxia, Hipnose Clínica, Reiki, Constelação Familiar, Thetahealing, Barras de Access (42) 99929-7811 R. Julio Leandro da Fonseca, 200 - Neves, Ponta Grossa - PR facebook.com/viniciusmartinsterapias youtube.com/channel/UCkjlQvV0L2KU54z0r8CSpjA</p>
 <p>10% de desconto em: Estética Corporal e Estética Facial (42) 99974-7115 Rua Balduino Taques, 1880 (Sala 203) - Örfãs, Ponta Grossa - PR facebook.com/estetica.sense.essence/ instagram.com/estetica.sense.essence/</p>	 <p>MM SORRISO: 25% para aparelho ortodôntico 25% de desconto em procedimento para clínico geral. (42) 3243-0022 R. Benjamin Constant, 285 - Centro, Ponta Grossa - PR</p>	 <p>Mayara Trevizan Personal Trainer 15% de desconto para: Treino Personalizado individual e casal 5% de desconto para programa 21 dias online (42) 99958-3197 instagram.com/personal_maytrevizan Facebook: facebook.com/personal_maytrevizan-11007572377297/</p>
 <p>10% de desconto no Serviço de Consultoria em Gente e Gestão. Transformando estratégias de negócios em estratégias de pessoas Telefone: (42) 98427-3264 Site: marhia.com.br E-mail: consultor@marhia.com.br</p>	 <p>5% de desconto na contratação de: Faxinas por diárias avulsas ou pacotes mensais. (42) 99975-2095 Rua Joaquim Procópio de Souza e Castro, 139 - Uvaranas facebook.com/faxina.faxinaemdia instagram.com/faxina.em.dia</p>	 <p>15% de desconto para: - Limpeza e higienização de estofados em Geral - Impermeabilização de estofados (42) 99854-0441 facebook.com/sofacleaning.com.br instagram.com/sofacleaning.com.br Site: www.sofacleaning.com.br</p>
 <p>Até 30% de desconto em exames de rotina e exames terceirizados. Telefone: (42)3222-9966 Avenida Dom Pedro II, 108 - Nova Rússia lapac-pr.com.br</p>	 <p>Quer ocupar um espaço nesta página? Entre em contato: comercial@acipg.org.br</p>	



#MOSTRE SUA BOCA



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

SAIBA MAIS
3220-7200




ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA



SANTA CASA 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



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA

ESPAÇO / PREMIUM



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.**



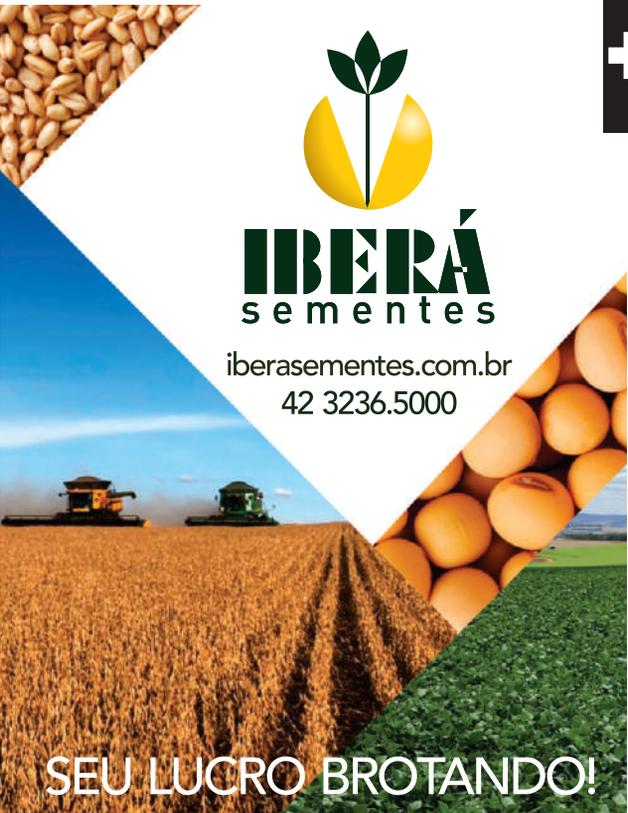


RUA COMEMDADOR MIRÓ, 860
CENTRO - PONTA GROSSA
WHATSAPP: **(42) 3220-7260**



IBERÁ
sementes

iberasementes.com.br
42 3236.5000



SEU LUCRO BROTANDO!

ORÇAMENTO PÚBLICO MUNICIPAL: SAIBA COMO A NOVA GESTÃO IRÁ DEFINIR O FUTURO DE PONTA GROSSA NOS PRÓXIMOS QUATRO ANOS

Uma nova gestão municipal irá se iniciar em 2021 e todos queremos saber. O que esperar do novo governo municipal? Além de uma consulta ao plano de governo do candidato à Prefeito eleito, outra forma para conseguir a resposta a esta pergunta é acompanhar o PPA, LDO e LOA. Essas três siglas são fundamentais no planejamento orçamentário, tanto em âmbito municipal, como estadual e nacional.

O Plano Plurianual (PPA) é um instrumento de planejamento governamental elaborado no primeiro mandato do governante do Poder Executivo, que, no caso dos Municípios, é o Prefeito. O PPA servirá de base para o planejamento dos quatro anos de governo. É nele que serão estabelecidas quais serão as metas e objetivos relacionados às despesas de capital e outras delas decorrentes, bem como para as relativas aos programas de duração continuada. Nesse plano, serão definidos, por exemplo, quanto de investimento será direcionado à saúde, à educação, ao meio ambiente e à assistência social.

A Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO) traz as diretrizes que deverão ser observadas na formulação do Projeto da LOA. Trata-se de um conjunto de instruções para a concretização de um plano de ação governamental, de acordo com os recursos financeiros disponíveis.

Por fim, temos a Lei Orçamentária Anual (LOA), que é basicamente um plano executório da LDO. Por meio da LOA, é realizado o gerenciamento anual das origens e aplicações de recursos, como uma ferramenta operacional, com instruções mais detalhadas do que será feito com o orçamento do Município.

Depois de elaborados, o PPA, LDO e LOA são submetidos à Câmara Municipal, que tem o poder de aprovar, emitir pareceres e fiscalizar a sua execução.

Analisando como é definido do orçamento do nosso Município, é possível verificar que a responsabilidade é de ambos os poderes. O Poder Executivo tem a responsabilidade de definir, elaborar e executar os Projetos de Lei. Enquanto que o Poder Legislativo, aprecia os projetos, discutindo, propondo emendas e aprovando ou alterando as propostas orçamentárias. Logo, percebe-se que a responsabilidade de administrar é compartilhada, pois, embora originariamente do Prefeito, os vereadores atuam conjuntamente, aprovando ou não os projetos de lei.

O Observatório Social do Brasil – Campos Gerais é um espaço para exercício da cidadania, que visa ser um alicerce para a melhoria e eficiência da gestão pública. Se você quiser ser voluntário, inscreva-se através do e-mail: camposgerais@osbrasil.org.br. Cabe destacar que os voluntários não poderão ser filiados a partidos políticos, nem exercer militância.



Coluna DO ASSOCIADO



A Faxina em Dia completa o primeiro ano de atendimento em Ponta Grossa e Carambei. Aproximando as Diaristas de seus Clientes, com um atendimento ágil e com pacotes especiais para residências e escritórios. Mais informações no WhatsApp (42) 9975-2095 e no site www.faxinaemdia.com.br



A Cafeteria Mais1 Café inaugurou em Ponta Grossa e está com muitas novidades para os clientes! O estabelecimento localiza-se na Rua Doutor Colares, 174.



No dia 30 de outubro, a Óticas Visamix realizou um Chá da Tarde finalizando a campanha Outubro Rosa. O encontro contou com a presença da integrante do conselho Mulher Empresária da ACIPG, Samaira Siqueira, e também com a consultora de imagem Luana Scorsin.



Super Dr. anuncia novo investimento em Ponta Grossa! Nove meses após iniciar suas atividades na cidade, a segunda unidade está em funcionamento desde outubro e atende na área central, esquina das ruas Coronel Bittencourt com Barão do Cerro Azul.



No dia 15 de outubro inaugurou em Ponta Grossa a Via Rosé, um novo ponto fashion para a região! A loja está localizada na rua Coronel Bittencourt, 111. Confira todos os lançamentos do mundo da moda com preços incríveis!



Para celebrar 10 anos de história, a K Comunicação Visual fez uma homenagem ao fundador da empresa e artista Alexandre Kaminski. O objetivo foi de divulgar e comercializar as obras para celebrar o aniversário da empresa. Para conhecer as obras de arte, procure [@quadros_decorativos_kaminski](https://www.instagram.com/quadros_decorativos_kaminski) nas redes sociais.



A Saudax Medicina inaugurou em Ponta Grossa no dia 28 de julho de 2020. A empresa atua no segmento de medicina e segurança do trabalho e conta com profissionais especializados no atendimento com foco em promover a saúde e segurança dos trabalhadores.



Óticas Diniz reinaugura loja em Ponta com descontos de até 70%. A nova unidade está localizada na Rua Coronel Bittencourt, 326 e conta com todas as medidas de segurança, com higienização do ambiente e dos produtos. Atendimento no WhatsApp: (42) 9 9920-0070

4° Café com EMPRESÁRIOS



AS EXPECTATIVAS DO COMÉRCIO PARA O NATAL

O Natal é a data mais esperada pelo comércio. É neste período do ano que as vendas ganham um impulso e os lojistas veem seus resultados crescerem, muitas vezes superando o volume de vendas do restante do ano.

Em 2020, impactado pela pandemia do coronavírus, o comércio depositou no Natal expectativas ainda maiores, e a esperança é que o final de ano renda bons resultados para as lojas. O 'Café com Empresários' reuniu dois comerciantes de Ponta Grossa que contaram um pouco sobre as expectativas

e preparos para esta importante época do ano.

Breno Barbosa, franqueado das Óticas Diniz em Ponta Grossa, e Dariane Barbosa, da Boutique dos Pés, contaram como foi a preparação para as vendas de fim de ano e como o Natal deve aumentar as vendas neste ano atípico.

Os dois lojistas ainda adiantaram o que deve ser destaque das vendas e o que o consumidor pode esperar para encontrar na hora de comprar os presentes de fim de ano. Confira o bate-papo com os dois comerciantes!

Tivemos um ano atípico por conta da pandemia, e gostaria de saber de vocês o que se pode esperar do Natal este ano, diferenciado, mas cheio de expectativas. Quais são elas?

Dariane Barbosa: Acho que, devido a tudo que a gente viveu esse ano, estamos super empolgados com o Natal.

Nossas expectativas estão todas em cima dele, para mudar nosso ano, entrar em 2021 com tudo. Porque foi um ano bem diferente, foi um ano bem difícil para todos, mas, no Natal, acho que em todos os anos, superam as vendas e esse ano esperamos que não seja diferente.



Breno Barbosa: Baseado no que a gente já está vivenciando, com a clientela e o público em geral vendo a necessidade de ir ao comércio, comprar o que precisa em casa para uso pessoal e tudo mais, tem aquecido as vendas do comércio, e também tem a necessidade natural do ser humano de socializar e frequentar os lugares. E a prefeitura e todos os governos têm entendido que, com o uso de máscara, com os cuidados, a pessoa não se contagia

e consegue frequentar os ambientes. E pelo que já acontece no comércio, que já está com as vendas pode-se dizer normalizadas, no Natal, naturalmente esse ano, em alguns setores, pode superar o ano passado. Então, a expectativa é de ser bem positiva e, logicamente, o segmento tem que se unir, como acontece com a Associação Comercial, de sortear brindes, o que já acaba aquecendo o comércio como um todo.

“Foi um ano bem diferente, foi um ano bem difícil para todos, mas, no Natal, acho que em todos os anos, superam as vendas e esse ano esperamos que não seja diferente”



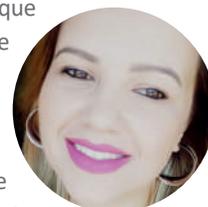
E que tipo de atrativos vocês estão preparando para o Natal e fim deste ano?

Dariane: O que me chamou bastante atenção foi a promoção das raspadinhas da ACIPG, onde a gente pode estar presenteando os nossos clientes, e promoções focadas em chamar a atenção do cliente e valorizá-lo, porque a gente precisa dele também. Então, esse é o diferencial que eu busco focar, em promoções e também com a raspadinha da ACIPG, que vai ser bem legal e chamar bastante a atenção do cliente.

Breno: Aproveitei algumas negociações de compras com os fornecedores com mercadorias que já estavam importadas no Brasil, nas distribuidoras, o que me permitiu comprar com o valor antigo do dólar. Então, hoje eu tenho a experiência de balcão, que o cliente consegue provar a mercadoria, comprar, e a competitividade de cobrir o valor do produto original que é vendido na internet. Particularmente, nas Óticas Diniz, a gente tem essa experiência de balcão, não só podendo provar, sentindo a mercadoria, tendo o atendimento de um profissional especializado, tendo um conhecimento técnico mais aprofundado, mas a gente tem a cordialidade de servir os clientes, para ter um atendimento diferenciado. E, para este final de ano estou mudando o endereço da matriz, em um imóvel novo, de esquina, com estacionamento para os clientes. Então, a gente tem buscado um atendimento cada vez melhor, junto à especialização com competitividade. Porque, muitas vezes, o cliente quer preço, mas nada melhor do que ter o preço, a qualidade, o atendimento e ainda intermediarmos uma garantia junto ao fabricante. Essa comodidade que o Natal pode proporcionar, e, na pandemia, nós aperfeiçoamos isso e acabamos tendo esse diferencial, tendo o cliente optando pela loja física.

Falando um pouco do consumidor. Para o lojista, o Natal é muito esperado, mas para o consumidor também é uma data muito aguardada, seja porque tem promoções ou porque tem produtos novos, ou porque é uma oportunidade de dar um presente para a família. E o que o consumidor pode esperar para este Natal?

Dariane: O que eu foco é o atendimento, porque hoje, nas redes sociais, você acha tudo o que você precisar, mas o necessário é aquele atendimento que você não acha. Hoje, se você entra no marketplace, às vezes, nem resposta você tem. Então, eu busco focar nesse atendimento, não deixando o cliente na espera, na expectativa. Meu sistema de trabalhar é diferente, não tenho loja física, mas atendo a domicílio, preparo uma mala, busco personalizar esta mala para o cliente da melhor forma possível, o que é um diferencial, porque, às vezes, você vai em uma loja, a mãe está com filhos, o marido está na porta, e comprar um sapato é mais delicado, ela quer provar, combinar com algum look com o que tem em casa. Então, esse atendimento é diferenciado hoje, porque a cliente consegue provar em casa, associa o sapato com seus looks, esse é o diferencial da Boutique dos Pés, e vamos focar ainda mais no Natal e conseguir agradar a todas as clientes.



Breno: Vem novidades com a nova matriz e, com ela, estamos beneficiando os clientes com até 70% de descontos em todas as nossas lojas, para não ter aglomeração, e que é um pouco mais do que o custo das mercadorias de qualidade, de marcas consagradas no mercado, e, com essa promoção, a gente tem prolongado até final de janeiro de 2021, justamente em respeito

ao momento, porque não dá para fazer uma inauguração convencional que faríamos em um ano que não fosse de pandemia. Com isso, a gente está trabalhando com três meses de inauguração, para não haver aglomeração e todo mundo aproveitar com tranquilidade. O interesse nosso é conseguir conquistar novos clientes, para perdurar mais. Não é só o hoje que a gente tem que pensar, tem que pensar lá na frente.

“Essa comodidade que o Natal pode proporcionar e, na pandemia, nós aperfeiçoamos isso e acabamos tendo esse diferencial, tendo o cliente optando pela loja física”

E como foi a preparação para este ano?

Dariane: Tenho focado bastante em cursos, palestras e a preparação é sempre em inovar, sempre estar buscando atender bem o cliente, oferecer promoções, descontos, parcerias. É isso que vai chamar bastante atenção no Natal, e acho que a gente está inovando o ano inteiro, não só no Natal.

Breno: É um ano que a gente tem que se reinventar para poder nos adaptar ao momento. Não é fácil, a gente teve que rever toda a estrutura, toda a administração, todo o negócio, para naturalmente sobreviver ao momento que chocou todo mundo, não só o comércio, mas toda a humanidade. Nenhum país escapou, todo o mundo passou por isso e, naturalmente, queremos manter todos os empregos, os funcionários. Para manter o nosso negócio, a gente repensou o nosso negócio, formas de melhorar os custos, melhorar o atendimento, conseguir atender a menos pessoas e, ainda assim, manter os empregos e o negócio e, com isso, a empresa se aperfeiçoou administrativamente para progredir. Então, acaba que uma pandemia faz o nosso negócio melhorar por necessidade.

O Natal também é uma época que, independentemente do setor, sempre tem alguns produtos que são sucesso, mais procurados. Quais são esses produtos que vocês esperam ter uma saída grande nessa época?

Dariane: Nessa época, para nós, o que mais se destaca são os produtos vermelhos e os brancos para o Ano Novo. Mas a gente está sempre procurando inovar, seguir as multimasas. A minha marca sempre está buscando novidades, e hoje tem o que é destaque no mercado de sapatos. Hoje, o Brasil está conseguindo acompanhar, claro que, às vezes, a matéria-prima não é tão fácil de achar, mas as fábricas estão produzindo mais lentamente, mas agora começa a engatilhar. E o produto que a gente está focando

para o Natal são os sapatos com palmilha massageadora. Esses são os produtos que a gente vai lançar daqui pra frente e apostar nas tendências dos tênis, tie dye, floridos, que vão substituir as sapatilhas e vão ser uma tendência para o verão.

Breno: Nesse período, não é só a chegada do Natal, mas do verão. No segmento ótico, a venda de óculos solares aumenta muito, em função de que muitas pessoas vão para clubes, praias, tiram férias, e a população tem se conscientizado mais sobre a necessidade de se proteger de doenças futuras que acabam acontecendo devido à exposição à luz solar. Então, no nosso segmento, o foco vai ser na venda dos óculos solares.

“É isso que vai chamar bastante atenção no Natal, e acho que a gente está inovando o ano inteiro, não só no Natal”

E as novidades que sempre surgem nesta época do ano?

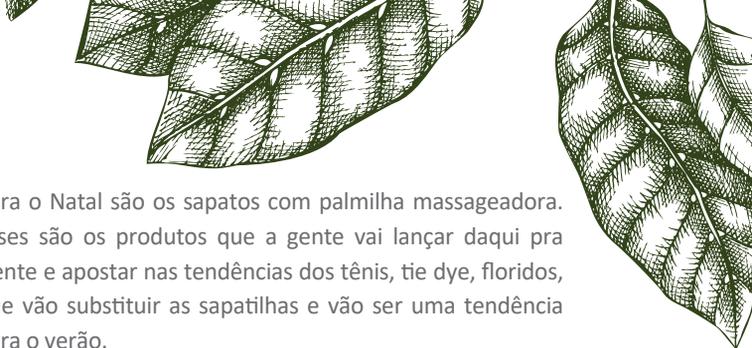
Dariane: Este ano não veio como a gente costuma esperar para esta época do ano, mas estão vindo muitas novidades. Muitas sapatilhas e sandálias para o verão, vão vir rasteirinhas, e a aposta para este verão são as cores, então, vem muita coisa colorida.

Breno: Como estou reinaugurando uma loja das Óticas Diniz de bandeira prime, tenho investido em marcas exclusivas, em grifes de luxo, para atender às classes A e B, com diferenciais e exclusividade. Por exemplo, temos marcas que trouxemos para Ponta Grossa que tem três pontos de venda no Paraná, seis no Brasil, e no segmento prime trabalhamos muito isso, de grifes de luxo e exclusividade. E, em um momento de reinauguração de uma loja prime, a gente tem focado nisso.

Ainda estamos em um momento de pandemia, de recuperação, mas tomando os devidos cuidados. Vocês estão tomando algumas medidas especiais para que o cliente possa fazer as compras de forma tranquila?

Dariane: Desde o começo, como eu trabalho com mala, eu consigo levá-la para o cliente, assim que ela retorna, tudo é higienizado, sapato por sapato, é higienizada a mala, para daí ir para outro cliente. Sempre com máscara, luva, sempre tomando os devidos cuidados. Então, quando chega na casa do cliente, tudo está esterilizado, higienizado e tudo certo. Sempre que saio para entregar, estou de máscara, luva, sempre com as devidas precauções.

Breno: Tomamos os mesmos procedimentos: álcool em gel para os clientes e para os funcionários, higienização



das mercadorias, desinfestação da loja, que tem sido com mais frequência, com mais cuidado. Na nossa equipe, não tem nenhum funcionário infectado durante todo esse tempo, então, esse cuidado todo tem surtido efeito na prática.

A questão das promoções é algo muito esperado pelo consumidor. Vão ter ofertas especiais para o Natal deste ano?

Dariane: A gente sempre está focando nas promoções porque é algo que chama a atenção do cliente. Agora, no Natal, a gente vai aumentar a porcentagem à vista e tem o giro do décimo terceiro, e os clientes estão focados em não fazer conta, ter um preço mais acessível à vista. Então, vamos ter descontos para compras à vista. E vamos focar na raspadinha da ACIPG, que vai chamar bastante a atenção do cliente.

Breno: A gente está muito agressivo nas promoções de final de ano. Estaremos com todas as armações de todas as lojas com até 70% de desconto e ainda várias opções de lente, incluindo as multifocais, com lente em dobro. A pessoa compra uma lente e ganha outra, é uma promoção do segmento, dos grandes fabricantes mundiais, para instruir, mostrar na prática – principalmente para as pessoas que têm um grau mais forte e não conseguem viver sem os óculos – a necessidade de ter um segundo par. Ano passado ela gastaria três vezes esse valor e esse ano ela vai estar se beneficiando, gastando uma vez só e levando dois produtos e mais desconto na peça.

“É um ano que a gente tem que se reinventar para poder nos adaptar ao momento. Não é fácil, a gente teve que rever toda a estrutura, toda a administração, todo o negócio, para naturalmente sobreviver ao momento que chocou todo mundo, não só o comércio, mas toda a humanidade”

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



sua empresa precisa de ajuda?



Saiba mais pelo telefone:
42 **3220 7200**



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

Coluna MEIO AMBIENTE

CAIXAS DE PAPELÃO + CATADORES ≠ GESTÃO AMBIENTAL

Nos meses de setembro e outubro de 2020, a ACIPG fez um projeto de orientação e levantamento a respeito da gestão ambiental do comércio de nossa cidade. Por meio de amostragem, foram visitados alguns estabelecimentos e, através de uma conversa informal, a Associação Comercial verificou a sistemática de destinação de resíduos destes empreendimentos.

Foi verificado um grande esforço do comerciante em atender à legislação ambiental e em buscar a melhoria contínua em relação à destinação dos resíduos produzidos no estabelecimento, porém, ainda há muito a melhorar.

Quando questionados sobre a forma de destinar os resíduos, e se faziam a gestão dos mesmos de maneira adequada, a resposta foi quase que unânime ao afirmar, principalmente, que entregavam o papelão produzido na loja para os catadores e carrinheiros. Apesar de ser correto o encaminhamento do papelão para a reciclagem e não para os aterros, apenas esta ação não é suficiente para concretizar a gestão ambiental da empresa e caracterizá-la como amiga do meio ambiente.



Para uma completa gestão ambiental, é necessário que o comerciante dê atenção especial a todo o resíduo produzido no estabelecimento e faça um levantamento de tudo o que está sendo descartado.

O papelão é o principal produto produzido, porém, existem muitos outros que devem ter a sua destinação adequada, como, por exemplo, o plástico que acompanha as embalagens, o material interno das caixas dos produtos e as fitas que amarram as caixas. Se nos concentrarmos nos caixas, teremos papel térmico das impressoras de notas fiscais, o tubinho plástico das bobinas, grampos, cliques, canetas usadas, durex e plásticos gerados no empacotamento.

Nas cozinhas e refeitórios teremos resíduos de alimentos, marmitas, garrafas pet, copos plásticos, entre tantos outros. Fora isso, temos a produção de resíduos de banheiro, de limpeza do chão e, muitas vezes, resíduos gerados na decoração das vitrines.

Em suma, o estabelecimento comercial produz muito mais do que papel, e todo estes resíduos devem ser devidamente separados e destinados corretamente.

Atualmente, o nosso município possui os serviços de:

- coleta de resíduo comum (orgânicos e inservíveis), que são encaminhados para o aterro sanitários;
- coleta seletiva, onde os resíduos são destinados para reciclagem;
- coleta de resíduos orgânicos, com destinação para usina de biodigestão;





Caroline Schoenberger

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



Para facilitar a verificação do dia da coleta seletiva, a Prefeitura Municipal disponibiliza o site <https://smma.pontagrossa.pr.gov.br/>, no qual há indicação de pontos de entrega voluntária – PEVs para destinação de resíduos recicláveis específicos. Outra opção é verificar no site da concessionária de coleta de resíduos do município.

É importante esclarecer que a legislação municipal (Decreto 10.994/2016) determina que todos os grandes geradores façam o plano de gerenciamento de resíduos de seu estabelecimento. Grande gerador é aquele que gera acima de 100 (cem) litros por dia e/ou gera resíduos perigosos. Esse volume diário inclui todos os tipos de resíduos produzidos no estabelecimento, não apenas os recicláveis.

Como cada gerador é responsável pela destinação dos resíduos, cabe ao empreendedor o correto encaminhamento dos mesmos para os aterros, ou usinas de material reciclável, a vantagem do nosso município é a existência de coleta específica que auxilia o comércio nesta questão.

O contato direto com os associados proporcionou à ACIPG a coleta de informações a respeito e a possibilidade de desenvolvimento de projetos para orientar e auxiliar o empreendedor, para que o mesmo possa se adequar à legislação e tornar sua empresa uma grande amiga do meio ambiente.



Novos ASSOCIADOS

SCHEFFER PREMIUM
 PARQUE VILA VELHA
 LUZ TOPÁZIO TERAPIAS INTEGRADAS E
 COMPLEMENTARES
 SIMPLES EMPÓRIO
 ERA DO GELO TOGO COMÉRCIO DE
 CONGELADOS LTDA
 MAIS 1 CAFÉ - PG
 FLAVIA STADLER TERAPIA HOLÍSTICA
 FLORDELIS TERAPIAS
 COMIDARIA RIO VERDE
 ESSENCIALE AURICULO E TERAPIAS
 MUSICAL CENTER
 CESAR ARAMIRIS CORREIA
 CARVALHO GÁS E ÁGUA
 PET MAY
 PERSONAL MAY TREVIZAN
 BÁSICO DA MODA
 DYNAMUS PSICOLOGIA E PSICANÁLISE
 VIA ROSE
 DISTRIBUIDORA BARI
 IMPÉRIO DISTRIBUIDORA DE CERVEJA
 SENSE ESSENCE
 PROCESS TECH TECNOLOGIA INDUSTRIAL
 EVELYN BITENCOURT CONFEITARIA ARTESANAL
 POSTO SÃO JOSÉ
 ACERTEAQUI
 SRS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
 BT TRANSPORTES
 CIRITORNO - POSTO DE MOLA NOSSA SENHORA
 DO CARMO
 TORRE DE PIZZA DELIVERY
 NILDERVAN DE LIMA CALDAS
 FAXINA EM DIA
 CENTRO DE ENSINO DO COMÉRCIO VAREJISTA
 MELO ADVOGADOS
 ISAIAS VANDOSKI PEREIRA

SALÃO DE BELEZA LIDY - CABELEIREIRA E
 DESIGNER DE UNHAS
 MUSICAL CENTER
 AM GUERREIRA DA LIMPEZA
 PRINCESA MÓVEIS
 GRACIE BARRA PONTA GROSSA
 ÓTICA VISÃO IDEAL
 TREZZI REPRESENTAÇÕES E TRANSPORTES
 ESTRELA PANIFICADORA E CONFEITARIA
 JANAINA APARECIDA CAMARGO
 GLOBAL ARTE E DESIGN
 CFA CONTABILIDADE E CONSULTORIA
 FUNERÁRIA PONTAGROSSENSE
 FUNERÁRIA BOM JESUS
 ONECLIN
 COOK'AS
 L. D. PERTILE TRANSPORTES E TURISMO LTDA
 SKINAO BEBIDAS
 VANTROBA TREINAMENTOS
 CATARINENSE
 FABIO NASCIMENTO
 D R S - COMÉRCIO E MANUTENÇÃO DE
 EQUIPAMENTOS HIDRÁULICOS LTDA
 SONORA MÚSICA
 EXTIMPONTA
 RESTAURANTE E LACHONETE FRANCY
 BOUTIQUE DOS PÉS DARIANE BARBOSA
 MENEGHETTI & MENEGHETTI LTDA
 AVALANCHE'S COMBOS DE LANCHES E PORÇÕES
 JA MECÂNICA
 LELY AMÉRICA LATINA PRODUTOS
 AGROPECUÁRIOS LTDA
 SADEL
 ESPAÇO CRIS PEREIRA HARMONIZAÇÃO
 CORPORAL
 ENCANTO MÓVEIS PLANEJADOS
 PONTO DA REFEIÇÃO

SANDRA HAENISCH ESTÉTICA E
 EMAGRECIMENTO
 PAULINHO FREIOS
 ELIANE MENDES MASSOTERAPIA
 EVOLUIBR - PARCERIAS E SOLUÇÕES
 AGROPECUÁRIAS
 ANA CLAUDIA RODRIGUES DE ASSUNÇÃO
 BBJ TUR
 VIDRAÇARIA SANTANA
 SANLAR IMÓVEIS
 L.P BRASIL OSB INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.
 D' ALMEIDA BARBER SHOP
 BERAS E BIRITAS CONVENIÊNCIA
 CAC MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
 DISTRIBUIDORA CAMPOS GERAIS
 BELLE&FIT GLUTEN FREE
 RONCHI CONDOMÍNIOS
 ESCOLA DO SABER CURSOS E
 TREINAMENTOS
 AGÊNCIA YARD
 XAROPINHO LAVA CAR
 J. IMAVE O SUPERMERCADO DO
 COMPENSADO
 LUIS FERNANDO FAIX
 FIRMEFORTE PONTA GROSSA
 CANALSEG CORRETORA
 LOGOS ODONTOLOGIA
 TWR - TRANSPORTADORA
 ALICE SALAZAR STORE
 MERCADO AZEVEDO
 MEL PET SHOP
 GLEUCI APARECIDA RUTH ZAPOTOCZNY
 ROBERTO SERGIO TOROSKI
 MERCADO MONTE BELO
 I.D.A. VIDRAÇARIA EIRELI





ANS - n.º 35072-9



Conheça nosso novo ponto de atendimento, anexo ao Clinipon.

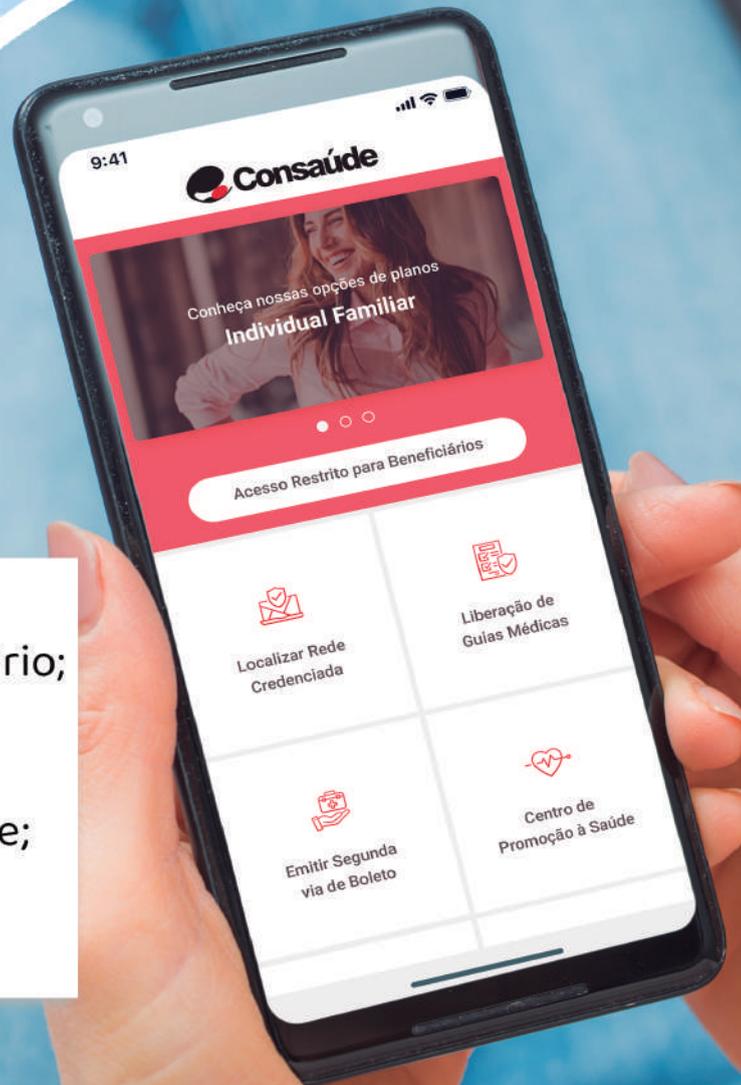
(42) 3225-2700

Rua Tiradentes, 819 - Centro
Atendimento das 7h30 às 18h.

Novo aplicativo Consaúde!

Nele você encontra:

- 👉 Acesso restrito ao beneficiário;
- 👉 Rede Credenciada;
- 👉 Liberação de guias;
- 👉 Centro de Promoção à Saúde;
- 👉 Acesso a faturas;
- 👉 Alertas com novidades.



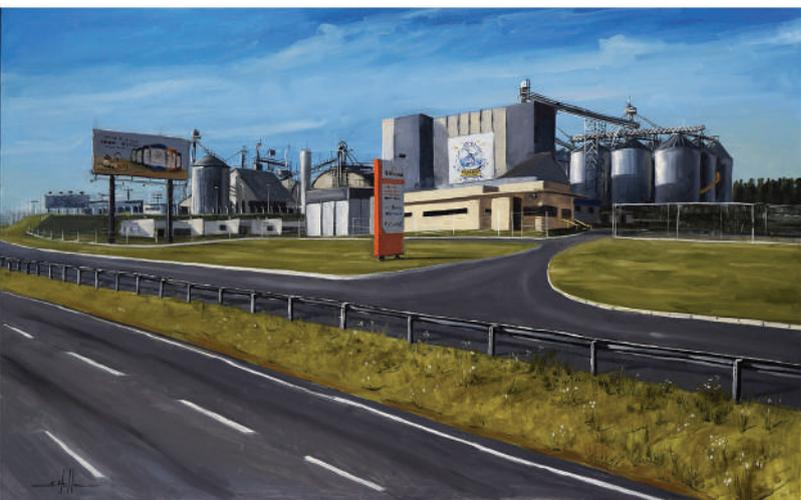
Disponível para:



Consaúde - Planos de Saúde

(42) 3220 2755 | 📞 (42) 98428 1719

Av. João Manoel do Santos Ribas, 1140 - Nova Rússia



É NAS ADVERSIDADES QUE **DESCOBRIMOS** O QUÃO **FORTE SOMOS!**

Em tempo de crise financeira e pandemia mundial, nossa cidade mostra a sua força. Após um ano longo e completamente atípico, chegamos ao fim de 2020 com a sensação de missão cumprida.

Nosso sincero agradecimento às indústrias que proporcionam prosperidade para nossa querida Ponta Grossa, mesmo em tempos tão difíceis.



Pinturas: Saulo Pfeiffer



Sonhe. O resto deixe com a gente!

Rua Dr. Paula Xavier, 816 | Centro
42. 3028.2208 | www.imobiliariadesafio.com.br

imobiliariadesafio desafioimobiliaria