

**ACIC**  
Associação Comercial e  
Industrial de Cascavel

**ANUÁRIO**  
**ACIC**  
**2021**



# A ACIC E A ESTRAD



# DA PARA O FUTURO

---

A era do extrativismo foi generosa com a vila que se transformaria em metrópole. A erva-mate e a madeira foram muito mais do que fontes de emprego e divisas. Elas alimentariam a esperança e pautariam o futuro de uma comunidade inteira. Mas como tudo um dia acaba, o declínio dos ciclos de extração criou um enorme dilema aos líderes da Cascavel de mais de 60 anos atrás. Alguma coisa precisava ser feita, e rápido, para encontrar uma nova matriz econômica ao município e evitar o risco de colapso.

Do sadio embate de ideias surgiu a Acic em 4 de abril de 1960. A necessidade é a mãe das grandes invenções e a Associação Comercial e Industrial de Cascavel frutificou de uma busca alicerçada no interesse coletivo. Formada por empresários e líderes dos mais diferentes setores, a Acic se transformaria em um ambiente de discussões e de busca de soluções para os mais diversos assuntos. E essa condição segue ainda hoje, quando a entidade soma 62 anos de trajetória.

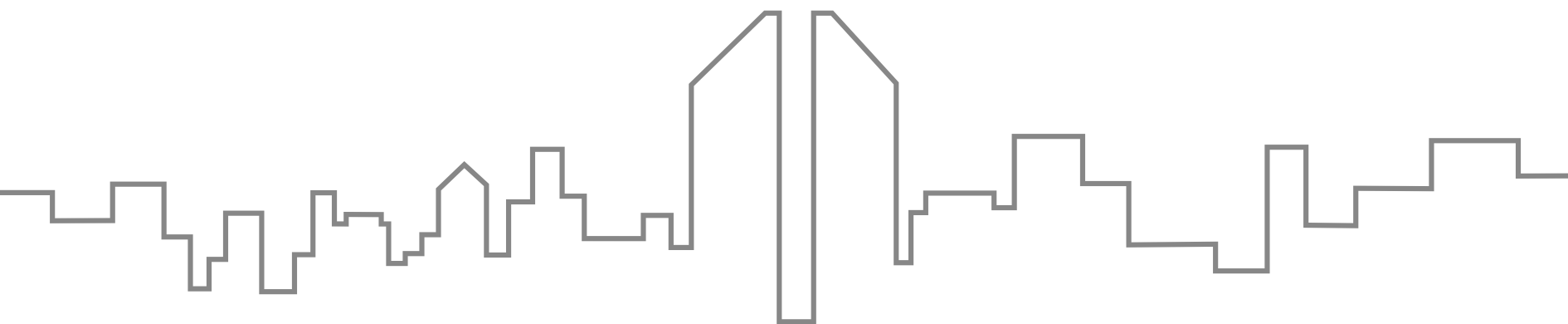
A defesa da livre iniciativa é a prioridade, mas devido à sua importância e força de articulação a Acic passou, ao lado do poder público e de outras entidades, a lutar por empreendimentos e estruturas que pudessem contribuir para o desenvolvimento econômico e social do município. É pouco provável que alguém entre os 51 fundadores, por mais visionário que pudesse ser, imaginasse com assertividade o percurso de sucesso e de grandes feitos que a Acic percorreria.

Cascavel cresceu. Tornou-se celeiro agropecuário e referência nas áreas do comércio, indústria e prestação de serviços. E hoje, ainda mais conectada e atenta aos movimentos que pavimentam a estrada do futuro, a Acic se coloca ao lado dos empresários e de todos os cidadãos que almejam e merecem ter um País justo, unido, desenvolvido e de oportunidades. Este anuário, em sua segunda edição, é o retrato de um município, de uma região e de uma Nação que nasceu para ser grande, soberana e respeitada.



**ACIC**  
Associação Comercial e  
Industrial de Cascavel

**ANUÁRIO**  
**ACIC**  
2021



# DIRETORIA GESTÃO 2021/2022

PRESIDENTE:

**Genesio Pegoraro**

VICE-PRESIDENTE:

**Assis Marcos Gurgacz**

VICE DO COMÉRCIO:

**Fábio José Bigolin**

VICE DA INDÚSTRIA:

**Francisco Carlos Strzalkowski**

VICE DO AGRONEGÓCIO:

**Dilvo Grolli**

VICE DE SERVIÇOS:

**Alexandre Luis Gonçalves**

VICE DAS MICROEMPRESAS:

**Rozelaine Tres Nardino**

VICE DE ASSUNTOS DE INOVAÇÃO:

**Siro Canabarro**

VICE DA MULHER EMPRESÁRIA:

**Claudia Scholl Urio**

VICE DO JOVEM EMPREENDEDOR:

**Alberto Moreira Rodrigues de Sousa**

DIRETOR DE NÚCLEOS E

CÂMARAS TÉCNICAS:

**Thiago Ebersson da Silva Munhois**

DIRETOR DE ASSUNTOS COMUNITÁRIOS:

**Nelson Casarotto**

DIRETOR JURÍDICO:

**Sandro Mattevi Dal Bosco**

DIRETOR DE COMUNICAÇÃO SOCIAL  
E RELAÇÕES INSTITUCIONAIS:

**Paulo Orso**

DIRETORA ECONÔMICO-FINANCEIRA:

**Rosemeri Petzold**

DIRETOR ECONÔMICO/FINANCEIRO ADJUNTO:

**Marcelo Andre Zunta Mertz**

DIRETOR DE PRODUTOS  
E SERVIÇOS AO ASSOCIADO:

**Carlos Roberto Alves**

DIRETOR-SECRETÁRIO:

**Eder Waine Cuareli**

DIRETOR DE PATRIMÔNIO:

**Florian Schirmer**

DIRETORA DE INTELIGÊNCIA  
PARA O DESENVOLVIMENTO:

**Fabiana Maria Destro Liston**

DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO  
ORGANIZACIONAL:

**Carlos Guedes**

# DIRETORIA GESTÃO 2021/2022

## ASSESSORES JURÍDICOS:

**Carlos Ermínio Allievi**  
**Charles Daniel Duvoisin**  
**Joaquim Pereira Alves Junior**  
**Juarez Paim da Silveira**  
**Juliano Huck Murbach**  
**Jurandir Ricardo Parzianello Junior**  
**Lucas Chaves Pudell**  
**Marcio Luiz Blazius**  
**Neide Simões Pipa Andre**

## CONSELHO DELIBERATIVO:

**Alberto Rodrigues Pompeu**  
**Antônio Braz de Pádua Beiral**  
**Caio Vieira Gottlieb**  
**Carlos Junior Scherer**  
**Cezar Luiz Bernardon**  
**Claudio Luiz Brunetto**  
**Eduardo Pessi**  
**Evandro Moisés Bocchi**  
**Evilasio de Carvalho Junior**  
**Jadir Saraiva de Rezende**  
**José Alexandre Polasek**  
**José Aloisio Meulam**  
**José Atilio Fistarol Araujo**  
**José Carlos Reisdorfer**  
**Juarez Tadeu de Araujo**  
**Lourival Kurten**  
**Luis Felipe Casagrande**  
**Luiz Antonio Langer**  
**Luiz Fernando Brugim**  
**Marcos Antonio Giombelli**  
**Margarida Domingues Carneiro**

**Maycon Cezar Cordeiro**  
**Miguel Porfírio**  
**Nilson Silvio Fante**  
**Paulo H. Brandalize Niedermeyer**  
**Renan Simões Tonin**  
**Roberto Pellizzetti**  
**Ronan Pereira Medina**  
**Sérgio Carlos Kasprzak**  
**Takao Koike**  
**Valdir Pacini**  
**Velci Luiz Kaefer**  
**Wilhan Humann**  
**Wister dos Santos Moreno**

## CONSELHO FISCAL:

## EFETIVOS:

**Douglas Piastu**  
**Gilson Luiz Anizelli**  
**Roberto Sergio Fantin**

## SUPLENTES:

**Ronaldo Cesar da Silva**  
**Rafael Antonio de Lorenzo**  
**Sandro Augusto Bacarin**

# ANUÁRIO ACIC 2021

DIRETOR DE COMUNICAÇÃO:  
**Paulo Orso**

JORNALISTA RESPONSÁVEL:  
**Jean Paterno**

MARKETING RESPONSÁVEL:  
**Andréa Favarim Marcon**  
**(45) 3321-1414**

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:  
**Agência NTV**  
**(45) 3038-6105**

**Agência Efeito**  
**(45) 99977-8778**

FOTOGRAFIAS:  
**Núcleo de Foto e Vídeo da Acic**  
**Secretaria de Comunicação Social**  
**da Prefeitura de Cascavel**  
**Nery Cardoso**  
**Claiton Biaggi**  
**Lucas Hülse**  
**Jean Paterno**

IMPRESSÃO:  
**Gráfica Tuicial**

TIRAGEM:  
**3.500 exemplares**

FONTES/INFORMAÇÕES:  
**IBGE, Iparde, Rais, Comex, Seab,**  
**Sebrae, Deral, MAPA, Caged,**  
**Unioeste, Detran, Prefeitura e**  
**secretarias de Cascavel.**  
**Anos de referência: 2017 a 2021**

P A L A V R A   D O   P R E S I D E N T E

# UM NOVO TEMPO DE REFLEXÕES E EVOLUÇÃO





Os dois últimos anos foram especialmente desafiadores para a humanidade. A pandemia trouxe perdas irreparáveis, dificuldades de toda ordem, lições valiosas de humildade e gratidão e também de oportunidades. A humanidade pôde reaprender o valor da solidariedade, do compartilhamento e da compaixão. As empresas sentiram o peso da mudança repentina e, movidas pela extraordinária força da superação, puderam reavaliar processos e mirar na mudança e melhoria.

A Acic, como dedicadamente faz há 62 anos, observou tudo atentamente para aprender rápido e oferecer o necessário e assertivo suporte às suas quase quatro mil filiadas. É importante destacar que mais de 95% das empresas atualmente integradas à associação comercial são de micro e pequeno portes.

Constituída por 51 fundadores em abril de 1960, a Acic é a mais clara e nítida expressão da força, dinamismo e arrojo dos empresários que, ao lado de toda a comunidade, fizeram de Cascavel uma das melhores cidades para viver e investir no Brasil. A união e o trabalho fazem do nosso município modelo em qualidade de vida, em empreendedorismo e em desempenho empresarial.

A associação comercial, caro associado, está atenta a todos os movimentos que ocorrem no município. Temos extensões em bairros e chegamos até ao interior. Onde há empresas, a Acic procura estar e quer estar

presente para poder ouvir e ajudar.

Embora os assuntos empresariais sejam a prioridade, a entidade também se coloca à disposição do poder público e de outras forças organizadas para pensar e desenvolver ações que possam melhorar os mais diferentes setores, da saúde à

## **Caro empresário, a Acic está conectada às mudanças e tendências do mercado, da inovação e de um tempo de grandes transformações. Agora, integrada à governança corporativa e ao compliance, a Acic está ainda mais preparada para bem servir a sua empresa**

segurança pública. A Acic procura, com todas as suas energias e possibilidades, fazer a diferença para que a economia cresça e Cascavel siga se desenvolvendo.

A associação comercial agregou novos produtos e serviços ao seu portfólio nos últimos anos, muitos feitos sob

medida para atender demandas pontuais.

A entidade criou um canal de comunicação exclusivo aos sócios, para tirar as mais diferentes dúvidas, organizou treinamentos especiais com o Sebrae e participou de um abrangente programa de recuperação em parceria com a administração pública e agremiações. Uma linha inédita de crédito foi disponibilizada às empresas em conjunto com o Sicoob.

Procuramos avançar e evoluir mesmo em meio às provações, e os resultados comprovam o melhor de cada um isolada e coletivamente. A Acic aprimorou seu pacote de soluções às empresas, que têm na entidade um parceiro para todas as horas e para os mais diferentes fins.

Caro empresário, a Acic está conectada às mudanças e tendências do mercado, da inovação e de um tempo de grandes transformações. Agora, integrada à governança corporativa e ao compliance, a Acic está ainda mais preparada para bem servir a sua empresa.

O ano de 2022 será também de desafios e teremos as eleições que definirão o País que teremos no futuro. Que esse momento tão único e especial para a humanidade e ao Brasil traga coisas boas e que Deus, o criador de tudo o que existe, siga nos abençoando e iluminando.

---

**GENESIO PEGORARO**  
PRESIDENTE DA ACIC

# ÍNDICE

## ARTIGOS

ARTIGOS	<b>12/13</b>
O TSUNAMI DA INOVAÇÃO	<b>12/13</b>
UM ANO DE ATIVIDADES DESCONHECIDAS E DESCOBERTAS	<b>14</b>
OS APRENDIZADOS QUE TRILHAM O NOVO FUTURO	<b>16/17</b>
ACREDITEMOS. O AMANHÃ SERÁ MELHOR	<b>18/19</b>
O RESULTADO ESTÁ NO PROPÓSITO MORAL	<b>20</b>
QUAL É A PERGUNTA CERTA A FAZER?	<b>22</b>
TÃO CLARO, COMO NECESSÁRIO	<b>24/25</b>
O JOGO DO EMPREENDEDORISMO E SEUS DESAFIOS	<b>28/29</b>
DECIDA VIVER A ALEGRIA	<b>30</b>
SUCESSÃO FAMILIAR E SEGURO EMPRESARIAL	<b>32-35</b>
SENSÍVEL, VERSÁTIL E MULTITAREFAS	<b>38-40</b>
A MULHER AVANÇA COMO LÍDER E EMPRESÁRIA	<b>42/43</b>
MULHERES COMO AGENTES DE TRANSFORMAÇÃO	<b>44/45</b>
A VERDADEIRA SOLIDARIEDADE	<b>46-48</b>
CORAGEM PARA SER QUEM REALMENTE É	<b>50/51</b>
AS MULHERES NA LIDERANÇA E NO EMPREENDEDORISMO	<b>52-54</b>
POR QUE PRECISAMOS DE MULHERES EMPODERADAS?	<b>56/57</b>
O ASSOCIATIVISMO É TRANSFORMADOR	<b>58/59</b>

## INDICADORES

CASCVEL	<b>60-89</b>
PARANÁ	<b>90-93</b>
BRASIL	<b>94-97</b>

# ENTREVISTAS

A QUARTA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL (ALEXANDRE FURLAN)	<b>98-103</b>
É HORA DE OTIMIZAR A EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO (FERNANDO SEABRA)	<b>104-107</b>
O HOMEM DE VOLTA AO CENTRO DOS PROCESSOS (ZAKI AKEL SORBINHO)	<b>108-110</b>

## ACIC

O ESTADO SINÔNIMO DE SUPERAÇÃO	<b>112-116</b>
COMPLIANCE - A ACIC REAFIRMA O SEU PERFIL DE VANGUARDA	<b>118/119</b>
DIÁLOGO - ACIC FORTALECE LAÇOS ASSOCIATIVISTAS	<b>122/124</b>
DADOS - LGPD PROTEGE PESSOAS E PRESERVA COMPETITIVIDADE	<b>126/127</b>
REDESIM - CASCAVEL É REFERÊNCIA NA ABERTURA DE EMPRESAS	<b>128/129</b>
FAMÍLIA E NEGÓCIOS - SUCESSÃO, CONFLITOS E COMO EVITAR A RUÍNA DA EMPRESA	<b>132/134</b>
ECONOMIA - BRASIL PODERÁ CRESCER 3,5% AO ANO NA PRÓXIMA DÉCADA	<b>136/137</b>
RECONHECIMENTO - HOMENAGEM A DERCIO GALAFASSI	<b>138/139</b>
ALERTA - DICAS SIMPLES PODEM EVITAR PERDAS COM GOLPES DIGITAIS	<b>140/141</b>
MORAES NA ACIC - PENSAR COLETIVAMENTE É SEMPRE VANTAJOSO	<b>142</b>
EDSON VASCONCELOS - O 45º PRESIDENTE	<b>144</b>
ACIC E SICOOB RENOVAM PARCERIA DE SUCESSO	<b>146</b>
ESTIAGEM - CONSUMO CONSCIENTE DE ÁGUA É UMA RESPONSABILIDADE DE TODOS	<b>152/153</b>
GPTW - AMBIENTE DE TRABALHO SADIO E PRODUTIVO	<b>154/155</b>
CONCURSO INÉDITO - BELEZA E SENSIBILIDADE	<b>156</b>
APRENDENDO - CONSULTORIAS GRATUITAS AOS ASSOCIADOS	<b>158</b>
SOLIDARIEDADE - BANCO DE PROJETOS QUER ELEVAR DESTINAÇÕES A PROGRAMAS SOCIAIS	<b>160/161</b>
PARCERIA - ACICLABS E PTI IMPULSIONAM PROJETOS DE INOVAÇÃO	<b>162/163</b>
TECNOLOGIA - ALIANÇA INTEGRADA EMPRESAS LOCAIS À INOVAÇÃO ABERTA	<b>164</b>
WESTSOFTWARE - STARTUP CRIA FERRAMENTA E GANHA MERCADO	<b>166-167</b>
EDUBOT - A ROBÓTICA MAIS PERTO DO UNIVERSO ESCOLAR	<b>168/169</b>
FATURÁGIL - RESIDENTE DA ACICLABS É PREMIADA NO CONECTA 2021	<b>170/171</b>
5º FÓRUM - O EMPREENDER COMO ESTRATÉGIA PARA DESENVOLVER COMPETÊNCIAS	<b>172/173</b>
5º FÓRUM - O DESAFIO DE SE REINVENTAR E SER COMPETITIVO	<b>174</b>
EMPREENDER - ACIC CRIA NA REGIÃO SUL NOVO NÚCLEO TERRITORIAL	<b>175</b>
RECURSOS - A ACIC NO EMPREENDER COMPETITIVO	<b>178</b>
RODRIGO PACHECO - "PARANÁ É UMA FONTE DE BONS EXEMPLOS AO BRASIL"	<b>180/181</b>
LIVROS QUE AJUDAM A MOLDAR O PENSAR CRÍTICO E EMPRESARIAL	<b>182-203</b>
O QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE: GESTÃO, MARKETING, VENDAS ON-LINE, LIDERANÇA E GESTÃO DO TEMPO	<b>204-219</b>

# O TSUNAMI DA INOVAÇÃO



**Zaki Akel Sobrinho** é professor, doutor em Administração pela Universidade de São Paulo (USP), reitor da Universidade Federal do Paraná (2008-2016), CEO e sócio-fundador da Academic Ventures e conselheiro do Centro de Integração Empresa-Escola do Paraná (CIEE/PR).

“**N**ão vivemos uma era de mudança. Vivemos uma mudança de era”. Tenho ouvido com frequência essa frase e, a cada dia que passa, mais concordo com a reflexão que ela traz. Vivemos um período que exige de todos nós uma grande capacidade de adaptação e de reinvenção dos processos de ensino e aprendizado, mas também no modelo de gestão das empresas e instituições.

O perfil dos estudantes está em constante transformação desde o século passado. Mas agora, por conta do avanço acelerado das novas tecnologias, a forma de ensinar e de absorver conhecimento passa por grandes transformações. Por isso, pergunto: Como as instituições de ensino estão se preparando para acolher os nativos digitais? E os professores? E as corporações?

Quando analisamos as novas gerações, percebemos que, tanto na Geração Y, os chamados millenials, nascidos entre 1980 a 1995, quanto na Geração Z, dos nascidos entre 1995 a 2010, encontramos jovens hiperconectados, capazes de realizar multitarefas

e que buscam informação fácil e imediata. Mas, ao mesmo tempo, são abertos à adoção instantânea de novas tecnologias, com necessidade extrema de interação (na maior parte das vezes digital) e de exposição pública de seus valores e opiniões - e que gostam de mudanças constantes em suas atividades.

Uns chamam isso de oportunidade. Outros de ameaça. O fato concreto é que a tecnologia e a inovação chegam sempre antes às mãos desses jovens. Então, o desafio, tanto para a academia, que atua na preparação dos seus estudantes para a vida e para o mercado de trabalho, como para as empresas, que precisam recrutar seus novos talentos, é o de se antecipar às mudanças e introduzi-las em seus processos formativos e de gestão.

Para as corporações, o caminho é identificar essas necessidades trazidas pelo uso intenso das novas tecnologias para aplicar no cotidiano do mundo do trabalho. Dar oportunidades para estagiários e aprendizes é uma estratégia muito assertiva para superar o desafio da transformação digital.

É uma relação ganha-ganha. Uma re-



ceita campeã. Afinal, ao ajudar na inserção desses profissionais em desenvolvimento no ambiente profissional, as empresas trazem para seu ambiente um sopro de inspiração, com pitacos de inovação e boas doses de criatividade. Tanto nas práticas de aplicação das tecnologias, como no uso das redes sociais, das plataformas, dos aplicativos de diversas naturezas, como também no aspecto comportamental. Assim, abre espaço para um pensamento “novo”, que contribui para o processo de mudança acelerada, tão importante nos dias de hoje. Por isso é tão importante que haja uma mudança de cultura nas instituições públicas e privadas, para que as habilidades desses novos profissionais possam ser desenvolvidas e aplicadas na medida certa.

Por outro lado, se os gestores enxergarem essas gerações com olhar preconceituoso, relegando-os apenas a papéis auxilia-

## **Vivemos um período que exige de todos nós uma grande capacidade de adaptação e de reinvenção dos processos de ensino e aprendizado, mas também no modelo de gestão das empresas e instituições**

res de pouca relevância, estarão perdendo diversas virtudes essenciais, que podem estar faltando às equipes mais experientes. A

química nos mostra que a combinação de elementos diferentes entre si pode trazer resultados espetaculares. E é nessa alquimia que os profissionais do futuro podem atuar, inclusive interagindo em sinergia com as universidades e outras instituições educacionais, para desenhar processos de formação mais dinâmicos, que aproveitem as características típicas desses jovens para tornar seu percurso mais efetivo.

Atualmente, os professores têm que dominar as metodologias ativas (gameificação, aprendizado baseado em problemas, aprendizado em equipes), cursos customizados, empresas juniores, imersão em novas tecnologias, simuladores, desenvolvimento de habilidades técnicas e comportamentais. Enfim, abrir espaço (e a cabeça) para essa “Nova Era”, antes que o tsunami chegue e destrua tudo. Ou será que ele já chegou?

# UM ANO DE ATIVIDADES DESCONHECIDAS E DESCOBERTAS



## Antonio Augusto Putini

é administrador de empresas,  
consultor empresarial e  
especialista em Qualidade Total.

Existe sempre uma dúvida, resistência e/ou recusa do ser humano ao se deparar com a necessidade da mudança, seja ela qual for. A rotina nos acomoda e a novidade nos assusta, gerando insegurança e medo. Ainda mais depois desse período de pandemia, pois o conhecido, o assunto vivido, o que já deu certo sempre exerce forte atração sobre a gente, nos deixando inertes.

Então, para o ano de 2022, temos que nos libertar do medo, do desconhecido e de tudo aquilo que é diferente. Mas, a vida é movimento, é transformação, portanto é necessário enfrentar os novos desafios e enxergar além. Muitas vezes essa mudança nos faz perceber fatos novos, campos pouco explorados ou ainda calmos nas suas ações existentes.

Assim, percebe-se uma grande e enorme evolução na área do turismo, pois as pessoas ficaram presas por muito tempo em casa ou no trabalho sem poder viajar e, agora, estão ávidas pela liberdade, em poder voltar a explorar lugares e sociabilizar. Esse giro turístico pode e deve começar pela

nossa cidade com lugares convidativos, seja para lazer, distração ou segurança.

Contudo, para tais atividades, faz-se necessária a preparação, sobretudo qualificação dos profissionais que atuarão nos setores de transporte, hospedagem, alimentação, atendimento, segurança, saúde e demais prestações de serviços aos turistas, os quais estarão fascinados por tudo o que vêm a ser novo, confortável e seguro.

Assim, este ano promete ser de muito trabalho, passeios, viagens, atividades desconhecidas e de novas descobertas.



# NÃO CONTRATE OUTRO PLANO!

## ESCOLHA UNIMED CASCAVEL.

*Planos  
familiares e  
empresariais*



Uma estrutura completa para atender você, sua família e a sua empresa!



Clínica da Unimed em  
Cascavel e Cafelândia



SOS Unimed



Unimed AIR



Unimed Fone



Plano Odontológico

**CONTRATE  
AGORA!**

**3220.7007**   
**3321.1438** (ACIC)

**Unimed**   
Cascavel

# OS APRENDIZADOS QUE TRILHAM O NOVO FUTURO



**Cláudio Luiz Brunetto** é empresário contábil, pós-graduado em Auditoria e Gerência Financeira, Direito Empresarial e Tributário, professor universitário, auditor independente, dirigente em entidades públicas e privadas (Faciap, Acic, Caciopar, Sincovel e CRC/PR).

Por ocasião das eleições em 2022, a competição política baterá muito forte em temas populistas como o desemprego e a fome, embora ocasionados, em boa parte, pela pandemia. A dificuldade na geração de empregos e o ambiente de inflação farão os mais necessitados sofrer. Todos esses temas serão tratados como se fossem culpa do atual governo. Diante disso, a responsabilidade na gestão política e econômica será enorme, sugerindo austeridade fiscal e monetária para que ocorram avanços nas reformas e nos programas de concessões e privatizações.

Fato importante é que as regras econômicas nacionais têm sido mantidas e a agenda de reformas está nas mãos e na pauta do Congresso. Espera-se, como resultado, um quadro político e fiscal mais previsível, favorecendo a retomada. Apesar de, a todo momento, vermos as mídias contrárias, batendo no atual governo, os fatores elen-

cados abrem espaço para dinâmicas favoráveis à contratação de pessoas e de crédito, fazendo também a roda econômica girar.

O período turbulento de 2020 e 2021, gerado pela pandemia, não veio acompanhado de crise financeira e os indicadores econômicos, divulgados até o momento, superaram as expectativas e confirmam um cenário de crescimento. Mantém-se as expectativas nos preços das commodities, bem como, sua transformação de produto in natura em industrializado, gerando emprego e renda no mercado interno.

Espera-se ainda que a reforma tributária seja mais justa e não favoreça apenas alguns setores, assim como a reforma administrativa, que a mesma traga redução no custo da máquina pública. Espera-se, também, que uma reforma política possa acontecer e favoreça o surgimento de novos líderes que pensam efetivamente no País e não apenas individualmente.





Muitas oportunidades já estão surgindo nas áreas de tecnologia voltadas à forma de trabalhar, como o home-office, tanto em empresas nacionais, quanto internacionais; o agronegócio, embora pujante, precisa de informações mais regulares e confiáveis, com vasto campo para empreender na agricultura de precisão e de informações digitais; fontes de energia renováveis estão em evidência; na educação abriu-se espaço para o estudo em casa ou por videoconferência, assim como as reuniões de negócios que antes eram presenciais, agora podem ser on-line. A contabilidade transformou-

**Precisamos educar melhor nosso povo, assim como países asiáticos fizeram, para que tenhamos discernimento nas escolhas e possamos nos transformar numa grande potência mundial**

-se em consultoria proativa, não cabendo apenas registrar atos e fatos passados para cumprir com as obrigações fiscais.

Vivemos num país diferenciado e favorecido em muitos fatores como clima, riquezas naturais e minerais, não podemos permitir que questões políticas ou judiciais, inescrupulosas, nos tirem dos trilhos do crescimento, precisamos educar melhor nosso povo, assim como países asiáticos fizeram, para que tenhamos discernimento nas escolhas e possamos nos transformar numa grande potência mundial. Acredito muito no engajamento do nosso povo.

# ACREDITEMOS. O AMANHÃ SERÁ MELHOR



**Fernando Moraes** é presidente da *Faciap*, presidente do Conselho Deliberativo do *Sebrae/PR* e coordenador do *G7*, grupo que reúne as sete maiores entidades empresariais paranaenses. É administrador de empresas e diretor comercial do grupo *Móveis Brasília*.

A economia depende muito do ânimo dos seus agentes. Assim, quanto mais otimistas estiverem os comerciantes, empresários e consumidores maior a expectativa de seus reflexos positivos. Pois quando estamos otimistas, aplicamos mais recursos, esperando um retorno favorável. Em 2022 não será diferente, a esperança de melhoria vem em razão da normalidade das atividades econômicas e, também, por se tratar de ano eleitoral.

Nesse período, as políticas públicas certamente virão à tona, o que dará um upgrade na economia, com a possibilidade de geração de empregos e renda. Por conta disso, podemos acreditar num 2022 melhor do que foi 2021 no que diz respeito à economia, política e também no campo social. Aliás, existem chances de que 2022 seja o melhor ano do atual governo. Acreditemos!

Para que isso ocorra, muito mais do

que acreditar, é preciso que os parlamentares destravem alguns mecanismos que impedem a retomada das atividades nesse período em que a pandemia de Covid-19 começa a dar sinais de controle. Eis o grande desafio: entre as principais urgências está a necessidade de aprovação das reformas administrativa e tributária.

O primeiro passo para realizarmos as reformas foi dado em 1º de setembro de 2021, quando a Câmara dos Deputados aprovou o PL 2.337, que altera as regras do Imposto de Renda. Mas precisamos de mais. Enquanto não atacarmos os principais problemas em sua essência, não teremos mudanças substanciais.

O custo Brasil é muito elevado, inclusive, por causa da gigantesca estrutura administrativa do governo, que pesa muito e não dá a contrapartida que a sociedade merece por meio de políticas públicas efetivas.

Há, porém, uma necessidade de revisão da distribuição dos recursos, que contemple, inclusive, o setor empresarial, que carrega o ônus das mazelas sociais.

Como empresário e administrador, vislumbro duas alternativas: ou o governo reduz os gastos públicos ou o setor produtivo e a população continuarão os principais penalizados. Portanto, está na hora de levar a sério o maior desafio do momento: viabilizar a redução do peso do setor público sobre toda a sociedade brasileira e, verdadeiramente, dar melhores condições de desenvolvimento e manutenção do setor produtivo que gera emprego e renda.

Após essa etapa concluída, será o mo-

**Como empresário e administrador, vislumbro duas alternativas: ou o governo reduz os gastos públicos ou o setor produtivo e a população continuarão os principais penalizados**

mento de executar uma reforma tributária que simplifique e, efetivamente, reduza a carga do setor produtivo há muito tempo discutida pelo Congresso. Se as melhorias econômicas, políticas e sociais se concretizarem, 2022 será marcado como o ano das oportunidades.

Isso porque, após um longo período de atividades emperradas em função das medidas de combate à pandemia, a resiliência dos empresários fez com que a busca por inovação abrisse caminho para novas oportunidades. E elas estão aí em diversas áreas: logística, transformação digital, e-commerce, inteligência artificial e em muitas outras. Acreditemos. O amanhã será melhor!



# O RESULTADO ESTÁ NO PROPÓSITO MORAL



**Sérgio Antônio Brum** é jornalista, radialista e professor universitário.

Quando se está à frente de um negócio, é natural que um projeto seja cercado pelas dúvidas e pelos próprios medos. Afinal, o gestor sempre será reconhecido pela lógica inerente aos empreendimentos: a do resultado. Se o resultado for bom, tudo bem. Se não for bom, tudo poderá se resumir em desastre. Mesmo as melhores teorias e técnicas de administração aprendidas nos bancos escolares, ou a dita experiência de “tantos anos”, se curvarão diante dessa lógica que age invisível, mas é permanente a cada balancete, em cada demonstrativo, em cada análise de fluxo de caixa: Qual foi o resultado? Isso assusta, sobretudo, quando as incertezas do mercado e as crenças que herdamos ou desenvolvemos ao longo do tempo abalam nossa própria confiança. Quem empreende e tem vocação para a atividade que exerce sabe que todo o negócio exige correr riscos e enfrentar grandes desafios. Que a competência, as habilidades e a sabedoria (esta é mais determinante que todo o conhecimento adquirido) são a regra.

Alguns tomam como base para o planejamento dos seus negócios, os efeitos das marés, dos ciclos e até da sorte. Não acredito muito nesta última. Faz mais sentido entender o fenômeno sorte como resultado do encontro do preparo com a oportunidade. Antes temos que nos preparar muito bem para agarrarmos a oportunidade. São muitas as

oportunidades não aproveitadas por quem não está preparado para tê-las.

Ao considerar o futuro, o retrato que se desenha para 2022 ainda tem cores indefinidas. Eventos políticos, de economia internacional e outros tantos ainda colocam dúvidas e dificuldades para se ajustar um planejamento estratégico plenamente confiável, mesmo nas empresas bem estruturadas, startup ou até uma associação como a nossa. Mas isso não deve ser um impeditivo para a confiança. É uma questão de atitude, pois se não tivermos confiança e que essa se justifica na nossa moral de empresário em que as coisas andam a nosso favor, desde que estejamos preparados, forjados nas pressões, nos desafios, nas batalhas diárias vencidas ou perdidas que nos fizeram entender que cada um de nós faz a sua guerra.

O filósofo estoico Epíteto ensinou em outras palavras que “somos o nosso propósito moral” e o negócio é manter o controle sobre esse propósito; “que somos totalmente responsáveis por tudo o que fazemos” ou edificamos; que somos quem decide e controla a própria destruição e o próprio sucesso. Claro que aprendemos que não vamos vencer sempre. Contudo, temos que nos manter dispostos a buscar os resultados positivos e isso se faz com trabalho duro, com administração criteriosa e que a vitória segura nada tem a ver com o acaso ou com a sorte.

**23 ANOS**  
de conquistas

NOSSO DNA  
É EFICIÊNCIA

**MARCAS E PATENTES**

**UMA GRANDE IDEIA  
É REGISTRAR A  
SUA MARCA**

CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES:


ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS

CONTABILIDADE

SISTEMAS



[WWW.GLOBALSOLUCOES.NET](http://WWW.GLOBALSOLUCOES.NET)

(45) 3224-7950 

# QUAL É A PERGUNTA CERTA A FAZER?



**Henry Troglio** é fundador da Rede Mentoria Estratégias Organizacionais. Administrador de formação com MBA em Marketing, tem 35 anos de carreira profissional em empresas como Credicard, TIM, Cartão Unibanco, Brasil Telecom, UNIP e Oi. Consultor credenciado ao Sebrae/PR e Facilitador Endeavor.

**R**eza a lenda que o físico Albert Einstein afirmou, certa vez, que se ele tivesse uma hora para resolver um problema e a sua vida dependesse da solução, ele gastaria os primeiros 55 minutos determinando a pergunta certa a ser feita, pois assim que ele a tivesse, poderia resolver o problema em menos de cinco minutos.

Desde Sócrates, com sua maiêutica, sabe-se da importância de se fazer boas perguntas para chegar a respostas mais assertivas; essa é a base da filosofia ocidental e não deveria ser diferente para os negócios: um encadeamento de boas perguntas que conduzam a empresa às estratégias mais bem-sucedidas.

Inovações incrementais ou disruptivas, soluções para as demandas dos clientes, novos produtos e serviços, retenção de talentos ou uma nova lógica de atuação são estratégias de negócios que nascem a partir de bons questionamentos; uma função dos líderes. Mas qual a pergunta certa para 2022?

Quais tendências estão remodelando o meu ambiente de negócios? Como essas tendências podem afetar o meu setor como um todo, minha região e o crescimento do meu negócio em particular? Quais os fatores mais incertos e de maior impacto que as mudanças de 2021 trouxeram e que possíveis cenários sugerem para 2022?

Respostas a questões como essas provocam bons debates e podem oferecer drivers estratégicos, mas a pergunta capaz de gerar insights mais profundos normalmente é a questão-chave desse processo. Assim que estiver respondida, permitirá desenvolver uma visão de futuro e, a partir disso, implementar ações para encaminhar um processo de transformação.

Boas perguntas rendem decisões melhores e um exemplo disso é a Kraft Heinz, que dedica três semanas do planejamento estratégico somente para pensar nas perguntas que quer ver respondidas nesse processo, que começa com o “sonho grande” e cinco páginas só de perguntas. É um exercício de buscar as respostas!

O ano de 2022 reserva bons desafios para empreendedores e líderes de organizações e empresas de todos os portes, muitas vezes na forma de oportunidades, especialmente para àqueles que souberam aprender com as lições de 2021 e deixaram um legado para os próximos ciclos.

Saber qual é a grande causa que te move - e a sua equipe - é o ponto de partida e a energia para concretizar o sonho verdadeiro e grandioso em 2022, mas, antes, é fundamental ter certeza de que você está fazendo a pergunta certa.



**Internacional,  
parceira,  
capacitadora  
e sustentável.**

**Se tem uma coisa  
que a Lar sabe,  
é que sucesso não  
se faz sozinho.**

E hoje, conta com mais de 12 mil associados e 23 mil funcionários porque valoriza as pessoas que a constroem a cada dia e que a transformaram na cooperativa que mais emprega no país. Porque segue as boas práticas industriais, respeita o meio ambiente e planeja seu futuro com sustentabilidade.

E porque sabe que o segredo de todo o seu sucesso, mais do que aprender sempre, é dividir esse conhecimento, capacitar pessoas e investir na sua gente e na sua terra.



Aponte o seu celular para este código e assista ao filme Raízes.



larcooperativa • laragrooficial • larfoodsoficial

**Feita por  
todos nós.**

**Lar**

# TÃO CLARO, COMO NECESSÁRIO



**Mario César Costenaro** é arquiteto com especializações em Administração e Gestão da Construção. Presidente da Caciopar de 2012 a 2014. Primeiro presidente do POD, o Programa Oeste em Desenvolvimento (2014/2017). Vice-presidente da Faciap para Desenvolvimento Regional, e conselheiro do Sinduscon Paraná-Oeste.

“**O** sol ardia sobre a terra seca, reinava o amarelado de paisagens sufocadas pelo céu cinzento, torneiras fechando e se abrindo alternadamente, semblantes abatidos, preocupados... qual a esperança?”

Olhei pela janela e percebi a chuva caindo copiosamente sobre os campos, ao longe. Aproximei o olhar e vi que ela banhava também os canteiros das construções se multiplicando pelas quadras das cidades. O movimento frenético de pessoas cruzando ruas, adentrando lojas... eram sinais da transformação”.

O mais afoito dirá: - Entendi a mensagem, peguei a visão! O mundo é cíclico, amanhã será um novo dia! Certamente existem os ciclos, mas se apegar a isso pode levar ao comodismo, “se hoje está ruim, amanhã estará melhor, é só esperar”. E isso é um grande risco! O que faz a diferença é a forma como nos preparamos para enfrentar os obstáculos dos tempos ruins e aproveitar as oportunidades dos tempos bons.

E, assim, olhando para o contexto em que estamos inseridos, fundamento o meu

otimismo, principalmente em relação ao Oeste do Paraná. A região possui atributos dos mais generosos, como a terra fértil e a natureza esplêndida. Também possui, em sua gente, uma cultura empreendedora invejável, e um senso de organização entre suas instituições públicas e privadas que têm se acentuado e ampliado visões estratégicas sobre prioridades para a consolidação do desenvolvimento sustentável de nosso território.

Reforço, contudo, a necessidade de atuarmos constantemente agregando conhecimento, ferramentas, tecnologias, relacionamentos... Essa compreensão cabe ao desenvolvimento pessoal e de nossas carreiras, cabe ao desenvolvimento de nossas empresas, cabe ao desenvolvimento de nossas instituições e cidades, o que contribuirá para enfrentarmos os impactos negativos assim como potencializar os resultados positivos de todos os ciclos por quais passamos.

Se há algo que desejo como norteador para toda e qualquer atitude, em qualquer tempo, é o estado de lucidez que clareie as percepções dos efeitos de nossas ações e es-





colhas. Em 2022 talvez seja essa a grande virtude desejada e necessária.

É certo que tanto nossas ações contribuem para transformar ambientes, como os ambientes influenciam diretamente também no nosso desenvolvimento. O ambiente é formado por aspectos econômicos, tecnológicos, sociais, institucionais...

Imaginar-se isolado ou isento de

**Imaginar-se isolado ou isento de quaisquer influências que o contexto proporciona é uma alienação perigosa. Esconder-se ou acomodar-se de forma oportunista para se aproveitar das lutas e conquistas de outros é “pobreza de espírito”**

quaisquer influências que o contexto proporciona é uma alienação perigosa. Esconder-se ou acomodar-se de forma oportunista para se aproveitar das lutas e conquistas de outros é “pobreza de espírito”, ainda que inadvertidamente se valorize alguns que assim se comportam. E aí também a transparência se faz necessária.

**Que impere a “lucidez”!**

É na união de nossos  
**sonhos que crescemos juntos.**



**UNICRED** 



Escaneie o QR Code  
e faça parte de uma  
Cooperativa Premium.

## O Paraná foi um dos primeiros estados onde a Unicred se instalou logo após ser fundada há mais de três décadas.

Um dos berços do cooperativismo financeiro no Brasil, o Paraná foi um solo fértil para germinar e fortalecer a ideia de que unindo forças podemos ir mais longe para realizar os mais ambiciosos projetos de vida.

Ainda mais tendo como parceira uma cooperativa que vai muito além de uma instituição financeira convencional, participando do desenvolvimento de Cascavel e apoiando seus empresários e profissionais liberais com serviços ágeis, diferenciados e inovadores:

- **Agências conceito Premium** com ambiente elegante e acolhedor.
- **Atendimento personalizado** feito por equipe altamente qualificada.
- **Consultoria financeira** a cargo de profissionais especializados.
- **Canais digitais com avançada tecnologia** para efetivar todas as operações via internet.
- **Call Center próprio** com assistência 24 horas.
- **Seleção dos mais rentáveis fundos de investimentos em plataforma exclusiva.**
- **Taxas competitivas e decisões rápidas** na liberação das mais diversas modalidades de financiamentos.
- **Plano de previdência Precaver**, o maior do setor cooperativo.
- **Cartão de crédito com as menores taxas e os maiores benefícios do mercado.**

**Venha fazer parte. Escolha cooperar. Escolha Unicred.**

Agência Unicred Cascavel

📍 Rua Minas Gerais, 2486 - Centro

☎ 45 3099 7133

📘 /unicredscpr

📷 @unicredscpr

**UNICRED** 

# O JOGO DO EMPREENDEDORISMO E SEUS DESAFIOS



**Alfredo Copetti Neto** é pós-doutor em Direito, coordenador do Mestrado em Direito da Univel e advogado

Quando fui convidado pela direção da Acic para escrever sobre os principais desafios do ano de 2021 e as possíveis perspectivas para 2022, de imediato me veio à memória o filme *Uma mente brilhante*, dirigido por Ron Howard (2001). Possivelmente, todos tenham, no mínimo, ouvido falar da película, que trata da vida de um dos maiores matemáticos da contemporaneidade, o Prêmio Nobel de Economia Jonh Nash, protagonizado por Russell Crowe.

A saga de Nash se estabelece em um duplo aspecto: quando ele, aos 21 anos de idade, insere, na Teoria dos Jogos, o Equilíbrio de Nash, uma teoria matemática que ao fim e ao cabo iria revolucionar o mundo das negociações e, conseqüentemente, do empreendedorismo; quando recebe o diagnóstico de ser portador de esquizofrenia, doença que o faz perder o contato com a realidade e com a vida social.

Por mais incrível que possa parecer, alguém que se afasta da vida cotidiana face a um prejuízo mental impõe categoricamente modificações na forma pela qual os indivíduos agem e tomam decisões socialmente. Com Nash, tratando-se do mundo dos negócios, há uma ruptura no tradicional modo de pensar e agir, a partir da ideia do “eu ganho e você perde”!

O Equilíbrio de Nash inverte essa lógica na medida em que delinea a perspectiva de que as instituições e os indivíduos, de modo geral, devem agir cooperativamente - e não mais de modo egoísta - para que seus objetivos sejam devidamente atingidos.

Em outras palavras, o modelo criado por Nash funciona pela lógica do “eu ganho e você ganha”, pois nenhuma instituição, nenhum empreendimento, nenhum indivíduo consegue sozinho ou unilateralmente melhorar a sua estratégia sem a ação dos demais jogadores, pois todos estão atrela-



JONH NASH, O GÊNIO  
QUE INSPIROU FILME

dos às estratégias recíprocas dos atores sociais, no que ele chama de jogo.

A lógica criada por Nash é tão potente que explica interações estratégicas da biologia ao mundo social e serve para que sejam evitadas decisões trágicas, que causem impactos destrutivos e irreversíveis. O exemplo privilegiado disso tudo está no famoso Dilema do Prisioneiro, formulado por Albert W. Tucker em 1950, que oferece uma boa ilustração do conceito.

O dilema surge na seguinte situação: dois suspeitos, “A” e “B”, são acusados de um mesmo crime. Presos em celas separadas, sem possibilidade de se comunicar e a polícia não tendo provas suficientes para condená-los, uma proposta lhes é feita: Se A acusar B e B acusar A, ambos pegam 5 anos de prisão; Se A acusar B e B não acusar A, A fica livre e B pega 10 anos de prisão, e vice-versa. Se ambos ficarem calados, serão liberados em 6 meses.

A cooperação vem à tona, pois, muito embora qualquer um deseje a liberdade, a possibilidade da acusação conjunta faz com que ambos se direcionem à estratégia vencedora de ficar calados e ser liberados em 6 meses de prisão. A estratégia cooperativa é mais eficiente, seja no Dilema do prisioneiro, seja nas práticas do mercado, seja na vida cotidiana. O ano de 2021, com o abismo pandêmico no qual fomos postos, nos mostrou categórica e realmente que

**A cooperação como estratégia diante do novo normal é a palavra em voga. Espero que 2022 seja o ano da inovação, da cooperação e da superação, para que todos tenhamos, estrategicamente, uma vida melhor**

não iremos adiante com conceitos arcaicos e ultrapassados.

Assim como Nash venceu a esquizofrenia e retornou à vida social, a sociedade poderá vencer a pandemia e readequar-se ao mútuo desenvolvimento.

A cooperação como estratégia diante do novo normal é a palavra em voga. Espero que 2022 seja o ano da inovação, da cooperação e da superação, para que todos tenhamos, estrategicamente, uma vida melhor.

# DECIDA VIVER A ALEGRIA



**Monsenhor Reginei J. Modolo - Padre Zico** é pároco da Catedral Nossa Senhora Aparecida e professor no Instituto São João Paulo II - Cascavel. Tem doutorado (2016) e mestrado (2007) em Teologia Moral pela Pontifícia Universidade Lateranense, master em bioética pelo Ateneo Pontificio Regina Postulorum (2007), graduação em Teologia pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná (1999), graduação em filosofia pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná (1995).

Devido a vários fatores, este artigo acabou redigido em data mais tardia daquela inicialmente proposta. Para mim, neste momento, é difícil falar de desafios, expectativas e projetos para 2022. Estou em Curitiba acompanhando Dom Adelar, que amanhã - 15 de novembro - deverá fazer a retirada de um tumor cerebral. Como projetar, como visualizar o futuro diante de tanta incerteza sobre os dias vindouros? O que fazer? Como fazer?

Bem, mais do que falar daquilo que imagino que possa ou deva ser feito, prefiro ater-me à última das perguntas acima: “Como fazer”? Trata-se de uma tomada de decisão acerca de uma atitude a ser assumida. Assim o fiz, e, também aconselho, escolher a alegria. Decidir viver a alegria, pois “A alegria de Deus é a vossa força” (Nm 8,10). Mas, por que a alegria? Ora, quando é que mais precisamos de força, senão justamente quando temos grandes combates e provações? Então, se da alegria vem grande força, isto é, se a alegria me torna mais forte, é justamente a ela que nessas horas devo buscar como companhia. Alegria essa

que brota da fé em saber que Deus está junto a mim. Assim, recusemos a amizade da tristeza. Essa não procede de Deus e tão pouco é fonte de força. A respeito da tristeza, assim exorta o livro de Eclesiástico: “Não entregues tua alma à tristeza. Não atormentes a ti mesmo em teus pensamentos. Alegria do coração é a vida para o homem... expulsa para longe a tristeza. Pois a tristeza já matou muita gente e nela não há nada de útil” (Eclo 30, 22ss).

Portanto, a alegria é fonte de força, e a tristeza é fonte de morte. Eis o porquê da admoestação, “afasta para longe a tristeza”. Daí que é sabedoria escolher a alegria, particularmente lá onde se coloca com toda força a tentação de entregar a alma à tristeza. É fato: não raro, apresenta-se difícil saber o que deve ser feito, seja na vida pessoal, familiar, empresarial... Todavia, igualmente fato, é que na alegria há infinitamente mais força e possibilidades para se alcançar a vitória. Então, queres a vitória? Queres superar a provação? Estende tua mão para a alegria e ela será a tua força. Se tua fraqueza é tamanha que tua mão já não alcança a alegria, peça Àquele que é fonte. Ele a concederá.



New City 2022

ESCANEIE  
o código



E CONHEÇA NOSSAS  
CONCESSIONÁRIAS



CONCESSIONÁRIA  
ECOLÓGICA



Cascavel - PR



Toledo - PR



Foz do Iguaçu - PR



Umuarama - PR

# SUCCESSÃO FAMILIAR E SEGURO EMPRESARIAL



**Jurandir Leite da Silva** é corretor de Seguros, empresário, participante do Núcleo de Corretores de Seguros, especialista nos Seguros de Pessoas, Previdência, Odontológico e Saúde. É graduando em Tecnólogo em Gestão de Seguros pela ENS, a Escola Nacional de Seguros.

A sucessão é uma das questões mais importantes para os empreendedores, pois implica na entrega de todo o seu patrimônio nas mãos de outra pessoa. As sucessões de cargos executivos, como diretores e gerentes, já representam uma decisão importante do empreendedor, visto que esses profissionais podem garantir o sucesso do negócio ou causar grandes prejuízos, levando até mesmo à ruína da empresa. Pois é exatamente desse assunto que falaremos aqui.

Pode-se afirmar com segurança que a sucessão empresarial é um processo inevitável para todas as empresas que desejam permanecer no mercado. Como tudo que acontece na vida, a sucessão empresarial também tem um significado simbólico, considerada, por isso, como um tipo de ritual de transferência no qual o poder e o capital da empresa são passados de uma geração ou grupo para a próxima geração ou grupo diferente. A sucessão, infelizmente, pode se tornar um problema.

Da mesma forma, pode acontecer em uma sucessão empresarial conflitos de in-

teresse e desintegração do patrimônio. Por isso, o empreendedor deve avaliar bem a situação, considerar o cenário econômico atual e futuro, a capacidade dos pretendentes e as possibilidades de inovação. Quando a empresa é societária, as dificuldades podem ser maiores. Mas não existem obstáculos que não possam ser contornados com planejamento, paciência e bom senso. Como fazer uma sucessão de sucesso (o que é preciso)?

Para realizar uma sucessão de sucesso é preciso planejamento estratégico. É um processo a longo prazo e não de última hora. O que pode acontecer é um empolgação excessivo da parte do sucessor, uma ansiedade para tomar o posto e manter-se no controle. Isso precisa ser evitado. Sucessores muito empolgados, na maioria das vezes, não estão preparados para tomar conta do negócio e o mais provável é que causem danos e prejuízos.

Por outro lado, pode acontecer de o familiar mostrar-se totalmente desinteressado ou sentir-se incapaz para a tarefa. Nem sempre seu filho ou outro familiar próximo possui suas qualidades e pensa do mesmo



modo - é fundamental que o empreendedor aceite as diferenças sem criar disputas por causa disso. Para obter uma sucessão satisfatória, um cuidado é fundamental: o candidato pode ter muitas qualidades de liderança, mas não compartilha de suas opiniões e valores, tem pretensões de modificar radicalmente a cultura empresarial.

### **DICAS PARA UMA BOA SUCESSÃO:**

1. Planejamento antecipado, visando a desenvolver estratégias;
2. Leve em conta o que é melhor para a sua empresa;
3. Procure evitar ou reduzir as rixas entre possíveis candidatos;
4. Analise comportamentos individuais e em equipe;
5. Considere dados, estatísticas e números (eles são uma forma de medir potencial e interesse);
6. Trabalhe em grupo durante todo o processo;
7. O candidato deve ser orientado e fiscalizado;
8. Se for um membro da família, prepare-o lentamente, leve-o ao trabalho, passe noções de responsabilidade e dê dicas de liderança;
9. Deixe o sucessor ciente de que negócios não devem ser misturados a assuntos familiares;
10. Ensine que liderar não é um “mar de rosas” (não significa mandar e querer que todos o obedeçam só porque é o “chefe” - o mínimo que vai conseguir com isso é perder os funcionários e des-



- truir o patrimônio);
11. Se sentir que determinada pessoa não está preparada, mude sua decisão e parta para outro candidato (nem todos estão aptos a desenvolver determinadas funções);
  12. Procure deixar, dentro do possível, os negócios em ordem antes de passar a empresa ao sucessor.

### **REFLITA SOBRE AS QUESTÕES A SEGUIR:**

- Qual o setor de atividade?
- Quantos anos tem a organização?
- Tamanho em que se enquadra, segundo o número de funcionários?
- Sua empresa está preparada para uma

sucessão no caso da falta de um dos seus sócios?

- A sucessão familiar é interessante para a empresa?
- Se ocorrer o falecimento (falta) de um dos sócios da empresa, seus herdeiros estão preparados para assumir as responsabilidades do negócio?
- O falecimento de um dos sócios da empresa acarretará algum tipo de problema financeiro ao negócio?
- Em caso de falecimento de um dos sócios da empresa, quais seriam os impactos financeiros e/ou patrimoniais para continuidade do negócio?
- A falta inesperada de um dos sócios da empresa pode levar a despesas não



previstas e que compliquem o caixa da empresa?

- Qual recurso poderia ajudar sua empresa na saída inesperada de um dos sócios em razão de seu falecimento?
- Sua empresa gostaria de não se preocupar em ter que desembolsar certa quantia do caixa no caso da falta de um dos sócios ou ter que assumir um sócio sem experiência do negócio?

### **CONSEQUÊNCIAS DA MORTE PREMATURA DE UM DOS SÓCIOS:**

**Uma possibilidade: a compra das cotas do sócio falecido junto aos seus herdeiros legais.**

*Problemas mais comuns:*

- a) A falta de recursos provisionados;
- b) A definição do valor real das cotas.

**Outra possibilidade: a entrada dos herdeiros legais na empresa.**

*Problemas mais comuns:*

- a) A falta de conhecimento da atividade (ou até de habilitação profissional para atuar no ramo);
- b) Os conflitos de gestão (sócios Novos X Antigos).

Muitas empresas não estão preparadas para superar um processo de sucessão empresarial no caso do falecimento de um dos sócios. Em geral, as empresas não provisionam recursos para comprar a cota do sócio ausente. Como consequência, herdeiros legais despreparados podem assumir parte do controle acionário da empresa. Nesses casos, é comum ocorrer conflitos internos e desestruturação administrativa, que quase sempre implicam na desaceleração dos ne-

gócios ou até mesmo em falência.

### **UMA SOLUÇÃO:**

Pensando nisso, temos o Seguro Sucessão Empresarial, um seguro de vida que visa a minimizar riscos financeiros e/ou patrimoniais causados pelo falecimento de qualquer um dos sócios da empresa.

### **COMO UM SEGURO DE VIDA PODE AJUDAR A SUCESSÃO EMPRESARIAL?**

Com seguro, todos os interessados são beneficiados. Para a empresa, esse seguro busca minimizar riscos financeiros e/ou patrimoniais causados pelo falecimento de um sócio, permitindo a continuidade da atuação da empresa com as características administrativas habituais, sem a intervenção de pessoas despreparadas à rotina da empresa.

Para os outros sócios, disponibiliza recursos que podem ser utilizados para adquirir a parte do sócio ausente.

Para os herdeiros, pode oferecer aos herdeiros o amparo necessário no caso de perda do seu provedor e a tranquilidade de não se preocupar com a administração de um negócio que não seja do seu interesse.

### **ALGUMAS CONSIDERAÇÕES**

- É fundamental que conste no Contrato Social que, em caso de morte de um dos sócios, seus herdeiros não se integrariam ao quadro social;
- A Empresa Contratante poderá ainda incluir no seu Contrato Social que a contratação do seguro será destinada única e exclusivamente para aquisição ou liquidação das cotas que passaria, a partir da sucessão, para os herdeiros do sócio falecido;
- O pagamento da indenização obriga a repactuação do seguro.

### **SOBRE A VISÃO DE SUCESSÃO EMPRESARIAL**

- 38% das empresas familiares não fizeram provisões para lidar com a possibilidade de morte ou invalidez dos membros-chaves;
- Cerca de 70% das empresas familiares ainda não escolheram um sucessor;
- 7 a cada 10 empresas familiares não possuem um plano para resolução de conflitos;
- 2/3 das empresas familiares não têm planos de direcionar os herdeiros para o gerenciamento do negócio.

### **O QUE É O SEGURO SUCESSÃO EMPRESARIAL?**

Seguro Sucessão Empresarial é um seguro de vida, que busca minimizar riscos financeiros e/ou patrimoniais causados pelo falecimento do segurado em razão da sua posição de sócio da empresa. Como beneficiária do seguro, a empresa contratante poderá utilizar esse capital para pagar aos herdeiros legais o valor correspondente às cotas do sócio falecido. Assim, os herdeiros podem ter seus direitos mantidos e os demais sócios podem continuar suas atividades sem que os herdeiros assumam parte do controle acionário da empresa.

### **QUEM PODE CONTRATAR O SEGURO?**

O Seguro Sucessão Empresarial destina-se aos sócios pessoas físicas, membros da sociedade limitada, de capital fechado (sem ações em bolsa), com idade entre 18 e 65 anos completos na data de adesão ao seguro e que estejam em plena atividade profissional e em perfeitas condições de saúde. Esse seguro não pode ser contratado por sócios pessoas jurídicas

### **O QUE O SEGURO GARANTE?**

Ao contratar o Seguro Sucessão Empresarial o Segurado estará coberto pela seguinte cláusula:

**Cláusula de Morte:** Garante à Empresa Contratante, beneficiária do seguro, o pagamento de uma indenização, em caso de morte do segurado, coberto pelo seguro decorrente de causas naturais ou acidentais, exceto se decorrente de riscos excluídos

(conforme condições gerais).

### **CONTRATAÇÃO DO SEGURO**

O estabelecimento do capital segurado está diretamente ligado à participação de cada sócio mediante o preenchimento pela empresa contratante e do segurado do formulário específico para contratação do seguro, com a indicação da empresa contratante como beneficiária.

A empresa contratante poderá ainda, por meio de ata, com a presença e assinatura de todos os sócios, registrar a justificativa para a contratação do seguro de vida sucessão empresarial, respaldando sua posição de beneficiária do seguro em eventual questionamento ou contestação por parte dos familiares do sócio falecido.

### **BENEFICIÁRIOS**

O beneficiário do Seguro Sucessão Empresarial será sempre a empresa contratante, ou seja, a empresa da qual os sócios fazem parte. Isso garante que a empresa receberá o valor da indenização no caso de falecimento de um sócio e poderá eventualmente quitar suas obrigações junto aos herdeiros deste.

### **DE QUE FORMA A INDENIZAÇÃO ENTRA NA CONTABILIDADE DA EMPRESA?**

Independente do regime (lucro real ou presumido), não haverá tributação, pois o valor da indenização de seguro de vida é isento de imposto. No caso de pessoa jurídica, a indenização entra como receita não operacional.





Construtora Saraiva de Rezende

Desde 1997 construindo  
lares para suas histórias  
*acima* das expectativas.

SR<sub>M</sub>  
CONSTRUTORA  
DESDE 1997

Acima das  
Expectativas

[www.saraivaderezende.com.br](http://www.saraivaderezende.com.br)

# SENSÍVEL, VERSÁTIL E MULTITAREFAS



**Elizabet Leal da Silva** é pós-doutora em Direito. É graduada em Direito e em Ciências/Biologia. Autora da obra *Emancipação do trabalhador e dignidade no trabalho* e de vários artigos. É avaliadora do MEC e integrante do grupo de pesquisa *Direito e Fraternidade: direitos humanos e direitos fundamentais*. Professora do mestrado da Univel, vereadora e comunicadora.

O Brasil é hoje um dos grandes países em desenvolvimento no planeta. A trajetória evolutiva desenvolvimentista sempre foi atribuída à competência e ao trabalho dos homens, porém, nas últimas décadas, esse cenário vem ganhando cada vez mais a participação feminina. A conquista de mais espaço nos mais diversos setores da sociedade permite às mulheres demonstrar a sua competência.

A determinação feminina e o crescimento no número de oportunidades têm feito com que nós, mulheres, possamos desenvolver nossas habilidades nos mais variados setores. Diante dos desafios que o mundo corporativo apresenta, a sensibilidade feminina para resolver os problemas tem se mostrado como importante fator.

Outra condição a ser destacada nessa trajetória de conquistas é o fator da versatilidade que as mulheres apresentam para desenvolver ao mesmo tempo várias tarefas. Nesse sentido destaca-se a capacidade de qualificar-se ao mesmo tempo em que desenvolve várias atividades, como por

exemplo a profissional, sem deixar de lado sua condição de mãe, educadora e esposa.

Seja qual for a função ou cargo que ela exerce, por mais responsabilidade que esse exija, não é empecilho para buscar cada vez mais o conhecimento necessário para dar conta dos compromissos junto ao seu local de trabalho. De acordo com dados de um levantamento realizado pelo Sebrae, em 2019, o Brasil tem a sétima maior proporção de mulheres entre os novos empreendedores. Esse número poderia ser ainda maior, mas as barreiras ainda são muitas.

É importante destacar que cada vez mais nós, mulheres, estamos buscando transpor as barreiras que surgem diariamente. Exemplo é o período de pandemia, em que muitas mulheres tiveram que assumir o papel de provedora do lar, de professora dos filhos, de cuidadora dos pais, e não perder seu espaço no atual mercado de trabalho, conturbado diante de uma realidade tão inesperada. Nesse momento, a habilidade de contornar problemas, de encontrar soluções foi primordial.



Observo isso em todos os setores, tomando como exemplo a minha própria trajetória, é possível superar as dificuldades. Quando vim para Cascavel, para estudar na Fecivel (hoje a Unioeste), não imaginava que chegaria tão longe. Digo isso, porque no começo eu queria apenas fazer uma faculdade para ser professora, sonho que tinha desde a mais tenra infância. Mas vim para cá e aqui permaneci. Era preciso trabalhar, pois não

tinha como ser diferente. No começo, nada foi fácil, adaptação, novos amigos, busca por trabalho, entre outros desafios.

Durante o período de estudos, trabalhava pela manhã e à noite, pois o meu curso era na parte da tarde. O dinheiro era contado para o mês e tinha que ser suficiente para ir e voltar da faculdade todos os dias, e ainda dar conta da alimentação. Para ajudar na remuneração, trabalhei como manicure

de porta em porta. Tive muitas clientes que me ajudaram. Com o passar do tempo aceitei um novo desafio: ingressar no mundo da comunicação. Iniciei na rádio Colmeia em 1º de junho de 1995.

Porém, antes de ser contratada pela emissora, participei como acadêmica da Fecivel em um programa chamado Ciência e Tecnologia a convite de um grande amigo, Jesus Lopes Viegas, que foi meu professor. Como nunca tive problema em trabalhar, no terceiro ano da faculdade as coisas apertaram um pouco mais, aí me tornei de-

## **De acordo com dados de um levantamento realizado pelo Sebrae, em 2019, o Brasil tem a sétima maior proporção de mulheres entre os novos empreendedores**

monstradora de produtos no supermercado. Eu divulgava e vendia farinha de trigo, não vou aqui fazer merchan... cheguei a ser a vendedora que mais vendeu farinha da marca naquele período. Nesse período, acabei perdendo alguns dias de aula, mas como meu objetivo era ser professora e não podia correr o risco, pedi as contas na empresa

Nesse período fui trabalhar no Colégio Polivalente, onde comecei como auxi-

liar de serviços gerais, fazendo trabalhos na secretaria. Somente depois de concluir o curso de Ciências com habilitação em Biologia comecei a ministrar aulas pelo Estado. Teve também um período breve de aulas



pelo município, na Escola Municipal Ana Neri, no bairro XIV de Novembro.

Tinha um outro sonho: cursar Direito. Quando chegou o curso em Cascavel, na Univel, veio então a oportunidade de fazer outro curso superior e vi que ali havia mais uma chance de ingressar na docência superior, desejo que adquiri ao conviver com meus professores na faculdade. Mesmo com as dificuldades, a força de vencer era maior. Continuei buscando cada vez mais a qualificação profissional. Em 2009, ingressei no mestrado, em Maringá. Durante o período, ia e voltava toda semana. Íamos na sexta e voltávamos no sábado à tarde. Nesse período eu ainda conciliava o trabalho na rádio e na faculdade.

Em 2014, surgiu a oportunidade de fazer o doutorado. Nesse momento penso que tive que tomar uma das decisões mais difíceis, pois tive que optar entre continuar trabalhando na Univel e permanecer em Cascavel, ou me mudar para Porto Alegre e me manter com uma bolsa de estudos da Capes. Era deixar, mesmo que momentaneamente, praticamente 20 anos de vínculo trabalhista. Mas era mais uma oportunidade que não poderia deixar passar, mesmo sabendo das dificuldades que enfrentaria pois nunca tinha saído de Cascavel.

Esse período foi um divisor de águas, pois para quem nunca tinha pensado em morar fora acabei passando um tempo no exterior, realizando estudos na Europa. Foi quando iniciei um novo ciclo em minha vida: eventos e palestras internacionais na Alemanha, Espanha, Itália e Portugal. Tudo isso me trouxe conhecimento, mas tam-

bém passei por situações de discriminação. Sofri assédio moral por parte de um professor espanhol que fazia questão de me humilhar enquanto estive na Universidade de Sevilha. Pensa tudo isso longe dos pais, dos amigos, em terras desconhecidas, mas não desisti, e encontrei também muito apoio.

Ainda antes de defender a tese, uma das integrantes da minha banca final leu meu trabalho e me perguntou se eu não gostaria de dar sequência no pós-doutorado de imediato. Mas eu já estava voltando para Cascavel... como o pós-doutorado é mais tranquilo, decidi mais uma vez aceitar o desafio. Sei que foi mais uma vez a escolha certa, pois falando em trajetória acadêmica concluí todas as etapas, mas continuo sempre me atualizando.

Mas ao terminar essa trajetória, não seria suficiente ficar só na docência, que amo tanto? Seria, mas novamente surge outra oportunidade, agora em um espaço totalmente diferente, a política, um ambiente dominado predominantemente por homens. Após concorrer pela primeira vez e ser eleita vejo o quanto é preciso que mais mulheres também aceitem o desafio de ingressar na política.

Católica que sou, acredito nos desígnios de Deus para cada um de nós, ao longo de toda essa trajetória, tive ainda a chance de fazer por dois anos seguidos o Caminho da Fé, aproximadamente 320 km, percorridos a pé em dez dias, saindo de Minas Gerais até Aparecida do Norte. O Caminho foi para mim, sem dúvida, uma fonte de mais inspiração e determinação para enfrentar e superar as dificuldades.





# GESTÃO EMPRESARIAL

A **Controlsul Gestão Empresarial** atua há mais de 20 anos proporcionando segurança com soluções personalizadas em gestão. Temos sede em Curitiba e Cascavel, e realizamos atendimentos em vários Estados do Brasil.

## O QUE FAZEMOS ?



**GESTÃO  
TRIBUTÁRIA  
E CONTÁBIL**



**GESTÃO  
SOCIETÁRIA E  
PATRIMONIAL**



**GOVERNANÇA  
CORPORATIVA**



**REDUÇÃO DE  
GASTOS**



**CONTROLADORIA**

### **Curitiba**

Rua Luisa Dariva, 40, Sala 105, 10º andar  
Edifício Barigui Office  
Bairro Campina do Siqueira – Curitiba/PR  
CEP 80730-480  
(41) 4040-4098

### **Cascavel**

Av. da Fag, 205, Piso 01 - Região da FAG  
Cascavel/PR - CEP: 85806-096  
(45) 3222-7860

# A MULHER AVANÇA COMO LÍDER E EMPRESÁRIA



**Ivone Kucinski** é graduada da primeira turma de Moda da Unipar (Universidade Paranaense de Cascavel). É empresária e uma das proprietárias da Gaúcha Megastore, loja do varejo de moda. É esposa, mãe, avó e uma incentivadora das causas femininas.

Por muitos anos o mercado de trabalho foi predominantemente masculino, principalmente em cargos de liderança, realidade que vem mudando gradativamente. Ainda estamos em uma caminhada longe de terminar, mas hoje já podemos afirmar que a luta das mulheres resultou em muitas conquistas, principalmente no âmbito profissional.

Mulheres exercendo cargos de liderança, mulheres empreendedoras, mulheres conquistando um lugar que antes muitos duvidavam. Podemos dizer que todos têm a ganhar com a presença feminina. Entre seus pontos fortes estão flexibilidade, colaboração, planejamento e maior fortalecimento da diversidade, criatividade e inovação - fatores essenciais para que as empresas se mantenham competitivas.

O trabalho sempre esteve presente na minha vida, desde nova. Tenho a

consciência da importância do trabalho para qualquer um, independente do gênero. Tive muitos trabalhos, de professora a bancária, até me tornar empresária. Hoje, com uma longa caminhada, percebo o aumento no número de mulheres no mercado de trabalho e principalmente em cargos de liderança, e posso dizer que fico extremamente satisfeita ao ver que cada vez mais nós temos espaço no ambiente profissional.

Atualmente, sou uma das proprietárias da Gaúcha Megastore e tenho orgulho em dizer que existem muitas outras mulheres por trás do comando da empresa. Uma empresa do segmento de moda que está no mercado há 60 anos carrega consigo muito poder de resiliência. Não desmereço aqui a presença masculina, mas afirmo que muito desse sucesso foi graças às mulheres que fazem parte dessa equipe.

É inegável o poder feminino. Não ape-



nas para a empresa, mas para a vida dessas mulheres. Em uma sociedade em que temos que lutar contra o patriarcado, conquistas como essas são importantes para a liberdade de uma mulher, livre para fazer as suas próprias escolhas.

Toda essa caminhada para nós mulheres é uma grande conquista. E acredito no trabalho em conjunto das duas forças, a força feminina e a força masculina. Como retorno, posso dizer que temos um time comprometido, resiliente, sempre com um olhar para o todo, que mesmo fazendo dupla jornada as mulheres são muito produtivas e atentas aos detalhes.

Diferente do que acontecia no passado, em que os únicos postos de trabalho nos quais não havia preconceito eram como costureiras, professoras e vendedoras,

hoje as mulheres podem escolher ser o que quiserem. Então, vemos um número crescente de médicas, arquitetas, engenheiras e até astronautas. Infelizmente, dentro

**Os cargos de liderança ainda são predominantemente masculinos, mas acredito que nós mulheres já mostramos nossa capacidade e estamos mudando essa realidade a cada dia**

das empresas os cargos de liderança ainda são predominantemente masculinos, mas acredito que nós mulheres já mostramos nossa capacidade e estamos mudando essa realidade a cada dia.

Entretanto, as executivas, gestoras e empreendedoras ainda enfrentam barreiras no caminho até uma posição estratégica. Desde preconceito até o estilo de liderança em geral, mais focado na influência que no comando, têm impedido mulheres talentosas de ocupar as cadeiras mais altas nos negócios.

Por isso, ações inclusivas devem continuar a ser desenvolvidas para ajudar a virar esse jogo e a construir um mercado de trabalho mais equilibrado, em que é possível aproveitar o potencial de todos os trabalhadores.

# MULHERES COMO AGENTES DE TRANSFORMAÇÃO



**Karol Oliveira** é especialista em transformação de empresas. Conselheira de inovação na Malta Comex International Logistics, fundadora da Bidmex Sistema de Cotações Inteligentes. Hacker de inovação na Optimize Group e eleita líder de inovação Norte/Nordeste 2019/2020.

Segundo estudo da Bain & Company em parceria com o LinkedIn, apenas 3% dos executivos em cargos de CEOs das 250 maiores empresas brasileiras são mulheres. Se analisarmos outras posições como as de CIO (diretor de inovação) e CTO (diretor de tecnologia), esse número não segue assustador, sendo curiosamente concentrada a presença de mulheres em cargos de finanças ou marketing.

Para nossa felicidade, mesmo que lentamente, o cenário está mudando! Empresárias relevantes na mídia têm despertado movimentos pró-mulheres. Duas referências são Cristina Junqueira, co-fundadora do Nubank, que revolucionou o mercado financeiro, e Luiza Helena Trajano, fundadora da Maganize Luiza, marca que tem se tornado gigante na tecnologia adquirindo diversas startups por todo o País.

## EM AMBIENTES DE INOVAÇÃO

As famosas incubadoras e aceleradoras que impulsionam negócios escaláveis, as startups, têm um desafio grande pela frente que é fomentar o desenvolvimento de negócios compostos também por mulheres. Segundo a Forbes, o ecossistema de inovação tem apenas 4,7% de startups fundadas por mulheres, dado que não sofre muita alteração se observamos outros agentes que compõem o ecossistema como parques tecnológicos, instituições de financiamento e centros de ensino.

Como solução para esse desequilíbrio há a possibilidade de implementação de conteúdos nesses ambientes que ressaltem a importância da diversidade em times de alto impacto, ensinando aos empreendedores como montar uma equipe com diversidade e os resultados que podem ser alcançados a partir disso.



Porém, também há motivos para nos alegrarmos! Temos boas iniciativas de fomento a ambientes de inovação mais plurais como a B2Mamy, empresa que capacita e conecta mães ao ecossistema inovador e até mesmo a The Venture City, aceleradora norte-americana que tem investido forte no Brasil principalmente na promoção de mulheres dentro de capitais de risco - Venture Capital.

### **NO MERCADO DE EVENTOS**

O surgimento de clubes de networking é uma consequência do crescimento da indústria do marketing digital. Os Masterminds (encontros fechados) encorajaram outros movimentos de executivos gerando uma rede de relacionamento além

das fronteiras estaduais. Mas o que isso tem a ver com mulheres? É notória a baixa participação de executivas, principalmente nas imersões de tecnologia, inovação ou segurança de dados.

Essa realidade que antes se repetia também em eventos maiores tem sido contornada devido a iniciativas como a de Marcus Rossi, CEO da Gramado Summit, que exigiu um de seus palcos simultâneos direcionado apenas a palestrantes mulheres, Yara Senger, fundadora do The Developer's Conference, que promove trilhas específicas de diversidade e Lindália Junqueira, que fez história como diretora de inovação da Universidade Estácio, participante do programa da Nasa e que hoje é CEO do Hacking.Rio, evento de referência

em inovação no Rio de Janeiro.

### **DENTRO DAS EMPRESAS**

Discrepâncias podem ser evitadas quando se tem uma forte cultura organizacional, cuidando da excelência dos processos, bom uso da tecnologia e, principalmente, da inclusão e capacitação de pessoas. Para tornar uma organização exponencial, pode-se afirmar que times mistos obtêm melhor performance na inovação pelas várias “cabeças pensantes distintas” unidas em busca de novas ideias e melhorias gerais.

Quando uma empresa entende que a diversidade estimula a inovação, ela contrata com base em caráter, compromisso e capacidade de execução, deixando todas as variáveis de gênero e raça para trás!

# A VERDADEIRA SOLIDARIEDADE



**Mariley Vaz Noro** cursou Teologia e Tanatologia para Leigos. É casada e mãe de duas filhas. Atua como catequista há 18 anos na Paróquia São Cristóvão e foi voluntária do Conselho Arquidiocesano de leigos por 12 anos. É voluntária do Grupo Amigos do Bem, da Associação Cascavel Rosa e do Cemic, o Centro de Estudos do Menor e sua Integração à Comunidade.

Desde menina, sempre observei o trabalho árduo dos meus pais para poder trazer conforto e bem-estar para a nossa família que era muito simples, porém não muito pequena. Cresci em um lar com outras três irmãs e o casamento de meus pais acabou não dando certo. Mesmo vivendo em uma casa onde havia momentos em que passávamos por necessidades, cresci admirando minha mãe que auxiliava outras famílias e sempre foi voluntária na comunidade. E isso me deu forças para lutar pelos meus objetivos.

Sempre persisti arduamente. Comecei a trabalhar quando tinha apenas nove anos, quando passei a ajudar nas contas de casa. Com brilho nos olhos, muita vontade de mudar a minha realidade e cada vez mais oferecendo ajuda às pessoas ao meu redor, conheci meu primeiro namorado que, com o tempo, se tornou meu eterno esposo Fernando Luiz Noro, que sempre esteve ao meu lado, nos momentos de dificuldades e nas grandes conquistas.

Tivemos duas filhas, Maria Fernan-

da e Maria Eduarda, as quais amamos imensuravelmente. Entretanto, houve complicações após o nascimento de uma delas. Durante o seu longo tratamento médico, dediquei-me a ela em tempo integral, dando-lhe amor, segurança e o colo de mãe que, somado aos medicamentos, fez com que ela reagisse. Após sua melhora e com muita fé, optei por transformar toda a minha gratidão em ação e fui em busca do trabalho voluntário apoiada sempre por meu esposo e família.

Percebi que, assim como eu, muitas mães sempre lutavam por seus lares e suas famílias, enfrentando problemas para os quais eu conseguia dar um suporte. Por isso, investi meu tempo e força de vontade em transformar a vida dessas pessoas com o que estava ao meu alcance. Mesmo pouca no começo, minha rede de contatos começou a se ampliar e cada vez mais tinha a oportunidade de ajudar várias famílias.

Entre as histórias das quais participei, tive a oportunidade de conhecer uma criança de dez anos que escreveu uma car-



tinha para os Padrinhos de Natal, um projeto criado pelo Cemic (onde hoje realizo parte do meu trabalho voluntário) para presentear crianças carentes em época natalina. Essa criança, ao invés de pedir algum presente para si, escreveu em sua carta a história de seu irmão mais velho, que no ano anterior, em véspera de Natal, foi diagnosticado com leucemia.

Na época, os meninos só contavam com o apoio do seu pai para auxiliá-los. Pai esse que teve que se retirar de seu trabalho para acompanhar seu filho mais velho no tratamento do câncer e a situação da família se tornou cada vez mais preocupante. Vendo a luta de seu pai e seu irmão, o filho mais novo, com a sua cartinha, pediu

uma grande festa de aniversário para seu irmão, cesta básica para sua família e um emprego para o seu pai.

Não pensei duas vezes e corri atrás de realizar esses sonhos para essa família. Com alguns contatos, conseguimos programar a festa de aniversário, doação de cestas básicas todo o mês, brinquedos e material escolar para ambos e a alegria dessa família. A partir dessa história, pude perceber que a atitude dessa humilde criança é reflexo do ensinamento e valorização em projetos realizados pelo Cemic para ajudar ao próximo, e a oportunidade de melhoria no futuro dessas crianças que frequentam nossa instituição. Assim, quando as mesmas obtiverem condições podem repassar seus valores

para outras pessoas desamparadas.

Outra história que tive a honra de fazer parte foi a realização da Ceia Natalina para famílias inscritas nos projetos do Cemic. Com o auxílio de empresas, doadores da cidade de Cascavel, autoridades, amigos e comunidade, conseguimos preparar um grande banquete em nossa instituição, com vários pratos natalinos e uma linda decoração da mesa. Todas as famílias sentaram-se à mesa e entre elas todas as pessoas que auxiliaram no processo, contando com convidados importantes na sociedade, entre eles empresários que fazem doação ao Cemic, vereadores, prefeito, secretários, voluntários e colaboradores entre outros.

Foi um clima incrível e emocionan-



te com demonstrações de carinho, amor e doação ao próximo. Criança, adolescente ou familiar que estava naquela mesa ao seu lado era mais importante do que o cargo desempenhado na sociedade. O amor ao próximo, o partilhar juntos a magia do Natal era o que preenchia o salão. E após a refeição houve a distribuição de brinquedos e presentes para todas as famílias. A alegria e a gratidão que todos sentiam era algo transparente no semblante de cada um. Um momento que traduziu o clima divino e mágico da época de Natal.

O trabalho voluntário não é uma atividade fria, racional e impessoal. É contato humano, oportunidade para fazer novos amigos, intercâmbio e aprendizado. Voluntariado é o maior exercício da democracia de que eu tenho conhecimento. Falo isso porque vivo o voluntariado com toda a força do meu ser. Você vota nas eleições a cada dois anos, mas quando você se voluntaria em prol do próximo você vota e trabalha todos os dias para transformar a comunidade

**Seja luz, por mais que a vida lhe traga desafios. Seja caridoso, por mais que a vida coloque pessoas negativas em seu caminho. Seja humilde, mesmo vivendo tribulações. Seja amor, pois o amor é o sentimento mais puro e verdadeiro na essência da humanidade**

em algo mais justo e digno para todos.

A frase que mais ouvi em minha vida foi a seguinte: “Pare de trabalhar de graça

como voluntária, o que você ganha com isso?”. E assim, fiz uma análise sobre o trabalho que desempenho na sociedade. É imensurável a dimensão do que ganho em troca do empenho que tenho. Porém, não recebo em valores monetários, mas sim em saúde e crescimento espiritual. Vejo que enfrento problemas reais e aprendo a resolvê-los.

Todas as ações que realizei me trouxeram esse retorno inesperado. Conheci pessoas as quais levarei para toda minha vida, sinto-me feliz em ver sorrisos de gratidão por meio de atos simples, porém importantes para outras pessoas. Há um sentimento de pertencimento, companheirismo, solidariedade, de vínculos que nutrem a própria alma ao ajudar na transformação da vida de outras pessoas.

Seja luz, por mais que a vida lhe traga desafios. Seja caridoso, por mais que a vida coloque pessoas negativas em seu caminho. Seja humilde, mesmo vivendo tribulações. Seja amor, pois o amor é o sentimento mais puro e verdadeiro na essência da humanidade. É ele que move as relações, é o amor que faz do ser humano alguém evoluído e completo. A verdadeira solidariedade começa quando não se espera nada em troca. Ser voluntário é praticar a empatia e o amor ao próximo da maneira mais intensa que se possa imaginar. Mas isso deve ser feito de coração e não apenas porque alguém disse que é legal ou por qualquer outro motivo.

O voluntariado é um ato de amor e só é possível praticá-lo de maneira integral se o fizermos com amor e por amor. Resumindo, voluntariado é a minha vida...



# **JUNTOS** **PELO** **AMANHÃ**

Há milhares de anos, a nossa história é de luta. Se a cooperação foi a chave da nossa sobrevivência, o futuro só será próspero se o construirmos juntos.

**COOPAVEL**

# CORAGEM PARA SER QUEM REALMENTE É



**Regina Aparecida da Silva Kurmann** é graduada em Enfermagem e pós-graduada em Enfermagem do Trabalho. É Psicoterapeuta Transgenerativa com ênfase em PNL. Ela conta com mais de 25 anos de experiência na área da saúde.

**S**ou uma empreendedora por mérito próprio! Digo isso pois durante anos trabalhei com carteira assinada para várias empresas e hoje sou a minha própria chefe. Iniciei minha carreira profissional aos 14 anos, sem apoio de ninguém, pois minha família desacreditava dos meus desejos e potencial. Meu sonho sempre foi ser enfermeira, então logo pensei e conquistei um trabalho na área hospitalar como zeladora. Ali permaneci por um ano.

Logo, curiosa como sou, fui observando tudo o que a enfermagem fazia e não demorou para surgir um convite mais que bem-vindo: fui convidada a fazer um curso interno de atendente de enfermagem e a partir desse momento pude perceber que meu sonho se iniciava para ser concretizado.

Anos se passaram e teve início o processo de mudança de titulação na área da enfermagem. O atendente deveria então realizar curso para se tornar auxiliar de enfermagem. Aprendi muito, me capacitei e trabalhei nessa instituição por mais quatro anos e meio.

Com toda evolução que a empresa me

proporcionou pude então fazer o tão sonhado curso de enfermagem. Durante minha graduação continuei trabalhando na área de técnico de enfermagem, no contraturno, para me manter até a minha formação.

Recebi o diploma da graduação no fim de 2007 e como primeiro emprego fui contratada para montar uma clínica de hemodinâmica para que tivesse autorização da Vigilância Sanitária e fosse finalmente inaugurada. Depois da inauguração, trabalhei na clínica por mais quatro meses e decidi mudar de assistência.

No ano de 2008, iniciei minha jornada na área oncológica. Fiz especialização em urgência e emergência e trabalhei nessa área até 2013. Devido a uma perda familiar, não tive mais forças para continuar. Em 2013, mudei totalmente minhas escolhas e resolvi ser enfermeira do trabalho. Fiz especialização em segurança do trabalho e atuei em uma empresa até 2017. Durante esse ofício fui perdendo o gosto pelo que fazia... aconteceram muitas frustrações que me desmotivaram a continuar, e então em 2015 comecei a pensar e a pesquisar o que eu poderia fazer da vida.



Um dos motivos que posso citar como frustração são, com certeza, as discriminações que sofri durante anos calada. Para mim, racismo existe sim, mas como sempre digo: você deve ser você mesma e não comprar o que as pessoas pensam do negro. Nunca deixe se abater.

Depois desses episódios, decidi mudar novamente a minha vida. Porém, nunca tinha trabalhado em outra área, como então saberia se daria certo ou não? Decidi me tornar autônoma! Preparei-me financeiramente durante dois anos, fiz especializações que envolviam a área da saúde, porém nada ligado à enfermagem. Cursei Reiki, áreas energéticas, fiz pós-graduação em psicoterapia transgenerativa com ênfase em PNL e regressão.

Com a cara a tapa dei início à minha jornada como terapeuta no setor de terapias alternativas e estou aqui desde então! Tenho orgulho de dizer que sou uma profissional psicoterapeuta. Auxilio pessoas a se descobrir e a ter expansão de consciência. Faço hipnoterapia para remover memórias negativas que o ser traz em seu íntimo, desde a vida intrauterina até o agora. Muitas vezes essas memórias

causam na vida da pessoa dor, angústias, negatividade e frustrações. Por meio da hipnoterapia, fazemos uma ressignificação das memórias para que no agora o indivíduo consiga se desenvolver na vida pessoal e profissional.

Mas deixo dito a vocês: essa transição não é fácil, ela requer muito discernimento, estudo e, além de tudo, foco. Devemos deixar claro que é você quem faz o seu salário. Nesse processo, temos sim dificuldades financeiras, de marketing do seu trabalho, de se adaptar à medida certa para se tornar uma excelente profissional. Digo pela área de terapias alternativas, pois nela ainda existe tabu, essa é uma preocupação mística que envolve cultura religiosa desconhecida pela população brasileira.

Como empreendedora, hoje na área de terapias, percebo que a evolução do empresário depende somente dos objetivos e metas que ele pode alcançar com o seu negócio. Essa evolução de empreender cabe ao empreendedor muita coerência do seu nicho a trabalhar, falo do ramo da terapia, porém acredito que em outras atividades do empreendedorismo também deve ocorrer a determinação e gostar do que se escolhe.

Hoje posso garantir que toda essa transição de sair de um emprego fixo para um paralelo foi excepcional para a minha vida. Pude adquirir autonomia e liberdade de expansão de conhecimento e principalmente poder cuidar mais da minha família.

O conselho que ofereço a mulheres que gostariam de ser autônomas é o seguinte: é preciso ter um preparo não somente financeiro, mas também profissional. Determinar o que dá satisfação é fundamental. Sem dúvidas, o medo e a insegurança vão vir, mas não deixe que atrapalhem o seu desenvolvimento profissional. É preciso dar a cara a tapa e conquistar o seu espaço no mundo empreendedor.

Como resultado para minha vida hoje posso afirmar que sou muito feliz. Tenho autonomia de sair da minha empresa e ir com a consciência tranquila para casa sabendo que faço o que realmente gosto.

Deixo aqui para vocês, mulheres, uma lição muito importante: quando você realmente faz o que ama, independentemente do resultado no fim do dia, não fica frustrada, mas sim sempre motivada e encorajada para alcançar o melhor.

# AS MULHERES NA LIDERANÇA E NO EMPREENDEDORISMO



**Rosângela Maria Angonese** é mestre em Administração, com diversas formações nacionais e internacionais na área de Liderança e Empreendedorismo. É pós-graduada em Neurociência e o futuro sustentável das organizações. No Sebrae foi gerente regional e atualmente coordena o Polo de Liderança Sebrae em âmbito nacional.

**A**cabiei de ler um romance do premiado escritor Ken Follett. A história se passa na idade das trevas, por volta do ano 1.000 dC. A personagem principal, Ragna, era uma mulher rara para a época porque, além de ser alfabetizada, estudou temas destinados aos homens, como política e estratégias de negócios. Ao contrário dela, às mulheres da época restava servir aos homens, pais e maridos, ou ser escravas dos poderosos. Ragna lutou para mudar o seu destino e por seu amor, mantendo seus princípios e objetivos, mesmo tendo que enfrentar sofrimentos e perdas. Essa história se passou há mil anos, mas ela retrata o caminho que muitas mulheres ainda precisam percorrer nos dias de hoje para progredir e se afirmar como líderes e como empreendedoras.

Não há dúvidas que, de lá para cá, houve muitas conquistas. No entanto, ainda persistem em larga escala as decisões

baseadas nos estereótipos e nas expectativas sobre os papéis sociais que homens e mulheres são “autorizados” a ocupar. Na teoria, são os vieses inconscientes que tomam lugar dos dados e fatos reais. Os vieses são as crenças ou mitos que, de tanto serem transmitidos, tornam-se verdades profundamente instaladas na nossa cultura e mentes humanas e, na maioria das vezes, nem nos damos conta do quanto guiam e automatizam as nossas ações.

As mulheres se deparam com preconceitos e barreiras no mundo do trabalho que não são provenientes somente dos homens, mas vêm também das próprias mulheres. Você já deve ter reparado que algumas mulheres ao alcançar uma elevada posição de poder se distanciam de outras mulheres e não as apoiam a percorrer o mesmo caminho. São as “Abelhas Rainha”. Rótulo dado às mulheres que buscam o sucesso individual em ambien-



tes dominados por homens, ajustando-se à cultura masculina e distanciando-se de outras mulheres. Isso mostra que essas mulheres, ao chegar ao topo, espelham-se no comportamento masculino, afastando-se física e psicologicamente das outras mulheres de grupos inferiores, endossando e legitimando a hierarquia de gênero para poder se manter no poder. Isso gera mais barreiras para que outras mulheres escalem os degraus da liderança.

Entretanto, não podemos culpar as mulheres por esse comportamento, porque as “Abelhas Rainhas” costumam surgir em culturas onde as mulheres sofrem ameaças explícitas ou veladas por ser mulheres competentes e líderes que se diferenciam no que fazem.

**No Brasil, dos 52 milhões de empreendedores, em fase inicial ou já estabelecidos, as mulheres são 24 milhões. No entanto, quando se analisa a motivação de criar o negócio, quase metade delas empreende por necessidade**

Numa pesquisa global realizada pela empresa de consultoria Grant Thornton, em 2020, os números relevam que a participação das mulheres em cargos de alta gestão está muito aquém de alcançar uma equidade em relação aos homens, e é desproporcional ao alto grau de formação e capacidades adquiridas por elas. Elas ocupam somente 29%, em média, dos cargos da alta liderança organizacional.

No empreendedorismo brasileiro, dos 52 milhões de empreendedores, em fase inicial ou já estabelecidos, as mulheres são 24 milhões. No entanto, quando se analisa a motivação de criar o negócio, quase metade delas empreende por necessidade. No conceito proposto pelo Global Entrepreneurship Monitor (2018), que é o mais



abrangente estudo mundial sobre a evolução do empreendedorismo, empreender por necessidade significa que a criação da empresa foi o que restou em relação ao leque de outras possíveis alternativas fracassadas de obtenção de renda, como conseguir um emprego.

No contexto das empresas inovadoras, o MassChallenge, que é a maior rede global de aceleradores sediada nos Estados Unidos e oferece às empresas iniciantes acesso a mentores, especialistas do setor e outros recursos, aponta que cerca de 42% de todas as empresas aceleradas nos últimos dez anos tinham pelo menos uma fundadora mulher. Porém, há uma lacuna nos investimentos captados por

startups fundadas por mulheres. Os investimentos recebidos pelas startups de mulheres apresentam uma visível diferença em relação às fundadas por homens. Mulheres receberam dos fundos de investimento 44% a menos que os homens. Por outro lado, a receita gerada pelas startups lideradas por mulheres supera a dos homens em 10%.

O relatório da Boston Consulting Group, de 2018, apresenta algumas possíveis explicações para essa disparidade:

## **Mulheres receberam dos fundos de investimento 44% a menos que os homens. Por outro lado, a receita gerada pelas startups lideradas por mulheres supera a dos homens em 10%**

a) As apresentações (os pitches) das mulheres estão mais sujeitas a desafios e questões instigadoras. Elas são mais solidificadas a responder que detêm os conhecimentos técnicos que o negócio demanda. Muitas vezes os investidores presumem que as mulheres fundadoras não têm tais conhecimentos. As mulheres fundadoras também hesitam em responder diretamente às críticas. Se um investidor em potencial faz comentários negativos sobre aspectos da apresentação de uma mulher, em vez

de discordar do investidor e argumentar, é mais provável que ela aceite o feedback, diferentemente de um homem fundador que vai argumentar e justificar sobre a crítica.

b) Os fundadores homens são mais propensos a fazer projeções ousadas em suas metas. As mulheres, por outro lado, geralmente são mais conservadoras em suas projeções e podem, simplesmente, pedir menos que os homens.

c) Muitos investidores homens têm pouca familiaridade com os produtos e serviços propostos pelas mulheres empreendedoras em suas startups. As mulheres costumam ter ideias com as quais têm experiência, isso é menos provável para os homens empreendedores. Essa falta de entendimento por parte dos investidores, também, se reflete em termos de classe social, quando as empreendedoras lançam negócios destinados a níveis socioeconômicos significativamente inferiores aos dos investidores de capital de risco.

Tanto no mundo corporativo quanto no mundo dos negócios por conta própria, o caminho para o crescimento e para alcançar um lugar ao sol, e o que não dizer para chegar ao sucesso, os desafios a que as mulheres são submetidas são infinitamente aumentados em relação aos homens. Observa-se que as empresas com gestores mais modernos já demonstram preocupação em relação ao tema e estão criando sistemas e capacitações para reduzir a tomada de decisão baseada em estereótipos, mas há muito ainda a fazer para gerar transformações na cultura social e organizacional, de modo a garantir uma verdadeira equidade de gênero.



**SICOOB**  
**JUNTOS, AS CONQUISTAS**  
**SÃO AINDA MAIORES.**

**CREDICAPITAL**

Prestes a completar **21 anos**, o **Sicooob Credicapital** se mantém em um ritmo ousado e acelerado de crescimento, sem jamais se esquecer da sua origem e, muito menos, perder sua **essência cooperativista**.

Vamos encerrar 2021 com um resultado que certamente será o maior da história e deve superar R\$ 23 milhões. Só em volume de ativos, vamos chegar a R\$ 1,2 bilhão, além de uma carteira de crédito em torno de R\$ 1 bilhão. Além disso, estamos muito perto de atingir a marca de 50 mil cooperados, que podem contar com mais de 40 unidades de atendimento na região de Cascavel, no Rio Grande do Sul e em São Paulo.

Oferecemos produtos e serviços para contribuir com uma economia colaborativa e compartilhada, estimular a cidadania e o desenvolvimento sustentável. E o mais importante: tudo isso tem sido conquistado com base no propósito de **promover a justiça financeira e prosperidade**.

Central de Atendimento Sicooob

(Dúvidas relacionadas ao uso dos canais de autoatendimento) – Atendimento 24 horas

Capitais e regiões metropolitanas: 4000 1111 | Demais localidades: 0800 642 0000

Ouvidoria Sicooob | De segunda a sexta, das 08h às 20h: 0800 725 0996

Deficientes auditivos ou de fala | De segunda a sexta: 0800 940 0458

 **SICOOB**  
*Faça parte.*

# POR QUE PRECISAMOS DE MULHERES EMPODERADAS?



**Sara Donaduzzi** é formada em Psicologia pela PUCPR, campus de Curitiba, e atualmente cursa MBA em Gestão de pessoas pela USP ESALQ. É empresária e gestora da Folks RH, consultoria em gestão de pessoas localizada em Toledo.

Minha jornada no universo do empoderamento é recente. Foi quando me surpreendi percebendo que sempre fui uma feminista. E acredito que você também pode ser. Explico! Tudo começou quando eu postei no Instagram da minha empresa que às vezes eu não dava conta de tudo. Que eu também tinha roupas paradas em uma cadeira que há dias não voltavam para o lugar. E que estava tudo bem, que existe uma sobrecarga presente para muitas pessoas, principalmente mulheres e mães, e que precisamos parar de nos exigir a perfeição.

Esse post deu uma boa repercussão. Recebi mensagens de muitas mulheres relatando passar pelas mesmas situações, e foi por causa desse post que fui convidada para falar com um grupo de mulheres empreendedoras, chamado Acic Mulher. Lá abordei sobre minha visão de psicóloga e de empresária sobre saúde mental e as implicações de ser mulher. Apesar de uma manhã fria e

chuvosa, 20 mulheres estiverem presentes, o que me surpreendeu, e evidenciou uma dor invisível na sociedade: a desvalorização que sofrem.

Durante essa palestra, uma das mulheres confidenciou que demorou muitos anos até entender que deveria se impor e dizer não quando fosse necessário. Outras se manifestaram demonstrando o quanto precisamos ensinar as mulheres de que elas são totalmente capazes de fazer qualquer coisa que um homem pode fazer (aproveitei para lembrá-las que hoje existem ferramentas para abrir o pote de palmito).

Isso tudo me deixou muito pensativa sobre o feminismo como filosofia... Será que precisamos do feminismo? Para que serve o feminismo e para quem serve? Buscando mais informações, conversei com outras mulheres para entender o quanto elas são desrespeitadas pelo simples fato de ser mulheres. E quanto mais eu entendia sobre o tema, mais claro ficou que o feminismo ser-



ve para todos, inclusive para os homens.

No meu trabalho como consultora de gestão de pessoas, atuando com processos seletivos, deparei-me com o seguinte dado: mulheres se candidatam 20% menos do que homens às vagas. Segundo um estudo do LinkedIn, elas só se candidatam quando possuem 100% dos requisitos, enquanto os homens tendem a se candidatar com 60%.

Decidi então pegar dados do meu banco de currículos. No geral, encontrei

## **Quanto à contribuição das mulheres para o mundo corporativo, apenas pense quanto potencial está guardado em cada mulher que se cala e o quanto o mundo poderia ser beneficiado com elas**

uma igualdade de inscrições por gênero. Até aí, tudo bem! Filtrando por vagas gerenciais, o resultado cortou meu coração: Apenas 28% são mulheres. O que aconteceu? Parece que temos uma baixa autoestima generalizada, quase incrustrada no âmago de cada mulher.

Voltando para o feminismo... Sempre o associei com militância, pelos corporais e sutiãs queimados e isso não fazia muito sentido para mim, depois entendi que essa



é apenas uma pequena parte da luta. Nessa jornada, compreendi que o feminismo é fazer com que cada mulher se reconheça como um indivíduo completo, capaz de fazer as mesmas coisas que o homem - desde que se dedique a isso.

É muito simples ser um líder, ser bom em exatas, em dirigir, entender de mecânica, quando, desde a infância, todo mundo está te ensinando sobre isso. A forma como somos criados revela muito sobre aquilo em que acreditamos, o quanto acreditamos em nós mesmos e na forma como tratamos os outros. Por isso, o mundo precisa que os pais ensinem seus filhos de maneira mais igualitária.

Passei a entender que o fato de nunca ter me sentido inferior ou desconsiderada por ser mulher, é porque nunca permiti

que me colocassem nessa posição. E essa é a grande sacada! No momento em que todas as mulheres pararem de aceitar ser tratadas de forma inadequada, e que passarem a falar o que pensam, demonstrar sua capacidade, não aceitar um salário menor, a revolução estará completa e teremos equidade de gênero. Mas entendo que essa é uma longa caminhada.

Eu fui inspirada por muitas mulheres empoderadas, que me ensinaram a agir assim. E é minha responsabilidade, e de todos nós, espalhar essa mensagem, empoderando cada uma. Quanto à contribuição das mulheres para o mundo corporativo, apenas pense quanto potencial está guardado em cada mulher que se cala e o quanto o mundo poderia ser beneficiado com elas.

# O ASSOCIATIVISMO É TRANSFORMADOR



**Susana Gasparovic Kasprzak**  
é graduada em Ciências Econômicas,  
empresária e ex-presidente da Associação  
Comercial e Industrial de Cascavel.

O associativismo tem um papel muito significativo na minha história. Foram anos que jamais esquecerei, de muito aprendizado. Conquistei uma nova rede de contatos e grandes amizades, numa troca de experiências fantástica.

No início, recebi muito incentivo de meu saudoso Pai, Adão, que sempre esteve à frente das lutas da Acic e transmitia a importância de servirmos a comunidade. Digo até que ele passou para mim a paixão que sempre teve por essa cidade e pela Acic. Com esse sentimento, vivi na Acic mais de dez anos de forma participativa. É a minha segunda casa e tenho muita gratidão a todos que conviveram comigo nesse período.

Vejo que hoje tudo acontece numa velocidade muito maior e é preciso estar muito mais inserido às transformações. O associativismo é a nossa força. A classe empresarial é sem dúvida a maior propulsora do desenvolvimento de uma cidade. Somos nós que buscamos constantemente a inovação, somos nós os grandes geradores da for-

ça produtiva do País e, com certeza, estarmos conectados ao processo associativista faz toda a diferença.

Todos já ouviram: “A união faz a força” e é exatamente dessa forma que encontrei os desafios, sempre buscando parcerias e trazendo o associado para as ações que realizávamos. Quando participamos de uma entidade, devemos estar desprendidos e focar nos interesses da comunidade empresarial. Por mais que você não satisfaça a todos, devemos agir fundamentados na missão da entidade.

A Acic nos coloca à frente de temas muitas vezes desconhecidos, pois ela abrange agricultura, serviços, indústria e comércio e, aos poucos, via-me inserida de cabeça em cada um desses setores. O envolvimento com segmentos diferentes ao meu, que é o comércio, debates constantes não só locais como regionais por meio da Caciopar só proporcionaram aprendizado. Sempre digo: a Acic foi uma segunda faculdade.

Foram grandes desafios que só foram vencidos devido à participação do



associado e da equipe de colaboradores. Ficaram muitas lembranças, muitas conquistas marcaram a história da entidade, não preciso citar. O que me deixa feliz é que auxiliiei a escrever a história da Acic junto de seus associados.

Vivi um período inédito na Acic. Quando assumi a presidência, por ser a primeira mulher a ocupar essa função, era muito questionada e sempre tive a resposta de que era uma empresária que gerava empregos e tinha como objetivo contribuir com a entidade e a cidade. Sempre tive claro que estava representando um quadro muito significativo da força produtiva de nossa cidade e junto com a equipe que formamos iríamos nos esforçar ao máximo para aten-

**Não devemos ser omissos. Em determinado período de nossas vidas devemos sim participar, viver o associativismo por mais desgastante que sejam alguns momentos. Afirmo: vale a pena!**

der as necessidades dos nossos associados.

Continuo acreditando que somos nós

que geramos o desenvolvimento econômico e com a força da Acic, que agrega as forças produtivas e luta por uma sociedade mais justa e próspera, contribuimos com nossos governantes e muitas vezes cobramos ações que venham ao encontro do empresário. Assim, venceremos as batalhas que se apresentam.

Não devemos ser omissos. Em determinado período de nossas vidas devemos sim participar, viver o associativismo por mais desgastante que sejam alguns momentos. Afirmo: vale a pena! E continuo na expectativa de que, em breve, outra empresária venha a ser a segunda mulher a ocupar a presidência dessa grande entidade.



# CASCVEL



Data de instalação

**14/12/1952**



Comemoração Aniversário

**14 de novembro**



Altitude (cidade)

**770 metros**



Distância da capital

**491 km**

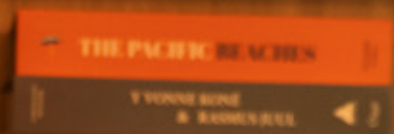


Prefeito

**Leonardo Paranhos**

Vice-prefeito

**Renato Silva**



para  
todos.

Quer investir também?  
Vem junto.



**CRESOL**



### ELEITORES

Cascavel	<b>223.090</b>
Estado	<b>8.152.710</b>

### TERRITÓRIO

Cascavel	<b>2.086.385</b> km <sup>2</sup>
Estado	<b>199.888.387</b> km <sup>2</sup>

### DENSIDADE DEMOGRÁFICA

Cascavel	<b>161,08</b> hab/km <sup>2</sup>
Estado	<b>58,02</b> hab/km <sup>2</sup>

### GRAU DE URBANIZAÇÃO

Cascavel	<b>94,36%</b>
Estado	<b>85,33%</b>

### POPULAÇÃO

Cascavel	<b>336.073</b>
Estado	<b>11.616.412</b>

### CRESC. POPULACIONAL

Cascavel	<b>1,55%</b>
Estado	<b>0,89%</b>

### ÍNDICE DE IDOSOS

Cascavel	<b>5,83%</b>
Estado	<b>7,55%</b>

### TAXA ENVELHECIMENTO

Cascavel	<b>25,66%</b>
Estado	<b>32,98%</b>

### IDH (ÍNDICE DESENV. HUMANO)

Cascavel	<b>0,782</b>
Estado	<b>0,749</b>

### MATRÍCULAS EDUCAÇÃO BÁSICA

Cascavel	<b>75.443</b>
Estado	<b>2.554.321</b>

### MATRÍCULAS PRÉ-ESCOLA

Cascavel	<b>7.718</b>
Estado	<b>276.344</b>

### MATRÍCULAS NO ENSINO FUNDAMENTAL

Cascavel	<b>41.826</b>
Estado	<b>1.407.978</b>

### MATRÍCULAS CRECHE

Cascavel	<b>6.209</b>
Estado	<b>223.944</b>

### MATRÍCULAS NO ENSINO MÉDIO

Cascavel	<b>13.151</b>
Estado	<b>425.477</b>

### MATRÍCULAS NA EDUC. PROFISSIONAL

Cascavel	<b>5.226</b>
Estado	<b>131.853</b>

### MATRÍCULAS NA EDUCAÇÃO ESPECIAL

Cascavel	<b>444</b>
Estado	<b>42.650</b>

### MATRÍCULAS NA EDUC. DE JOVENS E ADULTOS

Cascavel	<b>3.536</b>
Estado	<b>144.919</b>

### MATRÍCULAS NA EDUCAÇÃO SUPERIOR

Cascavel	<b>16.740</b>
Estado	<b>362.967</b>

### MATRÍCULAS NA EDUC. SUPERIOR A DISTÂNCIA

Cascavel	<b>9.592</b>
Estado	<b>194.107</b>

### TAXA ANALFABETISMO (15 ANOS OU MAIS)

Cascavel	<b>4,46%</b>
Estado	<b>6,28%</b>

EDUCAÇÃO





### ESTAB. DE SAÚDE

Cascavel	<b>744</b>
Estado	<b>26.536</b>

### LEITOS HOSPITALARES

Cascavel	<b>1.013</b>
Estado	<b>27.774</b>

### TAXA DE FECUNDIDADE

Cascavel	<b>1,83</b> filhos/mulher
Estado	<b>1,86</b> filhos/mulher

### TAXA DE NATALIDADE

Cascavel	<b>14,85</b> por mil hab.
Estado	<b>12,70</b> por mil hab

### TAXA DE MORTALIDADE

Cascavel	<b>5,91</b> /mil hab.
Estado	<b>7,14</b> /mil hab

### MORTALIDADE INFANTIL

Cascavel	<b>7,09</b> /mil nasc. vivos
Estado	<b>9,28</b> /mil nasc. vivos





### LEITOS DE INTERNAÇÃO POR ESPECIALIDADE

	SUS	NÃO SUS	CASCADEL/TOTAL
Cirúrgico	269	215	484
Clínico	182	131	313
Obstétrico	36	41	77
Pediatria	43	23	66
Hospital/Dia	13	10	23
Outros	50	0	50
<b>Total</b>			<b>1.013</b>
<b>Leitos p/habitante</b>			<b>30,4</b>

### BENEFICIÁRIOS DE PLANOS DE SAÚDE

Cascavel	86.150
Microrregião de Cascavel	101.998
Paraná	2.853.550

### NÚMERO DE MÉDICOS

Curitiba	11.065
Londrina	2.707
Oeste	2.470
Maringá	1.816
Ponta Grossa	1.109
<b>Cascavel</b>	<b>1.067</b>



### DOMICÍLIOS RECENSEADOS

Cascavel	<b>100.931</b>
Estado	<b>3.755.090</b>

### DOMICÍLIOS COM ÁGUA CANALIZADA

Cascavel	<b>90.664</b>
Estado	<b>3.273.822</b>

### DOMICÍLIOS PARTIC./ PERMANENTES

Cascavel	<b>91.031</b>
Estado	<b>3.298.297</b>

### DOMICÍLIOS COM DESTINO DE LIXO

Cascavel	<b>87.512</b>
Estado	<b>2.981.998</b>

### DOMICÍLIOS COM ENERGIA ELÉTRICA

Cascavel	<b>90.769</b>
Estado	<b>3.284.181</b>

### UNIDADES ATENDIDAS COM ÁGUA TRATADA

Cascavel	<b>126.139</b>
Estado	<b>4.250.043</b>

### UNIDADES ATENDIDAS C/ ESGOTO SANITÁRIO

Cascavel	<b>130.045</b>
Estado	<b>3.175.413</b>

# Festval

DESDE 1972 LEVANDO O ORGULHO DE  
SER CASCAVELENSE A TODO O PARANÁ.

SURPREENDA-SE COM ESSA EXPERIÊNCIA!



NOVO FESTVAL CARLOS GOMES



### ESTABELECIMENTOS

Cascavel	<b>10.994</b>
Estado	<b>305.957</b>

### COMÉRCIO VAREJISTA

Cascavel	<b>3.434</b>
Estado	<b>99.832</b>

### ADM. DE IMÓVEIS/ VALORES IMOBILIÁRIOS

Cascavel	<b>1.497</b>
Estado	<b>36.621</b>

### ALOJ., ALIMENTAÇÃO, RÁDIO, TELEVISÃO

Cascavel	<b>1.089</b>
Estado	<b>33.570</b>

### ESTAB. NAS ATIVIDADES DO TURISMO

Cascavel	<b>1.255</b>
Estado	<b>39.864</b>

### ESTABELECIMENTOS ALOJAMENTO

Cascavel	<b>66</b>
Estado	<b>2.511</b>





### ESTABELECIMENTOS ALIMENTAÇÃO

Cascavel	<b>897</b>
Estado	<b>27.034</b>

### ESTABELECIMENTOS TRANSP. TERRESTRE

Cascavel	<b>83</b>
Estado	<b>3.852</b>

### ESTABELECIMENTOS TRANSPORTE AÉREO

Cascavel	<b>5</b>
Estado	<b>61</b>

### ESTABELECIMENTOS AGÊNCIAS DE VIAGENS

Cascavel	<b>72</b>
Estado	<b>2.229</b>

### ESTABELECIMENTOS ALUGUEL DE TRANSP.

Cascavel	<b>27</b>
Estado	<b>820</b>

### ESTABELECIMENTOS DE CULTURA E LAZER

Cascavel	<b>105</b>
Estado	<b>3.288</b>

**EMPRESAS ATIVAS  
EM CASCAVEL**

<b>TOTAL</b>	<b>43.945</b>
Microempresas	<b>37.582</b>
Peq. empresas	<b>2.925</b>
Outras	<b>3.438</b>

**EMPRESAS  
ABERTAS EM 2020**

<b>TOTAL</b>	<b>7.672</b>
Microempresas	<b>7.118</b>
Peq. empresas	<b>276</b>
Outras	<b>278</b>

**PRINCIPAIS RAMOS DE ATIVIDADES**

1 Comércio varejista (vestuário/acessórios)	<b>2.415</b>
2 Promoção de vendas	<b>1.615</b>
3 Cabeleireiro, manicure/pedicure	<b>1.388</b>
4 Obras de alvenaria	<b>1.297</b>
5 Transp. rodoviário de carga (menos perigosos)	<b>899</b>
6 Lanchonetes, casas de chá, sucos e similares	<b>747</b>
7 Incorporação de empresas imobiliárias	<b>680</b>
8 Restaurantes e similares	<b>747</b>

**EMPRESAS ABERTAS 2021 - PRINCIPAIS ATIVIDADES**

1 Comércio, reparação veículos e motos	<b>2.339</b>
2 Atividades profissionais científicas e técnicas	<b>897</b>
3 Construção	<b>871</b>
4 Indústria de transformação	<b>731</b>
5 Alojamento/alimentação	<b>552</b>
6 Atividades administrativas/serviços compl.	<b>539</b>
<b>TOTAL</b>	<b>8.363</b>
<b>MÉDIA POR MÊS</b>	<b>760</b>





## AEROPORTO DE CASCAVEL

Com terminal com capacidade para receber **UM MILHÃO** de passageiros por ano, Aeroporto de Cascavel é um dos mais modernos entre as cidades do seu porte no País.

Pista tem **1.780 metros** de comprimento por **45** de largura

FONTE: CASCAVEL CONVENTION/URBAN SYSTEMS/VISIT IGUASSU - 2020



## REDE HOTELEIRA

Cascavel tem a **segunda maior** rede hoteleira do Oeste do Paraná, atrás apenas da de Foz. Foz do Iguaçu tem **30 mil leitos, 122 hotéis e 50 pousadas**. Foz está em 4º no ranking de leitos do Brasil, atrás apenas de São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador

### TURISMO EM CASCAVEL

Visitantes domésticos	<b>494.923</b>
Visitantes internacionais	<b>26.427</b>
Impostos federais	<b>R\$ 7,3 milhões</b>
Meios de hospedagem	<b>40</b>
Leitos	<b>4 mil</b>



### PIB PER CAPITA

<b>Cascavel</b>	<b>R\$ 38.368</b>
<b>Estado</b>	<b>R\$ 40.788</b>
<b>Brasil</b>	<b>R\$ 35.172</b>

### PIB A PREÇOS CORRENTES (BILHÕES)

<b>Cascavel Total</b>	<b>R\$ 12,6</b>
<b>Estado</b>	<b>R\$ 466</b>

(FONTE: RAIS/IBGE/DERAL/SEAB  
ANO DE REFERÊNCIA (2020))

### SETORES COM MAIOR MÉDIA SALARIAL ANUAL PER CAPITA

Crédito imobiliário	<b>R\$ 165.051</b>
Educação superior	<b>R\$ 123.788</b>
Caixas econômicas	<b>R\$ 103.680</b>
Bancos múltiplos/carteira comercial	<b>R\$ 95.586</b>
Desenv. de programas de computador	<b>R\$ 91.208</b>
Bancos comerciais	<b>R\$ 84.193</b>
Atividades esportivas	<b>R\$ 80.310</b>
Comércio atacadista de leite e laticínios	<b>R\$ 76.518</b>
Atividades de organização associat. profissionais	<b>R\$ 68.310</b>
Seguros (não vida)	<b>R\$ 65.593</b>





### PRINCIPAIS ATIVIDADES ECONÔMICAS LOCAIS (SERVIÇOS)

Planos de saúde
Atendimento hospitalar
Construção civil
Serviços de complementação
Educação superior
Ativ. de atenção ambulatorial
Ativ. jurídicas (exceto cartório)
Transp. rodoviário de cargas
Comércio a varejo e atacado

### SETORES COM MAIOR MASSA SALARIAL ANUAL

Administração pública em geral	<b>R\$ 416.634.135</b>
Educação superior	<b>R\$ 202.642.193</b>
Abate de suínos/aves e outros animais	<b>R\$ 147.308.789</b>
Transporte rodoviário de carga	<b>R\$ 110.812.652</b>
Comércio varejista em geral	<b>R\$ 80.919.812</b>
Atividades de atendimento hospitalar	<b>R\$ 71.313.047</b>
Construção de edifícios	<b>R\$ 63.769.503</b>
Fabricação de cabines/carrocerias	<b>R\$ 57.607.532</b>
Educação (graduação)	<b>R\$ 55.369.565</b>
Atividades de atenção à saúde	<b>R\$ 50.955.381</b>

### PRINCIPAIS ATIVIDADES INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Abate de aves
Fabricação de geradores
Com. varejista - supermercados
Comércio atacadista de cereais
Fabric. alimentos para animais
Comércio atacadista de mercadorias em geral
Comércio atacadista chope/ cerveja e refrigerante
Atacadista de combustíveis
Frigorífico - abate de suínos
Comércio e atacado de peças e acessórios para veículos

### SETORES QUE MAIS EMPREGAM EM CASCAVEL EM 2020

Comércio varejista de ferragens	<b>1.659</b>
Fabricação de cabines/carrocerias	<b>1.778</b>
Comércio de peças e acessórios	<b>2006</b>
Restaurantes e outros serv. de alimentação	<b>2.150</b>
Atividades de atendimento hospitalar	<b>2.905</b>
Construção de edifícios	<b>3.185</b>
Transporte rodoviário de carga	<b>4.047</b>
Comércio de mercadorias em geral	<b>4.903</b>
Abate de suínos/aves e outros animais	<b>8.019</b>
Administração pública em geral	<b>9.280</b>

# DÁ ORGULHO MORAR AQUI!



**1º**

Município do Paraná a alcançar 100% de coleta e tratamento de esgoto

**1º**

Lugar no Paraná no ranking cidades excelentes

**2º**

Município do Brasil que mais avançou na década no IGDM

**2º**

Maior VBP (Valor Bruto de Produção) do Paraná em 2020

**4ª**

Melhor cidade em planejamento e urbanismo do Brasil

**4ª**

Melhor cidade no estado e 17º no Brasil no ranking nacional de dispensa de alvarás de licença

**5ª**

Melhor cidade no País para fazer negócios na área agropecuária - município avançou 51 posições no comparativo com o ranking anterior

**6ª**

Melhor cidade do Brasil em saneamento e sustentabilidade

**7ª**

Cidade mais rápida para viabilizar empresas

**11ª**

Melhor do Brasil no Índice de Desafios da Gestão Municipal (IGDM)

**11ª**

Melhor cidade do País para viver

**13ª**

No Brasil e 3ª no sul no IRTM, o Índice de Retorno do Tributo Municipal

**Cascavel, e seus diferenciais.  
A capital do Oeste acumula  
bom desempenho em inúmeros  
indicadores estaduais e nacionais.  
Esses são alguns dos motivos pelos  
quais todo cascavelense diz:  
**Dá orgulho morar aqui!****

*FONTES:  
PREFEITURA DE  
CASCAVEL/URBAN  
SYSTEMS (2020),  
MINISTÉRIO ECONOMIA,  
MACROPLAN, INSTITUTO  
ÁQUILA/BAND,  
SANEPAR, VALOR  
ECONÔMICO, EXAME.  
\*BRASIL TEM  
5.570 MUNICÍPIOS*

**17<sup>a</sup>** Cidade do Brasil com maior  
liberdade econômica

**23<sup>a</sup>** Cidade do Brasil para  
investir e fazer negócios

**34<sup>a</sup>** Melhor em empreendedorismo

**51<sup>a</sup>** Colocada no ranking  
Connected Smart Cities

**54<sup>a</sup>** Melhor em economia

**67<sup>a</sup>** Melhor em tecnologia e inovação

**89<sup>a</sup>** Melhor cidade para fazer negócios

**33<sup>a</sup>** Melhor no setor imobiliário/  
construção civil

**55<sup>a</sup>** Melhor em agropecuária

**99<sup>a</sup>** Melhor em comércio

**102<sup>a</sup>** Melhor em serviços

**210<sup>a</sup>** Melhor em indústria

**101<sup>a</sup>** Melhor em saúde

**199<sup>a</sup>** Melhor em governança

**220<sup>a</sup>** Melhor em meio ambiente

**221<sup>a</sup>** Melhor em educação

**373<sup>a</sup>** Melhor em mobilidade/acessibilidade

**446<sup>a</sup>** Melhor em segurança



***Construtora JL***

Há mais de

**40**  
*anos*

atuando com  
excelência e eficiência  
em infraestrutura e  
grandes empreendimentos  
por todo o Brasil.

CONSTRUTORA JL . COM





# NOVOS INVESTIMENTOS

**Três grandes** obras há muito aguardadas injetam mais de **R\$ 200 milhões** no município. São elas:

Trevo Cataratas

**R\$ 82 milhões**

Duplicação da BR-277

**R\$ 48 milhões**

Duplicação BR-163 e ligação da Av. Brasil

**R\$ 67,8 milhões**



## OUTROS INVESTIMENTOS

Aeroporto

**R\$ 35 milhões**

Avenidas - Revitalização de 10 avenidas em todo o Município

**R\$ 30 milhões**

Pavimentação de Estradas Rurais

**R\$ 20 milhões**

Construção de novas escolas  
Escola da Transparência  
Maria Gladis Tibola

**R\$ 13 milhões**

Novos Abrigos de Ônibus

**R\$ 15 milhões**

Modernização da Iluminação Pública (LED)

**R\$ 10 milhões**

## PROJETOS EM IMPLANTAÇÃO

**Território Verde**

Requalificação do Lago Municipal

**Território Industrial de Agroinovação**

Loteamento Empresarial

**Liga Cascavel**

Extensão de rede de telefonia no interior

**Anel de Integração Rural**

Criação de um corredor rural pavimentado, ligando todos os distritos do Município

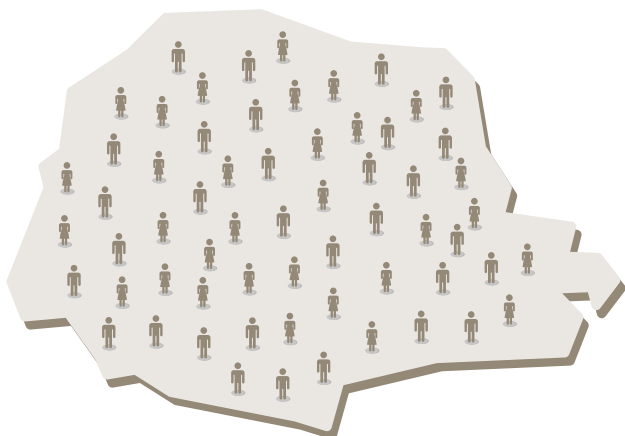
**PDU - Programa de Desenvolvimento Urbano**

Revitalização de Avenidas e criação de 2 parques lineares (Floresta e Santa Felicidade - Investimento de aprox. 27,5 milhões de dólares.



## POPULAÇÃO 2021 COMPARATIVO (FONTE: IBGE)

<b>336.073</b>	Cascavel
<b>1.329.856</b>	Oeste PR
<b>11.634.116</b>	Paraná
<b>214 milhões</b>	Brasil



<b>25,27%</b>	Cascavel tem 25,27% da população do Oeste/PR
<b>0,16%</b>	Cascavel tem 0,16% da população brasileira
<b>11,43%</b>	Oeste tem 11,43% da população do Paraná

## POPULAÇÃO DOS MUNICÍPIOS DO OESTE DO PARANÁ

Anahy	<b>2.274</b>	Marechal C. Rondon	<b>54.031</b>
Assis Chateaubriand	<b>33.306</b>	Maripá	<b>5.562</b>
Boa Vista da Ap <sup>a</sup>	<b>7.524</b>	Matelândia	<b>18.266</b>
Braganey	<b>5.538</b>	Medianeira	<b>46.940</b>
Cafelândia	<b>18.783</b>	Mercedes	<b>5.617</b>
Campo Bonito	<b>3.694</b>	Missal	<b>10.706</b>
Capitão L. Marques	<b>15.887</b>	Nova Aurora	<b>10.131</b>
Cascavel	<b>336.073</b>	Nova Santa Rosa	<b>8.311</b>
Catanduvas	<b>10.144</b>	Ouro Verde do Oeste	<b>6.036</b>
Corbélia	<b>17.162</b>	Palotina	<b>32.389</b>
Céu Azul	<b>11.872</b>	Pato Bragado	<b>5.755</b>
Diamante do Oeste	<b>5.279</b>	Quatro Pontes	<b>4.043</b>
Diamante do Sul	<b>3.409</b>	Ramilândia	<b>4.500</b>
Entre Rios do Oeste	<b>4.651</b>	Santa Helena	<b>27.036</b>
Formosa do Oeste	<b>6.345</b>	Santa Lúcia	<b>3.795</b>
Foz do Iguaçu	<b>257.971</b>	Santa Tereza do Oeste	<b>10.055</b>
Guaraniaçu	<b>11.969</b>	Santa Terez. de Itaipu	<b>23.927</b>
Guaíra	<b>33.497</b>	Serranópolis do Iguaçu	<b>4.460</b>
Ibema	<b>6.387</b>	São José das Palmeiras	<b>3.601</b>
Iguatu	<b>2.251</b>	São Miguel do Iguaçu	<b>27.696</b>
Iracema do Oeste	<b>2.216</b>	São Pedro do Iguaçu	<b>5.747</b>
Itaipulândia	<b>11.588</b>	Terra Roxa	<b>17.562</b>
Jesuítas	<b>8.251</b>	Toledo	<b>144.601</b>
Lindoeste	<b>4.488</b>	Três Barras do Paraná	<b>12.036</b>







[uniprimebr.com.br](http://uniprimebr.com.br)

Uniprime  
25 anos.  
À frente do  
seu tempo.





# Uniprime do Brasil

São 25 anos de história da **Uniprime do Brasil** e muitos motivos para comemorar. Somos a maior **cooperativa de crédito do país** com foco na área da saúde e há mais de duas décadas temos o compromisso de colocar o cooperado em primeiro lugar, prestar atendimento personalizado, proporcionar excelente retorno sobre os investimentos e ofertar um portfólio robusto de soluções financeiras. A Uniprime também é reconhecida pelos grandes resultados devolvidos anualmente aos cooperados.

Somos impulsionados pela ética e ousadia em abraçar projetos pioneiros e revolucionar o cooperativismo de crédito no Brasil e reafirmamos este compromisso sempre.





Automóveis

**145.392**



Motos/motonetas

**41.204**



Caminhonetes

**33.540**



Caminhões

**8.806**



Total veículos Cascavel

**250.839**

## FROTA BRASIL

<b>Paraná</b>	<b>8,07</b> milhões
Brasil	<b>111</b> milhões
Sudeste	<b>53,3</b> milhões
Sul	<b>21,7</b> milhões
Nordeste	<b>19,5</b> milhões
Centro-Oeste	<b>10,5</b> milhões
Norte	<b>6</b> milhões

Brasil tem **76 milhões** de motoristas habilitados. São **121 mil** quilômetros de rodovias, dessas, **65 mil** quilômetros pavimentados.

(FONTE: DETRAN/PR/DENATRAN)



### PRINCIPAIS DISTÂNCIAS A PARTIR DE CASCAVEL

Destino	Distância (km)	Tempo viagem (carro)
Foz do Iguaçu	<b>141</b>	<b>1h30</b>
Maringá	<b>284</b>	<b>3h</b>
Londrina	<b>313</b>	<b>3h30</b>
Curitiba	<b>501</b>	<b>6h55</b>
Porto Alegre	<b>802</b>	<b>11h45</b>
Florianópolis	<b>798</b>	<b>10h22</b>
São Paulo	<b>923</b>	<b>11h26</b>
Cuiabá	<b>1.340</b>	<b>18h18</b>
Belo Horizonte	<b>1.343</b>	<b>15h51</b>
Rio de Janeiro	<b>1.351</b>	<b>17h34</b>
Brasília	<b>1.450</b>	<b>19h10</b>
Vitória	<b>1.859</b>	<b>25h</b>
Porto Velho	<b>2.796</b>	<b>38h</b>
João Pessoa	<b>3.392</b>	<b>48h</b>
Manaus	<b>3.684</b>	<b>51h</b>

### INTERNACIONAL A CASCAVEL (km)

Assunção	<b>467</b>
Buenos Aires	<b>1.425</b>
Santiago	<b>2.464</b>
Quito	<b>5.809</b>
Bogotá	<b>7.138</b>
Nova York	<b>7.606</b>
Ottawa	<b>8.142</b>
Madri	<b>8.903</b>
Paris	<b>9.896</b>
Londres	<b>9.961</b>
Tel Aviv	<b>11.293</b>
Camberra	<b>12.889</b>
Dubai	<b>12.917</b>
Pequim	<b>18.102</b>



# VBP

(VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO)

## CASCADEL

**R\$ 2.27**  
BILHÕES

## ESTADO

**R\$ 128.2**  
BILHÕES



PECUÁRIA	CASCADEL	ESTADO
Bovinos	<b>77.170</b>	<b>8.971.675</b>
Equinos	<b>2.004</b>	<b>281.139</b>
Ovinos	<b>7.861</b>	<b>588.996</b>
Suínos	<b>158.000</b>	<b>6.838.977</b>
Aves	<b>16.962.000</b>	<b>389.227.030</b>

GRÃOS	CASCADEL	ESTADO
Soja	<b>423.599 ton.</b>	<b>20.875.792 ton.</b>
Milho	<b>275.132 ton.</b>	<b>15.786.934 ton.</b>
Trigo	<b>115.500 ton.</b>	<b>3.130.147 ton.</b>



<b>PROPRIEDADES RURAIS</b>	<b>4.671</b>
Área total do território (em hectares)	<b>1.282.909</b>
Propriedades privadas (em hectares)	<b>925.755 (72%)</b>
Áreas públicas (em hectares)	<b>356.154 (28%)</b>

<b>POPULAÇÃO ENTORNO</b>	<b>881.750</b>
<b>LOCAL DE RESIDÊNCIA</b>	
Moram nas cidades	<b>88%</b>
Ainda vivem em áreas rurais	<b>12%</b>

## O AGRO EM CASCAVEL E ENTORNO

Dados apresentados a seguir mostram a força da agropecuária na região liderada por Cascavel segundo a base do IDR-PR, o Instituto de Desenvolvimento Rural do Paraná. São 28 municípios. As informações são também do IBGE/Censo Agropecuário, Seab e Deral:

Cascavel é a cidade **mais populosa**, com **336.073 habitantes**. Iguatu é a cidade com a **menor população**, **2.251 moradores**.

<b>TOTAL DE AGRICULTORES</b>	<b>22.802</b>
Agricultores familiares	<b>17.054 (74,79%)</b>
Outros	<b>5.748 (25,21%)</b>

Proprietários	<b>18.862 (83%)</b>
Ocupantes	<b>1.285 (5%)</b>
Comodatários	<b>1.135 (5%)</b>
Arrendatários	<b>1.125 (5%)</b>



<b>PRINCIPAIS CULTURAS</b>	<b>ÁREA OCUPADA</b>	<b>PRODUÇÃO</b>	<b>Nº PRODUTORES</b>
<b>Soja</b>	<b>441.480 hec.</b>	<b>1.619.019 ton.</b>	<b>9.913</b>
<b>Milho</b>	<b>311.319 hec.</b>	<b>1.641.811 ton.</b>	<b>10.745</b>
<b>Trigo</b>	<b>70.981 hec.</b>	<b>114.903 ton.</b>	<b>1.474</b>

<b>PROPRIEDADES RURAIS</b>	<b>CADASTROS</b>	<b>IMÓVEIS RURAIS</b>	<b>HEC. CADASTRADOS</b>
<b>Brasil</b>	<b>7.024.689</b>	<b>5.969.307</b>	<b>539,3 milhões</b>
<b>Paraná</b>	<b>486.867</b>	<b>465.044</b>	<b>18,1 milhões</b>
<b>Santa Catarina</b>	<b>357.162</b>	<b>351.880</b>	<b>7,98 milhões</b>
<b>Rio Grande do Sul</b>	<b>602.403</b>	<b>581.691</b>	<b>23 milhões</b>
<b>Total do Sul</b>	<b>1.446.432</b>	<b>1.398.615</b>	<b>49 milhões</b>



## BOVINOCULTURA DE CORTE

Bovinos	<b>604.517</b> cabeças
Área de pastagem	<b>222.147</b> hect.
Lotação	<b>2,72</b> cabeças/hectare

## PRODUÇÃO ANUAL DE SUÍNOS

Suínos de dois meses	<b>1.983.880</b>
Suínos para abate	<b>1.896.065</b>
Leitão para corte	<b>67.590</b>

## AVES (REBANHO ESTÁTICO)

Frango de corte	<b>45.847.870</b>
Frango caipira	<b>692.100</b>

## LEITE

Vacas ordenadas	<b>81.093</b>
Litros por ano	<b>297 mil</b>
Média vaca/ano	<b>10L</b>
Produtores	<b>10.703</b>

## TILÁPIA

Produção anual	<b>32.461.402</b> kgs
----------------	--------------------------

## MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Trator	<b>13.645</b> (53%)
Semeadeira	<b>6.783</b> (26%)
Adubadeira	<b>2.778</b> (11%)
Colheitadeira	<b>2.691</b> (10%)

## PIB (PRODUTO INTERNO BRUTO)

**R\$ 39,08 bilhões**

## VBP (VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO)

**R\$ 10,6 bilhões**



# PARANÁ



Área territorial (2020)

**199.298.982** km<sup>2</sup>



População estimada

**11.616.412**



Dens. demográfica (2010)

**52,40** hab/km<sup>2</sup>

## POPULAÇÃO SUL COMPARATIVO

PR	<b>11.616.412</b>
RS	<b>11.476.530</b>
SC	<b>7.358.932</b>

### AS DEZ CIDADES MAIS POPULOSAS

1 Curitiba	<b>1.963.726</b>
2 Londrina	<b>580.870</b>
3 Maringá	<b>436.472</b>
4 Ponta Grossa	<b>358.838</b>
5 Cascavel	<b>336.073</b>
6 São José dos Pinhais	<b>334.620</b>
7 Foz do Iguaçu	<b>257.971</b>
8 Colombo	<b>249.277</b>
9 Guarapuava	<b>183.755</b>
10 Paranaguá	<b>157.378</b>

### 5 REGIÕES MAIS POPULOSAS

Curitiba	<b>3.660.991</b>
Oeste	<b>1.329.856</b>
Londrina	<b>1.085.599</b>
Ponta Grossa	<b>829.821</b>
Maringá	<b>792.527</b>

### PERFIL POPULACIONAL (2020)

0 a 14 anos	<b>9,8%</b>	<b>feminino</b>
0 a 14 anos	<b>10,3%</b>	<b>masculino</b>
15 a 64 anos	<b>35,3%</b>	<b>feminino</b>
15 a 64 anos	<b>34%</b>	<b>masculino</b>
65 anos e mais	<b>5,9%</b>	<b>feminino</b>
65 anos e mais	<b>4,7%</b>	<b>masculino</b>

### PERFIL POPULACIONAL - PROJEÇÃO PARA 2030

0 a 14 anos	<b>9,1%</b>	<b>feminino</b>
0 a 14 anos	<b>9,6%</b>	<b>masculino</b>
15 a 64 anos	<b>33,5%</b>	<b>feminino</b>
15 a 64 anos	<b>32,7%</b>	<b>masculino</b>
65 anos e mais	<b>8,5%</b>	<b>feminino</b>
65 anos e mais	<b>6,5%</b>	<b>masculino</b>



### EDUCAÇÃO

Matrículas no ensino fundamental	<b>1.407.978</b> (2020)
Matrículas no ensino médio	<b>425.477</b> (2020)
Ideb - anos iniciais do ensino fund. público	<b>6,4</b> (2019)
Ideb - anos finais do ensino fund. público	<b>5,1</b> (2019)
Docentes no ensino fundamental	<b>84.286</b> (2020)
Docentes no ensino médio	<b>33.428</b> (2020)
Número de estab. de ensino fundamental	<b>6.172</b> (2020)
Número de estab. de ensino médio	<b>2.007</b> (2020)

### TOTAL DE VEÍCULOS

**8.077.413 (2021)**

### PESSOAS DE 16 ANOS OU MAIS OCUPADAS

**5.519**  
**(x1000) (2016)**

### IDH (ÍNDICE DE DES. HUMANO)

**0,749 (2010)**

### RENDIMENTO MENSAL DOMICILIAR PER CAPITA

**R\$ 1.508 (2020)**

### PESSOAS COM 16 ANOS OU MAIS COM TRABALHO FORMAL

**68,7%**

### RECEITAS ORÇAMENT. REALIZADAS

**60.163.576.12**  
**(x1000) (2017)**

### DESPESAS ORÇAMENT. EMPENHADAS

**55.534.402.97**  
**(x1000) (2017)**

### PESSOAL OCUPADO NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, DEFESA E SEGURIDADE SOCIAL

**366.136 pessoas**

<b>PIB</b>	
Paraná	<b>R\$ 466 bi</b>
Per capita	<b>R\$ 40.788</b>

<b>5 MAIORES SALÁRIOS MÉDIOS</b>	
Curitiba	R\$ <b>3.421</b>
Litoral	R\$ <b>2.519</b>
Londrina	R\$ <b>2.492</b>
Ponta Grossa	R\$ <b>2.473</b>
Foz do Iguaçu	R\$ <b>2.710</b>
Cascavel	R\$ <b>2.463</b>

<b>EMPRESAS</b>	
Ativas	<b>1.357.729</b>
Matrizes ativas	<b>1.294.493</b>
Filiais ativas	<b>63.236</b>
MEI	<b>704.571</b>
Não MEI	<b>174.207</b>

<b>EMPRESAS ABERTAS EM 2021</b>	
Micros e pequenas	<b>253.415</b>
Médias e grandes	<b>91.349</b>
<b>TOTAL</b>	<b>344.764</b>

<b>EMPRESAS ATIVAS POR ATIVIDADES ECONÔMICAS</b>	
Comércio varejista	<b>69.534</b>
Obras de alvenaria	<b>50.032</b>
Cabeleireira, manicure/pedicure	<b>49.163</b>
Promoção de vendas	<b>37.052</b>
Lanchonetes	<b>30.956</b>
Transporte rodoviário	<b>29.564</b>
Comércio mercadorias em geral	<b>23.895</b>
Restaurantes e similares	<b>21.546</b>
Preparação docs/apoio adm.	<b>20.065</b>
Atividades estéticas	<b>18.552</b>
Serviços domésticos	<b>18.167</b>
Instalações e manutenção elétrica	<b>17.292</b>
Transp. interm., interest., internacional/cargas	<b>17.051</b>
Comércio varejista de bebidas	<b>16.912</b>
Fornecimento de alimentos preparados	<b>16.827</b>
Serviços de manut./reparação mecânica	<b>15.643</b>
Serviços de pintura de edifícios	<b>15.188</b>
Comércio e varejo de peças	<b>14.625</b>
Serviço escrit/apoio adm.	<b>13.411</b>
Incorporação empreendimentos imobiliários	<b>13.408</b>



Área territorial (km<sup>2</sup>, 2020)

**8.510.345,538**



População estimada (2021)

**214 milhões**



PIB (2020)

**R\$ 7,7 trilhões**



Renda per capita

**R\$ 35.172**



Taxa de desocupação

**14%** (2021)



Taxa de fecundidade (2020)	<b>1,76</b> filhos/mulher
Taxa de mortalidade infantil (2020)	<b>11.56/1000</b> nascidos vivos
Domicílios com iluminação elétrica (2015)	<b>99,7%</b>
Domicílios com lixo coletado diariamente (2019)	<b>84,4%</b>
Domicílios com rede geral como principal forma de abastecimento de água (2019)	<b>85,5%</b>
Domicílios com esgotamento sanitário (2019)	<b>68,3%</b>
Domicílios com computador/tablet (2019)	<b>42,9%</b>
Domicílios com acesso à internet (2019)	<b>82,7%</b>
Domicílios com telefone móvel celular (2019)	<b>94%</b>
Domicílios com televisão (2019)	<b>96,3%</b>

Pessoas de 15 anos ou mais que praticam atividades físicas (2015)	<b>37,9%</b>
Taxa de analfabetismo de 15 anos ou mais (2019)	<b>6,6%</b>
Taxa de escolarização de 6 a 14 anos (2019)	<b>99,7%</b>
Ideb - anos iniciais do ensino fundamental rede pública (2019)	<b>5,7</b>
Ideb - Anos finais do ensino fundamental rede pública (2019)	<b>4,6</b>
Matrículas no ensino fundamental (2020)	<b>26.718.830</b>
Matrículas no ensino médio (2020)	<b>7.550.753</b>
Docentes no ensino fundamental (2020)	<b>1.378.812</b>
Docentes no ensino médio (2020)	<b>505.782</b>
Número de estab. de ensino fundamental (2020)	<b>124.840</b>
Número de estab. ensino médio (2020)	<b>28.933</b>

## EMPRESAS ATIVAS NO BRASIL

Microempresas	<b>16.560.568</b>	<b>88,41%</b>
Grandes e médias	<b>1.223.141</b>	<b>6,53%</b>
Pequenas	<b>948.647</b>	<b>5,06%</b>
<b>Total</b>	<b>18.732.356</b>	

## EMPRESAS POR ESTADOS E POSIÇÃO NO RANKING NACIONAL

Acre	<b>38.258</b>	<b>25º</b>
Alagoas	<b>168.022</b>	<b>20º</b>
Amazonas	<b>185.401</b>	<b>19º</b>
Amapá	<b>36.320</b>	<b>26º</b>
Bahia	<b>927.701</b>	<b>7º</b>
Ceará	<b>542.129</b>	<b>9º</b>
Distrito Federal	<b>332.826</b>	<b>14º</b>
Espírito Santo	<b>426.830</b>	<b>11º</b>
Goiás	<b>676.672</b>	<b>8º</b>
Maranhão	<b>248.699</b>	<b>16º</b>
Minas Gerais	<b>2.018.692</b>	<b>2º</b>
Mato Grosso do Sul	<b>262.232</b>	<b>15º</b>
Mato Grosso	<b>355.622</b>	<b>13º</b>
Pará	<b>368.928</b>	<b>12º</b>
Paraíba	<b>237.960</b>	<b>17º</b>
Pernambuco	<b>539.358</b>	<b>10º</b>
Piauí	<b>165.787</b>	<b>21º</b>
Paraná	<b>1.357.729</b>	<b>4º</b>
Rio de Janeiro	<b>1.698.350</b>	<b>3º</b>
Rio Grande do Norte	<b>224.927</b>	<b>18º</b>
Rondônia	<b>118.789</b>	<b>24º</b>
Roraima	<b>30.437</b>	<b>27º</b>
Rio Grande do Sul	<b>1.260.064</b>	<b>5º</b>
Santa Catarina	<b>935.380</b>	<b>6º</b>
Sergipe	<b>123.197</b>	<b>22º</b>
São Paulo	<b>5.332.493</b>	<b>1º</b>
Tocantins	<b>119.056</b>	<b>23º</b>



## PRODUÇÃO AGRÍCOLA (TONELADAS)

Algodão	<b>7.070.136</b>
Arroz	<b>11.091.011</b>
Aveia	<b>898.277</b>
Cana	<b>757.116.855</b>
Feijão	<b>3.035.290</b>
Mandioca	<b>18.205.120</b>
Milho	<b>103.963.620</b>
Soja	<b>121.979.712</b>
Sorgo	<b>2.769.254</b>
Trigo	<b>6.347.987</b>

(FONTE: CONAB - 2020)

## CENSO AGROPECUÁRIO BRASILEIRO (HECTARES)

Área dos estabelecimentos agropecuários	<b>351.289.816</b>
Produtores rurais individuais	<b>244.864.470</b>
Lavouras temporárias	<b>55.642.060</b>
Pastagens (naturais/plantadas)	<b>170 mil</b>
Matas e florestas naturais	<b>17.749.783</b>
Matas e florestas naturais destinadas à preservação permanente	<b>74.961.830</b>

Número de estabelecimentos agropecuários	<b>5.073.324</b>
Produtor individual	<b>3.653.912</b>

## PECUÁRIA

Pecuária (cabeças)	<b>7.070.136</b>
Bovinos (cabeças)	<b>218.150.298</b>
Bubalino (cabeças)	<b>1.502.482</b>
Caprino (cabeças)	<b>12.101.298</b>
Galináceos (cabeças)	<b>1.479.363.352</b>
Mel de abelha (kg)	<b>51.507.862</b>
Ovinos (cabeças)	<b>20.628.699</b>
Tilápia (kg)	<b>343.595.466</b>
Suíno (cabeças)	<b>41.124.233</b>

(FONTE: IBGE - 2020)



ALEXANDRE FURLAN

# A QUARTA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL

Observadores e estudiosos se apressam para entender o fenômeno e teorizar. Jamais na história da civilização as novidades tecnológicas impactaram o cotidiano da cidade e do interior de forma tão abrupta, rápida e contundente. “Estamos no centro da quarta revolução industrial”, crava Alexandre Furlan, um dos brasileiros que mais entendem e que está entre os mais respeitados no planeta sobre assuntos ligados às relações do trabalho. Em todas elas as mudanças foram substanciais e não restou outro caminho a patrões, a empregados e à sociedade senão o de se adaptar. O Brasil fez sua reforma trabalhista há pouco tempo, entretanto mesmo como uma das mais modernas da atualidade ela se deparou com os efeitos da pandemia no dia a dia das pessoas, empresas e instituições. “Não há dúvidas, coisas novas vieram e vão nos acompanhar de agora em diante”, afirma Alexandre. Diretor de entidades de grande representatividade e prestígio, como CNI, OIT e OIE, Alexandre Furlan concedeu a seguinte entrevista ao Anuário Acic:



**ANUÁRIO ACIC | O Brasil aprovou, há poucos anos, uma reforma trabalhista há muito esperada. Que pontos o senhor destaca como avanços substanciais?**

**ALEXANDRE FURLAN** | As relações do trabalho no Brasil vinham sendo disciplinadas por uma legislação de 1943, ano em que a Consolidação das Leis do Trabalho foi publicada e época em que o Brasil era um país de economia predominantemente agrária. Era preciso que a CLT voltasse a dialogar com a realidade produtiva, que passou por profundo processo de transformação à medida que incorporou inovações tecnológicas, e com as novas relações de trabalho, que decorreram dessa transformação. Para isso, era preciso prestigiar a negociação coletiva, instrumento já con-

sagrado na Constituição e que permite a empregados e a trabalhadores, por meio do diálogo, ajustar interesses e encontrar soluções pactuadas e compatíveis com a realidade na qual se inserem. Esse é o grande avanço da reforma, que trouxe clareza para o que se pode e o que não se pode negociar - sem reduzir ou eliminar direitos fundamentais do trabalhador -, promovendo um ambiente de maior confiança entre as partes e conferindo maior segurança jurídica para que o que foi negociado seja respeitado por trabalhadores, empresas, seus sindicatos e o próprio Estado.

**ANUÁRIO ACIC | Comparando com o que existe de mais moderno no mundo, o Brasil está bem no que se refere a matéria legal sobre o tema?**

**ALEXANDRE FURLAN** | A legislação

brasileira traz proteções amplas ao trabalhador, desde os direitos básicos consolidados no artigo 7º da Constituição, aos demais direitos trazidos na CLT e no restante da legislação trabalhista. Esse arcabouço, quando comparado com o mundo, é um dos mais robustos que se pode encontrar. O que nos defendíamos - e muito se avançou com a reforma trabalhista - era que a legislação se atualizasse e desse a necessária flexibilidade para que empresas e trabalhadores pudessem negociar com segurança. O que temos hoje, a partir da reforma, é uma legislação mais compatível com a realidade por prever, por exemplo, regras modernas para o trabalho remoto, a regulamentação do trabalho intermitente, a possibilidade do fracionamento de férias em três períodos, a rescisão do contrato de trabalho por acordo, entre outros.



**ANUÁRIO ACIC | O que, na sua opinião, é preciso fazer para tornar ainda melhores e mais produtivas as relações entre empregadores e empregados no País?**

**ALEXANDRE FURLAN** | A valorização do diálogo, que foi uma das principais premissas debatidas na modernização da legislação, é fundamental. O diálogo bipartite deve ser prestigiado, isso faz parte de um processo de amadurecimento das relações do trabalho e a reforma tem ajudado a promover isso. A própria redução na litigiosidade, observada desde a vigência da lei, em novembro de 2017, é um bom indicador de que hoje se tem uma percepção mais clara sobre o que a legis-

lação prevê, os direitos e deveres de empregadores e trabalhadores, e o que se pode ajustar a partir da negociação coletiva.

**ANUÁRIO ACIC | O Brasil tinha, até recentemente, 17 mil sindicatos, número absurdamente alto em comparação com o resto do mundo. Muitos defendem que essas estruturas precisam se reinventar. O que o senhor pensa a respeito?**

**ALEXANDRE FURLAN** | A CNI defendeu o fim da contribuição sindical obrigatória durante os debates da reforma trabalhista por acreditar que a extinção da compulsoriedade contribui para a modernização das

relações entre empresas, trabalhadores e sindicatos. Na época, deixamos clara nossa posição de que uma contribuição voluntária contribuiria para uma melhor prestação de serviços e da efetiva representatividade das respectivas categorias.

**ANUÁRIO ACIC | As inovações tecnológicas foram infladas com a pandemia. Conceitos como o home office vieram mesmo para ficar e mudar a forma de relações entre empresa e empregado?**

**ALEXANDRE FURLAN** | O trabalho remoto já era uma realidade para uma parcela da população economicamente ativa, claro que naquelas funções em que se pode realizar as tarefas fora do ambiente do trabalho. A pandemia exacerbou essa realidade ao realocar milhões de trabalhadores do ambiente da empresa para as suas casas. Da forma repentina e abrupta como ocorreu, por força da adoção de medidas sanitárias e de distanciamento físico, isso foi um grande desafio para a gestão das empresas sob aspectos das relações do trabalho e da saúde e segurança. É preciso lembrar, contudo, que a reforma trabalhista já trouxe em seu texto um arcabouço moderno e dinâmico, que permite que esses ajustes sejam feitos entre as empresas e seus empregados, e a MP 927, em abril do ano passado, simplificou provisoriamente esses procedimentos, o que foi muito positivo. A possibilidade de se realizar o trabalho de forma remota será definida individualmente por empresa, mas a experiência mostrou que é possível que determinadas tarefas sejam feitas a distância. Mas também muitas

empresas têm apontado a importância do convívio e interação entre seus empregados no ambiente de trabalho como um fator importante de integração, de construção de confiança e espírito de equipe e disseminação da cultura corporativa.

**ANUÁRIO ACIC | Embora fascinantes, as inovações produzem um efeito colateral chamado de antitecnologia, que é uma massa de trabalhadores que simplesmente se tornam obsoletos. Como a OIT analisa essa questão?**

**ALEXANDRE FURLAN** | Nós atravessamos um período em que avanços tecnológicos promovem transformações no mundo do trabalho em velocidade jamais vista. Isso pede diálogo e união de esforços entre trabalhadores, empregadores e governos para se discutir soluções para o enorme desafio que é o futuro do trabalho. Há diversos estudos que já apontam o impacto da tecnologia sobre ocupações, sobretudo aquelas que consistem de tarefas repetitivas e que são mais facilmente automatizadas. Esses trabalhos mostram também, por outro lado, que muitas ocupações não deixarão de existir, mas passarão por um processo de transformação. Isso exigirá esforços grandes e coordenados de requalificação da força de trabalho, de modo que some competências às que já possui para que possa dominar novas ferramentas e tecnologias incorporadas nos processos produtivos. O Senai está atento a isso e já monitora as tendências para o mundo do trabalho e demandas do setor produtivo em cenários para os próximos cinco e

dez anos. Além disso, torna-se ainda mais importante ampliar a parcela da população com acesso ao ensino técnico e profissional, de forma a dar ao jovem qualificação, um ofício, o que terá impacto positivo em sua empregabilidade e, lá na frente, na produtividade das empresas e da economia.

**ANUÁRIO ACIC | Muitos países já adotaram uma espécie de auxílio para pessoas em idade ativa que não conseguem trabalho. Na sua ótica, qual a me-**

**Nós atravessamos um período em que avanços tecnológicos promovem transformações no mundo do trabalho em velocidade jamais vista**

**lhor opção quando o assunto é a renda mínima no Brasil?**

**ALEXANDRE FURLAN** | Essa é uma pergunta importante e sem solução mágica, tanto que a OIT (Organização Internacional do Trabalho) tem apontado em suas discussões recorrentes a necessidade de que os países, de acordo com suas realidades nacionais, implantem sistemas de proteção social sustentáveis. No caso do Brasil, um país amplo e diverso, continental, entendo que

uma proteção com essa finalidade precisa ser compreensiva e adequada às diversas realidades específicas da população brasileira. E muito importante é que essas soluções sejam convergentes com a premissa de que o cidadão não precise eternamente dessa proteção. Para isso, é preciso convergência para educação, capacitação e qualificação profissional, tanto para recolocação da pessoa no emprego como para que ela tenha condições de empreender formalmente. Creio também que temos diversos instrumentos importantes, como o bolsa família, o auxílio emergencial, o benefício de prestação continuada, o seguro desemprego. Esses programas poderiam ser estruturados e ampliados em conjunto com o foco na educação e qualificação.

**ANUÁRIO ACIC | O senhor ocupou até recentemente a vice-presidência da CNI, que expectativas o senhor tem para a realização de reformas importantes, como a tributária e administrativa, ainda no governo Bolsonaro?**

**ALEXANDRE FURLAN** | A CNI entende que a reforma tributária é urgente e prioritária. O sistema tributário brasileiro é complexo, arcaico, burocrático e impõe custos e desvantagens competitivas ao produto nacional em grau muito superior aos de outros países. A indústria trabalha permanentemente pelo convencimento da sociedade e do Congresso Nacional de se realizar uma reforma ampla, abrangendo os tributos das três esferas da Federação (União, estados e municípios), que simplifique e torne nosso sistema tributário mais



racional. Hoje, como está, é o cidadão de menor renda que é o mais penalizado pela regressividade do nosso sistema tributário. Entendemos que essa reforma tem de ser aprovada ainda este ano, por ser a de maior impacto sistêmico na competitividade de nossa economia. A reforma administrativa também é tida como prioritária pela indústria dentro de um contexto de modernização do Estado, da estrutura de suas carreiras e por dar um sinal positivo de responsabilidade fiscal, ao apontar para o controle futuro do crescimento dos gastos com a folha de pagamentos.

**ANUÁRIO ACIC | Como o senhor avalia o atual momento da indústria bra-**

**sileira e que mecanismos deveriam ser empregados para que ela pudesse avançar e ser internacionalmente ainda mais competitiva?**

**ALEXANDRE FURLAN** | Esse é um momento-chave para que enfrentemos, de forma decisiva, o Custo Brasil. A reforma tributária é a principal ferramenta para isso, por atacar o maior entrave à competitividade das empresas brasileiras. Um estudo recente do Movimento Brasil Competitivo mostra que o Custo Brasil consome, anualmente, R\$ 1,5 trilhão das empresas brasileiras, o equivalente a 22% do PIB. Temos tido avanços em medidas de modernização do Estado - como a Lei da Liberdade Econômica - e tivemos im-

portantes marcos legais aprovados recentemente, principalmente o do Saneamento Básico e a Lei Geral do Gás. Esses marcos agora precisam ser efetivamente implementados, porque terão impacto sensível na atração de investimentos e na geração de empregos.

**ANUÁRIO ACIC | Como a OIT vê e age diante de cenários de forte exploração de mão de obra no mundo, que torna injusta e desleal a competição entre empresas dos mais diferentes setores?**

**ALEXANDRE FURLAN** | A OIT, como não poderia deixar de ser, reconhece a importância da liberdade econômica em seu sentido amplo, compreendida aí a liberdade de empreender e a de trabalhar. Em várias oportunidades a OIT deixou clara também a importância do papel do setor produtivo para o emprego, a renda, a inclusão e o desenvolvimento social. Nesse contexto, tem-se a valorização da liberdade econômica e o respeito à dignidade da pessoa humana e a busca pelo trabalho decente e produtivo e a sustentabilidade empresarial. Nesse contexto, a OIT tem focado cada vez mais nos últimos anos na busca por um ambiente de trabalho livre da exploração, destacando-se, entre outras ações de grande importância, o combate a jornadas exaustivas, à extinção do trabalho infantil e do trabalho escravo, o fortalecimento da negociação coletiva, a eliminação da discriminação em matéria de emprego, pois são práticas que devem ser afastadas e combatidas no mundo do trabalho uma vez que são opostas à dignidade que toda pessoa merece. Ao mesmo tempo, busca-se o que é

chamado de promoção de trabalho decente, com a promoção de ambientes de trabalho seguros e saudáveis, proteção à maternidade, entre outros. O grande desafio é o que tem sido muito discutido e buscado: a proteção ao trabalhador e a sustentabilidade empresarial, dois objetivos interdependentes e que, quando bem balanceados, representam um colchão que impede ou reduz a exploração em todo o mundo. Nesse desafio, busca-se também o equilíbrio com as particularidades de cada país, pois de forma geral quando uma empresa se instala em uma região e respeita as regras daquele país, termina por estimular tudo o que ocorre em seu entorno, inclusive pela geração de emprego e de renda, e a promoção de trabalho decente e produtivo.

**ANUÁRIO ACIC | Diante dessas mudanças todas nas relações do trabalho, é possível enxergar uma nova configuração social e de formação de Estado? Há especialistas que dizem que, em poucas décadas, grandes patrimônios e marcas de nada valerão, porque se construirá um novo modelo de sociedade. O que o senhor pensa a respeito?**

**ALEXANDRE FURLAN** | Estamos todos inseridos em uma mudança na sociedade, nas empresas, nos países, enfim, em todo o ambiente que nos cerca e, inseridos como estamos, é difícil divisar com clareza o processo e a linha de chegada. Mas não há dúvidas que toda a discussão sobre futuro do trabalho, indústria 4.0 e trabalho 4.0, digitalização da economia, entre outros, representam uma tentativa de refletir enquanto

estamos navegando nas mudanças rápidas e vigorosas, como, por exemplo, as mudanças que ocorreram e devem continuar ocorrendo nas relações sociais pela popularização, por exemplo, dos smartphones. No campo trabalhista, há nesse sentido um notável movimento de ampliação do teletrabalho. Assim, de fato, percorremos a formação de uma sociedade diferente, mais dinâmica, moderna, conectada, e de um novo mundo do trabalho. Mas não é a primeira vez que vemos isso ocorrer: o mesmo aconteceu nas revoluções industriais anteriores e está sendo assim com a quarta revolução industrial. A maior diferença é a ampla conectividade que temos hoje em dia, e a velocidade das mudanças, que considero ser mais acelerada do que antes. Creio que a configuração dos estados nacionais são e serão ainda muito influenciados por essa dinâmica tecnológica e social que temos vivido. No entanto, creio e rogo que todo esse processo reforce valores e princípios fundamentais para o ser humano, com liberdades individuais revigoradas, com democracia ainda mais vigorosa e, no quadro geral, com progresso econômico, tecnológico e de consciência humana em prol de um mundo cada vez mais inclusivo e livre da miséria. Logicamente, tudo isso também representará desafios para estruturas consolidadas, como grandes marcas e empresas de renome. Novas surgirão, enquanto outras reduzirão seu apelo, o que sempre vem acontecendo nos últimos séculos, e continuará acontecendo. Mas, de forma geral, creio que o processo produtivo empresarial só tende a se aperfeiçoar, sendo um propulsor também das soluções de resposta às preocupações so-



**Alexandre Furlan** é presidente do Conselho de Relações do Trabalho da CNI (Confederação Nacional da Indústria), vice-presidente da OIE (Organização Internacional dos Empregadores) da América Latina e empresário. É membro do Conselho de Administração da OIT (Organização Internacional do Trabalho). Formado pela PUC/RS em Direito e pela UFMT em Administração de Empresas, atuou como secretário de Indústria, Comércio, Minas e Energia no Mato Grosso, foi membro do Conselho Estadual do Trabalho, juiz classista de segundo grau do Tribunal Regional do Trabalho da 23ª Região-MT e presidente da Federação das Indústrias do Estado de Mato Grosso de 2000 a 2006.

ciais e ambientais, e isso favorecerá todos que conseguirem se adaptar às novas demandas da sociedade no século XXI.



FERNANDO SEABRA

# É HORA DE OTIMIZAR A EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

Poucas vezes na história da civilização tantas mudanças, e tão contundentes, aconteceram em períodos de tempo tão pequenos como agora. A tecnologia avança de forma surpreendente nos últimos 30 anos e com a pandemia o alcance dela foi potencializado. “É hora de otimizar a experiência do usuário”, diz um dos grandes experts em ideias inovadoras do Brasil, Fernando Seabra, líder da equipe de analistas do Shark Tank, programa exibido pelo Sony Channel e que testa criações e novas soluções para o mercado. A tecnologia passa a ser uma parceira de primeira hora das empresas. Quem não se antenar a essa realidade estará fora do jogo, decreta Fernando Seabra. Acompanhe a entrevista exclusiva ao Anuário Acic 2021:





**ANUÁRIO ACIC | Mudanças intensas acontecem no varejo do mundo e do Brasil. Como os empresários podem se integrar a esse período de transformações?**

**FERNANDO SEABRA** | O empresário que não está preparado para a transformação já deveria ter jogado a toalha. Um dos pontos que gosto de ressaltar é o de que devemos estar sempre abertos às mudanças e opiniões, pois temos um campo de visão limitado que pode ser ampliado com a cooperação das pessoas em nosso entorno. Quando alguém toma a decisão de empreender, deve ter consigo a ideia de que nunca podemos deixar de buscar conhecimento e novas possibilidades.

**ANUÁRIO ACIC | A pandemia acelerou a aplicação de novas tecnologias, que entram de forma definitiva nos**

**mais diferentes setores. Como as empresas podem empregar essas tecnologias de um jeito inteligente para potencializar negócios e resultados?**

**FERNANDO SEABRA** | Estamos na era do conteúdo. As empresas devem oferecer conteúdos ricos para vender sua ideia ou produto! Sempre digo que não existem receitas mágicas e é necessário estudar minuciosamente a persona ideal para compreender de qual modo e qual tipo de tecnologia atenderá melhor o seu negócio. Podemos usar como exemplo restaurantes que se reinventaram na pandemia utilizando aplicativos de entrega e é por isso que ressalto que inovar é mais simples do que parece, pois é na verdade fazer da melhor maneira o necessário e em muitas vezes, o que já fazemos.

**ANUÁRIO ACIC | É possível para uma empresa seguir crescendo sem se integrar aos recursos e às novidades tecnológicas?**

**FERNANDO SEABRA** | Na atualidade não! O mundo migrou para o virtual e no pós-pandemia viveremos em um mundo híbrido, em que o acesso está na palma da mão por meio das redes sociais, ficando impossível não utilizar as tecnologias a nosso favor. E mais do que crescer agora, a preocupação deve ser sobreviver frente as mudanças, o que só é possível compreendendo a importância da customer experience e na implementação do customer succes, pois não é apenas adquirir o cliente, é necessário que haja a retenção e o aumento do ticket médio. O segredo está no cliente e no melhor que podemos oferecer a ele.



**ANUÁRIO ACIC | Muitos entendem que o figital (híbrido de empresa física e digital) é o melhor caminho para prosperar nesse novo cenário de negócios. Qual é a sua opinião sobre isso?**

**FERNANDO SEABRA |** Em 2020 realizei mais de 140 eventos online, praticamente o triplo da quantidade que fazia antes da pandemia, o que me mostrou que não é questão de escolher um caminho, pois na realidade não consigo visualizar uma alternativa no mundo atual sem a junção com o digital. O digital otimizou nosso tempo e nossos negócios, fazendo com que atingíssemos mais pessoas.

**ANUÁRIO ACIC | Como as empresas**

**podem, produtivamente, utilizar as tecnologias para angariar mais clientes e aumentar as suas vendas? As mídias sociais são o melhor caminho?**

**FERNANDO SEABRA |** As mídias sociais só são um bom caminho se usadas com sabedoria e qualidade. Não se pode apenas criar conteúdos soltos que não sejam direcionados ao perfil do seu público. Quanto mais clareza e objetividade tivermos em nossas redes sociais, melhor conseguiremos mostrar a dor que pretendemos curar.

**ANUÁRIO ACIC | Que orientações você costuma passar para que uma empresa possa se destacar na multidão?**

**FERNANDO SEABRA |** Saiba a dor que você deseja curar, conheça essa dor e tenha uma solução eficaz para ela, buscando sempre conhecimento para entregar o melhor e cativar seus clientes. Eu sempre digo que devemos fazer sempre o “a mais”, que você só descobre durante o desenvolvimento de sua ideia ou negócio. Dois pontos se tornam extremamente relevantes para que uma empresa se destaque: entregar valor agregado e possuir diferencial competitivo, pois na prática vivemos a economia da comoditização, que é quando os clientes não percebem os diferenciais entre os produtos ou serviços, isso se dá em muitas vezes devido ao ciclo de vida dos produtos. Lembre-se que quem tem que matar seu produto e refazê-lo sempre que necessário é você mesmo!

**ANUÁRIO ACIC | Como o marketing deve ser utilizado para ajudar o empresário nessa nova era de relações com o consumidor?**

**FERNANDO SEABRA |** O marketing é primordial, uma vez que devemos focar no que temos de mais rico, nosso capital humano, que envolve todos os stakeholders envolvidos. O foco deve ser nas relações interpessoais. Considero extremamente importante se colocar no lugar de seu cliente e compreender de que maneira eu gostaria de ser atendido e qual conteúdo faria sentido para os que têm a dor que quero curar, é a execução do rapport e da empatia.

**ANUÁRIO ACIC | As vendas online cresceram muito nos últimos anos e foram alavancadas pelas restrições im-**

**postas pela pandemia. Como a empresa pode participar e obter bons resultados ao se utilizar dessa ferramenta?**

**FERNANDO SEABRA** | Investindo na modernização para otimizar a experiência do usuário. Atualmente a inovação está à disposição de qualquer um, alguns até já a utilizam e não percebem, ela está na pizzaria do bairro que inovou na pandemia utilizando aplicativos de entrega ou até mesmo no “WhatsApp”. Um exemplo de que a inovação acontece acompanhando as mudanças é que, no ano de 2020 a expectativa de crescimento na área de e-commerce era de 20%, que na realidade apresentou um crescimento de 75%, sobretudo, após o início do isolamento social.

**ANUÁRIO ACIC** | **Você defende que as empresas precisam praticar o conceito do omnichannel. Como as de pequeno e médio portes podem se integrar a essas plataformas eficientemente e com poucos investimentos?**



**FERNANDO SEABRA** | O omnichannel surgiu para facilitar o acesso das pessoas a produtos e serviços, e a maneira de buscar tal integração para as PME's com poucos investimentos é buscar capacitações que proporcionem o “faça você mesmo”, considerando também contratar pessoas da sua região, mas não podemos esquecer que com a grande procura, existem diversas ferramentas com valores acessíveis no mercado e um pequeno investimento, pode gerar um aumento significativo na receita

**ANUÁRIO ACIC** | **Fernando, tecnologia e inovação correm pelas suas veias. Como você imagina que será o futuro das empresas?**

**FERNANDO SEABRA** | Quando eu era criança, assistia aos “Jetsons” com meus irmãos e ficava maravilhado, pensando como seria ter robôs que limpassem a casa, carros voadores, o que atualmente já é uma realidade. Vemos as tecnologias se desenvolvendo em tempo recorde de acordo com as necessidades do mundo atual.

**ANUÁRIO ACIC** | **As tecnologias fascinam e moldam o mundo, mas como, Fernando, enfrentar os efeitos da antitecnologia, fenômeno que transforma trabalhadores, dos mais diferentes setores, em uma massa obsoleta e sem utilidade?**

**FERNANDO SEABRA** | As pessoas acham que a experiência delas vale pouco, quando na verdade vale muito. Não considero que as pessoas possam ficar obsoletas



**Fernando Seabra** é advogado e especialista em Negócios e Desenvolvimento de Gestores. É diretor da Fiesp, a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, e avaliador de startups. Tem experiências internacionais como professor assistente de e-commerce e consultor de grandes empresas. É analista do programa Shark Tank Brasil e professor nos MBAs da FIA - Fundação Instituto de Administração, BeAcademy - EdTech e ESE - Escola Superior de Empreendedorismo do Sebrae.

desde que entendam sua essência e implantem a sua experiência no uso da tecnologia. Antes de qualquer coisa, todo processo ocorre entre pessoas e esse deve ser o foco das empresas, as relações e a consolidação delas. O progresso vem para os inquietos que buscam por mudanças. Não consigo visualizar outra maneira de alcançar sucesso.



ZAKI AKEL SOBRINHO

# O HOMEM DE VOLTA AO CENTRO DOS PROCESSOS

A tecnologia é uma das mais fascinantes criações do ser pensante, todavia ela avançou tanto e tão rapidamente nas últimas décadas que algumas reações não previstas levam a reflexões e ajustes. A era 4.0 incorporou os novos conhecimentos de forma nunca antes vista nos mais diversos processos. Porém, percebeu-se que as pessoas, em sua grande maioria, não gostaram do fato de ter de conversar e interagir com uma inteligência artificial em certas circunstâncias. Para que homem e máquina possam conviver harmoniosamente, o Japão deu o start no que se convencionou por 5.0, que assegura o retorno do ser humano como figura chave ao centro dos processos. Esse é um fenômeno que desperta a atenção de uma das grandes mentes paranaenses da atualidade, o professor Zaki Akel Sobrinho, que por oito anos foi reitor da Universidade Federal do Paraná. “Diante de tudo o que se viu e aconteceu está mais do que evidente que ainda não é o momento de a inteligência artificial substituir funções que são caras às pessoas e à humanidade”, afirma ele. Leia a entrevista:



**ANUÁRIO ACIC | Diante de um mundo em forte transformação, quais são, professor, as habilidades que as empresas buscam atualmente em seus colaboradores? E quais são aquelas que, devido à sua importância, não deixam de ser valorizadas?**

**PROFESSOR ZAKI |** Hoje as empresas estão querendo pessoas empreendedoras, com iniciativa. Pessoas criativas. Como vivemos esse movimento de inovação, a criatividade é uma virtude desejada. E também flexibilidade, porque diante de um ambiente tão competitivo e em transformação constante precisamos de profissionais que tenham essa adaptabilidade. As habilidades que sempre serão valorizadas são caráter, empatia, senso de coletividade, solidariedade e tudo o que se refere a aspectos que fazem com que a pessoa

se perceba com traços mais humanos.

**ANUÁRIO ACIC | Professor, como compor, de maneira eficiente, a utilização do talento das pessoas com a praticidade e a rapidez das ferramentas tecnológicas?**

**PROFESSOR ZAKI |** Um dos grandes desafios é criar um ambiente de trabalho que seja amigável ao uso de tecnologias, porque a empresa recebe jovens da geração chamada “nativos digitais”. Para esses jovens, usar redes sociais, plataformas e bancos de dados é algo muito natural. Temos que aproveitar essas características e não lutar com isso. O ambiente amigável traz a aplicação das tecnologias de informação, de gestão e de produção para o ambiente de trabalho. Outra ideia é criar grupos de trabalho com pessoas de idades diferentes. É como se fosse uma al-

quimia para compor elementos para maior sinergia e para mais resultados na empresa. Temos que aprender a extrair o melhor das habilidades de gerações diferentes.

**ANUÁRIO ACIC | As tecnologias sempre estiveram presentes, de uma forma ou outra, na trajetória da civilização. Mas os avanços dos últimos 30 anos, principalmente, são impressionantes. Na sua opinião, qual a melhor forma de se integrar a essas novidades sem deixar que a tecnologia controle as nossas vidas?**

**PROFESSOR ZAKI |** É deixar o ser humano como ponto focal do desenvolvimento e da aplicação dessas tecnologias. Elas estão aí para nos servir, tanto como consumidores quanto como trabalhadores e como colaboradores do

ambiente de trabalho. A pessoa tem que estar no centro, tanto na aplicação da tecnologia como no desenvolvimento dessas inovações. É um desafio se integrar, estar conectado nesse novo mundo e, ao mesmo tempo, perceber-se como alguém que cultiva suas qualidades e habilidades humanísticas. É importante respeitar alguns momentos, sem o celular em mãos, por exemplo. Esse excesso de contato com o digital é prejudicial para as relações humanas.

**ANUÁRIO ACIC | As mídias sociais são, ao lado de invenções como o jornal e a prensa, ferramentas revolucionárias. Como empresas e corporações podem, de forma inteligente e criativa, utilizar-se desse novo jeito de informar, comunicar e vender?**

**PROFESSOR ZAKI** | Como profissional da área de marketing enxergo grande poder nas mídias sociais, tanto para mapear o compor-

tamento dos consumidores, seus valores, hábitos, preferências, como para desenvolver produtos e serviços muito desejados. Todo desenvolvimento de produto vem dessa análise de mercado que é tão facilitada por essas novas ferramentas. Também são importantes para comunicação e vendas e há o fenômeno dos influenciadores, que aumentam a visibilidade de produtos e a sua adoção pelo consumidor. Esses novos meios democratizaram o acesso à informação, criaram novos nichos de mercado, novas práticas de marketing e novas possibilidades de negócios.

**ANUÁRIO ACIC | O senhor é doutor em Administração e leitor de Peter Drucker, um dos gênios dessa corrente acadêmica. O que ele diria, caso estivesse vivo, e pudesse testemunhar movimentos tão intensos na forma de gestão de empresas e corporações que ocorrem neste momento?**

**PROFESSOR ZAKI** | Peter Drucker enxergava o futuro muito antes que todos. Tinha visão estratégica privilegiada e via os grandes movimentos, como o surgimento do marketing com foco no cliente. Ele sempre foi visionário e hoje estaria vendo a próxima onda que está se cristalizando no horizonte. Essa volta do ser humano ao centro dos processos certamente seria uma das diretrizes que ele iria propor.

**ANUÁRIO ACIC | Aos poucos, o mundo e o Brasil deixam o pior momento da pandemia para trás. Quais são as principais lições que o coronavírus deixa para as pessoas e para as empresas?**



**Zaki Akel Sobrinho** tem 64 anos, é casado, pai de duas filhas e avô de um neto. Ele é administrador, professor titular aposentado da UFPR, ex-reitor da Universidade Federal do Paraná e CEO da Academic Ventures.

**PROFESSOR ZAKI** | A maior lição é que tudo é muito fugaz. A pandemia nos trouxe um choque de realidade que temos que usar muito bem o tempo com as coisas que são preciosas para você. Isso vale para as empresas também, ou seja: colocar em prática seus projetos com velocidade. Outra lição: a solidariedade, as pessoas, mesmo em dificuldade, estenderão a mão. Empresas fizeram campanhas, fizeram parcerias, deram suporte. Isso trouxe políticas de valorização de recursos humanos mais ricas e efetivas. E, ao mesmo tempo, o otimismo de saber que somos capazes de superar até mesmo as maiores dificuldades. Somos otimistas e resilientes.





# Cotriguaçu

COOPERATIVA CENTRAL



TERMINAL PORTUÁRIO | PARANAGUÁ - PR



MOINHO DE TRIGO | PALOTINA - PR



CÂMARA FRIGORÍFICA | CASCAVEL - PR



ARMAZÉM GRANELEIRO | CASCAVEL - PR



SEDE ADMINISTRATIVA | CASCAVEL - PR

A Cotriguaçu Cooperativa Central, criada em 1975, é uma sociedade formada por quatro cooperativas singulares: C.Vale, Coopavel, Copacol e Lar e tem como objetivo principal a congregação e o fortalecimento de suas Filiadas através do exercício de suas atividades econômicas.



A F O R Ç A D O A G R O

# O ESTADO SINÔNIMO DE SUPERACÃO





**M**esmo com a pandemia e com as restrições que fizeram de 2020 um ano atípico e de dificuldades, a agropecuária brasileira mostrou sua força e pujança. O Paraná confirmou protagonismo revelando cinco novos bilionários no cobiçado ranking no VBP, o Valor Bruto da Produção Agropecuária. São 14 bilionários, cinco a mais que na versão de 2019, segundo informações da Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento. Oito deles são da região Oeste.

O valor apurado pelo VBP no ano pas-

sado foi de R\$ 128,2 bilhões, 21% a mais do que em 2019. O número de 2020 é um novo recorde para o Paraná. Conforme a Seab, o levantamento é um dos mais completos e detalhados do Brasil. Entre outros métodos de aferição, são realizadas pesquisas semanais de preços e verificadas as condições das lavouras de cerca de 350 culturas - produtos da agricultura, pecuária, piscicultura, silvicultura, extrativismo vegetal, olericultura, fruticultura, plantas aromáticas e ornamentais. O VBP nacional apura o preço médio de comercialização de apenas 26 culturas.

“O Valor Bruto da Produção Agropecuária tem uma função muito importante tanto como panorama global das atividades agropecuárias no Estado e do faturamento bruto da comercialização da safra quanto para o fortalecimento dos municípios”, diz o secretário de Estado da Agri-



**R\$ 128,2  
BILHÕES**  
FOI O VBP DO  
PARANÁ EM 2020;

**21% A MAIS**  
NA COMPARAÇÃO  
COM O ANO ANTERIOR

## OS CAMPEÕES

1 - TOLEDO

**R\$ 3,48 BILHÕES**

2 - CASCAVEL

**R\$ 2,27 BILHÕES**

3 - CASTRO

**R\$ 2,26 BILHÕES**

4 - GUARAPUAVA

**R\$ 1,60 BILHÃO**

5 - MARECHAL C. RONDON

**R\$ 1,47 BILHÃO**

6 - SANTA HELENA

**R\$ 1,35 BILHÃO**

7 - ASSIS CHATEAUBRIAND

**R\$ 1,34 BILHÃO**

8 - DOIS VIZINHOS

**R\$ 1,34 BILHÃO**

9 - PALOTINA

**R\$ 1,32 BILHÃO**

cultura e do Abastecimento, Norberto Ortigara. O índice é utilizado para compor o Fundo de Participação dos Municípios, representando 8% da cota-parte do ICMS a eles destinada. “No ano passado e ainda agora convivemos com condições climáticas desfavoráveis, que se aliam às restrições provocadas pela pandemia, mas, mesmo assim, temos uma prova de que os agricultores e pecuaristas paranaenses não



pararam”, destaca o secretário.

Para o chefe do Departamento de Economia Rural, Salatiel Turra, o VBP mostra todas as potencialidades do agronegócio paranaense. “É possível perceber, dada a evolução dos últimos anos, que a produção e a produtividade estão aumentando graças aos pacotes tecnológicos, à assistência técnica cada vez mais especializada e à atenção com a atividade por parte do produtor rural”.

### **OS BILIONÁRIOS**

Os novos bilionários são Tibagi (R\$ 1,26 bilhão), Carambeí (R\$ 1,17 bilhão), São Miguel do Iguaçu (R\$ 1,16 bilhão), Nova Aurora (R\$ 1,08 bilhão) e Piraí do Sul (R\$ 1,02 bilhão). Eles se juntam a Toledo (R\$ 3,48 bi-

## **OS NOVOS**

TIBAGI

**R\$ 1,26 BILHÃO**

CARAMBEÍ

**R\$ 1,17 BILHÃO**

SÃO MIGUEL DO IGUAÇU

**R\$ 1,16 BILHÃO**

NOVA AURORA

**R\$ 1,08 BILHÃO**

PIRAÍ DO SUL

**R\$ 1,02 BILHÃO**

lhões), Cascavel (R\$ 2,27 bilhões), Castro (R\$ 2,26 bilhões), Guarapuava (R\$ 1,60 bilhão), Marechal Cândido Rondon (R\$ 1,47 bilhão), Santa Helena (R\$ 1,35 bilhão), Assis Chateaubriand (R\$ 1,34 bilhão), Dois Vizinhos (R\$ 1,34 bilhão) e Palotina (R\$ 1,32 bilhão). O crescimento mais expressivo tanto em variação nominal (57%) quanto real (46%) foi observado em São Miguel do Iguaçu.

### **AGRICULTURA**

Ainda que se mantenha atrás da pecuária em valor, com participação de 40% no total do VBP, o grupo dos grãos e grandes culturas foi o que apresentou maior evolução em relação a 2019, com aumento nominal de 41% e real de 31%. O ano de 2020 rendeu aos produ-

tores de grãos paranaenses R\$ 54,33 bilhões. O destaque é para a produção recorde de 20,9 milhões de toneladas de soja e para os bons preços conseguidos pelos produtores.

Isso compensou as perdas da cultura do milho, provocadas pela estiagem. Mas, mesmo com redução em 6% na produção, o preço teve valorização e repercutiu favoravelmente no Valor Bruto da Produção Agropecuária. Em termos de preço, o trigo foi o que mais remunerou os produtores.

“Ao observar a série histórica, em todas as ocasiões em que o aumento real do VBP superou a casa dos 20%, o expressivo crescimento esteve correlacionado à recuperação da safra de soja”, afirmou Larissa. “Esse incremento ocorreu em virtude tanto do maior faturamento do principal produto agrícola, como do efeito da valorização do seu preço em outras culturas.”

No segmento de madeira, que participa com 3,32% do VBP, o que se observou foi uma redução real de 9% na receita bruta estimada, caindo de R\$ 4,3 bilhões para R\$ 4,2 bilhões. Consequência, sobretudo, do fato de os preços médios de comercialização não apresentarem aumento real.

As hortaliças também apresentaram grande retração, com perda real de 22% em relação aos R\$ 4,6 bilhões de 2019, chegando a R\$ 3,9 bilhões em 2020. As frutas elevaram em 8%, fechando com R\$ 1,9 bilhão, enquanto o setor de flores e plantas ornamentais reduziu 6% e valor de R\$ 171,59 milhões.

## PECUÁRIA

Pelo segundo ano consecutivo, a receita bruta estimada da pecuária é desta-

## OESTE LIDERA COM R\$ 30 BILHÕES

A liderança em volume de riquezas movimentadas no setor agropecuário, em 2020, foi do Oeste do Paraná. Os 50 municípios da região, juntos, foram responsáveis por mais de R\$ 30 bilhões no VBP. No comparativo dos números de 2019 e 2020, Noroeste e Centro-Oeste tiveram o maior crescimento real, de 26% - o aumento do Oeste foi de 22%. O Norte é a segunda colocada em valor bruto agropecuário, com R\$ 17,99 bilhões (25% de aumento real em relação a 2019). Em terceiro aparece o Sudoeste, com R\$ 16,25 bilhões (crescimento de 24%). Por sua vez, o Noroeste ocupa a quarta posição, com R\$ 12,40 bilhões. A região dos Campos Gerais está na quinta posição, com valor de R\$ 10,63 bilhões e crescimento real de 23%. Segundo o estudo da Seab, o Norte Pioneiro é o sexto colocado, com volume de R\$ 9,89 bilhões e avanço de 20% em relação a 2019. O Centro-Oeste aparece em sétimo, com R\$ 8,82 bilhões. Depois aparecem o Centro-Sul, com R\$ 8,42 bilhões (aumento de 20%), Sudeste, com R\$ 7,66 bilhões (mais 12%) e Região Metropolitana de Curitiba, com R\$ 6,12 bilhões (crescimento real de 1%).



**Toledo, Cascavel, Marechal Cândido Rondon, Santa Helena, Assis Chateaubriand, Palotina, São Miguel do Iguçu e Nova Aurora**

\*Juntos, respondem por mais de **R\$ 30 BILHÕES** do VBP do Estado

**SÃO MIGUEL DO IGUAÇU**

é destaque no levantamento, porque teve o crescimento mais expressivo, de **57%**, passando de **R\$ 741,7 milhões** para **R\$ 1,16 bilhão**

## RANKING POR REGIÕES

OESTE

**R\$ 30 BILHÕES**

NORTE

**R\$ 17,9 BILHÕES**

SUDOESTE

**R\$ 16,2 BILHÕES**

NOROESTE

**R\$ 12,4 BILHÕES**

CAMPOS GERAIS

**R\$ 10,6 BILHÕES**

NORTE PIONEIRO

**R\$ 9,89 BILHÕES**

CENTRO-SUL

**R\$ 8,42 BILHÕES**

SUDESTE

**R\$ 7,66 BILHÕES**

REGIÃO MET. CURITIBA

**R\$ 6,1 BILHÕES**

que no VBP paranaense. O montante de R\$ 63,65 bilhões representa aumento nominal de 31% e real de 21% em relação ao valor anterior. Com esse volume, o segmento representa 50% do Valor Bruto da Produção Agropecuária paranaense.

Em Dois Vizinhos, por exemplo, a pecuária é responsável por 87% de todo o VBP municipal. Em Santa Helena, o per-

centual chegou a 84,7%, enquanto em Toledo representa 80,8%. “A alta nas cotações dos produtos da bovinocultura contribuiu para o aumento dos preços médios de outras proteínas, em razão do efeito substi-

tuição, circunstância que, aliada à expansão do volume de abates, auxiliou no excelente desempenho do segmento”, disse a técnica do Deral responsável pelo levantamento do VBP, Larissa Nahirny.

## VBP - VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA 2020



**17%**

Recorde, crescimento de 17% em comparação a 2019, que foi de

**R\$ 759,6 BILHÕES**

**R\$ 580,5 BI**

FOI O FATURAMENTO QUE AS LAVOURAS OBTIVERAM UM ALTA DE **22,2%** EM RELAÇÃO A 2019



MATO GROSSO

**R\$ 134 BILHÕES**



PARANÁ

**R\$ 128 BILHÕES**



SÃO PAULO

**R\$ 106 BILHÕES**



MINAS GERAIS

**R\$ 96 BILHÕES**



RIO GRANDE DO SUL

**R\$ 73 BILHÕES**

**R\$ 290,8 BI**

FOI O CIFRA QUE A PECUÁRIA ATINGIU, UM INCREMENTO DE **7,9%**

**2021 - PROJEÇÕES INDICAM QUE VBP SERÁ SUPERIOR, PELA PRIMEIRA VEZ, A R\$ 1 TRILHÃO**

# 18 LOJAS

NO PARANÁ, SANTA CATARINA  
E RIO GRANDE DO SUL

**De Cascavel para o Sul do Brasil**

**Tudo o que você precisa para construir ou reformar, na Bigolin tem!**



**Bigolin**

[www.bigolinmateriais.com.br](http://www.bigolinmateriais.com.br)



C O M P L I A N C E

# A ACIC REAFIRMA O SEU PERFIL DE VANGUARDA

A Associação Comercial e Industrial de Cascavel reafirmou mais uma vez uma das suas mais antigas virtudes: o pioneirismo na adoção dos mais diferentes projetos. Com o vencimento de nove etapas e a conclusão do processo de implantação do Compliance, a Acic se tornou, no fim de 2021, uma das primeiras entidades empresariais do Paraná e do Brasil a observar um

conjunto de regras e normas alicerçadas na ética e na integridade.

O início dos trabalhos, sob a assessoria do pós-doutor em Direito e membro do Comitê Brasileiro de Compliance, Alfredo Copetti Neto, juntamente com os sócios Higor Fagundes, João Paulo Costa Faria e sob a orientação da coordenadora de Compliance Manoella Keller Bayer, ocorreu na gestão

do então presidente Michel Lopes. Durante quase um ano, foram identificados pontos de risco e elaboradas medidas mitigatórias, bem como elaboração e aprovação de regulamentos internos e criação dos comitês de Ética e de Compliance.

A implantação é um passo determinante e terá sequência com a observação cuidadosa dos mais diferentes aspectos, observa

o presidente do Comitê de Compliance, o advogado Juarez Paim da Silveira. “A Acic está de parabéns pelo pioneirismo, por entender a relevância de se integrar aos conceitos dessa prática. Faço menção também a todos que, desde o início, participaram das mais diferentes etapas, reuniões e debates para integrar a entidade a um conjunto de normas robusto e atual”.

O presidente da associação comercial, Genesio Pegoraro, afirma que o Compliance fortalece conceitos e práticas que sempre estiveram incorporadas na história de mais de 60 anos da Acic. “O compliance é uma ferramenta moderna e necessária às corporações”, afirmou, fazendo agradecimento especial ao seu antecessor, Michel Lopes, que entendeu a necessidade de integrar a Acic à novidade. “Sempre defendemos a integridade e a transparência de todos os atos da diretoria, e sabíamos da importância de mais uma vez ter esse protagonismo, de entregar essa condição tão especial aos sócios e à comunidade”, acentua Michel.

O CCO (Chefe do Departamento de Compliance), Denner Pereira, cita a qualidade do embasamento teórico do Compliance da Acic, que agirá segundo leis, normas e um código de ética sólido, trazendo assim benefícios a todos. Ele agradece o comprometimento da diretoria, que sempre ofereceu o suporte necessário aos trabalhos, bem como à gerência, líderes e colaboradores da associação comercial. “Esse é um avanço importante à Acic, que desde o início de sua trajetória sempre pautou seus atos pela integridade e seriedade”, destaca o presidente do Comitê de Ética, Alex Sander Gallio.

## ORIGEM NOS EUA E A LEI DE LAVAGEM DE DINHEIRO

O Compliance começou há cerca de 40 anos, nos Estados Unidos, a partir do escândalo conhecido como Watergate, que levou ao fim do mandato do presidente Richard Nixon. Ali se passou a questionar a ética nos ambientes públicos e então o governo criou uma legislação própria contra atos de corrupção, que entrou em vigor em 1977. A origem também está no sistema de relações institucionais do sistema financeiro, com a adoção de controles à lavagem de dinheiro e de investimentos em mercados de capitais.

### ***E NO BRASIL?***

Começa em 1998, com a Lei de Lavagem de Dinheiro. Trata-se de uma perspectiva muito específica quanto à responsabilidade das instituições em receber dinheiro que não seja declarado, que não tenha origem.

### ***O QUE É O COMPLIANCE?***

É a estrutura de controle interno para saber como colaboradores, alta direção, instituições parceiras e de controle se relacionam com aquilo que poderá, em alguma medida, criar um risco que ainda não se sabe que existe. O Compliance é um sistema concreto de análise de riscos. O Brasil adotou, em 2013, a Lei Anticorrupção, que trabalha em paralelo à lava-

gem de dinheiro, é civil e traz responsabilidades objetivas às instituições.

### ***COMO UMA EMPRESA OU INSTITUIÇÃO PODE ADERIR?***

Há critérios que precisam ser cumpridos para observar o que diz a legislação. Ter uma compreensão cultural de que se precisa estar em conformidade, com isso contar com gerenciamento de riscos, mapear riscos. O trabalho de apuração precisa ser meticuloso. É necessário reconhecer situações de risco e saná-las a partir de um acompanhamento periódico. As mudanças nas empresas ou instituições são contínuas.

### ***QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS?***

O primeiro é a conformidade, que não se trata de um mero cumprimento de normas. É estar atento às mudanças corporativas e institucionais que geram e podem gerar riscos de responsabilidade civil, administrativa e penal aos sócios, gestores e administradores e estar ciente das circunstâncias do novo ambiente corporativo para aderir a uma situação de vanguarda. Outra vantagem é não se expor a riscos que podem ser demasiados e que às vezes não se identifica. Se não estiver atenta, a empresa poderá estar sujeita, inclusive, a situações insanáveis.

# O Convênio de Saúde Empresarial da ACIC

O VIDACIC é um convênio de saúde empresarial com um sistema inovador e fácil de usar. Com ele, os associados da ACIC, empresários, colaboradores, dependentes e familiares têm acesso a uma ampla Rede Credenciada com profissionais qualificados em diversas áreas da saúde.



**VIDACIC**  
CONVÊNIO DE SAÚDE EMPRESARIAL

## Rede Credenciada ampla em diversos segmentos:

- ✓ Estética;
- ✓ Pets / Veterinários;
- ✓ Médicos;
- ✓ Dentistas;
- ✓ Laboratórios;
- ✓ Terapias;
- ✓ Hospitais;
- ✓ Pronto-Socorro;
- ✓ Clínicas Especializadas;
- ✓ Testagem de ambientes;
- ✓ Entre outros.





# O Convênio de Saúde que traz benefícios à sua empresa!

- ✓ Otimização do tempo para RH;
- ✓ Utilização via cartão e aplicativo;
- ✓ Segurança (Cartão com limite);
- ✓ Autonomia para os colaboradores (24h);
- ✓ Diminuição de turnover e rotatividade;
- ✓ Controle das utilizações dos colaboradores;

## E vantagens para seus colaboradores!

 <p>TAXA ZERO DE ADESÃO</p>	 <p>ATENDIMENTO COM HORA MARCADA</p>	 <p>ASSISTÊNCIA POR APLICATIVO</p>
 <p>AMPLA REDE CREDENCIADA MENOR CUSTO</p>	 <p>EXTENSIVO AOS FAMILIARES</p>	 <p>SEM CARÊNCIA</p>



## Novidade Academia e Vacinas!

O Vidacic agora tem Academias e Vacinas na rede credenciada!!!

Para saber mais, converse com a nossa equipe:  
45 3321-1471 ou [vidacic@acicvel.com.br](mailto:vidacic@acicvel.com.br)

Saiba mais!



# ACIC FORTALECE LAÇOS ASSOCIATIVISTAS



Londrina e Maringá têm duas das associações comerciais mais atuantes do Sistema Faciap, federação que representa 294 Aces paranaenses. Um dos primeiros compromissos oficiais de Genesio Pegoraro, tão logo assumiu a presidência da Acic, foi conhecer o que faz da Acil e da Acim modelos em associativismo empresarial. As visitas foram acompanhadas pelos

diretores de Inovação, Siro Canabarro, e de Desenvolvimento Organizacional, Carlos Guedes, e da coordenadora de Marketing e Soluções, Andrea Marcon.

“Tivemos recepções calorosas nas duas cidades e acesso a informações que mostram as razões que fazem das associações de Maringá e Londrina referências de organização e resultados”, segundo Ge-

nesio. “Somos muito gratos aos diretores, executivos e colaboradores e, além de novas inspirações, percebemos com mais clareza a força e a importância do movimento empresarial para o desenvolvimento social e econômico do município”.

## ACIL

Em Londrina, o grupo foi recebido



# BRUNETTO<sup>®</sup>

Consultoria, Auditoria e Contabilidade  
& Tecnologia



- 📁 Livro Caixa Digital
- 📁 Importação Automática de NFs
- 📁 Controle Contábil, Fiscal
- 📁 Fluxo de Caixa
- 📁 Controle de Produção (Condomínio/  
Área Rural/Atividade/Cultura)
- 📁 Mapeamento de Áreas
- 📁 Gestão de Contratos (Compra, venda  
e Barter)
- 📁 Relatórios Dinâmicos



- 📁 Registro de Ponto Digital
- 📁 Controle de Horas Extras/Faltas
- 📁 Fechamento de Ponto Automático
- 📁 Reconhecimento Facial
- 📁 Ass. Digital de Espelho Ponto

brunettocontadores.com.br  
brunetto@brunettocontadores.com.br  
(45) 3322-2323

Great  
Place  
To  
Work.



NA ACIL, COMITIVA CONHECEU SOBRE UMA DAS ENTIDADES MAIS ATUANTES DO ESTADO

pela presidente Marcia Manfrin e diretores. Guedes diz que o processo de reestruturação da entidade, focado em gestão e métricas consistentes, é moderno e interessante. O diretor dá destaque ao Lidere, programa de palestras que, em função da pandemia, migrou do presencial para o virtual.

“Aqui em Cascavel, costumamos trazer grandes nomes do cenário nacional, como ícones do judiciário, comunicação, administração e personalidades da política, economia e esportes. O foco do Lidere são cases com diretores e executivos de grandes empresas. Esse aprendizado abre oportunidades caso a Acic decida realizar algo parecido”, segundo Guedes. A Acil foi fundada em 1937 e tem dois mil associados.

## ACIM

Diretores e executivos da Acim de-

ram inúmeras informações aos visitantes. “Há semelhanças com Cascavel, como o

programa Empreender e o Conselho de Desenvolvimento”, cita Guedes. Siro Canabarro, por sua vez, aponta o projeto de inovação de Maringá, que é parecido com a AcicLabs, aceleradora e hub de inovação criada há três anos. “É interessante que, ao mesmo tempo em que somos influenciados, também influenciamos”, observa Siro.

A Acim tem cinco mil associados e foi fundada em 1953. A experiência da entidade levou à composição de uma diretoria com 16 vices, e cada função é ocupada por especialista. “Com isso, a representação aumenta, gerando mais assertividade nas decisões”, diz Siro. Com atualizações em seu estatuto e adoção de novas ferramentas de gestão, caso queira a Acic também pode, gradualmente, implantar esse modelo. “Foram dois dias intensos e estou muito feliz com o resultado”, afirma Genesio Pegoraro.



VISITAS ESTIMULAM TROCAS DE INFORMAÇÕES, EXPERIÊNCIAS E CONHECIMENTOS

# BENEFÍCIOS PARA SUA EMPRESA

**NutriCARD**  
ALIMENTAÇÃO E REFEIÇÃO

Livre de encargos sociais.



Fale com nossa equipe comercial e solicite uma proposta.

 **45 3038-2255**

Para saber mais acesse:  
[www.nutricard.com.br](http://www.nutricard.com.br)

  /nutricard





D A D O S

# LGPD PROTEGE PESSOAS E PRESERVA COMPETITIVIDADE

**E**m vigor desde setembro de 2020, a Lei Geral de Proteção de Dados ainda é desconhecida da grande maioria das pessoas e muitas daquelas que já ouviram falar dela sabem pouco sobre o que é, o que busca e para que serve a LGPD. Atenta a isso, a Acic colocou o assunto em evidência e sob análise de profissionais que conhecem o tema a fundo.

Três advogados que estudam o assunto foram convidados para informar e dar deta-

lhes sobre a lei e sua aplicação. “A LGPD busca dar proteção às pessoas e aos seus dados”, disse o advogado e DPO (Especialista em Segurança da Informação) José Fernando Marucci. A Lei Geral também coloca o País junto a um seleto rol de nações que já contam com essa ferramenta, algumas delas há anos. E isso ajuda a preservar a competitividade brasileira no exterior e facilita a atração de investimentos.

Ao contrário do que muitos possam pensar, a LGPD não é contra a inovação e

muito menos foi concebida para atrapalhar o bom funcionamento das empresas. “Elas seguirão fazendo a mesma coisa que sempre fizeram, mas a partir de agora com um olhar atento para as questões da privacidade, observando o que diz a lei”, apontou Marucci. Uma das principais novidades é que a empresa, diferente do que ocorria antes, não é dona dos dados e sim apenas uma fiel depositária deles. A lei acaba com o comércio dessas informações.

## A QUEM SE APLICA

A Lei Geral de Proteção de Dados se aplica à pessoa natural, pessoa jurídica de direito público, pessoa jurídica de direito privado e a qualquer empresa. O artigo 6º trata de aspectos como boa fé e finalidade na captação de informações pessoais. Caso as informações pedidas são de currículo para futura contratação então esses dados poderão ser utilizados apenas para isso.

O advogado de Direito Digital, Inovação e Startups João Luiz Menegatti falou sobre dados pessoais protegidos e regulamentações.

## A Lei Geral de Proteção de Dados se aplica à pessoa natural, pessoa jurídica de direito público, pessoa jurídica de direito privado e a qualquer empresa

Dados da pessoa natural, entre outros, são nome, endereço e números de documentos como RG e CPF. Dados sensíveis são aqueles que, em caso de vazamento, poderão vir a gerar ofensa ou algum tipo de dano à imagem e reputação de alguém. Eles dizem respeito a questões étnico-raciais, orientações política, religiosa e sexual e informações ligadas à saúde, genética, biometria e outras.

João explicou também sobre tratamento de dados, que é o ato que envolve a gestão de informações que pertencem a alguém. A



PRIMEIRA REUNIÃO EMPRESARIAL SOB A PRESIDÊNCIA DE GENESIO PEGORARO

lista para tratamento é grande, vai da simples recepção ao compartilhamento, por exemplo, com o escritório de contabilidade da empresa. O advogado informou sobre consentimento, a manifestação do titular quanto à captação ou compartilhamento de alguma informação com terceiros, e citou sobre figuras que surgem com a vigência da nova lei. Entre eles estão controlador, responsável sobre como os dados são tratados, operador, que atua em nome do controlador, e DPO (encarregado de dados) que é a pessoa que o titular dos dados procura para pedir informações ou explicações sobre a gestão das informações.

## FORTE MUDANÇA

O advogado de Direito Empresarial, Negócios e Soluções Jurídicas Alex Sander Gallio reconheceu que a LGPD traz forte mudança no mundo, na gestão de dados e no cotidiano

das empresas. A tecnologia traz benefícios, mas também abre brechas a oportunistas, chantageadores e a criminosos. Por isso, países elaboram e criam leis de proteção. Embora no Brasil ainda sejam necessárias regulamentações mais claras envolvendo o tema, é sabido que todas as empresas, independentemente do porte e ramo, precisarão estar protegidas e proteger os dados dos seus clientes.

Gallio afirma que os empresários não podem ver a implantação da LGPD como custo, e sim como investimento para preservá-la de potenciais situações que podem até gerar processos e multas. Há passos para observar a lei e se precaver, como diagnóstico de riscos, análise detalhada do tipo de dados armazenados na empresa e inventário. A lei não alcança apenas dados digitais, mas também físicos. Assim, todos deverão receber o devido e cuidadoso tratamento.

# CASCADEL É REFERÊNCIA NA ABERTURA DE EMPRESAS



**H**á apenas cinco anos, abrir uma empresa em Cascavel demorava em média 90 dias. Agora, com a implantação de inúmeras fases da RedeSim, empresas de baixo risco podem, a partir das ferramentas on-line disponibilizadas, ser formalizadas em cinco minutos. O avanço do sistema de informatização é tão expressivo que trouxe para evento na Acic o vice-governador e presidente da Fecomércio, Darci Piana. O

ato também contou com as presenças do prefeito Leonardo Paranhos, líderes políticos e representantes de entidades empresariais.

Uma verdadeira transformação foi realizada nesse período para que a RedeSim atingisse o seu atual estágio em Cascavel. O processo ocorreu de forma gradual para que cada obstáculo fosse corretamente superado. “Os desafios da integração e da digitalização são enormes. E começam nas

estruturas, chegando às leis, normas, obrigações e interpretações. Mas a parceria e os resultados alcançados aqui mostram que é possível sim descomplicar e tornar a vida dos empresários e das comunidades mais fácil”, afirmou o governador Darci Piana.

O governo estadual adotou um programa de simplificação que alcança os mais diferentes setores, inclusive o campo, colocando o Paraná na vanguarda da digitalização e



da rápida liberação de licenças, alvarás entre outros documentos para o funcionamento dos mais diferentes empreendimentos. No passado recente, a demora era tão grande, consumindo muitos anos para atingir a busca esperada, que desmotivava o empresário e desarticulava investimentos elevados, que gerariam números significativos de empregos. Mas, felizmente, segundo Darci Piana, esse tempo passou e o Paraná, e cidades como Cascavel, viraram referência em agilidade, modernidade e simplificação para o Brasil.

### TRANSFORMAÇÃO

Mais do que a integração e a digitalização de sistemas, a RedeSim promove uma verdadeira transformação na maneira como se abre uma empresa. É possível fazer e encaminhar praticamente todos os procedimentos de forma on-line. A evolução, que chega a outras regiões do Brasil, é tão grande que começa a tirar o País de uma posição desconfortável no ranking de tempo despendido na abertura de empresas.

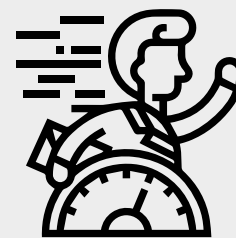
Considerando todos os tipos de empresa, segundo seu grau de risco ambiental, por exemplo, o tempo médio consumido para a abertura no Paraná é de 37 horas. Em Cascavel, com o sistema em operacionalização, 95% das consultas prévias são aprovadas de forma imediata. Há ainda outros dois passos que precisam ser vencidos, a formalização e o funcionamento. O vice-presidente da Acic, Assis Marcos Gurgacz, destaca como um dos pontos centrais desse avanço a retirada de muitas empresas da informalidade. “É um ganho, porque esses empresários, e seus colaboradores, trabalharão sentindo-se melhor amparados e mais seguros”.



PARANHOS, DARCI PIANA E ASSIS MARCOS, EM EVENTO COM A PRESENÇA DE VÁRIOS LÍDERES

### INSISTÊNCIA

Os bons resultados da parceria com Sebrae, Jucepar e Governo do Paraná estão ligados à insistência e à vontade de fazer, afirmou o prefeito Leonaldo Paranhos. “Os desafios são enormes, e a prática mostrou isso. Mas com as mudanças e o nível de satisfação alcançados, percebe-se que o esforço e a dedicação valem a pena. Somos parceiros da Acic, dos contadores e de todas as entidades que querem o melhor para Cascavel. Esta é uma das nossas grandes obras: unir o município entorno de objetivos comuns”, afirmou Paranhos. O superintendente do Sebrae-Paraná, Vitor Tioqueta, destacou e parabenizou a qualidade da ferramenta disponibilizada aos empresários e à comunidade local.



### 90 DIAS ERA

há cinco anos o tempo médio para a abertura de uma empresa em Cascavel

### 5 MINUTOS

passa a ser o tempo necessário, com as mudanças promovidas pela RedeSim, para a constituição de um negócio

A ACIC DISPONIBILIZA SALAS E AUDITÓRIOS EQUIPADOS PARA LOCAÇÃO, PARA ATENDER TODO TIPO DE EVENTO NOS PERÍODOS MATUTINO, VESPERTINO E NOTURNO.



### 7 Salas

✓ 22 a 100 lugares



### Espaços equipados

- ✓ Projetor
- ✓ Ar-Condicionado
- ✓ Som
- ✓ Mesas
- ✓ Cadeiras



### 2 Auditórios

- ✓ Auditório ACIC - 208 Lugares
- ✓ Auditório Cascavel - 382 Lugares





**VALORES ESPECIAIS  
PARA ASSOCIADOS!**

## **ESPAÇOS EQUIPADOS:**

SALA CONSELHO SUPERIOR - 22 LUGARES

SALA TIBAGI - 40 LUGARES

SALA PIRAPÓ - 35 LUGARES

SALA PIQUIRI - 40 LUGARES

SALA IGUAÇU - 48 LUGARES

SALA IVAÍ - 60 LUGARES

SALA PARANÁ - 100 LUGARES

AUDITÓRIO ACIC - 208 LUGARES

AUDITÓRIO CASCAVEL - 382 LUGARES

\*Locação sob consulta

**Faça sua reserva com nossa equipe:**

 **3321-1415**  **(45) 9 9855 - 5553**

**[www.acicvel.com.br/locacoes](http://www.acicvel.com.br/locacoes)**





F A M Í L I A E N E G Ó C I O S

# SUCCESSÃO, CONFLITOS E COMO EVITAR A RUÍNA DA EMPRESA

O desconhecimento de muitos sobre o assunto, a resistência dos fundadores e o conflito de gerações estão no topo das causas de um índice avassalador no mundo dos negócios. Estatísticas mundiais apontam que 90% das empresas quebram antes de alcançar a terceira

geração. O tema tem sido tão estudado nas últimas décadas que especialistas desenvolveram um passo a passo que tem se mostrado eficiente para enfrentar esse desfecho às empresas e, muitas vezes, de rompimentos irreversíveis nas famílias.

Sucessão e governança familiar voltaram

à pauta dos encontros empresariais da Acic em 2021, em reunião híbrida - presencial e on-line transmitida pelos canais de mídias sociais da entidade. O assunto foi apresentado pela administradora, mestre em Cooperação Internacional e professora convidada da Dom Cabral, Cecília Escobar Pires Lodi. O gerente comercial da



# SONHOS

SE RENOVAM OU AMADURECEM

Grandes sonhos não cabem só no papel, por isso, oferecemos crédito para que eles se tornem realidade.

Fale com um dos nossos especialistas e veja as vantagens de ser associado da GARANTIOESTE.

45 3055.2604 **TOLEDO**  
45 33211465 **CASCADEL**

45 3264 1273 **MEDIANEIRA**  
45 35213300 **FOZ DO IGUAÇU**

45 3635.2165 **LARANJEIRAS DO SUL**  
45 3284.5700 **MARECHAL CÂNDIDO RONDON**

  
**Garantioeste-PR**  
Sociedade de Garantia de Crédito



A REUNIÃO HÍBRIDA QUE TRATOU SOBRE TEMA QUE DESPERTA ATENÇÃO DE MUITAS EMPRESAS

J. Valério/Fundação Dom Cabral e presidente do Conselho de Comércio da Acim, de Maringá, Petrojan Neves, também contribuiu com o aprofundamento do assunto, que se torna cada vez mais debatido e obrigatório nas empresas dos mais diferentes portes.

Cecília desenhou o mapa da história da sucessão familiar no Brasil, assunto que teve o pai dela como pioneiro. Um dos grandes desafios é a longevidade dos negócios familiares, destacou a professora, justamente em razão de a empresa ser um organismo vivo que, como tudo, tem seu tempo de validade. Mas muitas histórias que poderiam ter sucesso por séculos acabam abreviadas devido aos mais divergentes interesses. Ela destacou que grandes conglomerados, por exemplo, costumam nascer do sonho de um fundador, uma espécie de monarca disposto a qualquer

sacrifício para a manutenção dos negócios.

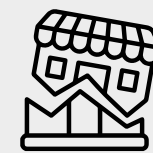
Com a chegada dos filhos, que tiveram condições de vida melhores que os pais, estudaram fora e trazem novas experiências na bagagem, os conflitos têm início. Nessa fase, 70% das empresas de viés familiar encontram a ruína. As que sobrevivem à crise de liderança terão outras provas de fogo pela frente, como a da remuneração. À medida que os herdeiros chegam, e quando isso entra na terceira geração, explicou Cecília, valores fundamentais que mantinham o negócio são abandonados, como a identificação emocional com a história da empresa. Com sede de poder e cobiça, os interesses são múltiplos e os conflitos inevitáveis.

### CAMINHOS

Caso nada seja feito para estancar os

efeitos das consequências dessas rupturas, então boa parte das empresas que restaram encontram o seu fim. Existe, em muitas situações, o entendimento da família de que o negócio que a sustenta há anos vai durar para sempre. E esse é um grande equívoco, informou a professora da Dom Cabral. Um dos aliados para evitar o pior é, com serenidade, restabelecer o diálogo e buscar ao longo dos anos alinhamentos estratégicos fundamentais.

A professora Cecília citou alguns passos que se mostram eficientes para que a sucessão familiar ocorra sem traumas e a empresa tenha mais chances de seguir. São eles: planejamento patrimonial (para ter segurança financeira), acordo societário (para harmonia na conduta da família perante a empresa), criação de um conselho de administração, holdings, desenvolvimento de empreendedores (com foco na visão de futuro) e elaboração do planejamento estratégico. “Esse é um assunto em forte debate e com os passos certos é possível vencer os desafios que quebram empresas e até separam famílias”, observa o presidente da Acic, Genesio Pegoraro.



90%

Das empresas familiares no mundo não chegam à terceira geração. As piores crises são as de liderança e de remuneração

# SVN em Cascavel

---

A SVN Investimentos está de cara nova em Cascavel. Um dos principais escritórios de investimentos do país, que tem como sócios majoritários **Caio Copetti** e **Felipe Bernardes**, foi reformado para trazer ainda mais qualidade ao atendimento do investidor cascavelense.

Há 14 anos no mercado, a SVN traz soluções customizadas em **renda fixa**, **variável** e **câmbio** para pessoas físicas e empresas. Atualmente, a assessoria de investimentos tem mais de **R\$ 10 bilhões** sob custódia e coleciona **prêmios de destaque em eficiência** entre os escritórios da rede XP.



“Nós entendemos que o investidor de Cascavel merece um **atendimento personalizado e de qualidade**. Por isso, mudamos o nosso escritório para deixá-lo à altura do nosso cliente. Venha conhecer a SVN em Cascavel. Faça parte da nossa história e mude a sua!” - **Felipe Bernardes**, sócio fundador da SVN Investimentos

---

**SVN**  
INVESTIMENTOS



@svninvestimentos  
svninvestimentos.com.br

Endereço: Botelho Open Mall, Av. Piquiri, 17 -  
Centro, Cascavel - PR, 85812-210 - salas 1 e 2.  
Telefone: (45) 3003-6121



E C O N O M I A

# BRASIL PODERÁ CRESCER 3,5% AO ANO NA PRÓXIMA DÉCADA

O conhecimento e o preparo do ex-ministro da Fazenda, Henrique Meirelles, somados à visão moderna e capaz do atual, Paulo Guedes, têm promovido ajustes nos últimos cinco anos que, quando unidos, conduzirão o

Brasil a um novo estágio em seu processo de desenvolvimento. “Temos boas chances de crescimento entre 3% e 3,5% na próxima década”, diz Guilherme Abdud, diretor de investimentos da Persevera e ex-diretor do HSBC na América Latina.

Guilherme foi um dos convidados da reunião empresarial da Acic que tratou sobre perspectivas econômicas e reforma tributária. Ele destaca entre os ajustes e as medidas adotadas o teto de gastos, as reformas trabalhista e previdenciária, a aprovação



de marcos regulatórios, a implementação da lei de liberdade econômica e mais recentemente de gatinhos que, em momentos excepcionais, podem limitar aumentos e benefícios ao funcionalismo.

O Brasil superou alguns dos seus mais antigos gargalos, como déficit crônico em conta corrente, reservas baixas e controlou a inflação. “É um quadro bem diferente daquilo que tínhamos no passado. Em pouco tempo haverá a junção de todos os efeitos dessas e de outras medidas de Meirelles e Guedes e o Brasil viverá uma nova fase”. Ao contrário de outros especialistas em mercado, o diretor da Persevera afirma que o País está distante de qualquer risco de insolvência.

“O Brasil, apesar de tudo e dos gastos bilionários e efeitos da pandemia, mostra mais uma vez que tem uma economia dinâmica e que se recupera com agilidade”. Guilherme não vê risco de retorno de elevados índices de inflação, que deverá ficar no centro da meta em 2022, e alerta que um dos cuidados necessários é não elevar os juros de forma exagerada.

## DESAFIO

Apesar dos acertos, Guilherme Abdud reconhece que o maior desafio do Brasil será confirmar crescimento com consistência e segurança. Há, nos últimos anos, tendência de inflação baixa em todo o mundo, que também experimenta avanços com a evolução tecnológica e com ambientes de juros médios mais baixos. A melhor combinação para uma economia crescer, afirmou ele, é inflação contida, juros baixos e câmbio desvalorizado.



REUNIÃO ON-LINE COM TRANSMISSÃO PELOS CANAIS ACIC CASCAVEL



ENCONTRO TEVE PARCERIA DA XP E CENTER INVESTIMENTOS

# HOMENAGEM A DERCIO GALAFASSI



EX-PRESIDENTES E O ATUAL, GENESIO PEGORARO, ENTREGAM PLACA A DERCIO GALAFASSI

A Acic fez recentemente homenagem ao ex-presidente Dercio Galafassi. Filho de pioneiros, Dercio foi vereador e sempre teve forte participação em instituições com foco empresarial e comunitário. Ele presidiu a Associação

Comercial e Industrial de Cascavel no período de 1994 a 1996.

O atual presidente, Genesio Pegoraro, diz que a homenagem reconhece a importância e as contribuições da trajetória empresarial de um dos grandes líderes lo-

cais. “Dercio é um exemplo de integridade e de empreendedorismo. Uma inspiração a todos nós”, afirmou Genesio. Ex-presidentes que prestigiaram a cerimônia também destacaram o papel e a postura de Dercio como cidadão, pai de família e líder político e empresarial.

Dercio fez uma breve recuperação da história de Cascavel, de sua participação como vereador e presidente da Câmara de Vereadores e como diretor e presidente da associação comercial. “Se soubéssemos que Cascavel teria se transformado de maneira tão incrível, tenho certeza que todos nós, que vivemos períodos importantes dessa construção, teríamos preservado mais momentos dessa história tão rica e frutífera”, afirmou ele.

Filho dos pioneiros Florêncio e Emília, Dercio entregou ao presidente Genesio livro que conta a trajetória dos Galafassi. Em seguida, a diretora Claudia Urio leu mensagem de placa especialmente elaborada em gratidão a Dercio. “É uma grande alegria poder participar de um momento tão importante para uma entidade que há mais de 60 anos atua em favor da iniciativa privada e do município de Cascavel. Dercio é um modelo aos empresários”, afirmou o ex-presidente Valdinei Bobato.

## BIOGRAFIA

O empresário Dercio Galafassi nasceu em 23 de julho de 1935, em São Francisco de Paula, interior do Rio Grande do Sul. A família Galafassi seguiu em direção à região Oeste do Paraná no fim da década de 1940. Florêncio e Emília Galafassi foram pioneiros na comunidade que seria conhe-

cida como Cascavel. Dercio se casou com Darlene, com quem teve quatro filhos: Daniel, Rita, Edmilson e Marta Cristiane.

De forte veia e presença comunitária, Dercio foi fundador do Rotary Clube e de 1977 a 1988 ocupou uma das cadeiras da Câmara de Vereadores. Dercio chegou à presidência do Legislativo de Cascavel. Ele também ocupou a titularidade das secretarias municipais da In-

**“Se soubéssemos que Cascavel teria se transformado de maneira tão incrível, tenho certeza que todos nós, que vivemos períodos importantes dessa construção, teríamos preservado mais momentos dessa história tão rica e frutífera”**

dústria e Comércio e da Administração.

A Serralheria Paraná, uma das mais antigas empresas do segmento local, é um dos empreendimentos da família Galafassi. Ela é também uma das mais antigas filiadas à Acic, com registro de filiação datando de 1963.

Empresário atuante e de visão apurada, Dercio Galafassi viria a presidir a Acic no período de 1994 a 1996. À frente da As-



DERCIO GALAFASSI E GENESIO PEGORARO: DUAS GERAÇÕES DE PRESIDENTES DA ACIC

sociação Comercial e Industrial de Cascavel, Dercio e sua diretoria realizaram como principais ações as que seguem:

- Apoiou o então Governador Mário Pereira a ampliar e a consolidar a Unioeste. Também trabalhou para a implantação dos cursos de Medicina, Odontologia, Engenharia e Informática, e ainda para a transformação do Hospital Regional em Universitário.
- Ajudou na descentralização e informatização da Junta Comercial do Paraná e na implantação do escritório da Junta na Acic.
- Reivindicou a continuação das obras da Ferroeste, no trecho Guarapuava-Cascavel; além da conclusão da Ponte de Guaíra e lutou também pela duplicação da BR-277 entre Cascavel e Foz do Iguaçu.
- Liderou movimento para a criação do Conselho Comunitário de Segurança.
- Apoiou a Fundetec na construção do Parque Tecnológico Agroindustrial e também o projeto para o Centro de Convenções e Eventos.
- Lançou campanha dos mil associados da Acic - quando Dercio assumiu a presidência eram cerca de 900 as empresas filiadas .
- Firmou parceria com a Serasa.
- Fez aquisição do terreno do atual prédio da Acic - Edifício Rui Barbosa.
- Atualmente, Dercio Galafassi integra o Conselho Superior da Acic, que é formado por líderes empresariais que, em algum momento de suas carreiras, estiveram no comando da Associação Comercial e Industrial de Cascavel.



A L E R T A

## DICAS SIMPLES PODEM EVITAR PERDAS COM GOLPES DIGITAIS

---

**D**a mesma forma que as novas tecnologias trazem facilidades e comodidades à vida moderna elas também criam desafios e perigos às pessoas e empresas. Um dos riscos está nos golpes digitais, que preocupam autoridades e entidades empresariais pelos prejuízos e consequências que costumam provocar. O assunto foi tratado em reunião de diretoria da Acic pela delegada da Polícia Civil Anna Turbay Palodetto e pelo escrivão Reinaldo

Bernardin de Andrade.

A primeira dica para diminuir os perigos é estar sempre alerta, redobrar cuidados e desconfiar quando a proposta parecer boa demais. O descuido, a ingenuidade e a ambição costumam andar de mãos dadas com o ímpeto dos criminosos, ressaltaram as autoridades. Anna e Reinaldo citaram alguns dos golpes digitais mais comuns e deram dicas de como se proteger. “Checar sempre as informações passadas e disponíveis ajuda muito. A observação de alguns cuidados simples pode impedir perdas significativas e muita dor de cabeça”, conforme o escrivão da 15ª Delegacia de Polícia.

### **BOLETO FALSO**

Uma das modalidades criminosas mais comuns, e que trazem perdas a pessoas físicas e jurídicas, é a emissão de boletos a partir de recursos digitais. Esses boletos são emitidos a partir de sites piratas, apesar de sua semelhança com os verdadeiros, e os pagamentos feitos vão para contas administradas pelos criminosos. É bom sempre checar os números que estão no boleto, confrontá-los com outros da mesma loja e, em caso de dúvida, ligar para a empresa da qual é cliente para obter mais informações.

O whatsapp é outra das ferramentas digitais empregadas pelos golpistas. A prática mais corriqueira é ligar para alguém e informar que o cartão foi clonado ou usado em uma tentativa de compra suspeita e que alguém, um motoboy ou um funcionário da suposta instituição financeira, vai apanhá-lo para que então se providencie a confecção de outro. A senha, depositada em um envelope,

dá aos criminosos então tudo o que precisam para utilizar os cartões em nome do titular.

O alerta é que as instituições não usam esse procedimento, de pedir para alguém apanhar o cartão em um endereço físico. Nessa modalidade, a quadrilha emprega até um número de telefone 0800 para dar mais “veracidade” ao golpe. O whatsapp também costuma ser clonado quando o titular fornece, de forma descuidada eletronicamente, números de documentos e senha. Outra maneira de clonagem é o uso do perfil ou da fotografia do titular com outro número. Nesse caso, mensagens de texto informam que o telefone mudou por algum motivo e, na sequência, costumam pedir depósitos em dinheiro.

Também são comuns golpes de compra e venda de veículos pela internet e em site de leilões. Há ainda uso de homepages de lojas famosas para tirar algum tipo de proveito

dos internautas, mas ao acessá-los a pessoa acaba direcionada para outros ambientes e geralmente é lesada. Anna e Reinaldo também chamaram atenção para a abertura de contas em certas instituições financeiras digitais e a contratação de financiamentos. Na menor suspeita, o melhor a fazer é aguardar, checar e buscar mais informações.

## **IMPORTANTE**

**197 é o número** de telefone da Polícia Civil para denúncias de golpes digitais. Caso a pessoa foi vítima de algum golpe, ela deve fazer boletim de ocorrência pelo crime de estelionato. Isso pode ser diretamente em uma unidade da Polícia Civil ou pelo site [www.delegaciaeletronica.pr.gov.br](http://www.delegaciaeletronica.pr.gov.br)



A DELEGADA ANNA E REINALDO NA REUNIÃO DE DIRETORIA DA ACIC

# PENSAR COLETIVAMENTE É SEMPRE VANTAJOSO



MORAES CITA AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO ASSOCIATIVISMO EMPRESARIAL

O movimento associativista empresarial expande suas fronteiras em todo o Brasil. Os fenômenos que compõem essa condição foram apresentados durante reunião na Acic pelo presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná, Fernando Moraes. “Pensar coletivamente sempre é mais vantajoso”, afirmou durante a palestra O associativismo empresarial e seus impactos na comunidade.

Um dos segredos de sucesso do associativismo está na simplicidade e eficiência do seu método. Ele atua pelo fortalecimento

mútuo das empresas, contribuindo para gerar uma onda positiva que alcança os mais diferentes setores organizados de um município. Traços dessa lógica de trabalho, segundo Moraes, são encontrados nos blocos que reúnem países, a exemplo do que acontece com o G7, União Europeia e Mercosul. São mais de 70 os grupos econômicos de nações que seguem essa estrutura de organização no mundo.

O associativismo reivindica direitos nos mais diversos setores e defende os interesses das empresas e dos empresários. “Ele garante que todos tenham voz e possam debater e encontrar consensos pelas vias

democráticas”. O movimento, segundo Fernando Moraes, pensa estratégias para avanços aos mais diferentes segmentos produtivos, e também se envolve na luta por obras e projetos estratégicos como aconteceu recentemente no Paraná nas discussões em torno do novo modelo de pedágio.

## FACIAP

O presidente falou também da Faciap, uma das maiores e mais antigas federações empresariais do Brasil. Ela representa 295 associações comerciais que, juntas, têm mais de 65 mil empresas filiadas. “Nossa atuação está em 75% dos municípios do Paraná”, conforme Fernando Moraes. Um dos papéis mais importantes da Federação e de suas 12 coordenadorias é ser agentes de desenvolvimento em suas regiões, objetivando sempre o crescimento de seus associados e de suas comunidades.



**295**

Associações comerciais estão integradas à Faciap

**65 mil**

Empresas estão ligadas ao sistema no Paraná

**75%**

Dos municípios contam com atuação da Federação



# al ter. nati va

*Existe o consumo consciente.*

*Existe o desenvolvimento sustentável.*

*Existe a cooperação.*

***Existe alternativa.***



E D S O N V A S C O N C E L O S

## O 45º PRESIDENTE

Um líder com grande capacidade de articulação e de leituras precisas sobre os mais diferentes ambientes e cenários. Essas são duas das virtudes mais conhecidas do empresário e engenheiro Edson José de Vasconcelos, o 45º presidente a integrar uma galeria criada pela Acic para immortalizar os seus comandantes.

A aposição da fotografia de Edson na Galeria, em novembro, foi acompanhada por autoridades e representantes dos mais diversos setores produtivos. “É um líder de grande valor, que foi parceiro de minha gestão desde o início. Vim até à Acic, com dúvidas e desafios, e encontrei maturidade para somarmos por projetos fundamentais para o município. Tenho uma enorme gratidão pelo amigo Ed-

son”, disse o prefeito Leonaldo Paranhos.

Edson afirmou que presidir a Acic é um grande aprendizado. “São muitas cabeças e somos imperfeitos e esse é o tempero que faz a associação comercial ser o que é”, destacou ele, agradecendo diretores, funcionários e a família. O empresário lembrou que na sua gestão, de 2017 a 2019, foi criado o Escritório de Compras Públicas, de início de funcionamento da AcicLabs, do fortalecimento do Programa Empreender e dos primeiros passos das atualizações que começam a dar ainda mais dinâmica à atuação da entidade.

Como grandes conquistas para o município e entorno, Edson lembrou dos trabalhos articulados com a administração pública e outras entidades pela construção do novo ter-

minal de passageiros e por melhorias no Aeroporto de Cascavel. “O que parecia distante demais hoje é uma realidade, contemplando Cascavel inclusive com aeronaves de grande porte”. Edson também citou a constituição do Codesc, o Conselho de Desenvolvimento Econômico Sustentável de Cascavel, como uma vitória inestimável para a comunidade.

O presidente da Acic, Genesio Pegoraro, lembrou que foi Edson que o convidou a integrar sua diretoria e a começar a participar da entidade. “Aprendi muito contigo e a associação comercial tem uma enorme dívida de gratidão com você e seus diretores”, afirmou ele. O presidente da Caciopar (Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Oeste do Paraná), Flavio Gotardo Furlan, ressaltou a importância de Edson para o associativismo empresarial do Oeste e do Paraná. “É um homem de grande capacidade e que dá contribuições relevantes ao sistema”.



# ACIC LABS - Aceleradora e Hub de Inovação da Acic

**Associado, a inovação que  
sua empresa precisa está aqui!**

Nós ajudamos você, associado, a estruturar as suas ideias, alinhar sua proposta de valor e validar ela com seus potenciais clientes, fazendo seus produtos ou serviços entrarem e se fortalecerem no mercado de forma rápida e sólida.

Um espaço diferenciado e acolhedor, com áreas coletivas e reservadas, prontas para eventos, reuniões, mentorias, meetups e muito mais. Tudo isso disponível para você inovar em seu negócio.

**Vem inovar com a gente! Vem inovar com a ACIC LABS!!!**

**(45) 3321-1457**  
**@aciclabsocial**

Acesse nosso site e  
saiba mais!!!



POWERED BY





# ACIC E SICOOB RENOVAM PARCERIA DE SUCESSO

Os presidentes da Acic, Genesio Pegoraro, e do Sicoob Credicapital, Guido Bresolin Júnior, assinaram

no fim de 2021 a renovação de parceria entre as duas instituições. “Serão mais dois anos juntos com inúmeros projetos que farão mui-

to bem para a inovação e para o cotidiano das mais diferentes empresas”, afirma Genesio.

Guido disse que é importante para o Sicoob participar ativamente do dia a dia da associação comercial - a cooperativa surgiu, há 20 anos, no antigo Núcleo Setorial de Informática e Telecomunicações da Acic. “E, principalmente, por poder participar de atividades em conjunto com a AcicLabs, um ambiente voltado à inovação e à tecnologia”.

Na parceria, o Sicoob Credicapital libera recursos que serão aplicados, principalmente, em ações e projetos da aceleradora e hub de inovação da entidade. Guido destacou também o pujante ecossistema de inovação de Cascavel e citou o Show Rural Coopavel como uma grande vitrine para novidades que contribuem para o crescimento do agronegócio. Ser referência no agro é uma das prioridades do Sicoob Credicapital, destacou Guido.



OS PRESIDENTES GUIDO BRESOLIN JR. E GENESIO PEGORARO ASSINAM PARCERIA



## FIQUE CONECTADO com a ACIC!

A ACIC está em diversas plataformas e redes sociais compartilhando informações, comunicados e conteúdos especiais para os associados e público em geral.

Em nosso site, [www.acicvel.com.br](http://www.acicvel.com.br), você pode conferir todos os serviços, ferramentas e vantagens oferecidas pela ACIC. Além de informações sobre o comércio de Cascavel e conteúdos especiais, compartilhados em nosso blog - [www.acicvel.com.br/comunicacao](http://www.acicvel.com.br/comunicacao).



### Siga-nos nas redes sociais:

 [facebook.com/acic.cascavel](https://facebook.com/acic.cascavel)

 [instagram.com/aciccascavel](https://instagram.com/aciccascavel)

 [youtube.com/c/AcicCascavel](https://youtube.com/c/AcicCascavel)

 [linkedin.com/company/acic-associacao-comercial-e-industrial-de-cascavel](https://linkedin.com/company/acic-associacao-comercial-e-industrial-de-cascavel)



## REITORIA DO IFPR PARA CASCAVEL

Acic, Caciopar, POD e administração pública participaram, juntamente com o deputado federal Evandro Roman, de articulações por uma reivindicação de mais de dez anos: a instalação de uma reitoria do IFPR em área que contempla as regiões Oeste, Sudoeste e Centro-Sul do Paraná. A questão voltou a ser debatida em razão de a unidade centralizadora, em Curitiba, estar sobrecarregada. Novas unidades serão implantadas no Paraná. A unidade de Cascavel, já com terreno doado pela prefeitura, vai atender região formada por 120 municípios e população estimada em 2,5 milhões de habitantes. A nova reitoria atenderá cinco campus, três campus avançados e um centro de referência.



## RECEPÇÃO AO CÔNSUL DO JAPÃO

O cônsul Geral do Japão, Kazuu Wakaeda, fez uma visita de cortesia à Acic. Ele esteve na cidade acompanhado do deputado estadual Coronel Lee e outras autoridades. A recepção foi feita pelo presidente da Associação Comercial e Industrial de Cascavel, Genesio Pegoraro, pelo vice Assis Marcos Gurgacz, e por outros diretores. Kazuu falou das relações do Japão principalmente com o Paraná e se disse animado com as possibilidades de novas parcerias. O presidente Genesio entregou ao cônsul exemplar do Anuário Acic 2020, material que traz diversos indicadores sociais, econômicos e da infraestrutura de Cascavel, da região e também do Paraná.

# ACIC PRESENTE NA EXPODUBAI

AAcic participou da maior feira do mundo, a ExpoDubai, evento criado em 1851 e que acontece a cada cinco anos. Ela integrou, em outubro, a Missão Comercial Paraná. A associação foi citada no filme institucional sobre belezas, riquezas e oportunidades do Paraná. A entidade informou sobre história, bandeiras e soluções.



# INTERCÂMBIO DE CONHECIMENTOS

A Acic e a AcicLabs receberam, em 2021, comitivas de empresários e empreendedores de diversos lugares. O foco foi conhecer a estrutura, projetos e ações da entidade. Vieram de Cândido Godoy (RS), Porto Alegre (RS), Santa Rosa (RS), Ferraz de Vasconcelos (SP), Sorocaba (SP), Belém (PA), Maringá e Londrina (PR).



# Ponto de Atendimento **+MAIS**

## Conheça nosso Ponto de Atendimento MAIS!!!

A Acic conta com um ponto de atendimento completo, pronto para orientar e atender tudo o que o seu negócio precisa para ter uma gestão de excelência.

Ao procurar nossa solução, o empreendedor recebe um atendimento especializado com diagnósticos gratuitos e muito +.

**+ Consultoria;**

**+ Orientação ao empresário;**

**+ Orientação ao crédito;**

**+ Capacitação;**

**+ Rede de descontos;**

**+ Escritório de compras públicas**

**+ Consultoria Jurídica**

**+ e outros!**

# O Ponto de Atendimento+ foi criado para apoiar os empreendedores e empresários a potencializar seus negócios!

- +** *Análise de empresas;*
- +** *Orientação para o auxílio na abertura de empresas;*
- +** *Análise de modelo de negócios;*
- +** *Consultoria especializada em diversas áreas, como: Finanças, Gestão de Pessoas, Planejamento Empresarial, Marketing, Comércio Exterior e outros;*
- +** *Informações e encaminhamento para linhas de crédito de diversas instituições e cooperativas de crédito;*
- +** *Agente da Fomento Paraná para análise e liberação de crédito desta linha;*
- +** *Capacitações variadas;*
- +** *Rede de descontos em diversos segmentos;*
- +** *E outras soluções para micros e pequenas empresas.*

**Ponto de  
Atendimento  
+MAIS**

*Para saber mais, converse com a nossa equipe:  
45 9 9801-0029 ou 45 3321-1444.  
[pontodeatendimento@acicvel.com.br](mailto:pontodeatendimento@acicvel.com.br)*



# CONSUMO CONSCIENTE DE ÁGUA É UMA RESPONSABILIDADE DE TODOS



**C**ombater toda forma de desperdício e utilizar a água com discernimento é responsabilidade de todos, disse na Acic a gerente geral Sudoeste da Sanepar, Rita Ivone Camana. Consequências da pior estiagem em 90 anos no Brasil, como economizar e investimentos foram debatidos em encontro na associação comercial.

Rita falou da estrutura da Sanepar na região, com alcance em 85 municípios

e mais de dois milhões de pessoas, e de investimentos previstos pensando para 2050. Ela destacou que em abastecimento de água Cascavel é integralmente atendida e que na área de esgoto fechará em breve os 100%. O município é referência nacional no ranking que mede os benefícios desse tipo de investimento.

O registro do volume de chuvas dos últimos anos caiu e ajuda a entender a gra-

vidade do cenário. O sistema de captação de água para tratamento, em Cascavel, é formado por quatro rios e 16 poços. A vazão conjunta é de 890 litros por segundo. Com 20 reservatórios, a capacidade de armazenamento é de 35,5 milhões de litros, ou seja: a metade do consumo diário que é de 70 milhões de litros. A reserva técnica disponível no município é de 50%, maior que o recomendado, de 33%. A atual capacidade



de tratamento da empresa atende até 2027, informou a gerente da Sanepar.

Os investimentos da empresa feitos nos últimos anos e os previstos para os próximos se aproximam de R\$ 1 bilhão. Há vários projetos em andamento em Cascavel, como a perfuração de novos poços, e melhorias em captação. Em breve terá início a obra de uma nova estação elevatória na região do Melissa que consumirá R\$ 9,6 milhões. A rede terá 28 quilômetros e serão 3,6 mil novas ligações. De olho no futuro, a

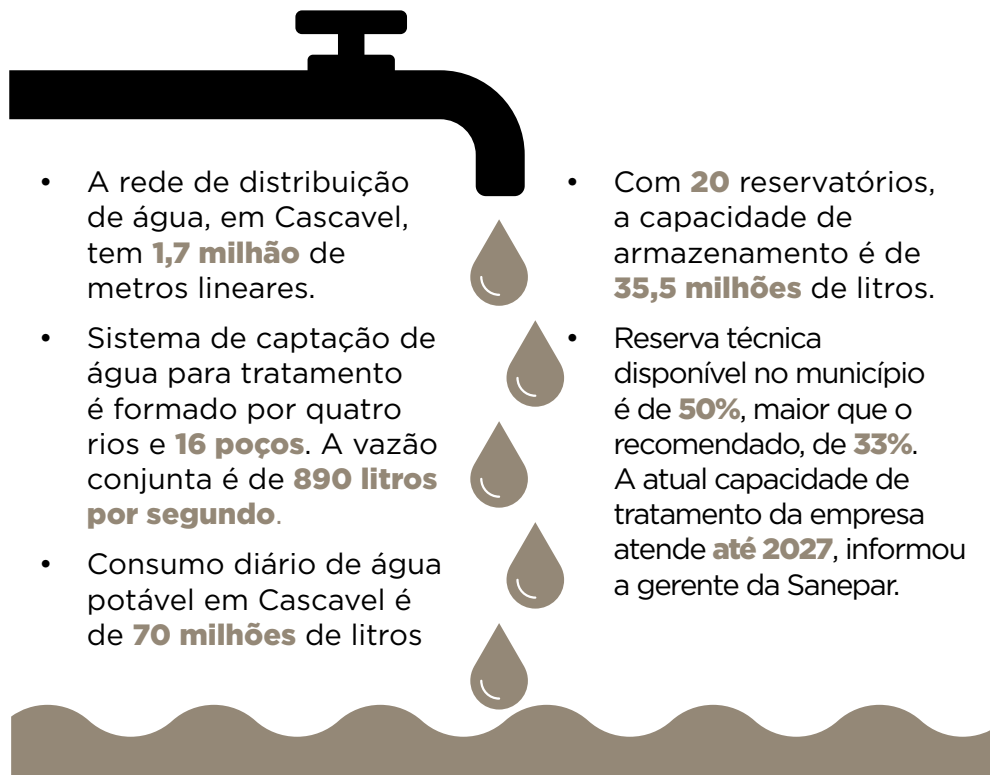
## Em breve terá início a obra de uma nova estação elevatória na região do Melissa que consumirá R\$ 9,6 milhões. A rede terá 28 quilômetros e serão 3,6 mil novas ligações

Sanepar encomendou estudos para conhecer potenciais futuros pontos de captação, de bacias e também um plano de manejo do rio Cascavel.

Uma das questões que mais preocupam a Sanepar é quanto à perfuração de poços para buscar água no subsolo. Atualmente, eles seriam cerca de 1,5 mil em Cascavel e grande parte deles é clandestina. “Há vários riscos nesse tipo de atitude, como a redução drástica da água e de contaminação do lençol freático”, alertou Rita.



RITA E O PRESIDENTE DA ACIC, GENESIO PEGORARO, NA REUNIÃO EMPRESARIAL DA ÚLTIMA QUINTA À NOITE





G P T W

# AMBIENTE DE TRABALHO SADIO E PRODUTIVO

**M**ais 13 empresas filiadas à Acic e que atuam nos mais diferentes setores acabam de ser certificadas pelo Great Place To Work, uma das mais reconhecidas consultorias de ambiente organizacional do mundo. O anúncio das empresas certificadas neste terceiro ano da parceria

aconteceu em evento on-line com a participação de diretores do GPTW, da associação comercial e das empresas reconhecidas.

O presidente da Acic, Genesio Pegoraro, destacou que a entidade é parceira de toda ação ou projeto que leve avanços e novos conhecimentos às empresas. “Com um

ambiente sadio de trabalho ganham a empresa, os funcionários e o consumidor final”, destacou Genesio. O diretor do GPTW no Paraná e embaixador do Great Place To Work no Brasil, Hilgo Gonçalves, lembrou que por 11 anos morou em Cascavel e que aprendeu a reconhecer na Acic uma grande parceira das

empresas e do desenvolvimento local.

A finalidade do GPTW, segundo Hilgo, é a construção de uma sociedade melhor transformando cada organização em um Great Place To Work. A metodologia desenvolvida a partir da década de 1980, nos Estados Unidos, hoje está presente em 109 países, e impacta 12 milhões de pessoas. “Escutar os colaboradores e colocá-los no centro dos debates é fundamental. A inovação vem com as

## “Escutar os colaboradores e colocá-los no centro dos debates é fundamental. A inovação vem com as pessoas”

Se melhorarmos o ambiente de trabalho, criamos uma onda positiva que traz ótimos resultados, até três vezes melhores que o alcançado por outras companhias do mesmo segmento”, afirmou o embaixador.

### PROPÓSITO

Wellington Virgovino, colaborador do GPTW Paraná, destacou que o propósito da parceria do Great Place to Work com a Acic é incentivar empresas associadas a melho-



O PRESIDENTE DA ACIC, GENESIO PEGORARO, PARTICIPA DA TRANSMISSÃO QUE REVELOU AS 13 EMPRESAS CERTIFICADAS

rar o ambiente organizacional, tonificando engajamento nos objetivos da empresa e no cotidiano do trabalho. Com um ambiente melhor há retenção de talentos, atração de novos colaboradores, melhor atendimento e aumento de faturamento. Wellington lembrou que para participar basta ser associado da Acic e aplicar a pesquisa.

Nas empresas certificadas na edição referente a 2020 foram impactadas diretamente 5.308 pessoas. Esse dado é tão significativo, apontou a diretora executiva do GPTW Cláudia Malschitzky, que permite uma leitura do

ambiente de trabalho em Cascavel. O índice de confiança apontado pelos colaboradores chegou a 83, o melhor dos três anos da parceria. Os cinco pontos pesquisados são credibilidade, respeito, orgulho, camaradagem e práticas culturais - inspirar, falar, escutar, agradecer, desenvolver, cuidar, contratar e receber, celebrar e compartilhar.

### CATEGORIAS

As empresas certificadas integram categorias segundo o número de funcionários. Na de 5 a 29, as certificadas são: Enova, Vida Pets Hospital Veterinário e Sovis; de 30 a 99 colaboradores: Brunetto Contadores Associados, Construtora Saraiva de Rezende, Cresol, Funcional Consultoria, Safeeds Nutrição Animal; 100 a 999: Cotriguaçu Cooperativa Central, Datacoper, Sicoob Credicapital e Totvs; e acima de mil colaboradores, Festival.

**GREAT  
PLACE  
TO  
WORK®**

**1980**  
foi o ano de criação da metodologia do GPTW

**12 milhões**  
de pessoas são diretamente impactadas pelo método

**109**  
países contam com aferições do Great Place To Work



C O N C U R S O I N É D I T O

## BELEZA E SENSIBILIDADE

A fotografia de um ipê amarelo e abaixo dele um jovem, a bordo de um patinete elétrico, venceu a primeira edição de um concurso inédito lançado pelo Setor da Qualidade da Associação Comercial e Industrial de Cascavel. O anúncio dos vencedores do prêmio Árvores de Cascavel foi feito no dia 21 de setembro, quando se comemora o Dia da Árvore e que marca também a mudança do

inverno para a primavera, a estação mais florida e colorida do ano.

A imagem vencedora foi capturada por Viviana Durante, então integrante do setor de Marketing da Acic. Em segundo lugar ficou Alessandra Lyara Gomes, do SPC, com a foto de um ipê ao pôr do sol e em terceiro ficou Andréa Marcon, coordenadora de Marketing e Soluções, com a fotografia de uma araucária. A seleção das cinco ima-

gens classificadas foi feita pelos profissionais do Núcleo Setorial de Foto e Vídeo. Também foram para a final Iraci Kopchinski, do SPC, e Marta Weiber Fernandes, do Administrativo/Financeiro.

O concurso foi destinado unicamente a funcionários da associação comercial e contribuiu para integrar ainda mais a equipe, destaca o presidente Genesio Pegoraro. O objetivo é também estimular reflexões sobre a relação entre o homem e o seu ambiente natural por meio da linguagem fotográfica, evidenciando a beleza que as árvores proporcionam à cidade e às formas de interação das pessoas com esse ambiente, diz a analista da Qualidade Cristiane Kiihnel.

Os aspectos considerados pela comissão julgadora foram: criatividade e originalidade, composição fotográfica, qualidade artística, relevância e qualidade expressa na fotografia. A banca da final foi formada por Genesio Pegoraro, Claudia Scholl Urio, Jean Paterno, César Roberto Ióris e Rosemeri Petzold.

### ISO

A Acic tem uma estreita relação com ações de sustentabilidade. Ela foi uma das primeiras entidades empresariais do Brasil a conquistar, em 2010, a ISO ambiental. Para isso, precisou investir e se integrar a diversas exigências, como troca de lâmpadas convencionais por outras mais econômicas, instalação de sensores para racionalizar o uso de energia e água e implantação de estações de coleta de materiais recicláveis, pilhas e baterias.



GOVERNO MUNICIPAL  
**CASCVEL**  
EFICIÊNCIA E TRANSPARÊNCIA

CASCVEL  
**AVANÇA**  
**MAIS**  
2021 - 2024

*Orgulho!*

CONQUISTAS QUE REFLETEM A FORÇA DA NOSSA GENTE.

*Cascavel, a 3ª melhor cidade do Brasil!*





# Acic talentos

Os melhores talentos para sua empresa estão aqui!

O ACIC Talentos é um banco de currículos que conecta candidatos e empresas de uma maneira mais rápida e efetiva.

- ✓ **Divulgação de vagas;**
- ✓ **Triagem de currículos;**
- ✓ **+ de 90 mil currículos na base.**

Cadastre suas vagas em:  
[www.acicvel.com.br/talentos](http://www.acicvel.com.br/talentos)

\*Empresas associadas até 30/09/2019, o valor do serviço é incluso à parte na mensalidade.

CADASTRO  
GRATUITO!  
Até 5 vagas ao mês.

Para saber mais, converse com a nossa equipe:  
45 3321-1479 ou [acictalentos@acicvel.com.br](mailto:acictalentos@acicvel.com.br)



# BANCO DE PROJETOS QUER ELEVAR DESTINAÇÕES A PROGRAMAS SOCIAIS



**C**erimônia na Acic marcou a regulamentação do Banco de Projetos, que dará nova dinâmica à captação e destinação de recursos aos fundos da criança e do idoso em Cascavel. A novidade é resultado de uma expectativa de 15 anos das áreas contábil e empresarial, que buscavam mais transparência

principalmente na utilização dos recursos destinados a projetos de atenção à criança, adolescente e idoso. A expectativa é que o Banco de Projetos contribua para, gradualmente, elevar a soma de recursos captados. A média nos últimos anos ficou abaixo de R\$ 1 milhão, porém o potencial é de mais de R\$ 15 milhões.

Com a ajuda do Banco de Projetos, haverá mais recursos para assistir as entidades e a causas nobres da nossa comunidade, disse durante a solenidade o vice-prefeito Renato Silva. A assinatura dos decretos municipais que regulamentam o novo modelo foi apontada como um dia histórico para Cascavel pelo secretário de



Assistência Social, Hudson Moreschi Júnior. “Mais um nó desatado na política de assistência social. Passamos a ter em mãos uma ferramenta pela qual as entidades vão poder captar recursos para manutenção dos serviços prestados nas entidades, seja na área da criança e adolescente ou na do idoso”, afirmou Hudson.

**“Mais um nó desatado na política de assistência social. Passamos a ter em mãos uma ferramenta pela qual as entidades vão poder captar recursos para manutenção dos serviços prestados nas entidades, seja na área da criança e adolescente ou na do idoso”**

O secretário deu detalhes de como o Banco de Projetos funciona. Pessoas físicas e jurídicas, que queiram fazer destinações a projetos assistenciais, poderão acessar o site [www.assistirvidas.com.br](http://www.assistirvidas.com.br) e conhecer as entidades e todos os projetos inscritos. A partir disso, o doador poderá escolher a quem destinar os recursos, coisa que ante-



A SOLENIDADE REUNIU LÍDERES DOS MAIS DIFERENTES SETORES

riormente não era possível. O site foi desenvolvido pela Secretaria de Comunicação e tem apoio da Acic. Outra novidade é que, a partir de agora, 70% do valor destinado será encaminhado ao projeto escolhido e o restante ao Fundo Municipal para auxiliar ações menos conhecidas.

#### **EM CASCAVEL**

O presidente do Conselho Municipal dos Direitos do Idoso, Vanderlei Augusto da Silva, lembrou que com o Banco de Projetos os recursos da destinação do Imposto de Renda vão ficar em Cascavel. “Não seguirão para Brasília, ficarão aqui e contribuirão para fortalecer as nossas entidades”, afirmou ele, pedindo união para fortalecer o montante conseguido anualmente. “Esse é um marco para a trajetória da criança e do

adolescente da nossa cidade”, pontuou a representante do Conselho da Criança, Maria Teresa Chaves.

O vice-presidente do Sescap-Paraná, Michel Lopes, ressaltou que essa é uma conquista aguardada há anos. “A classe contábil está muito feliz e não tenho dúvida que o futuro das doações e destinações do Imposto de Renda devido em Cascavel vai transformar positivamente a vida de muitos dos que participam dos programas assistenciais”. A partir de agora, o doador saberá para onde vai e como a sua destinação será aplicada e isso faz muito sentido, ressaltou o presidente do Sincovel, Diego Paim. “Estamos muito felizes em participar de um ato tão nobre e que fará tão bem a tantas pessoas”, destacou o presidente da Acic, Genesisio Pegoraro.



P A R C E R I A

# ACICLABS E PTI IMPULSIONAM PROJETOS DE INOVAÇÃO

Dois dos principais atores do ecossistema de inovação do Oeste do Paraná firmaram termo de cooperação técnica, científica e cultural para incentivar e impulsionar projetos capazes de conduzir a região a um novo estágio no seu processo de desenvolvimento. “Além de grãos e outras riquezas, também queremos exportar tecnologias”, diz o diretor de Negócios e Inovação do Parque Tecnológico Itaipu Rodrigo Régis.

A assinatura da parceria reuniu diretores da associação comercial e do PTI, o braço de tecnologia da usina campeã

mundial em produção de energia limpa e renovável. “Esse é um avanço que precisa ser comemorado, porque aproxima forças de um segmento em expansão e que se conecta com transformações determinantes”, aponta o presidente da Acic Genesio Pegoraro.

**“Estamos somando forças e nos aprimorando. Para olhar para o futuro, temos que pensar em inovação, do contrário seremos apenas consumidores. Temos condições, conhecimentos e parcerias para sermos protagonistas do futuro que queremos”**

O diretor de Inovação da Acic, Siro Canabarro, considera a assinatura do termo com o PTI um marco para a aceleradora e hub de inovação da entidade. “Estamos somando forças e nos aprimorando. Para olhar para o futuro, temos que pensar em inovação, do contrário seremos apenas consumidores. Temos condições,

conhecimentos e parcerias para sermos protagonistas do futuro que queremos”, destaca Siro.

Por sua vez, Rodrigo Régis afirma que a região, como referência em agronegócio, tem condições de exportar soluções tecnológicas que resolvam demandas reais do setor produtivo. “É disso que trata essa parceria. É com essa visão que esses ambientes vão trabalhar, focados em inovações capazes de impulsionar ainda mais a economia do Oeste do Paraná”, ressalta o diretor de Negócios e Inovação do Parque Tecnológico Itaipu. Ainda durante o ato de assinatura, cinco startups falaram de seus projetos - Westsoftware, Saara & Cé Engenharia, Ostromiza, Lolita e Manfing.

#### **SUPORTE MÚTUO**

Com a parceria, AcicLabs e PTI darão

suporte mútuo a startups atualmente abrigadas em suas estruturas. “Se uma empresa de inovação atendida pelo PTI precisar de algo de Cascavel, como utilizar ambiente, consultar mentores e acessar contatos da AcicLabs, tudo será agilmente colocado à disposição. E o mesmo ocorrerá no sentido oposto, de Cascavel a Foz do Iguaçu”, explica o executivo do hub de inovação da Acic, Sergio Altavini.

A AcicLabs está em atividade há cerca de três anos. A estrutura funciona no segundo piso do Edifício Rui Barbosa. O ambiente, além de incubar empresas, recebe eventos diversos ligados à inovação. O Parque Tecnológico, por sua vez, foi criado pela Itaipu em 2003. A finalidade dele é integrar e transformar conhecimentos e tecnologias em soluções que contribuam para o desenvolvimento da sociedade.



A ASSINATURA ACONTECEU NA ACICLABS EM CASCAVEL

# ALIANÇA INTEGRA EMPRESAS LOCAIS À INOVAÇÃO ABERTA

Cascavel deu um passo importante para integrar empresas ao conceito da inovação aberta - open innovation. Diretores da Acic, Fundetec e Sebrae e de grandes empresas locais, que percebem e valorizam a importância de integrar seus negócios aos avanços da tecnologia, dialogam para aprimorar parcerias que farão muito bem à economia de Cascavel e de seu entorno.

Inicialmente, cinco empresas foram escolhidas para integrar a parceria - Coopavel, Consilos, Carelli, Nutriplan e Ferroeste.

A metodologia foi apresentada aos Ceos das empresas e trabalhada com diretores e seus respectivos departamentos. “A ideia é avançar gradualmente para que as mudanças sejam corretamente assimiladas e os resultados apareçam”, diz o executivo da AcicLabs, Sergio Altavini. Pessoal da aceleradora, Fundetec e Sebrae atuam para que o projeto aconteça da melhor forma possível, destaca o diretor Carlos Guedes.

“Cascavel está no centro de um ecossistema de inovação com enorme potencial e fi-

camos felizes, por meio da Acic, de contar com um espaço apropriado, com diretores e profissionais preparados para a missão de aproximar empresas, dos mais diferentes setores, de um novo mundo pautado na inovação”, observa o presidente da associação comercial Genesio Pegoraro. À medida que o Open Innovation se consolida, outras empresas vão ter a chance de também se integrar ao projeto.

A inovação aberta é uma janela à inovação colaborativa e diversificada. Ela atua com o esforço conjunto e a constante alimentação de novas ideias. O termo surgiu na Universidade de Berkeley, nos Estados Unidos, e propõe uma abordagem diferenciada para diminuir a distância entre os ensinamentos acadêmicos e a aplicação prática deles.

Nesse conceito de inovação, a geração de novas ideias não parte apenas da equipe interna de uma empresa. Mas também de um conjunto de elementos externos que vão desde fornecedores até clientes, startups, órgãos públicos e outros. Os benefícios da inovação aberta são os seguintes: cooperação mútua, rentabilidade, ampliação do networking, aumento de performance da empresa, melhoria e agilidade na produção e melhor implementação de propriedades intelectuais.



ENCONTRO INAUGURAL QUE DEBATEU A PARCERIA

# CERTIFICADO DIGITAL

**Emita seu certificado na ACIC com segurança, agilidade e economia!**

O Certificado Digital é a identidade digital da pessoa física e jurídica no meio eletrônico. Com ele você, ou sua empresa pode realizar diversos serviços sem a necessidade da presença física, o que significa: agilidade nos processos, sustentabilidade, redução de custos e cumprimento das demandas obrigatórias da legislação.

**NA ACIC, EMITIMOS TODOS OS TIPOS DE CERTIFICADOS:**

- e-CPF
- e-Jurídico
- Conectividade Social ICP
- e-CNPJ
- NF-e
- e-CNPJ Especial para ME e EPP
- e-Saúde
- CT-e

**EM TODAS AS MODALIDADES:**

**Certificado A1** - é emitido e armazenado no computador ou no dispositivo móvel (smartphone ou tablet). Tem validade de 1 ano.




**Certificado A3** - é emitido e armazenado em mídia criptográfica (Cartão, Token ou Nuvem). Tem validade de 1 a 5 anos.



\*e-CNPJ A1 / e-CNPJ A1

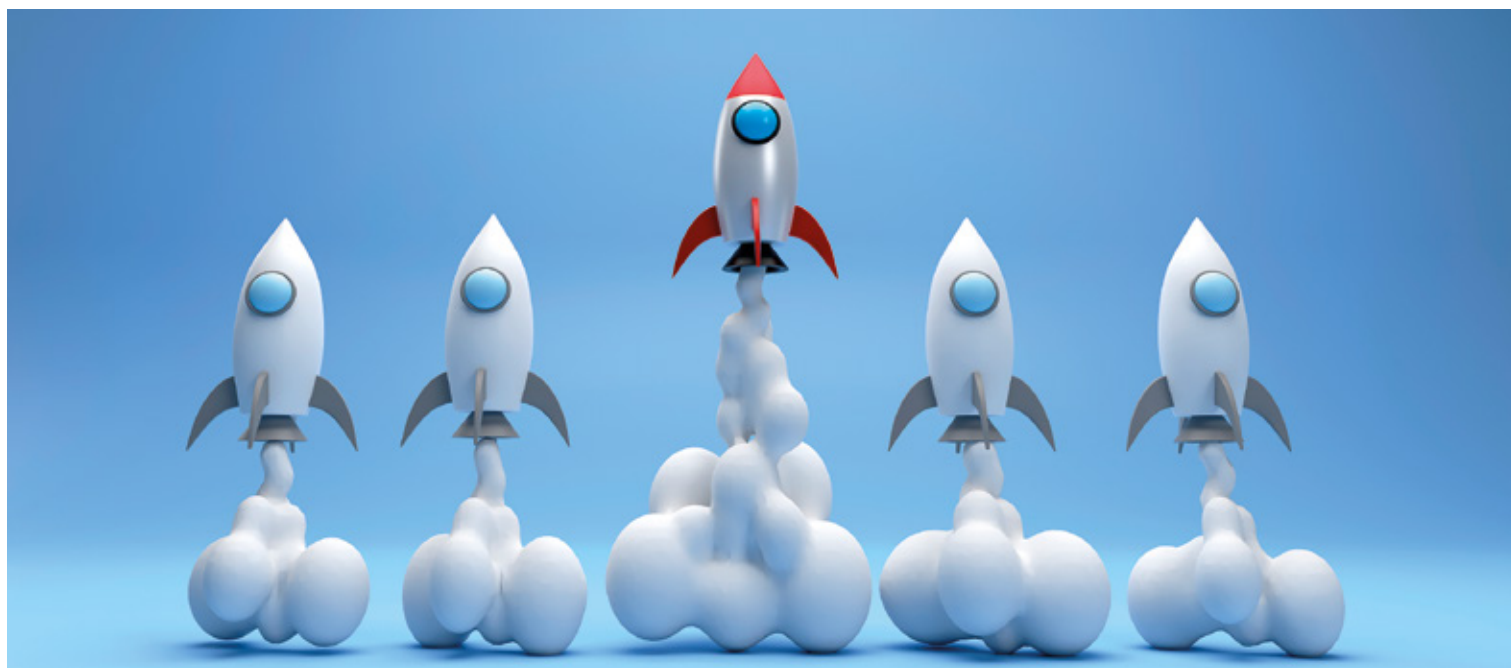
**PRESENCIAL OU ON-LINE\***

Compre seu certificado digital em nosso site [www.acicvel.com.br/certificado digital](http://www.acicvel.com.br/certificado-digital) ou diretamente na Acic - Rua Pernambuco, 1800 - Centro - Cascavel/PR

Quer saber mais?  45 3321-1469



# STARTUP CRIA FERRAMENTA E GANHA MERCADO



A primeira startup incubada na AcicLabs se prepara para voos em altas altitudes. A Westsoftware foi constituída no início de 2018 a partir de um hackathon organizado pela Unimed e desde então não para de surpreender e crescer. Um pouco dessa trajetória de sucesso foi apresentada em reunião de diretoria na Associação Comercial e Industrial de Cascavel.

A apresentação priorizou o Westcob, uma ferramenta de cobrança de recebíveis

que já alcança bons resultados. O CTO da empresa, Vinícius Stanoga, apresentou alguns números que mostram o tamanho do desafio das empresas em receber dívidas em atraso. São mais de 62 milhões os brasileiros com algum tipo de inadimplência e a soma do débito chega a uma cifra astronômica, de R\$ 240 bilhões.

Diante das mudanças em curso, os antigos métodos de cobrança já não são tão eficientes. De olho nisso, Vinícius e seus par-

ceiros (Lucas Brunetto Cari, Luan Rohde e André Jandrey), criaram uma solução para facilitar o trabalho das empresas e melhorar a performance quanto aos recebimentos. “Muitas empresas encontram dificuldades nesse departamento. Eas maiores estão na falta de pessoal, acúmulo de tarefas e utilização de estratégias e recursos que não surtem os efeitos esperados”, conforme Vinícius. Com a solução criada, a economia de tempo na empresa chega a 600 horas de trabalho/ano.

## RECURSOS

O Westcob utiliza o que há de mais sofisticado em soluções de cobrança digital automatizada. Alguns aspectos centrais encontrados nele são comunicação personalizada e direta, mais efetividade e o uso dos mais diferentes canais para fazer com que a mensagem chegue ao seu destino. São utilizados SMS, e-mail, WhatsApp e carta, segundo um cronograma de pra-

**“Muitas empresas encontram dificuldades nesse departamento. E as maiores estão na falta de pessoal, acúmulo de tarefas e utilização de estratégias e recursos que não surtem os efeitos esperados”**

zos pré-estabelecido. Os clientes também contam com um portal de negociação no qual, por meio do autoatendimento, podem negociar com os devedores condições especiais de descontos e prazos.

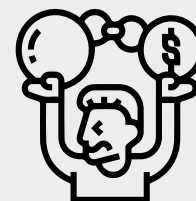
Outra característica do produto que a Westsoftware desenvolveu e coloca no mercado é que a ferramenta não é vendida. Os clientes pagam mensalidade para utilizá-la e podem cancelar o serviço



SIRO E A EQUIPE DA WESTSOFTWARE DURANTE REUNIÃO DE DIRETORIA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

quando quiserem. Embora em atividade há pouco tempo, o volume de débitos efetivamente já recuperados ultrapassa a casa dos R\$ 10 milhões. A empresa também mantém parcerias com bancos de dados sobre crédito que retiram a negativação do nome do titular tão logo os pagamentos sejam efetuados.

O vice-presidente da Acic para Assuntos de Inovação, Siro Canabarro, destacou o talento e a criatividade da equipe e falou do papel da Aciclabs no auxílio aos primeiros passos de uma empresa de inovação. Criada há quatro anos, a aceleradora e hub de inovação da associação comercial tem por missão aproximar novas tecnologias de empresas associadas dos mais diferentes portes e ramos. “Esse é um novo mundo e precisamos estar conectados a ele”, complementa o presidente Genesio Pegoraro.



**62 milhões**  
de brasileiros têm algum  
tipo de inadimplência



**R\$ 240 bilhões**  
é o tamanho do débito  
desses devedores



E D U B O T

# A ROBÓTICA MAIS PERTO DO UNIVERSO ESCOLAR

Osito mil alunos de escolas da rede municipal de ensino de Cascavel participam de projeto que os aproximam de temas ligados à robótica e inovação. A Edubot Sistema de Ensino, startup residente na AcicLabs, desenvolveu um programa educacional que facilita o acesso de crianças e adolescentes a conteúdos cada vez mais presentes e valorizados no cotidiano de pessoas e empresas.

O cofundador da Edubot, Jocemar do Nascimento, participou de reunião de diretoria da Acic para falar da empresa. Pedagogo, Jocemar percebeu a oportunidade de criar um método que pudesse levar o ensino de robótica às escolas. O projeto-piloto foi desenvolvido na Escola Municipal Aloys João Mann e hoje ele já é realidade em outras 19. Há intenção de oferecer a novidade nas mais de 60 uni-

dades da rede municipal de ensino.

A solução desenvolvida pela Edubot resolveu um problema que inibia a expansão da ideia. “Precisamos de pessoas com informações e suporte para levar o conteúdo aos alunos”, explicou Jocemar, que então passou a elaborar livros e apostilas de apoio para professores e alunos. “Temos todo material didático para que a escola coloque o projeto de robótica em atividade, com todas as aulas



preparadas e com orientações de como o professor deve apresentar as informações”.

As 20 escolas que já contam com o projeto têm laboratórios de robótica dotados de equipamentos que permitem a aplicação prática do conteúdo - inclusive impressoras 3D. Em dois anos, 42 livros foram produzidos e oito mil volumes distribuídos a professores e a alunos com idades de 6 a 14 anos do ensino fundamental 1 e 2. Os resultados têm sido tão bons que a Edubot tem convites de escolas privadas para a implantação do projeto. Na região, outros municípios vencem etapas técnicas para adotar projeto similar ao da rede pública de Cascavel.

O executivo da AcicLabs, Sergio Altavini, disse aos diretores da associação comercial que a solução encontrada pela Edubot traz bons resultados no conhecimento geral dos alunos. Informática, robótica, eletrônica, entre outras, facilitam o despertar de habilidades que melhoram o desempenho dos estudantes em várias áreas. “Essa é uma iniciativa que merece ser parabenizada”, destacou o presidente da Acic, Genesio Pegoraro.



## 42 livros

foram produzidos e 8 mil volumes distribuídos a professores e a alunos com idades de 6 a 14 anos do ensino fundamental 1 e 2



JOCEMAR AO LADO DO PRESIDENTE GENESIO E DO DIRETOR EDER QUARELI



## RADAR DA INOVAÇÃO

Vinte projetos foram selecionados para a nova etapa de realização do Radar da Inovação, projeto que reúne diversas entidades locais, como Conselho Municipal de Inovação, Fundetec, Prefeitura, AcicLabs, Sebrae, Iguassu Valley, NRE Cascavel e Unioeste. Cada selecionado vai receber R\$ 20 mil para desenvolver o projeto junto à AcicLabs e parceiros.

# RESIDENTE DA ACICLABS É PREMIADA NO CONECTA 2021



EQUIPE DA FATURÁGIL NA ACELERADORA E HUB DE INOVAÇÃO ACICLABS

A FaturÁgil, startup residente na AcicLabs, está entre as premiadas do Conecta 2021, evento em sua sétima edição promovido pelo Sebrae-Paraná. O foco do concurso é abordar assuntos como liderança multidisciplinar, visão humanista dos negócios, conexões entre sustentabilidade e saúde mental, inovação, negócios, empreendedorismo e diversidade. A edição de 2021 contou com 4,3 mil

inscritos, basicamente empreendedores, investidores, estudantes e instituições de ecossistemas de inovação do Estado.

Os premiados estão em duas categorias: Revelação e Referência. A FaturÁgil é uma das escolhidas como revelação. Os premiados foram eleitos por indicação popular. As vencedoras foram aquelas que obtiveram o maior número de menções. A FaturÁgil desenvolveu uma plataforma de

gestão de mensalidades e cobranças, facilitando o controle de clientes e oferecendo possibilidade de diminuir inadimplência com a oferta de variadas formas de pagamento em um único lugar.

A história da empresa começou em janeiro de 2019 quando os fundadores perceberam uma oportunidade para colocar no mercado solução a problemas de inadimplência e perda de tempo com atividades repetitivas no departamento financeiro de empresas que prestam serviços recorrentes - de software, contabilidade, consultoria, entre outras.

“Já tínhamos experiência com gestão de planos de saúde, cobrança de mensalidades e gestão financeira. Nosso foco é ajudar a empresa a aumentar a lucratividade, reduzindo a inadimplência e as perdas financeiras e otimizando tempo para que ela possa se dedicar ao cliente”, diz o sócio-fundador e CEO Marcelo Yukio Outa. “Na prática, a FaturÁgil automatiza a cobrança de mensalidades, enviando notificações, lembretes de cobranças, automatizando a conciliação e a emissão das notas fiscais de serviços oferecendo assim controle financeiro eficiente, ágil e mais retorno à empresa”, complementa o CTO e cofundador



Carlos Alberto Sella.

No ano de 2021, a FaturÁgil cresceu em mais de 100% em número de clientes e faturamento. “Essa empresa é um bom exemplo das grandes oportunidades que a tecnologia, a criatividade e a inovação trazem. A AcicLabs fica feliz em tê-la como residente”, diz o vice-presidente de Inovação da Associação Comercial e Industrial de Cascavel, Siro Canabarro. “O Prêmio Startups do Paraná funciona como uma vitrine das mais conhecidas startups do Estado. É uma forma de o Sebrae dar espaço para que elas apareçam, ganhem evidência e, com isso, possam prospectar novos negócios”, diz o diretor-superintendente do Sebrae/PR, Vitor Roberto Tioqueta.



**100%**

foi o crescimento em número de clientes da FaturÁgil em 2021

## PROJETO AJUDA PENSAR E FORTALECER AÇÕES DO ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO



Integrantes do Núcleo de Empreendedores do Iguassu Valley percorrem os primeiros passos de um amplo conjunto de ações consideradas estratégicas para fortalecer e conduzir o grupo a avanços, impactando no ecossistema de inovação em atividade em Cascavel e região. A constituição desse núcleo integra um acordo de reaproximação do Iguassu Valley com o Programa Empreender, que desde 1998 é mantido pela Associação Comercial e Industrial de Cascavel.

Uma das ações iniciais será, gradualmente, contar com representantes do Núcleo de Empreendedores nos mais diferentes comitês e conselhos em atividade em Cascavel. Exemplo são os comitês ligados à inovação e à Fundetec, a Fundação para o Desenvolvimento Científico e Tecnológico de Cascavel. Essa é uma das maneiras que passam a ser pensadas pelos integrantes para dar mais visibilidade ao Iguassu Valley, ao que ele representa e a tudo o que ele pode colaborar para fortalecer o ecossistema de inovação local.

O grupo reflete também formas de contribuir para suprir a carência de profissionais nas áreas ligadas à tecnologia e inovação. “Eles são muito valorizados e, devido à demanda e a outras questões, estão em falta no mercado”, observa o vice-presidente da Acic para Assuntos de Inovação, Siro Canabarro. A próxima reunião do Núcleo de Empreendedores do Iguassu Valley está agendada para o dia 12 de novembro, das 8h às 9h – será presencial e híbrida. Ela vai discutir, entre outras coisas os pilares de sustentação do novo núcleo do Empreender.



5 ° F Ó R U M

# O EMPREENDER COMO ESTRATÉGIA PARA DESENVOLVER COMPETÊNCIAS

O futuro e as oportunidades que ele traz sempre atraíram, de maneira especial, as sucessivas diretorias da Associação Comercial e Industrial de Cascavel. Fiel à sua veia de vanguarda, a Acic foi a primeira no Paraná a apostar em uma ideia que, em seu início, gerava mais desconfiança do que interesse. Mas como colocar empresários de um mesmo ramo, que se enxergavam como concorrentes, em uma mesma mesa para trabalhar, pensar e executar ações de crescimento conjunto ao setor?

A pergunta que todos faziam, uns

com mais ênfase que outros, foi respondida com a prática e com o acúmulo de bons resultados. A Acic foi a primeira no Paraná, em 1998, a aderir e depois vieram muitas outras e hoje o Empreender está disseminado em praticamente todo o Brasil. Se por um lado os 20 anos da aplicação do método trouxe vitórias e aprendizados, por outro gerou fadiga e desinteresse. Atenta a isso, a gestão do ex-presidente Michel Lopes buscou meios para renovar o fôlego do Empreender na entidade.

À consultora especializada do Sebrae, Yonara Medeiros, coube a tarefa de apurar deficiências e, em conjunto com diretores e consultores, definir as propostas de um novo planejamento que ganha corpo em 2022. “Percebemos que existem diversas oportunidades de melhoria, tudo para tornar o Empreender uma estratégia para desenvolver e melhorar as competências do empresário e de sua empresa, usando para isso a força do associativismo”, afirmou Yonara durante o 5º Fórum Empreender.

Os trabalhos acontecem em dois eixos: integração, qualificação e geração de negócios e fortalecimento do programa. A consultora citou algumas atividades previstas no planejamento: dez ações entre núcleos, dez negócios entre empresas de diferentes núcleos, cumprimento de 70% das atividades planejadas, frequência média de 70% dos nucleados, além de rodadas de negócios, roteiros de qualificação, missões empresariais e o Prêmio Empreender como uma das principais novidades.

O 5º Fórum também abriu espaço para talk com integrantes de quatro nú-



ACIC INVESTE HÁ MAIS DE 20 ANOS EM AVANÇOS AO PROGRAMA

cleos que tiveram, em 2020 e 2021, projetos aprovados pelo Empreender Competitivo. Foram eles: Terapias Complementares, Óticas, Arquitetura e Urbanismo e Empretec, os quatro acompanhados pelo consultor Claiton Leske. O presidente Genesio

Pegoraro e o diretor de Núcleos, Thiago Munhois, entendem o Empreender como um símbolo de união, interação e compartilhamento de experiências e resultados. Atualmente, a Acic conta com 35 núcleos e câmaras técnicas em atividade.



EMPRESÁRIOS DAS MAIS DIFERENTES ÁREAS PRESTIGIARAM O EVENTO

# O DESAFIO DE SE REINVENTAR E SER COMPETITIVO



REZENDE, DA CACB, QUE ESTEVE EM CASCAVEL PARA FALAR DO PROGRAMA EMPREENDER

**T**udo tem um começo e um fim. E com as atitudes certas é possível entender a longevidade de um produto, de uma empresa e de uma marca. Essa foi uma das principais mensagens deixadas pelo coordenador do Programa Empreender da CACB, Carlos Alberto de Rezende, aos empresários e empreendedores que participaram do 5º Fórum do Empreender da Acic.

Depois de apresentar uma sucessão de grandes marcas, que durante décadas dominaram os seus segmentos e ruíram,

Rezende falou de entropia. Em administração, o termo significa tendência à morte, ou seja: que toda empresa que nasceu um dia encontrará, em algum momento, o seu instante derradeiro. Porém, com as ferramentas e medidas certas é possível extrair o máximo de período de existência dessa corporação, com benefícios a todos que dela fazem parte, direta e indiretamente.

O grande desafio da atualidade das empresas, principalmente daquelas que nasceram em um mundo mais analógico

que o atual, é se renovar e ser competitiva. A Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil tem em seu portfólio mecanismos de apoio interessantes às empresas. Rezende falou do Empreender Competitivo, que libera recursos a fundo perdido a projetos elaborados por núcleos orientados pela metodologia, e o Al-Invest, projeto que conta com apoio e financiamentos de corporações europeias e latino-americanas.

## R\$ 11 MILHÕES

Apenas no período de 2017 a 2021, o Empreender Competitivo liberou R\$ 11 milhões aos mais diferentes projetos. São recursos empregados em inúmeras iniciativas, sempre focadas em avanços de recursos humanos, administração e gestão do negócio. Rezende citou o exemplo de algumas associações comerciais brasileiras que são recordistas em prêmios e em captação de recursos, e nesse aspecto ele pontuou que a Acic pode melhorar muito e conseguir fundos para inúmeras ações.

O coordenador nacional do Empreender citou o aprendizado da própria CACB, que precisou entender processos dos mais diferentes concursos para alcançar premiações internacionais. É um contínuo aprendizado que envolve observação, experimentação e estudo. Ele deu dicas de como elaborar bons projetos e esclareceu dúvidas ao comentar cases enviados à CACB. “A prioridade não são palavras bonitas, mas projetos com coerência e que fazem sentido prático”, ressaltou Carlos Alberto de Rezende.

# ACIC CRIA NA REGIÃO SUL NOVO NÚCLEO TERRITORIAL

A Acic confirmou nas últimas semanas de 2021 a criação do seu terceiro núcleo territorial no perímetro urbano de Cascavel. É o Núcleo Territorial da Região Sul, que abrange cinco bairros - Guarujá, 14 de Novembro, Santa Felicidade, Universitário e Cascavel Velho. Juntos, eles têm população superior a 60 mil habitantes.

A confirmação do núcleo aconteceu depois várias reuniões com diretores da associação comercial e líderes empresariais e comunitários dessa região da cidade. A principal expectativa dos empresários estabelecidos nesses bairros é ter a Acic mais próxima, contribuindo para a oferta de cursos para qualificação profissional, reivindicar avanços em infraestrutura e também, a partir de sua representatividade, colaborar com o desenvolvimento econômico da região.

O presidente da Acic, Genesio Pegoraro, disse aos empresários que a entidade, além de tradição de mais de 60 anos, conta com um extenso leque de produtos e serviços. “São soluções pensadas para levar novos conhecimentos e melhorar a competitividade principalmente de micros e pequenas empresas”. Um dos líderes envolvidos na mobilização

é o padre Romeu Ulrich, da Paróquia Santa Felicidade, que afirma: “O núcleo mostra que é possível pensar um mundo diferente. Criar uma política de parceria, de uns ajudando os outros. De ter o outro empresário não como concorrente, mas como parceiro”.

## COMPARTILHAMENTO

De acordo com o diretor de Núcleos do Programa Empreender, Thiago Munhois, esse novo núcleo aproxima empresários de uma dinâmica de trabalho e de parcerias bastante interessante. “O Programa Empreender

possibilita o compartilhamento de informações e experiências que agregam no crescimento e no desenvolvimento do negócio”.

A intenção é seguir com etapas de sensibilização e em 2022 elaborar o planejamento de ações e eleger a coordenação do núcleo, informa o consultor Claiton Leske. Genesio convida a todos os empresários alcançados pelo novo núcleo a participar do Empreender. Atualmente, a associação comercial conta com 30 núcleos em atividade, além de cinco câmaras técnicas especializadas. Outras informações pelo telefone 3321-1400.



A REUNIÃO QUE CONFIRMOU O NOVO NÚCLEO FOI NO SALÃO DA IGREJA NOSSA SENHORA DE FÁTIMA



# UNIACIC

Universidade Corporativa Empresarial

## O SEU SUCESSO PROFISSIONAL ESTÁ MAIS PERTO DO QUE VOCÊ IMAGINA!

**COM OS CURSOS DA UNIACIC, A EQUIPE DA SUA EMPRESA É PREPARADA PARA ENCONTRAR SOLUÇÕES EFICIENTES E MELHORAR O DESEMPENHO!!**

- **CURSOS, WORKSHOPS E PALESTRAS OFERTADOS O ANO TODO!**
- **TREINAMENTOS ELABORADOS PARA ATENDER AS NECESSIDADES DAS EMPRESAS;**
- **CONTEÚDO SELECIONADO;**
- **VALORES DIFERENCIADOS PARA OS NOSSOS ASSOCIADOS E ESTUDANTES;**
- **PAGAMENTO FACILITADO;**
- **AMBIENTE AGRADÁVEL.**





## TREINAR SEUS COLABORADORES NA UNIACIC É CERTEZA DE SATISFAÇÃO E RESULTADO!

- INSTRUTORES CAPACITADOS E TESTADOS;
- TREINAMENTOS PRESENCIAIS E ON-LINE TODOS OS MESES DO ANO
- 97% DE SATISFAÇÃO GERAL NOS NOSSOS TREINAMENTOS EM 2021



ACESSE NOSSOS CURSOS:



FALE COM A NOSSA EQUIPE:

FONE: (45) 3321-1452 | (45) 3321 - 1415

 (45) 9913 - 0263 | (45) 9 9855-5553



## TREINAMENTO IN COMPANY

- ENTENDEMOS SUA NECESSIDADE;
- BUSCAMOS OS MELHORES INSTRUTORES;
- FORMATAMOS NA MEDIDA PARA SUA EMPRESA!

# A ACIC NO EMPREENDER COMPETITIVO



NÚCLEO DE TERAPIAS DURANTE UMA DAS ATIVIDADES COM RECURSOS DO EMPREENDER COMPETITIVO



EMPRESÁRIOS E PROFISSIONAIS DO NÚCLEO DE ÓTICAS EM TREINAMENTO

Dois dos dez projetos aprovados pelo Empreender Competitivo 2017/2021 da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil são da Acic de Cascavel. Os núcleos contemplados são os de Óticas e de Terapias Complementares. O Empreender Competitivo é desenvolvido em âmbito nacional em parceria da CACB com o Sebrae, e busca fortalecer a prática e os resultados de uma metodologia empregada há 23 anos por associações comerciais e empresas das mais diferentes regiões do País.

O Núcleo Setorial de Óticas vai utilizar os recursos liberados, a fundo perdido, em um workshop de vendas. Já o de Terapias Complementares destinou o dinheiro para uma capacitação nas áreas de liderança e comunicação. “Coordenadores e integrantes desses núcleos estão muito felizes, porque esses projetos contribuem para avanços importantes ao dia a dia dessas empresas e também de seus diretores e funcionários”, diz o consultor dos dois grupos, Claiton Leske.

Um terceiro núcleo setorial da região Oeste do Paraná foi clas-

sificado nessa etapa do Empreender Competitivo, é o da Mulher Empreendedora da Associação Comercial e Empresarial de Missal. O grupo empregou os recursos em um treinamento com foco em marketing digital. “Esse projeto da CACB/Sebrae, em parceria com o Sebrae, contribui e muito para o fortalecimento do Empreender, uma atividade indispensável para o contínuo processo de oxigenação das associações comerciais”, observa o presidente da Acic, o empresário Genesio Pegoraro.

Além de respeitar o prazo para a realização das atividades, os núcleos contemplados precisaram cumprir algumas regras do projeto da CACB/Sebrae. Entre elas estiveram a apresentação de relatório da capacitação pela empresa contratada, inclusive com registros fotográficos dos eventos, bem como lista de controle de presença e consolidação das avaliações individuais do evento. A Acic de Cascavel foi a primeira associação comercial do Paraná a aderir ao Empreender, em 1998.

# CARTÃO FUTURO

O secretário de Estado da Justiça, Trabalho e Família, Ney Leprevost, participou na Acic da interiorização do Cartão Futuro, programa voltado a incentivar a manutenção de empregos e a contratação de jovens aprendizes. O Paraná estimula a contratação de 20 mil aprendizes com o Cartão Futuro. Além disso, pretende manter 15 mil contratos de trabalho já em andamento. O programa abre as portas para o primeiro emprego para jovens entre 14 e 21 anos. Ele também ajuda no combate à evasão escolar. O Governo paga uma parte do salário do aprendiz e, com isso, empresas de pequeno porte ou microempresas podem contratar os jovens.



## TROCA DE COMANDO

O presidente da Acic, Genesio Pegoraro, e o presidente do Conselho Superior da entidade, Alci Rotta Júnior, prestigiaram a cerimônia de troca de comandos do 6º BPM. No ato, o coronel Rubens Garcez da Luz passou o comando da corporação ao major Jorge Aparecido Fritola. Na foto, Alci, Garcez e Genesio.



## PACHECO NA ACIC

O deputado estadual Marcio Pacheco participou de uma das reuniões de diretoria da Acic. Pacheco falou sobre sua atuação na Assembleia Legislativa e das defesas que faz em favor de Cascavel e da região que representa. Entre os projetos de destaque do parlamentar está o de homeschooling, já aprovado.



R O D R I G O P A C H E C O

# “PARANÁ É UMA FONTE DE BONS EXEMPLOS AO BRASIL”

“O Brasil precisa aprender e conhecer com o Brasil. E o Paraná, como outros estados, é uma fonte de bons exemplos em diversas áreas econômicas e produtivas”, afirmou o presidente do Senado, Rodrigo Pacheco, em encontro com empresários e líderes no Auditório da FAG, em Cascavel. O evento contou com

a presença de outros três senadores: Acir Gurgacz, Irajá Abreu e Weverton Rocha. Rodrigo veio à cidade a convite da Acic e Fundação Assis Gurgacz com apoio da Caciopar e G8.

Ao citar o dinamismo do Paraná, Rodrigo Pacheco acentuou que a soma de bons exemplos, do Brasil que trabalha e produz,

fará do País uma grande nação no futuro. “O Paraná é um estado evoluído, resultado do esforço e talento de um povo dedicado ao trabalho, associativismo e cooperativismo”. O presidente do Senado disse que o Brasil tem inúmeras dificuldades em áreas como educação, saúde, infraestrutura e segurança pública. Ele acentuou também o desempre-

go, aumento da inflação, desvalorização de 30% do real frente ao dólar apenas neste ano e a polarização que dividiu o País.

Pacheco ressaltou que o único caminho possível para a reconstrução nacional é a democracia. “Precisamos de união, de respeito entre as instituições e do compartilhamento de aspirações e objetivos”. O presidente reconheceu que há avanços importantes em curso e citou entre eles a lei de responsabilidade fiscal/teto de gastos públicos, reformas trabalhista e previdenciária, aprovação de marcos legais, entre eles

## “Precisamos de união, de respeito entre as instituições e do compartilhamento de aspirações e objetivos”

do gás e das ferrovias, nova lei de licitações, lei das vacinas, que ajudou no combate à pandemia, e as recentes aprovações da PEC que disciplina os precatórios, criação do Auxílio Brasil e do projeto de desoneração da folha para 17 setores.

### AGRONEGÓCIO

Pacheco, um dos nomes cotados como possível terceira via na sucessão presidencial, destacou aspectos associados ao agronegócio. Ele pontou que o Brasil tem 66,3% de sua área territorial em estado natural, maior do que qualquer outro país no



O PRESIDENTE DO SENADO, RODRIGO PACHECO, DURANTE DIÁLOGO COM LÍDERES DOS MAIS DIFERENTES SETORES

mundo. Ele lembrou que 85% da matriz energética nacional é limpa, que 99% das propriedades rurais já estão cadastradas no CAR e de leis ambientais rigorosas. Apointou, no entanto, o desafio de vencer o desmatamento ilegal, que é provocado por foras da lei. Pacheco acredita que 2022 trará desafios nos campos político e econômico e garantiu entender a urgência das reformas administrativa e tributária.

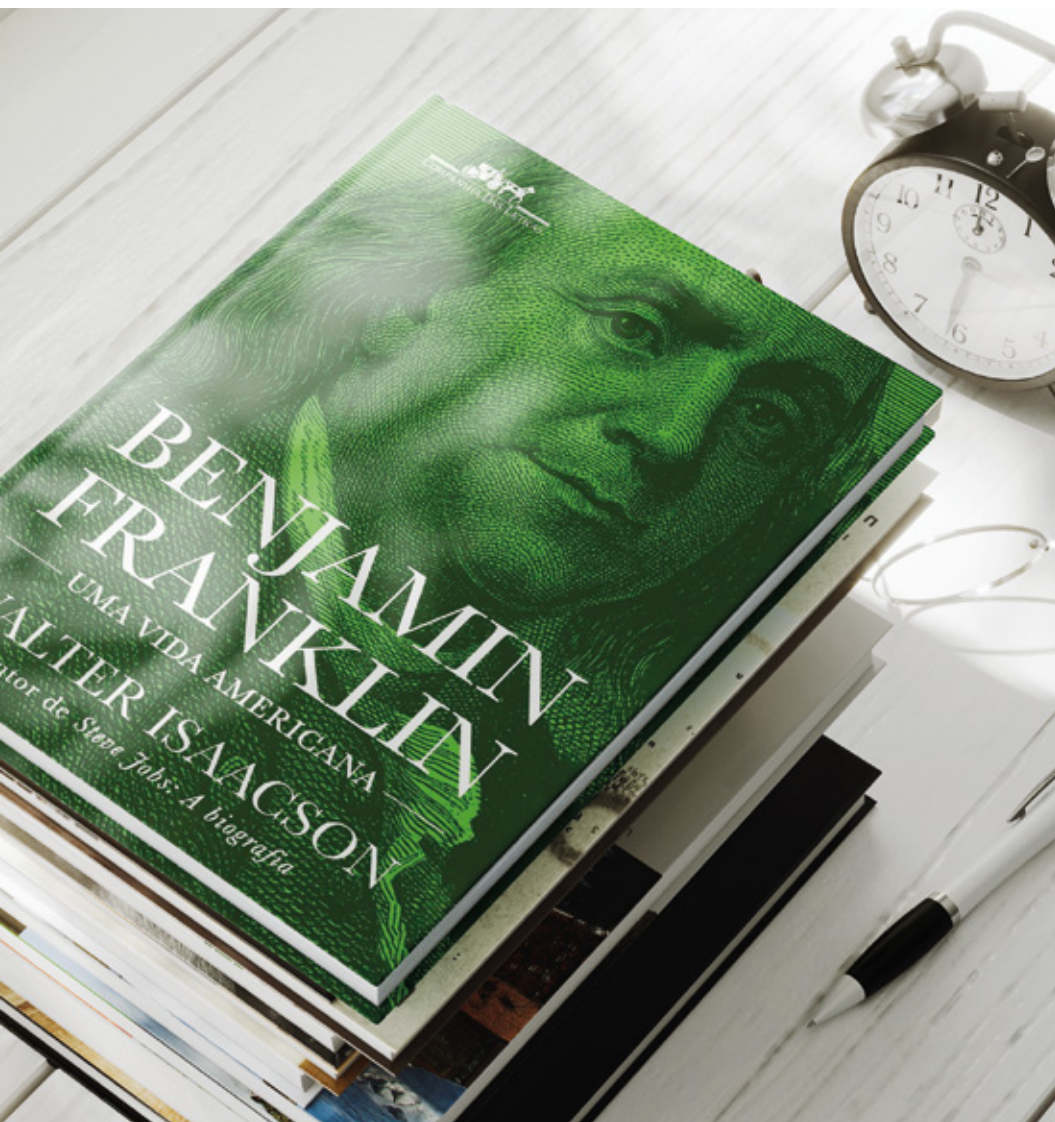
### TAMANHO DO AGRO

O presidente da Coopavel, Dilvo Grolli, apresentou alguns números que mostram a força do agro brasileiro e paranaense. A safra de 2022 deverá crescer 15% em comparação à atual e o Paraná, o segundo maior produtor, deverá colher 42 milhões de toneladas de grãos - o estado tem apenas 2,3% do território nacional. O

Paraná é líder na produção de carnes e em 2020 somou o segundo maior Valor Bruto de Produção, com R\$ 128 bilhões - atrás apenas do Mato Grosso, com R\$ 134 bilhões. Pela primeira vez, o VBP do País vai ultrapassar a marca de R\$ 1 trilhão.

Dilvo falou também da força do Oeste, onde estão seis das maiores cooperativas brasileiras. “E aqui também estão oito dos 14 municípios bilionários do Estado no VBP”. O presidente da Coopavel agradeceu Pacheco pela aprovação da desoneração da folha de pagamentos que beneficiará 217 cooperativas brasileiras. Por sua vez, o presidente da Acic, Genesio Pegoraro, apontou a importância de harmonia entre os poderes e da urgência na aprovação de reformas indispensáveis para tornar o Brasil mais atrativo a investimentos e ao empreendedorismo.

# LIVROS QUE AJUDAM A MOLDAR O PENSAR CRÍTICO E EMPRESARIAL



É comum encontrar listas com os dez, os cem melhores livros já escritos por alguns dos grandes pensadores da humanidade. Embora todos sejam marcos de referência intelectual, há alguns títulos que são leituras obrigatórias em seus respectivos segmentos.

A Acic convidou três dos principais palestrantes e consultores empresariais do momento na região para indicar, cada um, lista com quatro livros. São eles, o filósofo e empresário Gerson Grassia, o professor, escritor e consultor Lincoln Carrenho e o professor e empresário Jean Matos e também o pós-doutor em administração, o professor Edison Leismann.

O pedido foi de indicação de obras consideradas fundamentais para a formação do pensamento crítico e empresarial em um momento particularmente diferente. Duas das indicações atendem a critérios técnicos das áreas nas quais os consultores atuam com mais força. E a terceira obra é uma biografia, aquela que mais marcou o convidado em função da riqueza da trajetória do personagem.

Ao mesmo tempo em que apresenta a indicação dos livros sugeridos pelos convidados, a Associação Comercial e Industrial de Cascavel traz uma resenha de cada deles. A síntese em hipótese alguma substitui a leitura do livro na íntegra, mas contribui para que o leitor tenha acesso à ideia central, essencial, trabalhada pelo autor em sua obra.

**Boa leitura.**



# SUA EMPRESA É O NOSSO DESTAQUE

**Divulgue sua marca e o seu negócio!!!**

**Mala direta Eletrônica** - Serviço de disparo eletrônico para nosso banco de e-mails

**Opções:**

**Mala direta normal** - Sua publicidade vai junto com as notícias da Acic

**Mala direta Exclusiva** - Enviamos apenas o seu anúncio.

**Patrocínios:**

Sua empresa também pode ser destaque em nossos eventos.

Durante todo o ano a Acic realiza diversos eventos e, em vários, sua empresa tem a oportunidade de ser uma patrocinadora. **Consulte-nos!**

**Para saber mais:**

Ligue: 3321 - 1439

Whatsapp: (45) 9 9830 - 0062



**ACIC**  
Associação Comercial e  
Industrial de Cascavel



# UM ALIADO QUE ABRE PORTAS AO CRESCIMENTO



**Lincoln Carrenho** é professor e coordenador de cursos de MBA. Sócio de várias empresas, tem mestrado em Gestão Internacional pelo Instituto Universitário de Lisboa - Portugal, em High Performance Leadership - IMD Business School, Suíça, entre outras especializações. É idealizador da plataforma de curso on-line Negócios em Família e conselheiro de empresas.

Quando o meu amigo Jean Paterno me pediu a indicação de três livros para empresários aceitei de pronto, porque para mim a leitura é algo que sempre me norteou em minhas decisões e crescimento pessoal. Livros são formas de observar diferentes pontos de vista de quem já adquiriu uma experiência que não tivemos tempo de absorver durante a vida, portanto, são essenciais como forma de encurtar tempo e potencializar o crescimento.

Vamos aos livros, o primeiro deles é a obra-prima que reconstrói a trajetória de um dos pais fundadores da nação mais poderosa do mundo. Benjamin Franklin é uma inspiração. Homem de múltiplos talentos, era incansável para aprender e se dedicava às mais diferentes formas de construção de conhecimento. Ele assinou três dos principais documentos de criação dos Estados Unidos: a Declaração da Independência, o Tratado de Paz e a Constituição.

Ao longo da minha vida como consultor já trabalhei com mais de 500 empresas, conheci empresários fantásticos, como também já convivi com aqueles que não tinham aptidão para ter sucesso e em 100% das vezes que convivi com grandes empresários eles sabiam muito bem como lidar com pessoas.

O segundo livro de minha indicação é A Única coisa de Gary W. Keller, talvez uma das obras mais fortes que li nos últimos anos. Livro que desafia a pensar em propósito, foco e potência de suas ações como empresário. Uma das coisas que mais me influenciaram foi em como olhar para a minha produtividade e a produtividade da minha equipe.

O livro traz dois conceitos primordiais, o primeiro é, se você estiver indo na direção certa e única, toda vez que você derrubar um dominó todos os outros também serão tomados como uma reação em cadeia diminuindo o esforço e aumentando a potência.

A outra lição é que não existe equilíbrio, o que existe é um balanço, há momentos que você terá que se dedicar mais para que um projeto esteja estruturado e terá que deixar em segundo plano outro até que primeiramente tenha seus pilares prontos.

O terceiro livro é Comece pelo porquê, de Simon Sinek, pelo simples fato de a cultura organizacional de uma empresa ser a atividade primária de todo empresário. Se você não inspirar sucesso não adianta tentar arrancar sucesso da equipe.

As pessoas são espelhos daquilo que você cultiva, eu chamo a cultura organizacional de uma empresa de “solo fértil ou



solo estéril” um solo fértil o que você plantar vai crescer, desenvolver e multiplicar, em solo estéril você pode ter a melhor semente, não vinga. E a premissa desse livro é justamente começar antes de tudo entendendo o por quê das pessoas fazerem o que devem fazer, é um livro essencial

**Espero que gostem da minha lista.**

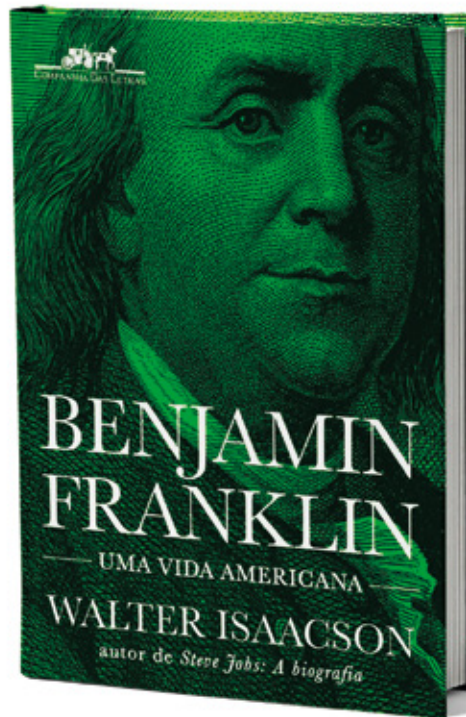
### **EMPRESAS:**

Sócio-diretor de Investimento - Prime Par & Investimentos; Sócio-diretor Executivo - Beta X Educação e Gestão; Sócio-diretor Executivo - Beta X Escola de Negócios; Sócio-diretor SWA Sistemas; Sócio-diretor da Gestoagro; Idealizador da plataforma de curso online - Negócios em Família; Conselheiro de empresas.

### **EXPERIÊNCIAS**

#### **INTERNACIONAIS:**

Mestrado em Gestão Internacional - Instituto Universitário de Lisboa - Portugal; Family Business Corporate Program - INS- PER - Brasil - USA; High Performance Leadership - IMD Business School - Switzerland; Corporate Finance and Reporting - London School of Business and Finance - UK; Lead Auditor - RAB QSA; Master Coach Sênior Behavioral Coaching Institute - UK; Behavioral Consulting - Behavioral Coaching Institute - UK; MBA Internacional Business Management - FGV; MBA Internacional Business Management - INDEG - ISCTE Portugal; Professor e coordenador de MBA. **Livro que escreveu:** Os segredos de alto impacto. **Artigos publicados** na Revista Exame, Infomoney e VendaMais.



## **1 - BENJAMIN FRANKLIN UMA VIDA AMERICANA**

Benjamin Franklin (1706-1790) é uma das figuras mais conhecidas e amadas pelos norte-americanos. A genialidade de Benjamin fez com que seu nome fosse conhecido e venerado em todo o mundo. A trajetória de um dos Pais Fundadores dos Estados Unidos é refeita brilhantemente em biografia escrita por Walter Isaacson, um dos jornalistas mais respeitados da atualidade. Ex-diretor da CNN e editor da revista Time, Isaacson escreveu outras obras de grande destaque, como de Albert Einstein, Henry Kissinger e Steve Jobs.

Benjamin Franklin é um dos personagens mais influentes de sua época. Suas descobertas científicas e ideias filosóficas e de negócios reverberam no mundo todo. Ele foi

fundamental no desenvolvimento do que é hoje a nação mais poderosa do mundo. A biografia de Isaacson narra a tumultuada trajetória desse escritor, cientista, inventor, diplomata e jornalista. O livro relata como essa vida inacreditável ultrapassa o seu próprio tempo e como a colaboração de Franklin em documentos como a Declaração de Independência Americana ajudou a moldar o mundo moderno.

Benjamin Franklin assinou três documentos principais na criação dos Estados Unidos: a Declaração da Independência, o Tratado de Paz e a Constituição. Ele fundou na Filadélfia uma academia que mais tarde se transformou na Universidade da Pensilvânia. Como cientista, investigou e interpretou o fenômeno elétrico da carga positiva e negativa, estudo que levou mais tarde à invenção do para-raios.

Franklin nasceu em Boston, na colônia de Massachusetts, no dia 17 de janeiro de 1706. Filho de um fabricante de sabão, aprendeu a ler sozinho e com oito anos foi para a escola. Com dez foi obrigado a deixar os estudos para trabalhar com o pai. Com 12 foi trabalhar na oficina gráfica de seu irmão James que publicava o semanário The New England Courant. Franklin queria escrever para o jornal, mas quando percebeu que o irmão não o levava a sério, apresentou artigos com o pseudônimo de Silence Dogwood. Quando James descobriu a autoria começaram os desentendimentos entre eles.

Com 17 anos, decidido a seguir seu próprio caminho, Benjamin Franklin mudou-se para a Filadélfia onde passou a trabalhar como impressor. Nas horas vagas, dedicava-se ao estudo das letras e das ciências.

Em 1729, tornou-se proprietário de uma oficina gráfica e iniciou a publicação do jornal *The Pennsylvania Gazette*, que seria mais tarde o *Saturday Evening Post*. Três anos depois, com o pseudônimo Richard Saunders, ele inicia a publicação de um almanaque intitulado *Poor Richard*, coletânea de anedotas e provérbios populares. Ambos tiveram grande êxito e deram renome ao editor.

A influência e os benefícios de Benjamin Franklin transformaram a Filadélfia na cidade líder das colônias inglesas. Em 1731, com 25 anos, fundou a primeira biblioteca itinerante dos Estados Unidos. Criou o Corpo de Bombeiros em Filadélfia e contribuiu para a formação da primeira companhia norte-americana de seguros contra fogo. Em 1740 ajudou a fundar a Academia da Pensilvânia, que mais tarde se transformou na Universidade da Pensilvânia.

## INVENÇÕES

No livro, Isaacson cita algumas das invenções do biografado. Em 1748, com 42 anos, Benjamin Franklin já acumulava tamanha fortuna que se retirou dos negócios. Autodidata, ele nunca deixou de estudar e aprendeu diversas línguas, tocava vários instrumentos e se dedicava às ciências. Já em 1737, escreveu sobre terremotos. Em 1741 ele inventou um aparelho de aquecimento para casas.

O tempo livre era dedicado à criação de diversos experimentos em eletricidade, entre eles o para-raios. Criou termos técnicos que ainda hoje são usados, como bateria e condensador e também as lentes bifocais. Depois de ser nomeado diretor dos Correios nas Colônias, e de ter introduzido o sistema de correio

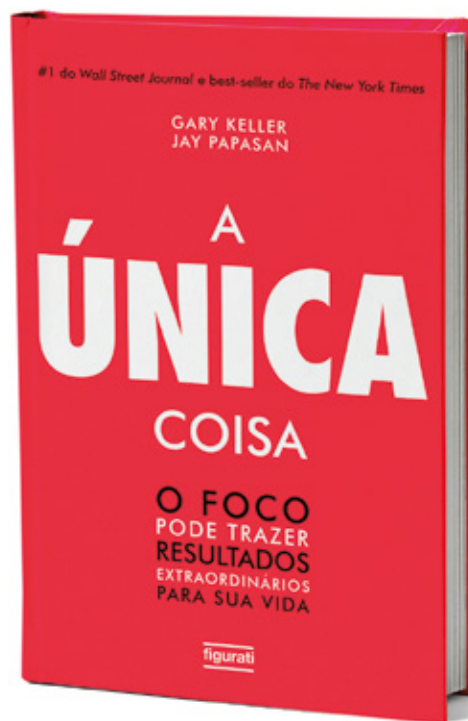
pago, Benjamin Franklin representou a Pensilvânia no Congresso de Albany e apresentou um plano de união das colônias inglesas.

Ele foi enviado em 1757 à Inglaterra para solucionar a disputa entre a Assembleia da Pensilvânia e a coroa britânica. Lá, tornou-se conhecido por seu espírito conciliador, só retornando em 1762. Voltou a Londres em 1766 como embaixador das colônias. Em março de 1775, convencido de que a guerra pela independência era iminente, retornou a Filadélfia.

Designado delegado no II Congresso Continental fez parte com Thomas Jefferson e Samuel Adams, do comitê que redi-

giu e assinou a Declaração de Independência (1776). Nesse mesmo ano, Benjamin Franklin partiu para a França em busca de ajuda e foi recebido como personalidade eminente nos círculos da capital. Em 1783, assinou o Tratado de Paz, que resultou em uma aliança entre os dois países.

De volta à Filadélfia em 1785, foi recebido com entusiasmo pelos concidadãos e eleito presidente da Pensilvânia. Foi um dos delegados da convenção que elaborou a Constituição Americana, assinada em 1787. Tentou em vão abolir a escravidão. Uma das frases célebres que ele cunhou foi: “Nunca deixes para amanhã o que podes fazer hoje”.



**2 - A ÚNICA COISA**  
GARY KELLER/  
JAY PAPASAN

Nessa obra, os autores abordam de uma forma clara e inovadora os mecanismos da produtividade, desconstruindo o conceito padrão existente cujo produzir bem é uma métrica entre quantidade e redução de tempo. O que torna essa obra importante é uma nova ótica trazida por eles, tendo produtividade mensurada pelos seus resultados e não pela quantidade de tarefas executadas.

O livro é considerado uma leitura indispensável entre os mais diferentes públicos porque provoca questionamentos e novas perspectivas sobre um assunto rotineiro e com a ajuda de boas ilustrações e frases de efeito proporciona debates que desenvolvem o profissional, motiva a equipe e cria um ambiente produtivo em qualquer empresa.

Nele, o leitor aprenderá como fazer as perguntas certas e conseguir criar e manter

focos e como não se render às armadilhas do cotidiano que nos desviam dos objetivos e que atrapalham a qualidade das nossas atividades.

Sem segredos, o livro revela de cara que o foco é a grande chave para as questões levantadas. E que encontrar o domínio sobre essa ferramenta é mais simples do que se imagina. A grande barreira é apenas encontrar a direção certa rumo ao objetivo e que por consequência a rotina segue encaixada como um efeito dominó.

Gary Keller e Jay Papasan defendem que, entre todas as tarefas que temos que cumprir em determinado momento, uma – e apenas uma – é imprescindível para alcançarmos o resultado que desejamos. O livro ensina a chegar a essa tarefa (a “única coisa”) e a direcionarmos nosso foco totalmente a ela.

Descobrir a “única coisa”, conforme os autores, é fundamental para atingir objetivos de curto, médio e longo prazos tanto na vida pessoal quanto na profissional. Para isso, Keller e Papasan sugerem que a pessoa faça o que eles chamam de Pergunta Foco: Qual é a única coisa que posso fazer de modo que, ao fazê-la, o restante se torne mais fácil ou desnecessário?

Por exemplo: Qual é a única coisa que devo fazer para ter um jantar inesquecível com minha namorada na sexta-feira?; Qual é a única coisa que devo fazer para que o cliente X renove seu contrato?, ou Qual é a única coisa que eu devo fazer para abrir meu próprio negócio daqui a três anos?.

Obviamente, existem várias coisas que precisam ser feitas para que seus ob-

jetivos sejam alcançados, mas a realização dessa “única coisa” seria, usando uma comparação que é feita com frequência no livro, a primeira peça do dominó que coloca todas as peças subsequentes em movimento.

Com grande habilidade, o livro desconstrói conceitos que foram ensinados de uma forma errada e que hoje, enraizadas em nossos pensamentos, nos levam a limitações e bloqueios. Esses bloqueios são o grande vilão da “única coisa” e o que torna sua execução mais difícil, fazendo-se necessária uma abordagem detalhada por parte dos autores de como desmistificar essas crenças limitantes.

### **AS CRENÇAS LIMITADORAS CITADAS SÃO AS SEGUINTE:**

- 1) Tudo importa igualmente;**
- 2) O sucesso é um jogo vencido por quem faz mais;**
- 3) Criar listas nos ajuda na organização;**
- 4) Multitarefa é bom;**
- 5) Temos tempo de menos para fazer todas as coisas que precisamos fazer;**
- 6) Vida disciplinada para chegar ao sucesso.**

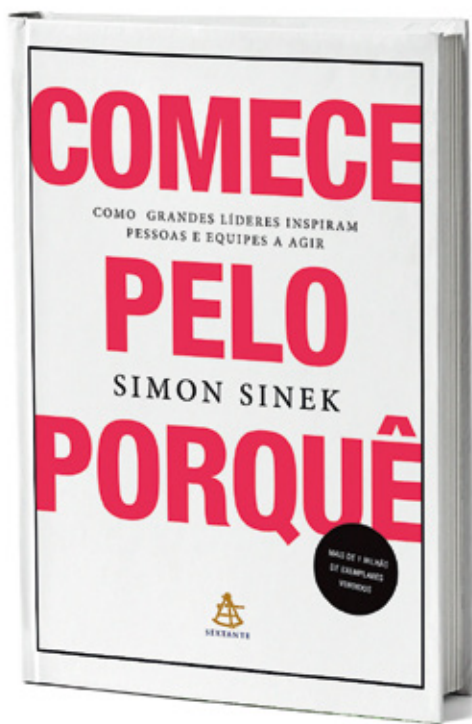
Depois de demonstrar, com dicas práticas, como certas verdades podem ser interpretadas de uma forma equivocada e nos levar ao erro, o livro *A Única Coisa* conta sobre o verdadeiro caminho para o sucesso.

A chave para o sucesso não está em todas as coisas que fazemos, mas naquelas que fazemos bem, citam os autores. Mes-

mo colocado como “o caminho do sucesso”, não há nenhum atalho ou facilidade. É preciso aprender como ser mais produtivo. Como se sabe, a base de tudo está no foco e que precisamos do nosso ponto de foco. Aqui eles ensinam o conceito de Pergunta Foco, demonstrando que a qualidade da resposta está diretamente ligada à qualidade da questão a ser feita e, com isso, encontrarmos a direção certa do caminho que vai nos levar aos nossos objetivos.

O livro apresenta uma tríade para conquistar resultados extraordinários: intenção, prioridade e produtividade. Esses três elementos se combinados da forma correta tornam as atividades menos difíceis e os resultados de qualidade constantes. E é clara a explicação, devemos ter um

grande motivo pelo qual fazemos o que fazemos (intenção), saber o que é importante e qual o valor de cada vivência para nosso ser (prioridade) e fazer, criar, construir, pensando no bem que essas ações podem causar, nos resultados grandiosos que podem ser obtidos do que fazemos (produtividade).



### 3 - COMECE PELO PORQUÊ SIMON SINEK

Estamos em uma era repleta de fenômenos, muitos estranhos e complexos e um dos principais hobbies das pessoas é o de construir explicações para dar sentido a eles. É exatamente a isso que se propõe o livro de Simon Sinek, ou seja, explicar o fenômeno de organizações, movimentos e pessoas que conseguem influenciar outras a seguir suas ideias, adotar seus produtos e apoiar suas causas.

Sinek ganhou destaque depois de expor sua teoria em um Ted Talk em 2009 e, desde então, tem levado suas ideias a diversos públicos, de vários setores em todo o mundo. A ideia central do livro é a de que todos os nossos empreendimentos, sejam

personais ou corporativos, devem ter seu início assentado em um claro “porquê”, em um propósito original que dê sentido ao agir. A partir desse “porque”, e sempre alinhado a ele, é que virão o “como” e os “o quês”, que servem para dar concretude ao “porquê”.

O autor traz exemplos de sucesso corporativo, como Apple e Harley Davidson, para ilustrar sua tese sobre a importância do porquê, defendendo que, mais do que clientes, essas empresas conquistam adeptos para a sua causa, que podem se manter fiéis ao longo de toda a sua trajetória. Há uma argumentação intensa e incisiva de que se você descobrir e seguir seu porquê, então os outros te seguirão.

“Existem líderes e existem aqueles que lideram. Líderes ocupam posição de poder e de influência. Os que lideram nos inspiram”. Com essa pancada nas duas primeiras linhas de “Comece pelo porquê”, Simon Sinek marca posição e deixa clara a direção pela qual caminharão as 250 páginas seguintes, que se tornaram um marco global da área.

Desconstruindo padrões e ancorado em exemplos práticos reais, Sinek prova no livro que liderança não é bem o que nos ensinaram. Primeiro: não é sentar na melhor cadeira da empresa e passar o dia dando ordens. Segundo: nem é, necessariamente, ocupar uma cadeira. Terceiro: você não precisa ser um iluminado para aprender a liderar, basta se dedicar. Quarto: quem quiser liderar tem que saber fazer para si as perguntas certas antes de dar qualquer passo.

Acima de qualquer coisa, o primeiro grande mérito do livro é ajudar a derrubar

mitos que durante décadas cavaram fossos e ergueram muros entre aqueles que o mundo convencionou a reconhecer como “líderes natos” e o restante das pessoas. Um dos exemplos ressaltados por Sinek é o dos irmãos Wilbur e Orville Wright, que com muito menos recursos conseguiram superar Samuel Pierpont Langley e colocar uma máquina para voar no ar dos EUA. E conseguiram isso justamente por terem sido mais capazes de inspirar as pessoas à sua volta. Essa é a grande chave do livro.

#### A PRIMEIRA PERGUNTA

“Se começarmos com as perguntas erradas, se não compreendermos a causa, então até as respostas certas acabarão nos levando na direção errada, cedo ou tarde”. Quando diz isso, Sinek quer ressaltar que quando queremos compreender algum processo, focamos no método de obtenção de respostas, visando a garantir que cheguemos a elas por meio de evidências concretas. Mas nada disso adianta se chegarmos lá fazendo perguntas erradas.

Por isso o “porquê” deve ser sempre o ponto de partida, segundo Sinek. Foi isso que moveu Wozniak e Jobs a revolucionar o mundo com o computador pessoal, Luther King a mobilizar milhares de pessoas em defesa dos direitos civis dos negros e tantos outros exemplos mundo a fora, história a dentro. É possível que você ainda faça perguntas erradas depois de esclarecer o porquê. Mas as chances disso acontecer sem tê-lo esclarecido são maiores ainda. E no livro Sinek mostra tanto os perigos disso como ensina a perguntar com mais precisão.

“Os grandes líderes compreendem o valor de fatores que não conseguimos enxergar”. O líder é aquele que vai olhar para o todo e precisa ser capaz de visualizar cada curva e obstáculo no caminho. Um exemplo que Sinek traz no livro é emblemático nesse aspecto. Ele conta que um grupo de executivos americanos foi visitar uma fábrica de carros no Japão e ficou intrigado com o fato

deles não terem na linha de montagem uma etapa de verificação de encaixe de dobradiças das portas dos veículos. Foi quando um deles resolveu perguntar como é que eles conseguiam garantir que estava tudo bem encaixado mesmo, se ninguém estava conferindo. Foi então que um dos japoneses respondeu: “Garantimos isso quando projetamos”.

Esses são apenas alguns aspectos des-

sa obra fantástica, que tem ao todo seis capítulos que passam por temas como visão, tomada de decisões, relação entre líderes e liderados, execução de estratégias, gestão de conflitos e muito mais. Comece pelo porquê é, definitivamente, uma obra essencial para quem quer liderar e entender que essa não é simplesmente uma tarefa restrita a altos cargos.

G E R S O N G R A S S I A

## TÍTULOS FORTES QUE ESTIMULAM O APRENDIZADO



**Gerson Grassia** é consultor, empresário e graduado em filosofia.

**G**erson Grassia é filósofo, mentor de empresas, consultor de planejamento estratégico e gestão comercial, instrutor de vendas, liderança e empreendedorismo. É diretor da Escola de Negócios K.L.A./Oeste, consultor do programa Empreender na Acic e coautor de três livros sobre negócios.

Ele iniciou sua trajetória empreendedora há mais de 25 anos em São Paulo, durante a chegada de Fernando Collor de Mello ao poder. “Vivi, e sobrevivi, inclusive o confisco financeiro, que bloqueou praticamente todas as nossas economias dificultando ainda mais a abertura de minha primeira empresa”.

Diante das mais diferentes experiências que já teve, Gerson afirma: “Como a maioria dos bravos empresários brasi-

leiros, aprendi na raça como é tocar um negócio em tempos de inflação galopante, trocas de moedas, planos econômicos alucinados, crises mundiais e tudo mais. Essas vivências me mostraram que o estudo, a disciplina, a adaptabilidade e a capacidade de realizar alianças estratégicas são fatores fundamentais ao empreender”.

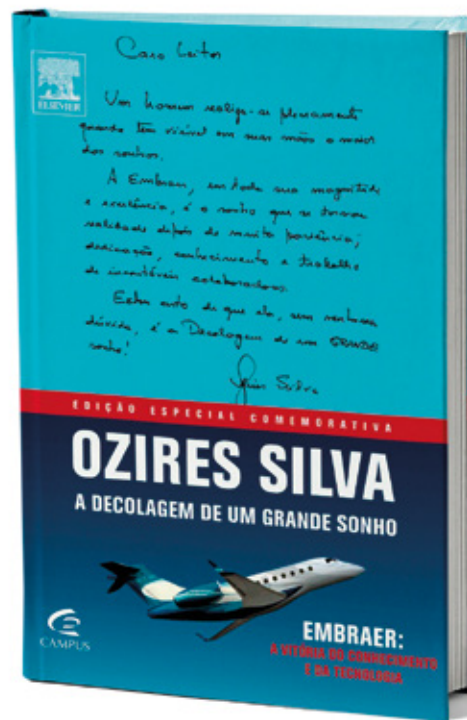
Ele chegou ao Paraná em 2001 e aqui se envolveu com o meio associativista empresarial, tornando-se instrutor, consultor e mentor de empresas na região. Devido à qualidade dos treinamentos e eventos que comanda, Gerson Grassia foi um dos convidados a indicar os livros dessa seção do Anuário Acic 2021. A seguir, ele apresenta os argumentos que defendem as suas escolhas:

“A decolagem de um grande sonho:

a fascinante história da Embraer, por Ozires Silva. O professor Ozires é um dos maiores visionários empreendedores que o Brasil já teve. Quando ninguém imaginava que poderíamos produzir aeronaves de qualidade sequer para o mercado interno, ele criou uma gigante da indústria aeronáutica mundial, que hoje exporta aviões para diversos países do mundo. Um modelo de coragem, inovação, persistência, liderança, inspiração e nacionalismo a ser seguido.

O mito do empreendedor - Michael E. Gerber - O texto retrata que as competências necessárias ao empreendedor para o fortalecimento, consolidação e escala de sua corporação são diferentes daquelas que o fizeram iniciar seu negócio e chegar a um pequeno patamar de crescimento - normalmente muito mais operacionais e técnicas. Assumir que é preciso se cercar de profissionais melhores do que ele é um dos passos mais acertados nessa construção.

Essencialismo: a disciplinada busca por menos, de Greg Mckeown. A base de provocação do livro é que devemos pensar e agir de forma a decidirmos a fazer o que realmente é capaz de trazer os resultados desejados, deixando de lado tudo o mais. A postura do essencialista é a de tomar consciência efetiva de sua capacidade plena de decisão. Um dos fundamentos mais impactantes da obra é que "limites libertam". O conteúdo será transformador na vida de empresários que busquem realizar resultados mais expressivos com seus negócios e suas equipes".



## 1 - OZIRES SILVA, A DECOLAGEM DE UM GRANDE SONHO

Lançado em 2005, o livro traz um relato rico e detalhado do engenheiro aeronáutico Ozires Silva no qual conta a história da criação da Embraer. Ozires fala desde a concepção até a sua transformação em uma das maiores empresas brasileiras e em uma das maiores fabricantes de aviões de todo o mundo. Esse título é um divisor de águas e uma referência única sobre a história, criação e motivações para o surgimento da empresa.

Ozires Silva é o expoente máximo da aviação civil nacional e a obra percorre a singular história da Embraer sob a ótica daquele que, ainda em infância, sonhava com a possibilidade da decolagem de um grande sonho. É uma leitura que oferece um conteúdo para a reflexão e a inspiração de futuros e atuais empreen-

dedores. É a história viva de algo que nasceu de uma vontade perseguida durante anos por um garoto que, proveniente de família de classe média, conseguiu construir um projeto, montar uma equipe e transformar em realidade um segmento da construção aeronáutica nacional, em termos modernos e competitivos.

Nas últimas décadas, o Brasil construiu de forma proposital e como política de Estado a indústria aeroespacial tendo a Embraer como líder. O leitor vai encontrar relatos de empreendedorismo, persistência e estratégia de implementar um sonho, mostrando a capacidade brasileira desperdiçada em outros setores. Originalmente, a indústria tinha como objetivo abastecer o setor de defesa brasileiro e proporcionar autonomia no ramo aeroespacial. Mesmo a Embraer na era pré-privatização tinha como foco e base de apoio para o desenvolvimento de produtos, o abastecimento das Forças Armadas brasileiras e a exportação.

Entretanto, com a crise da década de 1980 seguida da privatização ocorrida em 1994, a Embraer passa a focar nas exportações, especialmente no segmento de aviação regional e executiva, ambos em franco crescimento e com pouca competição. Apesar da sua área de defesa ter crescido, diversificado e sofisticado, perdeu importância relativa, mas ainda assim é fundamental para o desenvolvimento de tecnologia e para a saúde financeira.

Em palestras pelo Brasil todo, Ozires Silva fala de alguns dos principais obstáculos que desafiaram a empresa. Um dos primeiros foi convencer investidores e potenciais compradores de que os itens que seriam fabricados tinham qualidade e confiabilidade. No livro, o engenheiro aeronáutico descreve fatos e passa-

gens que conduziram à criação e ao desenvolvimento dos primeiros aviões nacionais de transporte aéreo que foram vendidos ao mercado comercial e exportados para mais de 40 países.

Um dos cuidados sempre é conhecer a fundo o mercado e os grandes fabricantes de aeronaves, justamente para desenvolver e oferecer soluções diferenciadas e com preços competitivos. Ozires dá detalhes dos fatos que levaram à linha de produção dos aviões, a esco-

## Um dos cuidados sempre é conhecer a fundo o mercado e os grandes fabricantes de aeronaves, justamente para desenvolver e oferecer soluções diferenciadas e com preços competitivos

lha de modelos e tipos de aparelhos e aos problemas encontrados para concretizar vendas.

Um dos capítulos mais importantes é o que narra a luta para vencer as naturais dificuldades de como fabricar num país em desenvolvimento e com tantos problemas estruturais uma indústria sofisticada de padrão mundial. Os leitores vão encontrar também narrações sobre erros e acertos e de como o planejamento e a estratégia contribuíram para fazer da Em-

braer uma das empresas mais respeitadas do segmento atualmente no mundo.

Enfim, é um relato pessoal, partindo daquele que viveu todos os acontecimentos, contando fatos, momentos de dificuldades, de reuniões que levaram a decisões planejadas, identificando coincidências que parecem ter pavimentado o caminho do futuro e permitiram a concretização de um dos grandes orgulhos que o Brasil já teve - a construção de seus próprios aviões.

### QUEM É ELE?

Ozires Silva é oficial da Aeronáutica e engenheiro Aeronáutico formado pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica). Ele capitaneou a equipe que projetou e construiu o avião Bandeirante. Liderou em 1970 o grupo que promoveu a criação da Embraer, uma das maiores empresas aeroespaciais do mundo. Deu início à produção industrial de aviões no Brasil. Presidiu a empresa até 1986, quando aceitou o desafio de ser presidente da Petróbras, onde atuou até 1989.

Em 1990, Ozires assumiu o Ministério da Infraestrutura e em 1991 retornou à Embraer, desempenhando papel importante na condução do processo de privatização da empresa, concluído em 1994. Ele também atuou como presidente da Varig por três anos (2000-2003) e criou em 2002 a Pele Nova Biotecnologia, primeiro fruto da Academia Brasileira de Estudos Avançados, empresa focada em saúde humana cuja missão é a pesquisa, desenvolvimento e produção de tecnologias inovadoras na área de regeneração e engenharia tecidual. Ozires Silva também faz parte de uma série de Conselhos e de Associações de Classe.



## 2 - O MITO DO EMPREENDEDOR

MICHEL E. GERBER

Michael Gerber vai direto ao ponto nessa obra inconfundível, ou seja, para ele, empreendedor não é aquela pessoa nobre em uma jornada para fazer do mundo um lugar melhor. Isso é mito. Segundo ele, a maioria das empresas começa com profissionais muito bons em sua área, que tiveram uma inspiração e decidiram que não querem mais que outras pessoas lucrem com o talento e o trabalho deles.

Aí vem o primeiro equívoco. Ou seja, O mito do empreendedor afirma que quase todos os donos de novas empresas acreditam que, porque entendem da parte técnica, sabem também como colocar o negócio para rodar e crescer. Gerber garante que

essas são duas coisas diferentes e não fazer essa distinção é um erro fatal.

Na verdade, em um novo negócio, ser capaz de fazer o trabalho técnico pessoalmente é mais uma deficiência do que um ativo. Os motivos são vários, entre eles, o fato de as habilidades de negócios serem muito mais importantes para qualquer nova empresa do que o conhecimento técnico.

Construir um negócio exige do dono um conjunto de três perfis, que devem agir simultaneamente. Empreendedor: tem a visão do negócio. Transforma cada questão trivial em uma grande oportunidade comercial. É o sonhador, que foca no futuro e em suas ambições. Técnico: Refere-se às habilidades para construir o negócio. É aquele que gosta de fazer as coisas e vive no presente, quer ver resultados e não tolera interrupções. Gestor: fornece os sistemas, traz ordem e garante que tudo funcione redondinho. É aquele que foca no passado e se agarra ao status quo.

De acordo com O mito do empreendedor, a personalidade típica de um novo empresário é **10% empreendedora, 20% gestora e 70% técnica**. Entretanto, o perfil ideal seria **33% empreendedor, 33% gestor e 33% técnico**.

O livro alerta que, ao abrir um negócio, o produto ou serviço não é a coisa mais importante. Pelo contrário, o que tem maior peso é como você aparece aos olhos do consumidor. O seu jeito de se apresentar é a base da sua marca. E para criá-la é necessário desenvolver o logotipo, a forma como se tornará visível (vitrine), embalagens, a forma de atendimento ao cliente e de como se comunicará com ele de modo geral.

## FASES DE UMA EMPRESA

A maioria das empresas passa por três fases de crescimento:

1. **Infância** - quando o perfil técnico está em primeiro plano.
2. **Expansão** - quando melhores habilidades de gestão são necessárias.
3. **Maturidade** - quando a visão do empreendedor para guiar a empresa rumo a um futuro brilhante se faz necessária.

Segundo o autor, muitos problemas vêm à tona quando o dono do negócio decide fazer o que ele quer e não o que precisa ser feito. Na verdade, é imprescindível ficar atento, porque as necessidades da empresa vão variar nos diferentes estágios de seu desenvolvimento.

Quando a zona de conforto começa a ficar pequena demais para o negócio, o livro explica que existem quatro caminhos possíveis:

1. **Voltar a ficar pequeno:** Essa é a tendência natural da maioria dos donos técnicos.
2. **Ir fundo:** Tentar crescer o negócio com velocidade.
3. **Aguentar firme:** Na esperança de que algum tipo de ordem apareça no meio do caos.
4. **Passar o negócio para o estágio de maturidade:** Se o dono estiver disposto a aprender novas habilidades e assumir prioridades diferentes.

## NEGÓCIO IDEAL?

Um bom modelo de negócios não está preocupado apenas com o resultado gerado. Pelo contrário, ele é composto pelos seguintes elementos:

- “Como o negócio funciona”, em vez de “que trabalho precisa ser feito pelo negócio”.
- “Como o negócio vai gerar lucro”, em vez de “como o negócio vai gerar receita de vendas”.
- “Para onde o negócio vai no futuro”, em vez de “como o presente pode ser replicado inúmeras vezes”.
- “Como o negócio opera como um todo”, em vez de “o que cada parte do negócio faz”.
- “A visão do futuro do negócio”, em vez de “focar no modelo que está funcionando no presente”.

Michel E. Gerber descreve três atividades que dão poder para realizar mudanças e avançar, formando a fundação do processo de desenvolvimento do negócio:

1. **Inovação:** Criatividade é pensar em novas ideias, enquanto a inovação ocorre sempre que boas ideias são colocadas em prática. A inovação gera um alto nível de energia e diferencia o negócio por ser ousado, progressivo e avançado. Também inclui a habilidade de simplificar o negócio em seus elementos críticos.
2. **Quantificação:** São os números que mostram quanto impacto a inovação gerou. Armado com especificidades, o planejamento do seu negócio vai receber uma nova urgência e relevância.
3. **Orquestração:** É similar à otimização. É o processo de remover as complexidades operacionais do negócio, para produzir os melhores resultados. Depois que você já orquestrou alguma coisa, os resultados se tornam previsíveis e consistentes.



# Solution & Café

## AUMENTE A RENTABILIDADE DA SUA EMPRESA

A Solution Café conta com uma linha completa de máquinas, acessórios e equipamentos para cafés, além de diferentes linhas de chocolate, cafés e aromatizantes, tudo para auxiliar você a aumentar a rentabilidade do seu comércio, ou ainda trazer mais conforto e praticidade para sua recepção e para a famosa sala do café!

Solution Café qualidade garantida desde 2008!

[www.solutioncafe.com.br](http://www.solutioncafe.com.br)



J E A N M A T O S

## LIVROS INSPIRADORES QUE POTENCIALIZAM A LIDERANÇA



**Jean Matos** é administrador, consultor, palestrante e professor

Com enorme bagagem profissional e currículo que impõe respeito e admiração, Jean Matos é um dos nomes mais solicitados atualmente no Oeste e no Paraná para comandar cursos, treinamentos e palestras sobre assuntos como liderança e empreendedorismo.

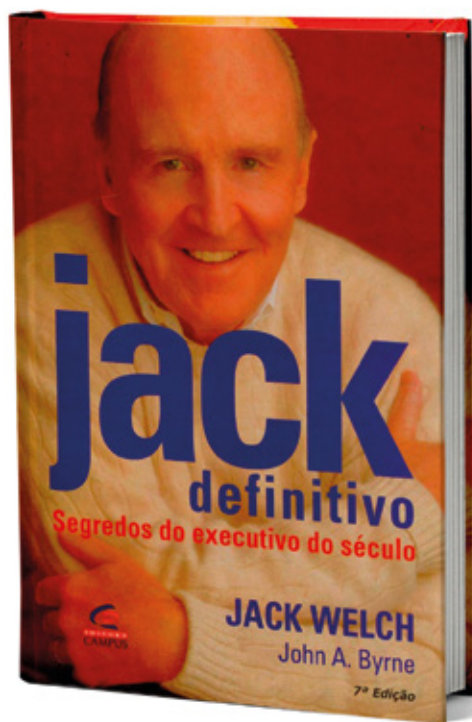
Jean Matos é administrador, especialista com MBA em Gestão Estratégica de Negócios pela FGV/RJ e extensão em comunicação empresarial e mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócios pela Unioeste/PR. É palestrante organizacional, consultor, empreendedor e professor universitário na PUC/PR.

Ele começou sua trajetória profissional aos 15 anos e desde então atuou nos três setores: industrial, comercial e serviços. Desde 2008 atua na área de educação, treinamento e desenvolvimento pessoal e organizacional. Suas áreas principais de atuação são: Liderança e desenvolvimento de equipes; Negociação; Comunicação inteligente; Vendas e relacionamento com o cliente, Inovação, empreendedorismo e criatividade. Jean ministrou palestras e treinamentos para mais de 200 clientes no Brasil e em outros países. As três indicações do professor são as seguintes:

**“Jack Welch - Definitivo** - Esse livro me inspirou em um momento muito importante da carreira, foi numa transição de ser líder de mim mesmo para me tornar líder dos outros. Jack Welch foi um dos maiores CEO’s que o mundo corporativo já teve, transformou a GE e conseguiu transferir suas práticas e metodologia nessa obra fantástica. Definitivamente um livro importantíssimo para Líderes e Gestores.

**Alcançando Excelência em Vendas** - Esse livro foi um divisor de águas em minha experiência de negociação e vendas, literalmente um método eficaz e assertivo na condução de negociações e vendas complexas. Tem muita ciência e aplicabilidade na abordagem do Neil Rackham. Precisa ser lido por todos que desejam ser mais assertivos e convincentes em suas negociações.

**Liderança com Propósito** - Fred Kofman transita em três pontos importantes nesse livro (Eu x Mercado X o Outro) e traz literalmente o que significa propósito. Cada vez as pessoas trabalharão e se manterão em empregos que entregam algo a mais...significado e alguma luta por uma causa. Líderes são chamados a liderar inspirando e criando propósito, por isso esse livro é tão importante e assertivo”.



## 1 - JACK DEFINITIVO JACK WELCH, CEO DA GE

Considerado um dos grandes executivos de todos os tempos, Jack Welch deixa um enorme legado às atuais e futuras gerações de CEOs. Ele foi responsável por promover transformações profundas na GE, um dos símbolos da economia norte-americana. No livro Jack Definitivo estão detalhadas algumas das estratégias que ele adotou no comando de uma multinacional de sucesso.

A General Electric é um conglomerado com sede em Boston e que tem origem no fim do século 19 - 1892. Um dos fundadores é Thomas Edison, um grande inventor. A empresa prosperou e passou a atuar em inúmeros ramos, da fabricação de motores de avião a serviços financeiros.

Jack Welch nasceu em 1935 em Salem, Massachusetts. Ele começou sua carreira na General Electric depois de concluir o doutorado em Engenharia Química em 1960. Ele recebeu diversas promoções e ocupou os cargos mais prestigiados da companhia. A presidência veio em 1981.

Admirado por gestores de todo o mundo, Jack foi considerado um mestre do planejamento. Sob o comando dele, a GE brilhou como nunca. Ele se aposentou em 2001 e virou consultor empresarial de enorme prestígio. Escreveu dezenas de livros nos quais imortalizou o estilo de gestão que desenvolveu e aprimorou. Ele morreu aos 84 anos.

### *DICAS INFALÍVEIS*

Em Jack Definitivo, o CEO afirma que sua missão era fazer da GE a empresa mais competitiva do planeta. O desafio constante era imprimir o espírito de uma pequena empresa no corpo de um conglomerado gigante. Ele instigava seus comandados a tentar coisas novas, a superar limites e a levar a criatividade a patamares considerados improváveis.

#### *1. FAÇA MAIS DO QUE ESPERAM*

Muitas pessoas fazem o que se espera que elas façam. Já outras gostam do que fazem e fazem mais do que se espera que elas façam. Essas entregam mais, trabalham mais, gostam mais, desenvolvem mais, ganham mais e têm mais oportunidades.

#### *2. LÍDER*

Líderes são pessoas que inspiram com uma clara visão de como as coisas podem ser melhoradas. Seja aquele que energiza, que excita e que inspira em vez de ser um gerente que irrita, que deprime e que controla.

#### *3. GERENCIE MENOS*

As pessoas devem tomar suas próprias decisões. Supervisão controlada e burocracia matam o espírito competitivo e criativo da empresa.

#### *4. SEJA MENOS FORMAL*

Você tem de perceber o quão importante é manter um tipo de empresa informal, que incentiva o fluxo de ideias entre funcionários e alto escalão.

#### *5. ENERGIZE AS PESSOAS*

Uma liderança excelente vem da qualidade da visão e da habilidade de incentivar os outros para uma performance extraordinária.

#### *6. CRIE UMA VISÃO E A TORNE REALIDADE*

Se você energiza e tem um espírito incentivador, conseguirá fazer com que sua equipe seja apaixonada e alcance resultados antes inatingíveis.

#### *7. TENHA FOCO CONSTANTE NA INOVAÇÃO*

Inove sempre. A empresa tem de ser mais esperta, mais rápida, mais sábia e mais tecnológica para suportar e superar as mudanças e a concorrência.

## **8. MUDANÇAS SÃO OPORTUNIDADES**

Estar aberto a mudanças é uma vantagem, mesmo que isso signifique colocar parte da empresa no meio de uma confusão por um período de tempo.

## **9. ENCARE A REALIDADE**

Encare a realidade e aja decisivamente. A maioria dos erros que os líderes comentem são causados pela resistência em encarar a realidade e agir.

## **10. ENVOLVA TODOS**

Uma empresa deve ser capaz de capturar o intelecto de cada um de seus funcionários de um jeito que permita mais entusiasmo e mais responsabilidade com mais liberdade.

## **11. RECEBA IDEIAS DE TODOS**

Novas ideias são o sangue de qualquer organização. Hoje alguém, em algum lugar, tem uma excelente ideia. A questão é achar essa pessoa, aprender e colocar a ideia em prática rapidamente.

## **12. ELIMINE LIMITES**

Para ter certeza que as pessoas estão livres para atingir o impossível, deve-se remover qualquer fronteira. Uma empresa aberta faz com que haja um fluxo constante de ideias e ações.

## **13. CRIE UMA CULTURA DE APRENDIZADO**

Transforme a sua empresa em uma organização que aprende. Dessa forma ela também passa a trocar ideias, aprender com os erros de todos, crescer com a comunicação feita de forma correta.

## **14. DÊ ATENÇÃO AOS VALORES**

Não preste atenção somente nos números. Foque mais nos valores da empresa, na criação de um time, na cultura de incentivar e envolver a todos.

## **15. FOLLOW-UP**

Faça follow-up (estratégia de pós-vendas) em tudo.

## **16. SIMPLIFIQUE**

Simplicidade é mais rápido, mais fácil de entender e menos suscetível a erros.

## **17. SEJA O Nº 1 OU O Nº 2**

Quando você é o número 1, você controla o seu destino. Você faz as regras e tem uma base sólida para aguentar qualquer dificuldade. Ser o número 1 ou o número 2 pode ser usado para a empresa, mas também para a sua carreira.

## **18. FAÇA COM QUALIDADE**

Você não quer ser apenas melhor que os seus concorrentes. Você quer ser a única opção para os seus clientes.

## **19. FAÇA RAPIDAMENTE**

Rapidez é tudo. É o ingrediente indispensável para a competitividade.

## **20. DIVIRTA-SE!**

Diversão deve ser um grande elemento na sua estratégia empresarial. Ninguém deveria ter um trabalho que não gostasse. Se você não acorda energizado e excitado com as possibilidades e desafios que o dia poderá lhe oferecer, então você está no trabalho errado.



## **2 - ALCANÇANDO EXCELÊNCIA EM VENDAS** NEIL ROCKHAM

Publicada em 1988, essa obra apresenta o resultado de pesquisa com 35 mil ligações de vendas sobre performance efetiva. O trabalho foi realizado por uma fundação do autor, Neil Rackham. No livro, ele explica como construiu a estratégia de vendas Spin Selling, desenvolvida nas 216 páginas e oito capítulos. Neil é um acadêmico e consultor nascido na Inglaterra. É considerado um dos fundadores da teoria de vendas moderna. Ele possui mais inúmeros artigos publicados e livros traduzidos para 12 línguas.

O conteúdo é indicado a vendedores modernos que desejam melhorar seus números e bater suas metas com facilidade,

focando na necessidade do cliente. As técnicas de vendas expostas pelo autor também podem ser úteis para gerentes de equipes de vendas, além de tomadores de decisão que precisam lidar constantemente com vendedores. Entender algumas ideias centrais é indispensável para entender claramente a mensagem do livro. Entre elas estão: a qualidade das perguntas é crucial para o sucesso da negociação e pesquisar sobre o cliente antes do contato é essencial para uma venda.

O primeiro tipo de questionamento que o Neil destaca são as “perguntas de situação”. Elas são responsáveis pelo início da conversa e servem para que os vendedores entendam o contexto da negociação, onde as partes se encontram. De acordo com a pesquisa, essas perguntas são utilizadas em excesso por vendedores inexperientes, uma vez que são mais fáceis de ser formuladas. O estudo também descobriu que esse tipo de pergunta não está diretamente relacionada com o sucesso.

No entanto, Neil explica que isso não significa que as perguntas de situação não devam ser usadas. O segredo está na pesquisa sobre o cliente antes de realizar o contato. Com essas informações, é possível realizar menos perguntas, mas que são mais efetivas e bem direcionadas. Exemplos: Como você gerencia seus contatos com clientes atualmente?; De que maneira você faz o controle de desempenho dos seus vendedores?; Qual é o seu volume anual de vendas?;

Na sequência, o livro explica as “perguntas de problema”. Elas estão relacionadas à investigação sobre problemas, dificuldades ou insatisfações dos clientes. Sabemos que um cliente busca uma venda

quando ele identifica uma necessidade. No entanto, nem sempre já tem ciência dessa necessidade, e é isso que Neil Rackham chama de “necessidade implícita”. E é aí que entram as perguntas sobre o problema: elas são usadas para induzir o interessado a declarar uma necessidade implícita.

Exemplos: Você está satisfeito com seu sistema de gestão de relacionamento com o cliente?; Sua máquina atual é confiá-

## **O primeiro tipo de questionamento que o Neil destaca são as “perguntas de situação”. Elas são responsáveis pelo início da conversa e servem para que os vendedores entendam o contexto da negociação, onde as partes se encontram**

vel?; Você acha seu sistema atual difícil de usar?; Você tem problemas relacionados à qualidade? Fazendo perguntas como essas, o cliente vai contar sobre suas insatisfações e problemas e isso ajudará a entender quais as implicações desses problemas.

O próximo passo são as chamadas “perguntas de implicação”. Nesse ponto, o cliente já tem consciência das suas necessidades. Portanto, o objetivo é estimular o cliente a desejar

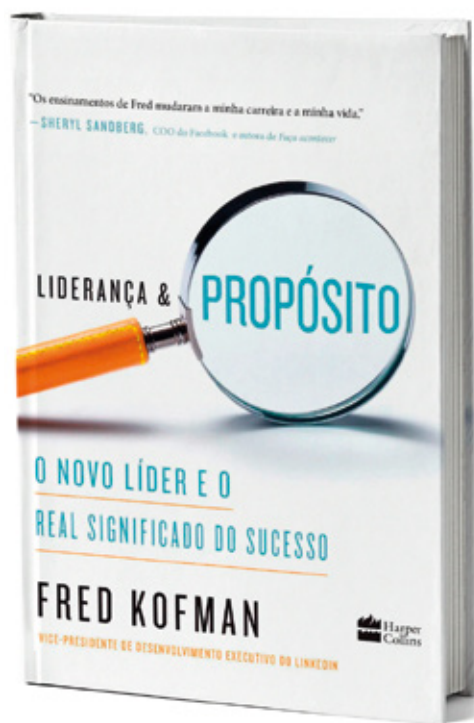
a solução que você está oferecendo, iniciando o processo de transformação de necessidade implícita em necessidade explícita.

O autor emprega um exemplo para explicar melhor a importância desse tipo de pergunta: digamos que seu carro já esteja ficando um pouco velho, mas nem passa pela sua cabeça trocar por um mais novo no momento. Então, conversando com um amigo que entende mais de carro, ele te faz diversas perguntas de implicação, que fazem você perceber que os problemas do seu carro são bem mais onerosos do que você achava. No fim, você sai convencido de que precisa de um carro novo.

Nessa parte, Neil Rackham explica uma importante percepção: a de que os profissionais técnicos podem ser ótimos vendedores, pois seu conhecimento permite que eles façam boas perguntas de implicação. Elas têm relação positiva ao sucesso em vendas, exemplos: Que tipo de efeito isso tem nas suas vendas?; Esse problema poderia levar ao aumento de custos?; Você acredita que isso atrasará a expansão?

No último estágio, o autor fala sobre as perguntas de necessidade de solução. Elas finalizam o processo de transformação de necessidade implícita em necessidade explícita. Basicamente, o seu papel é construir o valor da solução apresentada ao cliente. A beleza desse tipo de pergunta está no fato de o próprio cliente descrever como sua solução vai resolver o problema que ele está enfrentando. Exemplos:

Como isso poderia te ajudar?; Quais são os benefícios disso?; Por que você acha essencial solucionar esse problema?



### 3 - LIDERANÇA E PROPÓSITO FRED KOFMAN

Há 30 anos, o consultor de liderança e PhD em Economia Fred Kofman se divide entre a academia e o mundo corporativo. O argentino foi professor do MIT e da Universidade de Notre Dame, nos EUA, e também vice-presidente de desenvolvimento do LinkedIn e do Google. Seu primeiro livro, *Consciência nos Negócios: Como Construir Valor Através de Valores*, lançado em 2007, vendeu milhões de cópias e foi traduzido para mais de dez idiomas.

Em 2018, Kofman voltou a se debruçar sobre a importância do senso de pertencimento para as empresas – e por que continua tão difícil criá-lo nos funcionários. Na obra *Liderança e Propósito: O Novo Líder*

e o Real Significado do Sucesso ele explica que os principais responsáveis por virar essa chave são os líderes. Mas só conseguem alcançar isso aqueles que, além de articular os valores da empresa, inspiram os demais profissionais a fazer o mesmo.

No livro, Fred Kofman informa que cerca de **20%** dos colaboradores de uma empresa são ativamente descomprometidos e apenas **13%** são comprometidos. Entendemos ativamente descomprometidos como pessoas que não só não fazem nada pela empresa, como incentivam outros a não fazer. É um número alarmante principalmente se considerarmos que os comprometidos somam apenas **13%**.

O que pode facilitar o comprometimento de um colaborador? Há alguns fatores facilitadores de frustrações e, consequentemente, do descomprometimento. A falta de metas claras é um deles. Não comunicar claramente o que se espera do colaborador, quais métricas acompanharão o seu trabalho e como será avaliado, é considerado um alto fator de desmotivação e, portanto, do descomprometimento.

A desorganização da empresa é outro aspecto. Muitas vezes, todas as equipes estão buscando atingir suas metas individuais, mas elas não possuem sinergia com o todo. Isso significa que, para um setor atingi-la, o outro deve não alcançá-la. É como o setor de custos tentando reduzir e o de marketing tentando realizar uma nova campanha. O que é o melhor para a empresa nem sempre é levado em conta, pois se seu resultado será medido pela sua métrica específica, o todo não é levado em consideração.

Outro ponto gerador de desmotivação é a desinformação. Falta de clareza, transparência nas comunicações, estrutura muito verticalizada, na qual a base não é ouvida. Principalmente porque os principais problemas que impactam na linha de produção não são considerados. Esse foi o grande problema da Ford no pós-guerra, o que a fez procurar na Toyota com sua metodologia de “tocar o sino” sempre que algum problema era percebido na linha de montagem, modelo para melhorar a sua produtividade e o comprometimento de sua equipe.

E quais ferramentas temos como líderes para desenvolver o comprometimento na equipe? É importante ressaltar que bônus financeiros, apesar de muito bem aceitos e valorizados, não são a saída para o descomprometimento da equipe como um todo. Primeiro, nem todos os colaboradores podem atingir esse bônus. Nem todos podem se sentir estimulados por um bônus financeiro. Principalmente a nova geração do trabalho, a geração flux, tem a tendência a arriscar salários e participações por reconhecimento e trajetória.

Nesse cenário surge a importância do propósito. Propósito é a recompensa imaterial. É o sentido do que se faz. Porque não basta mais apenas fazer o que é determinado sem que tenha um motivo específico de como o trabalho é importante. O colaborador sente-se motivado ao saber qual impacto seu trabalho tem na sociedade e na vida das pessoas. É isso que o faz trabalhar bem e atingir seus objetivos. Atingir apenas as finalidades

da empresa não é mais suficiente. É importante que esses convirjam com o objetivo pessoal de ser reconhecido como alguém que contribui para a sociedade e para o mundo.

E para transmitir esse senso de propósito, uma característica indispensável

do líder é a integridade, que é cumprir sua palavra, agir de acordo com seus valores. É claro que você será testado, muitas e muitas vezes, até que consiga estabelecer um relacionamento de confiança com a equipe. Faz parte. Ser líder é ser desafiado diariamente não só por eventos ines-

perados, mas também pelos seus pares, seus liderados, seus superiores e por você mesmo. A grande lição que fica é: tenha valores sólidos e um propósito firme, seja íntegro em sua palavra. Seu comprometimento será refletido no comprometimento de sua equipe.



**Edison Luiz Leismann** é professor e pós-doutor em administração.

E D I S O N L U I Z L E I S M A N N

## ENTENDENDO OSCILAÇÕES E MOVIMENTOS DO MERCADO

**P**ós-doutor em Economia Aplicada, Edison Luiz Leismann é um dos grandes intelectuais das áreas de administração e finanças da região Oeste do Paraná. Ele é professor de Finanças da Unioeste e, além de atento observador da economia e de como ela é regida no Brasil e no mundo, Leismann é um leitor contumaz. Os títulos sugeridos por ele indicam a profundidade das leituras que ele costuma fazer para entender os movimentos e oscilações do mercado.

Para empresários autodidatas ou que tenham feito graduação há um certo tempo ou em área diversa da Administração, o professor indica alguns livros que podem contribuir para que tenham uma visão do que é, de fato, relevante, para a gestão das empresas atuais em ambiente em constante mudança.

Os livros, segundo Leismann, são indicados em função dos conhecimentos rele-

vantes necessários para conduzir de forma estratégica as empresas em um ambiente em constante mudança. Finanças e suas inter-relações com as outras áreas da empresa é um assunto sempre presente e atual no cotidiano de empreendedores e administradores.

Derivativos e gestão de risco é um tema emergente e necessário para a gestão atual. Ética é mais necessária que nunca, segundo o professor, e o livro sugerido é um estudo fundamental a partir do qual outros aprofundamentos podem ser feitos. Os derivativos financeiros têm papel destacado na área de gestão do risco, principalmente relacionados a taxas de câmbio, taxas de juros e preços de commodities.

A administração de risco é hoje uma área tão relevante quanto as tradicionais dentro das empresas. Pode ser vista como subárea das finanças, mas, pela sua relevância, depende de aprofundamento em

conhecimentos que não eram tão explorados em décadas anteriores. No atual momento brasileiro, o tema apresentado no livro *Ética nas empresas* é atualíssimo, embora escrito sob a perspectiva americana e internacional, seus exemplos são notórios e compreendê-los, aplicá-los nas organizações da atualidade, permitirá a sustentabilidade das empresas no longo prazo.



## 1 – PRINCÍPIOS DA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

LAWRENCE GITMAN

Gitman ensina finanças, do básico ao avançado. O autor quer que você compreenda o que é relevante, e o faz a partir de exemplos, dos mais simples aos mais avançados, permitindo que você avance na

compreensão, mesmo não tendo conhecimentos prévios. Muito didático e utilizado na maioria das faculdades que têm o curso de Administração em disciplinas como Administração Financeira e Orçamento, mas também em outros cursos como Ciências Contábeis e Ciências Econômicas.

O livro é dividido em seis partes, cada qual com seus capítulos específicos. Por exemplo, na parte I é feita uma introdução à administração financeira, do básico até a questão da tributação, e uma pequena parte sobre o Brasil em contexto e a Lei Sarbanes-Oxley: o impacto para as empresas brasileiras. No capítulo 2, são exploradas as análises das demonstrações financeiras, em oito partes, trabalhando principalmente os principais índices e concluindo com os impactos da transição da contabilidade para o padrão IFRS. No capítulo 3 da parte I, o fluxo de caixa e o planejamento financeiro são analisados em detalhes, concluindo com um estudo de caso. Aliás, estudos de caso estão repletos em todo livro, inclusive nos exercícios apresentados e com as respostas no fim da publicação. Finalizada a parte (com 145 páginas), o leitor já tem uma visão consistente da importância das finanças nas empresas.

A parte II é apresentada como Conceitos Financeiros Fundamentais. São sete capítulos, iniciando com o valor do dinheiro no tempo, avançando para análise do risco e do retorno, avaliação de obrigações e finalizando com a avaliação de ações. No fim dessa parte, o leitor já compreende alguns dos aspectos importantes relacionados a fusões e incorporações, como troca de ações etc., concluindo com caso integrativo.

Na parte III, os importantíssimos temas das decisões de longo prazo são abordados (decisões de investimento de longo prazo). Desde os aspectos relevantes dos fluxos de caixa, das técnicas de orçamento de capital (TIR, VPL etc.) até refinamentos como abordagens para lidar com o risco.

A parte IV é reservada para as decisões financeiras de longo prazo. O relevante aspecto do Custo de Capital (Custo Médio Ponderado de Capital-CMPC - ou WACC-Weighted Average Cost of Capital), de cálculo fácil para empresas de lucro presumido ou do Super Simple, mas com a necessidade de ajuste para empresas que declaram imposto de renda pelo lucro real. Esse ajuste considera os benefícios fiscais das dívidas. Os temas como alavancagem financeira e estrutura de capital e política de dividendos são também tratados sempre com exemplos e cases.

Já com mais de 500 páginas de uma leitura fácil e fascinante, na parte V adentra-se ao importante tema das decisões financeiras de curto prazo: capital de giro e administração do ativo circulante e a administração do passivo circulante. Esse assunto é extremamente relevante, estratégico e nem sempre compreendido como tal. São decisões de alocação de recursos, de formas de financiamento dos ativos de curto prazo que são relevantes em momentos de estabilidade e principalmente de crise.

A parte VI aborda os temas dos títulos híbridos e derivativos, mesmo introdutórios nos temas, permitem alguma compreensão de temas como arrendamento, títulos conversíveis, warrants e uma breve incursão sobre o mercado de opções. Ainda na parte VI, o tema fusões, aquisições alavancadas, alie-



nações e falência de empresas é abordado em detalhes indo dos fundamentos de quebra de empresas até a reorganização e liquidação. Na parte Brasil em contexto, é explorado o aumento das fusões e incorporações no Programa Nacional de Desestatização, ainda em evidência na atualidade, com as privatizações e as concessões. A parte VI finaliza o livro um capítulo sobre a administração fi-

nanceira internacional e após os apêndices, tabelas e soluções para os casos apresentados.

Enfim, são 775 páginas que valem a pena ser lidas, relidas e estudadas por quem atua na área empresarial, seja como gestor ou como proprietário de empresas. Esse livro permite ver a empresa em amplitude, tomando decisões mais corretas a partir da visão financeira.



## 2 - MERCADO DE DERIVATIVOS NO BRASIL: CONCEITOS, PRODUTOS E OPERAÇÕES

CVM

“A maior motivação para o desenvolvimento desse material é desmitificar os derivativos e apresentar o potencial desses produtos para proteção financeira e de opor-

tunidade de investimento para aqueles que operam e compreendem esses produtos, tais como empresas financeiras e não financeiras e investidores em geral. Esse documento não visa a uma recomendação de investimento ou de operações no mercado financeiro. Tem o objetivo principal de apresentar os conceitos, as características e as principais informações sobre os produtos de mercado e como os participantes do mercado os utilizam com a finalidade educacional para aqueles que desejam conhecer e estudar esse conteúdo ou até mesmo reciclar seus conhecimentos.

O material está dividido em cinco capítulos, trazendo uma visão de contextualização da regulação dos mercados e do agente regulador, a Comissão de Valores Mobiliários - CVM, em relação aos mercados derivativos e as características gerais da BM&FBovespa e sua estrutura desenvolvida para esse mercado. Os últimos três capítulos apresentam um detalhamento da mecânica operacional e dos fundamentos dos derivativos, destacando a diferença entre os negociados em bolsa e em balcão, uma visão geral dos produtos exóticos e as principais características dos mercados de derivativos de commodities, taxas de câmbio, taxas de juros e de índices de ações negociados no Brasil.

No primeiro capítulo, a CVM e a regulação dos mercados de derivativos, são apresentadas características gerais dos derivativos, a regulação de derivativos no Brasil até 2001, a transição ocorrida com a edição da Lei nº 10.303/2001 e a regulamentação de derivativos pela CVM. Também são apresentadas informações sobre a evolução do mercado global e do mercado brasileiro de derivativos e sobre a gestão prudencial de riscos sistêmicos.

Já o capítulo 2, a BM&FBovespa e os mercados derivativos, traz uma visão geral do papel e da estrutura da BM&FBovespa para os mercados derivativos, a relação da Bolsa com os órgãos reguladores e o papel da BM&FBovespa Supervisão de Mercados - BSM, citando a função da regulação dos emissores. São também apresentados os ciclos de negociação, os principais parâmetros e os sistemas de negociação, discutidas a gestão da pós-negociação e dos riscos das operações. Por fim, o capítulo discute os usos dos derivativos pelos agentes do mercado para gestão dos riscos de preço, os tipos de operações e os derivativos na BM&FBovespa.

O capítulo 3, Fundamentos e mecânica operacional dos derivativos: mercado a termo, futuro, opções e swaps, apresenta os elementos básicos dos quatro principais produtos derivativos. São discutidos os conceitos de base, ajuste diário e margem de garantia, bem como apresentados os principais fluxos, características das operações e participantes dos mercados.

No capítulo 4, Introdução aos produtos exóticos, o livro traz mais detalhes sobre os derivativos negociados no mercado de balcão e exemplifica o potencial de customização desses produtos, principalmente discutindo as opções exóticas e as operações

estruturadas, mais especificamente o Certificado de Operações Estruturadas.

Por fim, no capítulo 5, Derivativos de commodities, de índices de ações, de taxas de câmbio e de taxas de juro, são discutidos os principais elementos de cada um dos quatro principais mercados que os derivativos são negociados, destacando as características específicas de cada um, algumas operações e fórmulas de precificação básicas e os conceitos de convenience yield, custos de carregamento e outros. São detalhados os mercados de commodities, taxas de juros, taxas de câmbio,

## Nas empresas que atuam com commodities e/ou com exportações, com contratos de curto, médio e longo prazos, a atuação no mercado como hedge, fazendo proteção, é fundamental

cupom cambial e índices de ações...”.

Enfim, esses temas apresentados no livro estão mais atuais do que nunca e toda organização de médio e grande porte tem obrigação de conhecer. Nas empresas que atuam com commodities e/ou com exportações, com contratos de curto, médio e longo prazos, a atuação no mercado como hedge, fazendo proteção, é fundamental.



### 3 - ÉTICA NAS EMPRESAS LAURA L NASH

O livro começa apresentando a necessidade de observar a ética nos negócios. Aborda sobre como enfrentar a falibilidade e os dilemas éticos comuns e apresenta itens instigantes como o interesse próprio esclarecido e a ética convencional. Em termos simples, esse último item é afirmação de humanismo: “O fundamento do pensamento convencional é a crença de que todos os indivíduos merecem respeito e serviço em vez de serem merecedores apenas daquilo que possam custar ou trazer de benefícios”. Com vários exemplos e cases, o tema é contextualizado no ambiente empresarial.

Em seguida, no capítulo 2, discute a moralidade pessoal e a ética nos negócios.

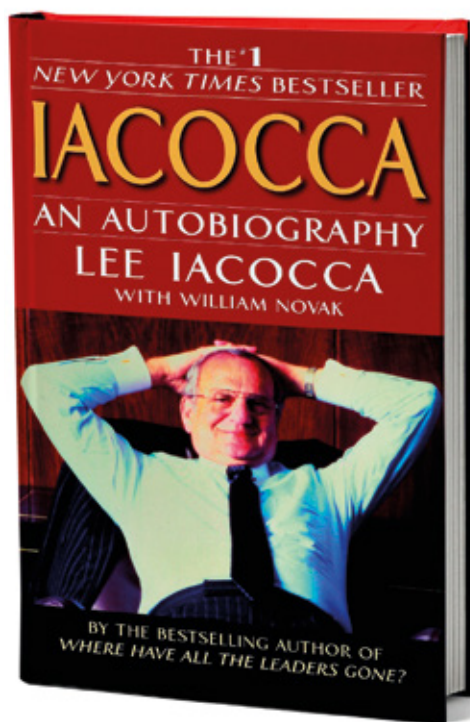
Em síntese, questiona essa dicotomia e na discussão, o conceito de integridade, tão em moda hoje, chega como conclusão da discussão. O problema é que os executivos enfrentam regularmente muitas situações em que não encontram situações óbvias entre o certo e o errado. Enfim, a autora destaca que a conduta moral nos negócios merece a mesma atenção sistemática que qualquer outro aspecto da administração. Na sequência, o capítulo 3 (estabelecendo um padrão de liderança) em que se destaca a criação do credo, encerra a parte I.

A parte II trata sobre o imperativo da mudança. Inicia no capítulo 4 falando de fracassos. “Não é suficiente esperar que nossos valores particulares não sejam comprometidos pelo nosso trabalho. Um administrador precisa desenvolver uma abordagem dos negócios que faça valer ativamente o padrão das normas morais na tomada de uma decisão economicamente sólida”. No capítulo 5 - Fazendo um acordo - apresenta um excelente case da Johnson & Johnson e sua comercialização de óleos para bebês. Retoma a discussão da ética convencional apresentada na parte I e chega ao fim discutindo os conceitos atuais de stakeholders e shareholders, mesmo sem referência explícita aos termos. Enfim, tendo em vista as necessidades de mudança atuais, as premissas da ética convencional fazem cada vez mais sentido econômico.

A parte III do livro apresenta a ética convencional em funcionamento. Bloqueios econômicos ao comportamento ético nos negócios; O inexorável resultado do balanço; A eficiência, pressa e outras

armadilhas do curto prazo e, por fim, O poder de sedução dos incentivos ao ego e as perguntas para ajudar a romper a barreira do ego. O capítulo 10: Usando dois chapéus: quando a consciência particular e a visão empresarial entram em conflito, fecha as ótimas discussões do livro. “Um dos principais meios de estabelecer e fortalecer o ponto de vista da empresa é pela criação de uma identidade empresarial, chamada de imagem, reputação ou sim-

plesmente cultura, que pode exercer uma influência tremenda sobre a perspectiva e o sentido de propósito de um administrador”. A partir de pesquisa realizada com empresários, a autora apresenta questões a serem pensadas e vai, aos poucos, fazendo o leitor pensar, na prática empresarial, como as questões éticas podem ser incorporadas e conclui que o líder empresarial ético pode provocar mudanças substanciais no comportamento das empresas.



#### 4 - IACocca - UMA AUTOBIOGRAFIA LEE IACocca

Embora Edison Luiz Leismann não seja muito adepto à leitura de biografias, ele leu algumas e uma delas o impactou profundamente. É Iacocca - Uma autobiografia, escrita por Lee Iacocca. O livro conta sua história, mas o foco são as difíceis decisões empresariais que envolveram o autor em seus trabalhos como presidente da Ford e da Chrysler. As negociações com o governo de empresas gigantes do mercado automobilístico são interessantes, mas o que marca é o capítulo final do livro. Nele, o autor defende o uso dos cintos de segurança para proteção dos condutores com exemplos e demonstrações das pesquisas de segurança feitas em suas fábricas. Iacocca é um mestre que inspira gerações.

O QUE  
VOCÊ  
PRECISA  
SABER  
SOBRE

# GESTÃO



A gestão empresarial é um processo fundamentado em planejamento e estratégias que buscam alcançar melhores resultados para o negócio. Para isso, são realizadas ações para mensurar problemas, evitar falhas, corrigir erros e medir indicadores. Essa gestão pode ser aplicada diretamente na organização de processos, no controle de finanças, na administração de recursos humanos e no planejamento estratégico da empresa.

A gestão empresarial está presente em todas as áreas do negócio, das mais simples até as mais complexas. Nem sempre o dono é o gestor da empresa. Os processos de gestão exigem conhecimento específico e muito

estudo. É algo aprendido e não inato. Para saber mais, veja o que faz um gestor e quais são as áreas de atuação possíveis.

## O QUE FAZ?

O gestor empresarial é responsável por administrar e coordenar as atividades de uma equipe. É o profissional que trabalha exclusivamente em meios corporativos. Ele, basicamente, vai otimizar processos e agir como facilitador na equipe, delegando tarefas, auxiliando os colaboradores, organizando cronogramas, objetivos e metas. A comunicação ocorre a partir do gestor empresarial. Por ser peça-chave em uma equipe, o cargo exige que o pro-



fissional entenda de cada função exercida no time, como de finanças, execução de processos, pessoas, atendimento, jurídico etc. Além desses atributos, também são necessárias algumas características, como inteligência de mercado, visão estratégica, gestão de conflitos e boa comunicação.

### ÁREAS DE ATUAÇÃO?

A gestão empresarial é abrangente. O profissional pode atuar em qualquer ambiente corporativo - recursos humanos, vendas, financeiro, administração de empresas, comércio exterior, setores públicos, controladoria, marketing, hotelaria, hospitalar e vários outros.



## T I P O S D E G E S T Ã O

### CADEIA DE VALOR

Esse tipo de gestão está focado em metas específicas. O objetivo é gerar valor em todos os processos desenvolvidos. Para isso, a gestão empresarial está focada no público-alvo e a sua satisfação. Portanto, toda gestão será pautada em entender desejos, anseios, expectativas e necessidades do cliente.

### CICLO DE INOVAÇÃO

Aqui, o que vale é a competitividade e se manter à frente no mercado. Por isso, nesse tipo de gestão os processos que levam à inovação são o foco. É bastante utilizada por empresas que trabalham com o desenvolvimento de softwares. Dessa forma, estão à procura de pioneirismo no mercado e lançamento de novas tecnologias, ainda que depois seja necessário produzir outras versões e retrabalhar no projeto. É comum que os gestores que utilizam esse tipo de administração adotem a metodologia ágil para alcançar seus resultados.

### EXCELÊNCIA DE GESTÃO

Nesse estilo a preocupação está em executar todos os processos com excelência. Por

ter esse foco, é difícil possuir um ponto a ser alcançado já que sempre há algo que necessita ser melhorado. É fundamental que a pessoa que opte por esse tipo de gestão seja atenta aos detalhes e até mesmo perfeccionista. Apesar de demorar mais tempo para ver os efeitos, eles costumam ser mais duradouros e sólidos.

### RESULTADOS COMO META

Essa estratégia de gestão empresarial é adotada quando a empresa está passando por dificuldades e deve rapidamente obter resultados. Portanto, todas as estratégias e esforços são voltados para isso, ainda que sejam necessários sacrifícios para chegar ao objetivo. É preciso deixar claro que não existe um tipo melhor que o outro. Cada gestor vai analisar a situação e objetivos da empresa para poder, então, traçar qual o melhor modelo a ser aplicado. No entanto, é importante salientar que exercer uma boa liderança organizacional é essencial para alcançar esses tipos de gestão com eficácia. Entender a equipe, ter boa comunicação e saber administrar relações humanas é fundamental para bons gestores.

O QUE  
VOCÊ  
PRECISA  
SABER  
SOBRE

# MARKETING

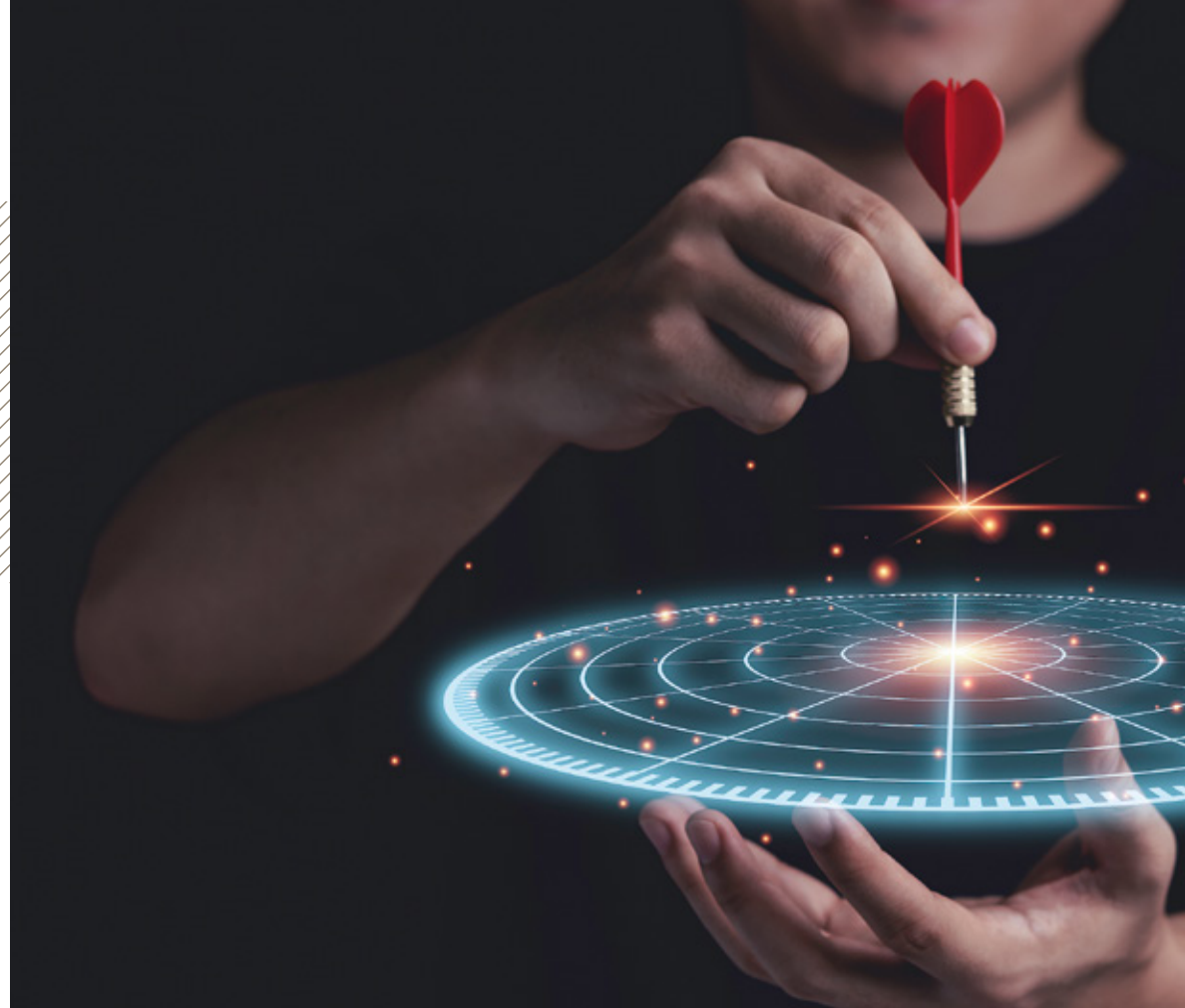
**M**arketing é uma atividade voltada à geração de valor para os públicos envolvidos com uma marca. Ao entregar ofertas de valor, as organizações conseguem satisfazer as necessidades dos públicos, conquistar o seu espaço e obter o retorno que precisam para sobreviver e competir em um mercado cada vez mais acirrado. Para ofertar valor a esses públicos, o marketing precisa antes entender os caminhos para isso. Por isso, a pesquisa de mercado está na base de toda estratégia de marketing, já que é preciso coletar e analisar dados reais sobre o próprio negócio, concorrentes, consumidores, clientes e fatores macroambientais

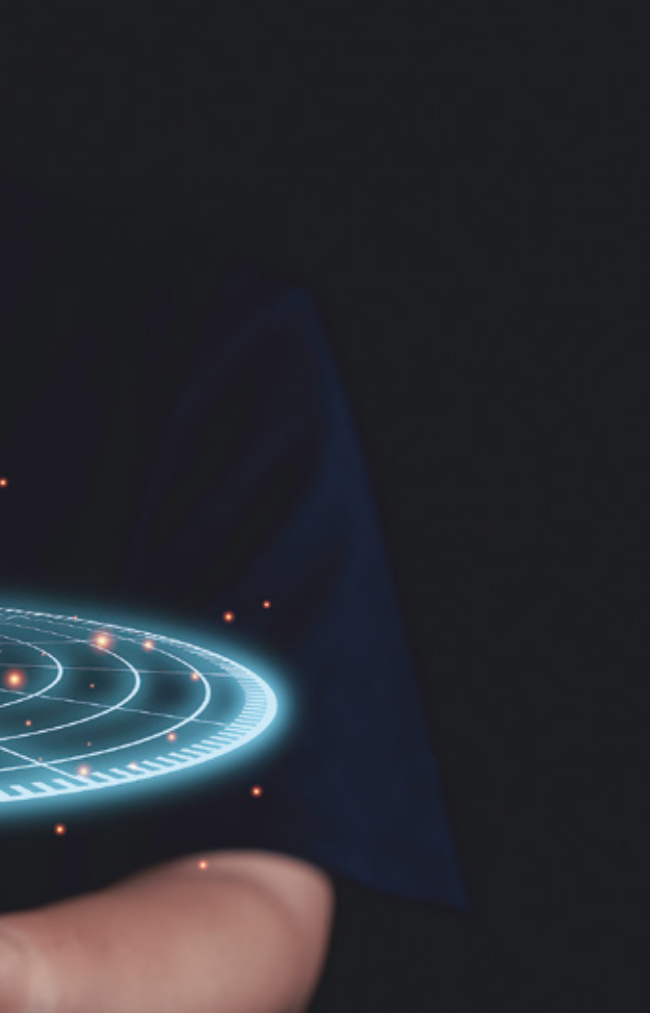
que podem afetar as estratégias. É preciso conhecer bem o mercado.

## MERCADO

Essa palavra deixa claro que o foco do marketing é sempre o mercado. Quem trabalha nessa área pode ser considerado um “cientista do mercado”, ou seja, um profissional capaz de entender as relações entre as organizações, conhecer os comportamentos de consumo, perceber necessidades não atendidas e identificar oportunidades e ameaças.

A partir desse estudo, a gestão de marketing de uma organização pode estabelecer estratégias de segmentação, posicionamento e diferenciação no mercado. Elas





serão responsáveis por nortear as ações que atingem os segmentos-alvo.

É a partir daqui que o marketing entra na vida das pessoas. As estratégias direcionam como deve ser o visual da logomarca ou das etiquetas das roupas, por exemplo. Qual deve ser o público-alvo dos posts patrocinados nas mídias sociais ou ainda como deve ser montada a vitrine da loja.

#### 4 P's DO MARKETING

A gestão de marketing também é resumida nos 4 P's: preço, produto, praça e promoção, que sintetizam as táticas que uma marca deve definir para se colocar no mercado com sucesso, segundo as estratégias definidas.

## MARKETING X PUBLICIDADE

Especialmente falando do P de promoção, aí está uma confusão comum sobre o que é marketing. Muitas pessoas entendem que ele é sinônimo de publicidade. Porém, publicidade é uma das táticas de promoção de uma marca ou um produto, que pode envolver também assessoria de imprensa ou merchandising. Portanto, as áreas de marketing e de publicidade e propaganda não são a mesma coisa, embora estejam muito próximas.

## OBJETIVOS

O objetivo do marketing não é gerar lucro? Para as empresas, sim. Elas precisam que o marketing cumpra o papel de atingir o público-alvo, fazer os consumidores comprar e gerar receitas capazes de sustentar o negócio. Mas, para isso, o marketing não pode mirar apenas em vender. Se fosse assim, os consumidores ficariam cansados das abordagens insistentes da publicidade e de vendedores.

Por isso, o marketing se volta cada vez mais para o relacionamento com os públicos. Fidelizar clientes, aumentar o reconhecimento de marca e gerar mais engajamento são alguns objetivos que envolvem estreitar laços com os públicos e conquistar sua confiança. Dessa maneira, as vendas e o lucro se tornam consequências.

O marketing não é usado apenas por organizações que visam ao lucro. Ele também pode ser adotado em organizações não lucrativas, projetos sociais, na área política e na administração pública. Nesses casos, os objetivos não miram exatamente o lucro e sim o retorno em outras formas, como o reconhecimento e o envolvimento do público.

## COMO SURTIU?

Não existe um marco de surgimento do marketing. Pode-se dizer que ele existe desde o momento em que as pessoas começaram a promover seus bens a fim de obter algum retorno com isso, seja em forma de troca, seja financeiramente.

Na história ocidental, pode-se posicionar o surgimento do marketing mais próximo do que se conhece hoje como época dos primeiros núcleos urbanos. As cidades fizeram florescer novos ofícios e práticas comerciais, que trazem para a população os excedentes da produção agrícola e os produtos dos artesãos. As trocas, então, são impulsionadas por um marketing ainda embrionário.

A partir da Revolução Industrial, a produção de bens de consumo e a concorrência entre indústrias dão um salto. Começam a surgir estudos e teorias sobre administração, focados no aumento da produtividade. Assim, o marketing começa a tomar forma como uma área de negócio cujo objetivo é aumentar as vendas das fábricas.

## EVOLUÇÃO

Nas últimas décadas, o mercado evoluiu. Os consumidores passaram a entender os efeitos do consumo, tornaram-se mais críticos a propagandas e ganharam mais opções de marcas para escolher. Assim, as organizações tiveram que se adaptar às mudanças. A empresa perderia clientes para a concorrência e estaria fora do mercado caso não oferecesse produtos de qualidade.

Ou seja, o marketing passou a olhar mais para os consumidores. Em vez de mi-



rar apenas na sua produção e querer vender a qualquer custo, interessava mais entender quais eram as necessidades das pessoas e como os produtos poderiam satisfazê-las. Dessa maneira, o consumidor se tornou o ponto central das estratégias e o entendimento sobre o que é marketing mudou.

### **MARKETING 4.0**

O marketing 4.0 coincide com a economia digital. Na fase anterior, já existiam a web e as redes sociais. Mas, agora, a era digital já está consolidada e o marketing precisa se adaptar a um mundo transformado pela conectividade. Já não existe mais a fronteira entre marketing digital e offline – com a internet permeando todas as relações, está

tudo integrado. Estruturas de poder estão mais horizontais, relações de consumo estão mais inclusivas e a vida cotidiana está mais social. Então, mais que apenas usar canais digitais nas estratégias, o marketing precisa compreender e entrar nesse novo mundo. O marketing 4.0 representa seu estágio mais avançado. Isso não quer dizer que as outras fases já foram superadas. Afinal, ainda é possível encontrar muitas empresas atuando sob a perspectiva das etapas anteriores, o que pode ser viável dependendo do mercado em que atuarem. Porém, as empresas que melhor e mais rapidamente se adaptam às transformações têm mais chances de sucesso no mercado, especialmente nas situações em que há uma maior competição.

## **INTERNET E MARKETING DIGITAL**

Na era da internet e do marketing digital, o poder está nas mãos dos consumidores. Eles produzem conteúdos, compartilham informações, trocam impressões sobre as marcas e influenciam na imagem que ela transmite ao mundo.

Nesse cenário, um tema relevante atualmente são as fake news e o compartilhamento de conteúdos em grupos fechados no Facebook e WhatsApp. O poder das pessoas é tão grande que esse tipo de informação pode moldar opiniões sobre marcas, organizações, candidatos e personalidades.

Portanto, não basta a marca dizer o que tem de bom: os consumidores precisam ter boas experiências com ela para propagar uma imagem positiva, capaz de incentivar outros clientes a comprar. Também não basta criar bons produtos – a marca também precisa ter missão, assumir posições, ter responsabilidade social e ambiental.

O consumo consciente ganha força no mercado e o marketing precisa acompanhar essa tendência. Nesse sentido, o elemento-chave do setor hoje é relacionamento com a intenção de aumentar a proximidade e a confiança das pessoas. Isso envolve criar uma personalidade de marca que transpareça nas ações de marketing e que gere identificação com o público.

O marketing atual se torna cada vez mais maduro e consciente. Ao mesmo tempo, o digital trouxe muitos poderes para os profissionais da área, os quais devem ser utilizados de modo ético.





## Credibilidade e segurança na hora de vender!

Só a Casa do Empresário de Cascavel para oferecer uma solução capaz de auxiliar a sua empresa, diminuir riscos, se proteger de prejuízos e realizar vendas saudáveis.

O SPC da Acic possui a melhor e mais completa base de dados do país!

A ferramenta SPC, possui diversas opções de consultas e relatórios de crédito. Destacamos dois destes:

**SCORE SPC** - O score é um indicador do perfil financeiro do consumidor que leva em consideração o pagamento de débitos em dia, a negativação do nome e o relacionamento com outras empresas. Dessa forma pode ser classificado, a partir de uma pontuação, como baixo, médio ou alto risco de inadimplência.

**CADASTRO POSITIVO** - O Cadastro Positivo reúne, de forma segura, as informações de pagamentos que o consumidor já fez ou está fazendo. Esses dados ficam guardados em um histórico que leva em conta não apenas o momento atual, mas toda a sua vida financeira recente.



**FALE COM A NOSSA EQUIPE:**

- TELEFONE: (45) 3321-1437

(45) 3321-1435

- E-MAIL: [SPC05@ACICVEL.COM.BR](mailto:SPC05@ACICVEL.COM.BR)

**SAIBA MAIS:**



O QUE  
VOCÊ  
PRECISA  
SABER  
SOBRE

# VENDAS ON-LINE



**É** fundamental conhecer e entender como o mercado digital funciona. Saber qual é o perfil das empresas e dos consumidores para ter uma noção clara de como atuar e do que esperar.

## ALGUNS PASSOS QUE PODEM AJUDAR:

1. Escolha o nicho de mercado que será atendido. É possível ao identificar as diversas oportunidades de atuação que o comércio eletrônico proporciona para poder analisar quais são os segmentos mais rentáveis no meio virtual.
2. Organize sua loja, escolha o melhor modelo de negócio (site, redes sociais, marketplace, WhatsApp ou outras ferramentas) e crie um plano de negócios.
3. Entenda os aspectos legais e como funcionam os impostos das vendas virtuais.
4. É preciso conhecer os meios de pagamento do comércio eletrônico para proporcionar vendas com segurança.
5. Construa sua estratégia virtual utilizando-se de dicas sobre layout, cores, usabilidade e outras questões de design.



6. Saiba o que o cliente deseja e como se comporta.
7. Conheça as estratégias de marketing e os canais de divulgação on-line, como as redes sociais. É necessário impulsionar a visibilidade do seu negócio e dos seus produtos para gerar mais faturamento.
8. Procure entender sobre logística e estoque no e-commerce. Assim, conseguirá disponibilizar ao cliente uma entrega adequada do produto e lidar com as questões pós-venda.
9. Não se esqueça que a internet é uma

ótima maneira de se relacionar com o cliente.

### DÚVIDAS?

Uma das principais dúvidas ao abrir um e-commerce é de quanto será o investimento inicial. Primeiramente, essa é uma opção mais barata do que arriscar em um negócio físico pela facilidade nas operações e pelo menor investimento em estoque, além de poder conciliar com outras atividades.

O seu investimento consiste em alguns fatores: qual é o tipo de produto que vai oferecer, se você terá a sua própria estrutura ou se venderá em marketplaces, quais serão os tipos de contratos com as empresas de logística, quanto pode investir em marketing, qual plataforma de e-commerce utilizará, se precisará de uma equipe ou de contratar serviços pontuais, entre outros. É preciso pensar em todos os gastos necessários ao montar uma loja virtual, para que o trabalho funcione com eficiência. O melhor caminho para trabalhar com vendas on-line sem sair de casa é optando por um segmento de atuação específico. Escolha uma área na qual tenha afinidade, isto é, em que você conheça os produtos ou que gostaria de vendê-los.

Uma ótima dica ao fazer a escolha do que vai vender é analisar o grau de popularidade no Google Trends – uma ferramenta que permite acompanhar a evolução do número de buscas por uma determinada palavra-chave ao longo do tempo. Faça um mapeamento e estabeleça um público-alvo. Ao conhecer as pre-

ferências e as necessidades do seu cliente, consegue-se trabalhar melhor ofertas, promoções e estilos. Além disso, poderá estabelecer um tipo de comunicação.

### ELABORE UM PLANO DE NEGÓCIOS

Para viabilizar o seu projeto e, consequentemente, diminuir as chances de fracasso, é imprescindível criar um bom plano de negócios. O documento deverá conter informações como:

- **Identidade da marca;**
- **Missão, visão e valores;**
- **Público-alvo;**
- **Fornecedores;**
- **Produtos que serão vendidos;**
- **Principais concorrentes;**
- **Estratégias de marketing;**
- **Cronograma de ações;**
- **Objetivos.**

Dentro do planejamento de negócios, um dos pontos cruciais é escolher bem os seus fornecedores. Procure por aqueles que ofereçam qualidade, melhor preço e um diferencial. Pesquise quem o atenderá melhor, quais são as melhores condições de pagamentos, prazos de entrega, condições de criação e reputação no mercado.

### NETWORKING

Além de investir na estrutura e no planejamento, esteja também sempre em busca de conhecimento. Procure se capacitar ao máximo e, se possível, faça cursos e participe de eventos relacionados ao am-



biente do comércio eletrônico.

Outro ponto importante se refere às operações que envolvem o negócio. Antes de dar o “pontapé inicial”, tenha definido como será o atendimento ao cliente.

Conhecer as tecnologias que englobam o varejo eletrônico é quase que uma obrigação. Entre as principais delas estão as plataformas de e-commerce, que representam o “ponto de vendas” de toda e qualquer loja virtual, pois são responsáveis pelo gerenciamento e pela visualização dela na internet.

Procure se informar sobre os recursos, as ferramentas e tudo que envolva a

gestão e a usabilidade das plataformas. Assim, será mais fácil decidir qual delas se adapta melhor às suas necessidades. Porém, não se esqueça de que uma plataforma completa deve:

- **Permitir o cadastro e a inclusão de produtos;**
- **Gerenciar estoque e preços;**
- **Proteger as informações pessoais dos clientes e garantir a segurança no envio dessas informações;**
- **Ter um setor de organização das formas de pagamento e da entrega;**
- **Além disso, existem os marke-**

**tplaces – plataformas mediadas por uma empresa, em que vários outros lojistas podem se cadastrar e vender – que permitem maior visibilidade dos produtos. Outra vantagem é o acesso a serviços de consultoria de marketing; ferramentas de controle de estoque e parceria com meios de pagamentos.**

### **INFORME-SE SOBRE OS MÉTODOS DE PAGAMENTO**

A questão dos meios de pagamento merece muita atenção, porque é assim que você receberá o dinheiro. Entender o funcionamento dos métodos disponíveis atualmente é essencial para manter as atividades de forma saudável e ajudar a alavancar as vendas do seu e-commerce.

Existem três opções a serem consideradas para pagamentos digitais: integração direta com os adquirentes, intermediadores e gateways. A integração direta refere-se a um canal de associação criado pelas operadoras de cartão de crédito. Tanto a operadora quanto a loja virtual estabelecem uma conexão para que os programadores possam comunicar entre si.

Uma dica para quem está começando a vender pela internet é utilizar os intermediadores de pagamento, como PagSeguro, Moip e PayPal. Essas empresas se responsabilizam pela segurança das transações e oferecem um serviço de qualidade, normalmente sem custos de implantação.

Porém, a utilização desses intermediários acarreta em taxas de proces-

samento relativamente altas, podendo interferir na precificação dos produtos. Uma alternativa seria os gateways de pagamento, que funcionam da mesma forma que uma máquina de cartões de crédito em uma loja física. Esses, por sua vez, têm uma implantação um tanto quanto complexa, não se responsabilizando pela segurança das informações.

Dentro da opção de gateways existe a possibilidade de optar pela emissão de boleto bancário ou transferência eletrônica de fundos. No entanto, é importante ressaltar que tanto intermediadores quanto gateways são vantajosos, porém os primeiros são voltados para pequenas e médias empresas, enquanto os outros são melhores opções para grandes e-commerces.

### VANTAGENS DE TRABALHAR COM VENDAS ONLINE

- **Escolher o negócio que mais lhe agrada e ter liberdade de transformar os seus conhecimentos, os seus desejos e as suas habilidades em um negócio;**
- **Economia na abertura e na manutenção do negócio;**
- **Flexibilidade de horários;**
- **Ausência de dress code;**
- **Tempo maior para cuidar da casa e da família;**
- **Ter mais tempo para si mesmo;**
- **Autonomia profissional;**
- **Não precisar mais sair de casa e encarar trânsito e transporte**

**público;**

- **Poder estabelecer as suas metas.**

### E-MARKETING

Diversas funções são desempenhadas pelos sites além da venda direta: divulgação, compras, relações com fornecedores e treinamento são algumas delas. Para que tudo funcione você precisa entender o marketing da loja virtual.

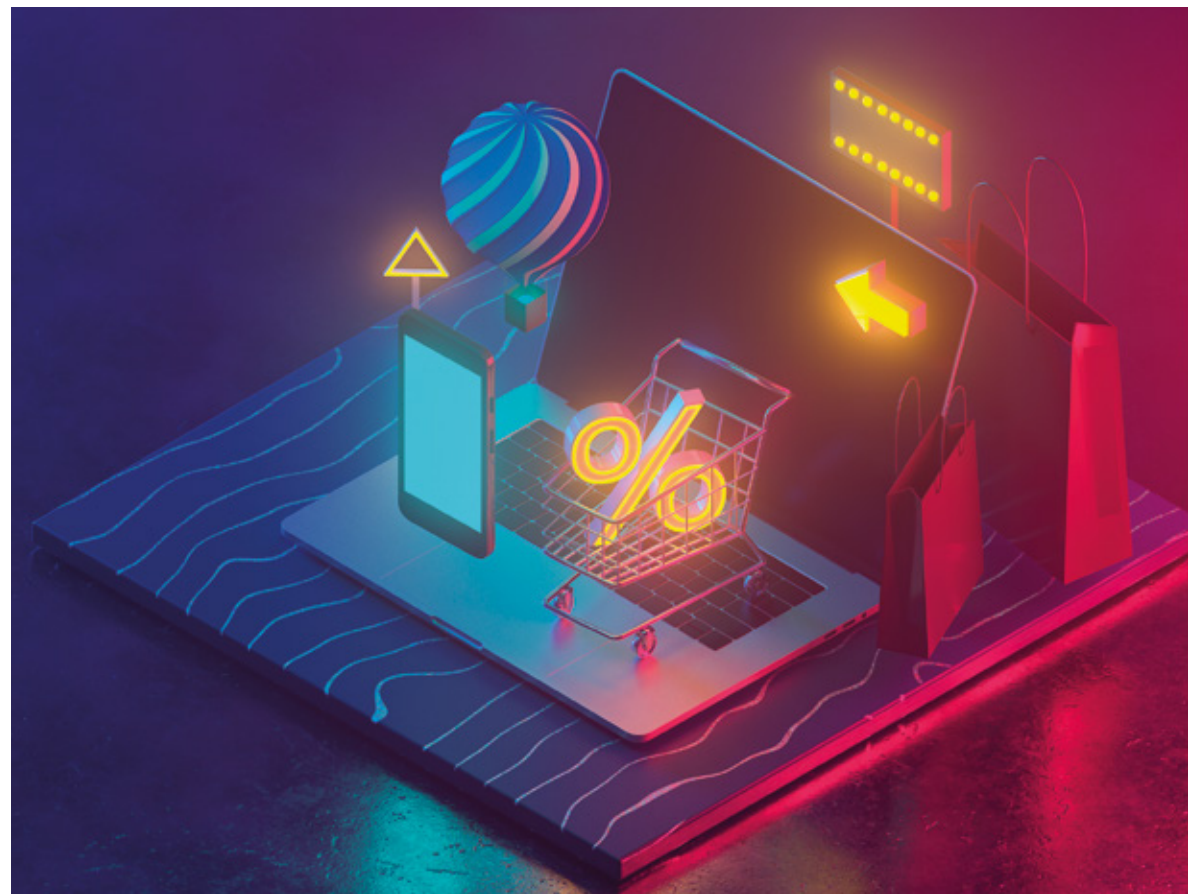
Saiba como usar as palavras-chave na produção de conteúdo de sua loja virtual. Elas ajudam a otimizar os resultados em buscadores e garantir mais visibilidade para seus produtos.

Tão importante quanto atrair mais consumidores é fidelizar os clientes que você já tem. Busque alternativas criativas para isso.

E-mail marketing pode ajudar a direcionar propaganda de promoções, campanhas, serviços e produtos aos clientes potenciais.

### CAMPANHAS E PROMOÇÕES

Desenvolva estratégias para tornar a sua vitrine sempre atrativa. Você pode criar suas próprias campanhas e promoções sem precisar contar apenas com as datas comemorativas.



O QUE  
VOCÊ  
PRECISA  
SABER  
SOBRE

# LIDERANÇA

É a habilidade de motivar e inspirar pessoas de forma positiva. Na liderança, essa motivação vem muito mais pelas atitudes práticas do líder do que propriamente dito pelas palavras que ele diz. No conceito de liderança, o líder busca influenciar e conduzir a equipe na luta por um mesmo objetivo, contando sempre com a participação de todos e abrindo portas para que a equipe possa participar do processo. O líder costuma ser confundido com um chefe, mas as características desses dois perfis são completamente distintas, já que um pensa na coletividade e outro na autoridade. O líder é aquele que tem a capacidade de atrair e guiar de forma inspiradora todos que estão ao seu redor. No

ambiente de trabalho, o líder caminha junto com o time para obter resultados, está sempre no mesmo barco que a sua equipe e por decisão própria. Apesar de o líder ter a última palavra para decidir determinada estratégia, ele divide as responsabilidades e deixa a porta aberta para que todos participem dos processos de decisão e execução. Com isso, é possível afirmar que o líder é um agente de mudança. O líder é capaz de desenvolver as habilidades do seu time para que no fim todos se tornem protagonistas e não apenas ele. O bom líder possui características marcantes dentro da empresa. Até por isso ele é visto como um exemplo por todos. Entre as principais características de liderança pode-se citar:





### BOM COMUNICADOR

O líder consegue repassar de forma clara e objetiva o que a equipe precisa executar. Por ter uma influência com seus liderados eles recebem e executam as tarefas de bom grado. Tem relação interpessoal: educado, agradável, afável e respeitoso, essas são algumas das características do perfil do líder.

### CONHECE A EQUIPE

Conhecer a equipe a fundo é uma das características essenciais de um bom líder. Pois é assim que ele consegue aprimorar as qualidades dos profissionais que ele lidera e age para corrigir os pontos fracos.

### TRANSPARENTE

Uma das características do bom líder é ser transparente com a equipe. A transparência no dia a dia da empresa, principalmente por meio de feedbacks contínuos, pode fazer com que os profissionais conheçam os erros e saibam exatamente qual o caminho para o sucesso.

### BOM OUVINTE

Por ser um condutor da equipe, o líder acaba dividindo as responsabilidades nas tomadas de decisão. Até por isso ele precisa ser um bom ouvinte e dar voz a todos, sem distinção.

### FACILIDADE PARA TRABALHAR EM EQUIPE

Uma das principais características do líder é a capacidade de conseguir trabalhar bem em equipe. Isso porque, é dele a responsabilidade por conduzir a equipe para atingir os objetivos propostos pela empresa.

### INSPIRADOR

O líder vive preocupado com a boa imagem que ele vai passar para a sua equipe, isso porque tem a responsabilidade de ser um bom exemplo aos seus comandados.

### ATRIBUIÇÕES DE UM CARGO DE LIDERANÇA?

#### Ser um representante da empresa:

O líder é o representante dos objetivos e da cultura da empresa em torno dos profissionais que ele lidera. Então, uma das atribuições é conseguir absorver todos os princípios da empresa, políticas, estratégias e valores, e repassar aos outros colaboradores.

**Desenvolver o time:** Uma das habilidades essenciais do líder é a capacidade que deve ter para ser um apoio do RH na escolha de bons profissionais para formar seu time. Além disso, deve ter a habilidade para potencializar as competências desses colaboradores.

**Organiza as execuções:** O líder precisa ter não só a habilidade de inspirar os colaboradores, mas também de guiar e conduzir a equipe na execução dos planos, definindo estratégias, com base no que a empresa lhe propõe rotineiramente.

**Demanda as tarefas de forma assertiva:** Com seu conhecimento profundo do time, uma das atribuições desse cargo é conseguir distribuir as tarefas corretamente, facilitando a execução dos projetos adequando-as às funções e habilidades de cada profissional, para que as chances de resultados sejam maiores.

**Dá feedbacks constantes:** Gerenciar os resultados da empresa e oferecer feedbacks são algumas das principais atribuições dos cargos de liderança. Isso porque, a transparência em relação ao desempenho dos seus liderados pode melhorar a execução das tarefas e aumentar o engajamento. Sem contar que os feedbacks podem ajudar na correção de pontos negativos.

**Mantém um clima organizacional positivo:** O líder também tem por missão manter o bom clima organizacional da empresa. Por isso ele precisa brigar por condições de trabalho adequadas para a equipe, planos de carreira, remuneração justa e outros. Afinal, o líder além de ser um representante da empresa junto aos colaboradores, é um representante da equipe perante a companhia.



## TIPOS DE LIDERANÇA

### COMPARTILHADA

Na liderança compartilhada toda a equipe tem poder de decisão. Desde a proposição de ideias até a solução dos problemas de uma forma geral. O líder, nesse modelo, oferece aos colaboradores um poder maior de participação nas estratégias e projetos de uma forma geral.

### COLABORATIVA

O líder colaborativo é aquele que tem a habilidade de se colocar no mesmo patamar dos membros da sua equipe. Além de supervisionar os trabalhos e até mesmo ensinar, tem a capacidade de executar uma tarefa se for necessário. Como o próprio nome diz, ele quer colaborar com a empresa, mesmo que para isso precise colocar a mão na massa, executando as mesmas tarefas que um profissional que ele comanda.

### COMPORTAMENTAL

Nela, o colaborador adota determinadas posturas, como democrática ou autoritária, de acordo com as situações que lhe são apresentadas. O líder comportamental é adaptável, sensível e flexível conforme o perfil da sua equipe e a tudo que impacta seu cargo. Ele cria a habilidade de inspirar sua equipe.

### CRIATIVA

O líder criativo é aquele que se baseia na inovação e é disruptivo quanto ao trabalho tradicional. Assim, está o tempo todo buscando estimular a criatividade dos colaboradores para a execução das tarefas. Esse é o famoso líder que instiga todos a pensar “fora da caixa”. A liderança criativa é consumida por um arrojado e por profissionais que não tem medo de inovar ou arriscar para obter resultados.

### DIRETIVA

Também conhecida como liderança auto-

crática, a liderança diretiva é aquela em que o líder é o grande responsável pelas tomadas de decisão. Ele não consulta seus liderados e acaba centralizando a execução das tarefas. Não há autonomia da equipe e os líderes costumam ser mais rígidos e autoritários.

### DEMOCRÁTICA

A liderança democrática é conhecida como participativa, isso porque há uma participação de toda a equipe nas tomadas de decisão do líder. O estilo de liderança democrático possui um líder que acredita que não é o dono da verdade, apesar do seu cargo, e valoriza todas as opiniões.

### INFORMAL

A liderança informal é caracterizada por ser formada por pessoas que têm a habilidade nata de liderar. Esses são os famosos líderes natos. Antes mesmo de receber um cargo de liderança, ele já inspira e exerce algum tipo de influência sobre quem está ao seu redor.

### LIBERAL

Semelhante à liderança democrática, mas com características distintas. O líder também conta com a participação dos seus comandados na tomada de decisão, porém, a equipe tem total liberdade para decidir. Isso quer dizer que, o líder designa poderes maiores à equipe nesse processo de decisão e apenas participa quando é solicitado.

### SITUACIONAL

A liderança situacional é aquela que se adapta à realidade da empresa e às situações do dia a dia. Esse líder tem uma grande facilidade para se adequar às demandas específicas que lhe são propostas.



# MEDIACIC

SOLUÇÕES DE CONFLITOS

**RESOLVER CONFLITOS PODE SER  
MAIS FÁCIL DO QUE VOCÊ IMAGINA.**

**A MEDIACIC ATENDE E FACILITA A  
RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS, COMO:**

- ✔ Contratos empresariais;
- ✔ Relações trabalhistas;
- ✔ Questões societárias;
- ✔ Contratos de Aluguel;
- ✔ Resolução de conflitos quanto a pagamento;
- ✔ Questões socioambientais;
- ✔ Questões familiares, entre outros.

Com a mediação, você pode resolver conflitos em até 6 meses, com total segurança, privacidade, autonomia, transparência e validade jurídica



## **MEDIACIC**

Uma maneira **fácil, rápida e econômica**

de resolver os problemas da sua empresa!

**45 3321-1470**

**mediacic@acicvel.com.br**



O QUE  
VOCÊ  
PRECISA  
SABER  
SOBRE

# GESTÃO DO TEMPO



**C**ompromissos do trabalho, novos aprendizados e afazeres domésticos vêm se acumulando em sua rotina diária? A prática simultânea de diferentes tarefas é cada vez mais comum na sociedade pós-moderna, mas demanda equilíbrio. Uma boa forma de evitar a sensação de sobrecarga é investir na gestão de tempo. Esse tipo de planejamento é crucial para dar conta de todas as atividades consideradas importantes. Acompanhe os passos a seguir:

## **AGENDE SUAS TAREFAS DIÁRIAS**

Não há coisa mais inoportuna que mal acordar e ter que pensar em tudo o que pre-

cisa ser feito. Essa preocupação tira todo o ânimo e a concentração para começar o dia animado e disposto. É difícil ser produtivo quando há muitas coisas ocupando espaço na cabeça. Por isso, vale a pena organizar os seus compromissos no dia anterior ou, se tiver uma rotina padronizada, anotar tanto as atividades fixas quanto aquelas que surgem durante a semana ou em datas mais espaçadas. Um bom começo é estruturar um cronograma detalhado, em forma de planilha física ou digital, para registrar as tarefas e o prazo em que devem ser cumpridas. Olhe esse material diariamente e então não será preciso ficar refletindo tanto tempo sobre o que vem pela frente.



### **CUMpra UMA OBRIGAÇÃO POR VEZ**

Essa é uma das dicas de gestão de tempo mais importantes na atualidade, já que tanta gente está acostumada a exercer muitas coisas em um curto período. Às vezes não tem como fugir desse ritmo, mas é importante lembrar que a prática simultânea de atividades tende a diminuir o desempenho em cada uma delas. Assim, caso pretenda otimizar a rotina e obter melhores resultados nos processos que desempenha procure reservar um tempo exclusivo para cada tarefa. Transforme o cronograma em aliado para categorizar suas obrigações conforme o prazo limite, grau de complexidade ou nível de importância.

### **FAÇA PAUSAS RECORRENTES**

O descanso tem papel de destaque em uma rotina atribulada, por isso deve receber a devida atenção. Invista no hábito de dormir sempre em um único horário, pois assim você também passa a ter facilidade para despertar. Os intervalos entre uma atividade e outra também são importantes, já que dão um descanso ao corpo e à mente para que receba novos estímulos e retome as tarefas com motivação. Essas pausas devem ser feitas tanto por quem estuda quanto por aqueles que trabalham (fora ou em casa).

### **MANTENHA O AMBIENTE ORGANIZADO**

A poluição visual pode tirar a sua concentração nos afazeres, principalmente se você é daqueles que dão bastante valor à estética dos espaços. Mesmo que não se incomode tanto com a questão da aparência, saiba que locais bagunçados fazem com que perca mais tempo procurando o que precisa. Assim, uma boa forma de aumentar o rendimento e a produtividade é manter os ambientes que frequenta sempre arrumados. Isso vale para qualquer área, seja um quatinho para estudar em casa, seja um escritório profissional dentro da empresa.

### **ARRUME-SE CONFORME A OCASIÃO**

O objetivo é promover o mesmo efeito da organização do ambiente, ou seja, garantir que todas as condições do entorno estejam adequadas para você dar o máximo nas atividades. Assim, quando quiser aplicar a gestão

de tempo nos estudos ou no trabalho, prepare-se corretamente para tais ocasiões. Cuide da sua imagem que, automaticamente, você vai sentir mais confiança e disposição para enfrentar cada tarefa. Depois que finalizar, ainda terá a excelente sensação de tirar todo esse “uniforme” e colocar peças perfeitas para curtir o seu merecido descanso.

### **REDUZA AS FONTES DE DISTRAÇÃO**

A escolha certa do ambiente já é um bom caminho para evitar a procrastinação. Quem precisa conciliar trabalho, rotina doméstica e estudo deve fazer isso em locais tranquilos, sem muita interferência de ruídos externos ou da ação de terceiros. Redes sociais, softwares diversos e aplicativos de mensagens geram muitas notificações, a todo instante. Então, mantenha todos em modo silencioso e, de preferência, desfaça o login em suas contas virtuais. Assim, fica muito mais fácil manter um fluxo contínuo de produção.

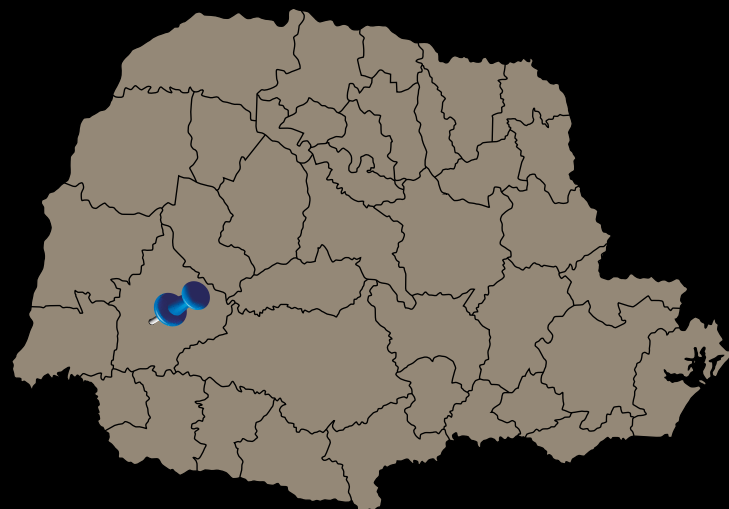




# A CASA DO EMPRESÁRIO

A Acic está localizada na rua Pernambuco, 1800, ao lado da Câmara de Vereadores e da Prefeitura de Cascavel. Com uma das maiores estruturas físicas entre as mais de duas mil associações comerciais do País (4,5 mil metros quadrados), a Acic oferece diversas opções de ambientes aos seus associados. Há mais de seis décadas, **a Acic é a Casa do Empresário em Cascavel.**

**VENHA NOS VISITAR. AQUI, VOCÊ SERÁ SEMPRE MUITO BEM-VINDO.**



## SOLUÇÕES MODERNAS E EFICIENTES

A Acic conta com um amplo e diversificado leque de produtos e serviços. As soluções disponibilizadas foram pensadas para levar às empresas todo suporte para que o negócio cresça e prospere.

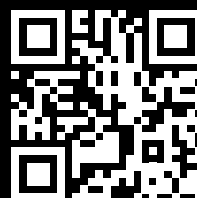
### Endereço:

Rua Pernambuco, 1800  
Cascavel - PR  
CEP 85.810-021  
Telefone +55 (45) 3321-1400

Acesse nosso site [www.acicvel.com.br](http://www.acicvel.com.br)



@acic cascavel



**ACIC**  
Associação Comercial e  
Industrial de Cascavel

**Sustentabilidade.  
Esse é o caminho  
para o futuro.**





Produzimos peças que movem máquinas. Máquinas que movimentam o campo e a cidade, gerando emprego, renda e desenvolvimento socioeconômico.

Conscientes de nossa responsabilidade na preservação do meio ambiente, adotamos práticas sustentáveis em todas as etapas de fabricação, reciclando resíduos líquidos e sólidos, reutilizando água da chuva e consumindo exclusivamente energia limpa e renovável de fonte certificada.

**Carelli Indústria. Cuidando do planeta, protegendo a vida.**



Peças que movem o mundo.



# ITAIPU: ENERGIA QUE MOVE O BRASIL E O PARAGUAI.

ITAIPU MOVE  
PESSOAS

ITAIPU MOVE  
A PRESERVAÇÃO

ITAIPU MOVE A  
ECONOMIA E O TURISMO

A energia das águas de Itaipu move pessoas. Move a inovação. Move as obras essenciais para o progresso. Uma energia que é capaz de mover o mundo. E que move todos nós a um futuro cada vez melhor.

