

REVISTA DO

197 fevereiro 2024

COMÉRCIO

Antonio Gilberto Deggerone - Presidente - Gestão 2023-2025



UM NOVO
ANO PARA
PROSPERAR

*Boa Vista e Equifax
concluem combinação
de negócios* | Pág. 16

ACP

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO PARANÁ

Em 2024, seu processo de vendas pode ser mais eficiente e simples!

Já pensou em começar o ano com uma Lista de Leads construída de acordo com os seus objetivos comerciais?

Ou com informações atualizadas de seus clientes e prospects?



Com as soluções em **Inteligência de Mercado** da ACP, você tem acesso a:



Demandas personalizadas: cada lista de leads é entregue com base nos filtros e informações escolhidas por você



Encontre prospects semelhantes aos seus melhores clientes a partir de estudo da sua carteira



Ações segmentadas: você pode fazer estudos por região e buscar o cliente ideal pelo Brasil inteiro





Palavra do Presidente

Dias melhores

Ao longo deste primeiro ano à frente de uma das entidades mais representativas do Brasil, sempre busquei a palavra mais positiva para levar ao público. Foram muitas oportunidades entre palestras, debates, reuniões e encontros com associados e colaboradores da Associação Comercial do Paraná.

Tivemos um ano de desafios, sem dúvidas, mas também muitas conquistas. Neste ano, trabalhamos junto a um time de vice-presidentes e conselheiros escolhidos com uma missão bem definida: trazer inovação com o respeito à tradição da ACP. O resultado pode ser conferido ao longo das próximas páginas, em nossos canais oficiais e, também, diariamente, na entidade.

Criamos novas possibilidades para o nosso associado, especialmente com o lançamento das plataformas Bom Place e Bom Place Auto. Na área Comercial, estamos adentrando um novo período junto à Boa Vista, que agora faz parte da Equifax, maior bureau de crédito do mundo.

Lutamos pelos interesses do setor produtivo e de toda a população junto aos órgãos governamentais, parlamentares e entidades parceiras. Trouxemos informação da mais alta qualidade com nomes de relevância nacional e internacional e realizamos a Campanha Natal Premiado para valorizar o comércio local.

Em resumo, 2023 foi um ano focado em boas- novas. Conto com todos os nossos pares para dar uma excelente continuidade à nossa gestão, sempre com o desejo de dias melhores!

Antonio Gilberto Deggerone

Presidente da ACP



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO PARANÁ

GESTÃO 2023 - 2025

PRESIDENTE

Antonio Gilberto Deggerone

DIRETORIA EXECUTIVA

José Eduardo de M. Sarmento

Antoninho Caron

Ricardo Cansian

Albanir Fracaro

Daniel Filla

Domingos Murta Tarço Ramalho

Edina Alberton Félix

Eliseu Prado

Elon Cesar Isfer Garcia

Gustavo Tacla

Henrique Domakoski

Itamir Viola

Jean Michel P. Tumeo Galiano

João Edison Alves Camargo E Gomes

Jonel Chede Filho

Luiz Alberto de Paula Lenz Cesar

Mauro Gil

Natalia Brotto

Newton Carlos de Campos

Paulo Roberto Brunel Rodrigues

Paulo Sérgio Mercer Mourão

Ricardo Abreu

Rui Carlos Machado

Ricardo Abreu

Yuris Tomsons

CONSELHO SUPERIOR

Antonio João Beal, Celio Pereira Oliveira Neto, Cesar Lançoni, Dalton Zeni Rispoli, Daniel Bernardi, Daniel de Castro, Deborah

Regina W. Dzierwa, Edda Deiss de Mello E Silva, Edilson Ribeiro, Fabio Assahi,

Francisco De Assis Inocência, Geraldo Luiz Gonçalves, Henrique Lenz Cesar Filho,

Hernani Navarrete de Andrade, João José Zattar, Jorge Carvalho Junior, José Carlos Infante Bonatto, Luiz Carlos Borges Da Silveira,

Luiz G. Vardânega Vidal Pinto, Luiz Humberto de Souza Daniel, Marcia Schier, Maria Terezinha Wollmann, Mario Lauro T. Martinelli

Mario Valério Gazin, Monroe Olsen, Naim Akel Neto, Paulo Cesar Naujack, Paulo Sérgio Monreal Parré,

Sebastião Motta, Vanderley Cardoso De Moraes

José Eduardo de M. Sarmento, Antoninho Caron, Ricardo Cansian

CONSELHO DELIBERATIVO

Aislan Vinicius do Amaral, Anderson Cazzote Lima, Andre Teophilo Giacometti, Camila Salatti, Carlos Alberto Daguir Lima,

Carlos Renato Vieira Tristão, Celso Bernardo, Clovis Cesar Fernandes, Danilo Richartz Benk, David Edson da S. Dos Santos,

Eduardo Christiano L. Aichinger, Enoque Evangelista, Frederico Dallabona Neto,

Graciele Vanessa A. de C. Maciel, Jandira Scussel, Jefferson Antonio Silva, José Eldir Ost, Leonir Antonio Melnik,

Leozir Bueno Meiga Júnior, Ludovico Szygalski Jr., Luiz Antonio Santos Lima, Marco Antonio Langer, Marcos Robson Camargo,

Maria Augusta Pizzani Geara, Maria Lucia Gomes, Paulo Geraldo de Mello Bonilha, Silvestre Olenik, Valter Piva, Vilmar Edson De

Souza, Waldemir Kurten

CONSELHO FISCAL

Titulares

Eduardo Cesar Zuccoli Galli, Guilherme Celli Paludo, Janarita Vanderlinde Morcelles

Suplentes

Luiz Antonio Bertocco, Marcia Sprada Rossetim, Wilson Roberto Germigniani Elias

EX-PRESIDENTES E SÓCIOS BENEMÉRITOS

Werner Egon Schrappe, Eduardo Guy de Manuel Ardisson Naim Akel, Jonel Chede, Marcos Domakoski, Cláudio Gomes Slaviero, Virgílio Moreira Filho, Avani Tortato Slomp Rodrigues, Edson José Ramon, Antonio Miguel Espolador Neto, Gláucio José Geara, Camilo Turmina

SÓCIO BENEMÉRITO

Carlos Antônio Gusso



Quer um Clube de Benefícios com variedade de escolha e descontos de verdade?

Peça ao seu RH para conhecer o



O Clube de Benefícios da ACP

São várias vantagens para você aproveitar:



Descontos em farmácias, presentes, moda, cafés e muito mais



Grandes redes como Magalu, Electrolux, Amazon, entre outras



Compre por localização



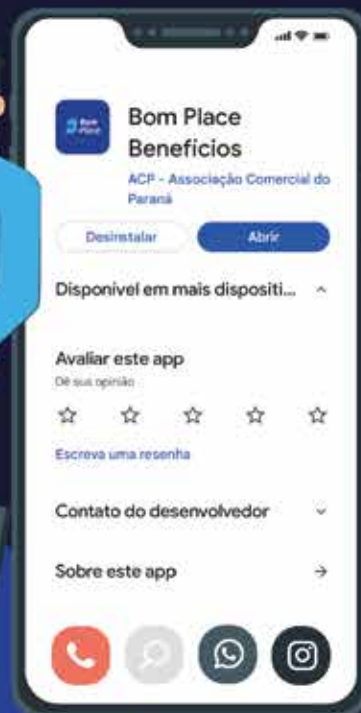
Cashback em diversas lojas

App disponível para IOS e Android

Faça parte em acpr.com.br



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO PARANÁ



03	Palavra do Presidente
08	CAPA - Mais um ano para prosperar e inovar
14	Recebemos na ACP
16	Boa Vista e Equifax concluem combinação de negócios
18	Conselho do Centro Vivo é retomado em Curitiba
20	Estratégias omnichannel são tendência para impulsionar o varejo
22	8 de março é celebrado com entrega do prêmio mulher simplesmente mulher
24	Spin Selling: como utilizar esta técnica no seu processo de vendas?
26	Campanhas Outubro Rosa e Novembro Azul
28	Campanha Natal Premiado
30	Conselho das Câmaras Setoriais promove engajamento de atividades na ACP
32	Como vender mais por meio do seu perfil nas redes sociais?
33	Projeto entre pai e filhos reúne esporte, família e diplomacia
34	Acp entrega comenda Barão do Serro Azul ao empresário Leopoldo Senff
36	Acp celebrou O Dia do Comerciante junto a empresários
38	José Dionísio Rodrigues e Geison Cortez receberam o título Cidadania ACP
40	Dental Uni alcança a marca de 1 milhão de beneficiários
41	Aconteceu na ACP
50	Economia e Cidadania

Índice



A REVISTA DO COMÉRCIO é uma publicação da Associação Comercial do Paraná - ACP. Rua XV de Novembro, 621 • CEP 80020-310 • Curitiba - PR • 41.3320 2929

_Reportagem e texto: Janaine Stoco MTB 6683-PR- imprensa@acp.org.br

_Gerente de Comunicação & Marketing: Eduardo Kloc _Impressão: Gráfica Radial _Tiragem: 1.000 mil exemplares

_Projeto Gráfico e Diagramação: Thays Soares _Fotos: Divulgação/ACP, Gian Galani, Gabriel Kuenzer _Colaboração: Kamila dos Santos e Vinicius Ramos

OS ARTIGOS ASSINADOS NÃO REPRESENTAM NECESSARIAMENTE A OPINIÃO DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO PARANÁ - ACP

Mais de **R\$ 3 BILHÕES** e **626 MILHÕES** em dívidas recuperadas no último ano

Confie na experiência da **ACP** e **Boa Vista/Equifax** para impulsionar suas ações de cobrança!

...



REGISTRE AED (*Aviso Eletrônico de Débito*)



Comunique a inclusão de devedores no SCPC através de **SMS, e-mail ou carta aviso**



Entrega em até 48 horas, com **confirmação de recebimento e assinatura digital**



Valor único:
inclusão, envio do aviso e exclusão da base de negativados



MAIS UM ANO PARA PROSPERAR E INOVAR



*Um retrato do primeiro ano de gestão de Antonio
Gilberto Deggerone, além de projetos futuros*

Ainda antes de iniciar sua trajetória à frente da Associação Comercial do Paraná, no início de 2023, Antonio Gilberto Deggerone já mostrou que seu objetivo seria trazer uma liderança conciliadora e de grandes inovações. Em seu primeiro ano de mandato, juntamente da Diretoria eleita e empossada no Clube Curitibano, os planos se concretizaram e vêm rendendo frutos e novidades que virão nos anos de 2024 e 2025.

Com uma larga trajetória comercial, em 2011 o atual Presidente passou a compor os Conselhos e Câmaras Setoriais da ACP e o seu engajamento vem garantindo o fortalecimento da imagem da casa, a fim de trazer mais harmonia na administração da entidade com os demais setores da sociedade.

Durante o ano, Deggerone fez questão de enfatizar, em diversos momentos, uma frase do fundador da entidade, o Barão do Serro Azul: ***“De nada adiantaria a iniciativa de alguns se não fosse a união de muitos”***. “Esta frase, dita há mais de 130 anos, continua muito atual. Isso porque ela é a essência do associativismo, que buscamos exaltar todos os dias na ACP”, afirma o Presidente.

Atuação Institucional

Neste período, ocorreram inúmeras visitas de personalidades como Presidentes de entidades, políticos, advogados, entre outros. “Aqui, recebi pessoas com diferentes visões e objetivos. Nós precisamos saber ouvir a todos e buscar as melhores soluções para o setor produtivo e o público em geral de forma que todos sejam beneficiados”, destaca.

Não à toa, tanto o Presidente quanto a sua Diretoria foram requisitados, em diversos momentos, para proferir palestras e expor a opinião da ACP a respeito de diferentes temas na mídia. Um destes momentos foi a participação na Tribuna Livre da Câmara Municipal de Curitiba, a convite do Vereador Tito Zeglin (PDT). “Temos na ACP a continuidade de um trabalho feito por um herói nacional e por isso a honra de receber um amigo e legítimo representante de uma causa tão relevante que é o associativismo”, disse o Vereador.

Durante a apresentação, ele destacou inúmeros projetos realizados no decorrer de 2023 nas áreas comercial, de eventos, institucional e também a Campanha Natal Premiada, citada pelos Vereadores em diversos momentos durante a sessão. “Fico muito feliz em estar aqui representando a ACP. Durante este ano, recebemos vários Vereadores em nossa Casa e deixo claro que as portas estão sempre abertas para trabalharmos em conjunto, buscando sempre o melhor para os nossos associados e toda a população por meio do associativismo”, afirmou Deggerone.

Em outro momento, ainda na Câmara Municipal,

o Presidente foi homenageado em alusão ao Dia do Empreendedor, por proposição do Vereador Jornalista Marcio Barros (PDT). “É preciso ter persistência. Aqui, buscamos melhorar todo o setor produtivo com projetos que envolvem a redução de tributos, mais liberdade no horário do comércio, entre outros, pois vocês são os impulsionadores da economia”, disse o Vereador, na ocasião.

Mas o grande destaque foi a aproximação entre a ACP e a Prefeitura de Curitiba para a atuação conjunta em projetos como o Natal de Curitiba. Em encontro com o Prefeito Rafael Greca, foi declarada a importância da parceria entre as instituições em prol da cidade. “É muito importante renovarmos as parcerias e a amizade que a Prefeitura mantém com instituições tão importantes e centenárias, como a Associação Comercial do Paraná. O comércio é a mais brilhante atividade humana, a cidade quer os comerciantes com vitrines iluminadas e seguras, fazendo da vida a arte do encontro, em todos os bairros de Curitiba”, disse Greca.



“É muito importante renovarmos as parcerias e a amizade que a Prefeitura mantém com instituições tão importantes e centenárias, como a Associação Comercial do Paraná”

Rafael Greca
Prefeito de Curitiba



Posicionamentos

Um dos mais fortes posicionamentos da ACP em 2023 foi contra o aumento da alíquota de ICMS, juntamente com a Federação das Indústrias do Paraná – FIEP e a Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná – FACIAP. Na ocasião, foi realizada uma pesquisa que detalhou a avaliação da aceitação do aumento do ICMS junto a um público de comerciantes e a população em geral. Para se ter uma ideia, praticamente a totalidade (97%) dos entrevistados desaprovam a proposta do Governo, e 100% consideram que o aumento de impostos impacta diretamente na sua vida. Além disso, ao serem questionados se votariam em um candidato que vota a favor do projeto enquanto parlamentar, 96% diz que não votaria.

Na opinião do Presidente da ACP, os números da pesquisa representam uma quase unanimidade em relação à desaprovação do projeto. “Segundo os dados, tanto empresários quanto a população em geral se mostram contra este projeto que vem para onerar o comércio, que já tem uma alta carga tributária. Todos sofrerão as consequências da possível aprovação do aumento do ICMS, visto que o empresário perde em investimentos e geração de emprego e, ainda, o custo chegará ao bolso do consumidor”, avalia.

O Projeto de Lei 1023/2023, que foi aprovado, prevê, entre outras medidas, o aumento da alíquota modal de ICMS de 19% para 19,5%. Também reajusta as alíquotas de ICMS sobre serviços de comunicação de 18% para 19,5%, sobre energia elétrica de 18% para 19% e sobre água mineral e bebida alcoólica de 17% para 17,5%. Uma das justificativas para isso é a eventual perda de arrecadação que estados do Sul e Sudeste podem sofrer no futuro com os mecanismos de distribuição de receitas previstos na Reforma Tributária.

Pesquisa Aumento do ICMS:

97%

desaprova a medida

100%

considera que o aumento de impostos impacta diretamente na sua vida

96%

não votaria em candidato que votou a favor do projeto

*Fonte: Datacenso



Posicionamento contra o aumento do ICMS foi uma das principais bandeiras no primeiro ano de Deggerone à frente da ACP

Inovação e novos produtos

Um dos pontos focais na atual gestão da ACP é o fortalecimento de ações inovadoras e que impulsionem o empresário em novas frentes de trabalho. Seguindo o valor “Tradição com inovação e ousadia”, em 2023 foram idealizados dois produtos que estão entre os carros-chefe na entidade: o Bom Place e o Bom Place Auto.

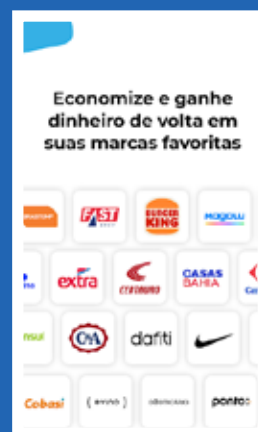
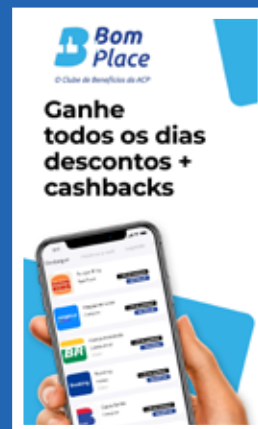
O primeiro produto trata-se do Bom Place, o Clube de Benefícios da Associação Comercial do Paraná, cuja plataforma oferece descontos e benefícios exclusivos para colaboradores de empresas. Dentro do aplicativo, é possível encontrar grandes marcas com descontos e cashback, aumentando o engajamento dos funcionários e dando aos associados ACP a possibilidade de utilizarem uma vitrine sem custo para expor seus produtos ou serviços.

O Bom Place foi lançado durante o Viasoft Connect, o maior evento de inovação do Brasil que acontece anualmente em Curitiba.

Outro novo produto é o Bom Place Auto, plataforma de revenda de veículos que conecta lojas e clientes. Em um catálogo completo e constantemente atualizado, você encontra as melhores opções de veículos em qualquer região do estado do Paraná, entra em contato direto com as concessionárias e tem acesso a recursos de busca avançada. “Trata-se de uma vitrine de veículos seminovos do Paraná, agregando ainda mais valor ao setor”, explicou o vice-presidente de comunicação da ACP, Daniel Filla.



ACP foi um dos destaques na última edição do Viasoft Connect



Bom Place

O Clube de Benefícios da ACP

Feiras e eventos

Em 2023, a ACP fortaleceu sua base comercial ao participar ativamente de diversas feiras e eventos multissetoriais em todo o Paraná. O grande destaque foi o espaço no Viasoft Connect, além da primeira edição do Congresso da Assovepar - Associação dos Revendedores de Veículos Automotores do Paraná, que contou com grande público.

Outros eventos dos quais a entidade esteve presente foram a Home Show Experience - mais tradicional feira de móveis do Brasil, a Feira Internacional da Mandioca, em Paranavaí, entre outros.

Sustentabilidade

Outro ponto focal em 2023 foi a renovação do CASEM, o Conselho de Sustentabilidade Empresarial da ACP, responsável por promover boas práticas ambientais, bem como a Câmara Setorial de ESG, que trouxeram atividades ao público visando integrá-los e levar para suas empresas um novo conceito.

Um destaque foi a promoção da Política Estadual de Economia Circular e o Selo “Produto Economicamente Circular” como um instrumento para incentivar práticas de produção e consumo sustentáveis e desestimular o consumo de bens que não atendam aos princípios da economia circular, da sustentabilidade ambiental e da equidade social.

Também foi realizado o evento que trouxe empresas de diferentes ramos para um workshop de boas práticas em ESG o qual lotou o auditório da ACP.



Projetos de sustentabilidade são apoiados pela ACP e sua Diretoria



Passos futuros

Para 2024, a ACP já possui objetivos bem traçados: “temos um novo ano para inovar mais, pensar em tudo o que vimos no último ano e trabalhar para o bem do nosso associado”, afirma Deggerone.

A grande novidade é a aquisição da Boa Vista – parceira de negócios da Associação Comercial do Paraná de longa data – pela Equifax, considerado o maior birô de crédito do mundo, conforme reportagem especial nas próximas páginas. “Essa novidade tem muito de estratégia e oferece aos nossos associados o acesso a amplos recursos e soluções internacionais. Trata-se de uma evolução de grande importância para o público, para os colaboradores e para a ACP como um todo”, diz o Presidente.

Outra novidade é a parceria com o Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social – Ipadres. No final de 2023, foi formalizado um Termo de Cooperação.

O Presidente do Instituto, Jorge Calado, lembra que o objetivo da parceria é realizar, em conjunto, análises setoriais para auxiliar o empresário na tomada de decisões. “Com os dados em mãos, conseguimos instruir melhor e os interessados passam a entender melhor o mercado e se é momento de avançar ou retroceder nas mais diversas ações”, explicou.

“De nada adiantaria a iniciativa de alguns se não fosse a união de muitos” - esta frase, dita pelo Barão do Serro Azul há mais de 130 anos, continua muito atual, é a essência do associativismo, que buscamos exaltar todos os dias na ACP”

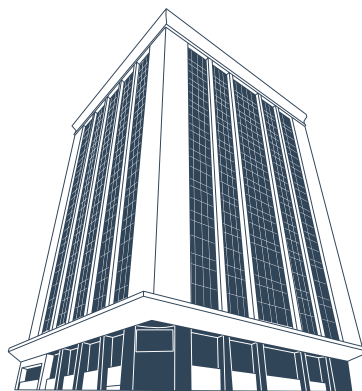
Antonio Gilberto Deggerone
Presidente da ACP



RECEBEMOS NA ACP

Durante o ano de 2023, foram recepcionadas na ACP inúmeras personalidades, entre representantes do poder público, entidades e parceiros.

Confira os destaques na Galeria:



O Presidente do Banco Central, Roberto Campos Neto, visitou, junto do Presidente da ACP, a sala Roberto Campos – que leva o nome do seu avô – na biblioteca da Universidade Positivo.



A Presidente da OAB Paraná, Dra Marilena Winter, e o Secretário Geral Henrique Gaede estiveram na ACP para tratar de futuros projetos em parceria.



O Presidente Antonio Gilberto Deggerone e o Vice-Presidente e Coordenador do Conselho Político, Ricardo Cansian, receberam a Vereadora Georgina Prates.



Recebemos a visita do Deputado Estadual Paulo Gomes para alinhamento de projetos



A Vereadora Amélia Tortato esteve na ACP para tratar da percepção dos comerciantes de Curitiba a respeito da atuação do Estar municipal.



Recebemos o Vereador Serginho do Posto para falar sobre a Semana do Barão, comemoração encabeçada também pelo Diretor da FCC, Gabriel Paris, e empresários Luiz Milek e André Zampier.



O Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone recebeu o Vereador Márcio Barros, que apresentou as suas principais realizações e projetos futuros na Câmara de Curitiba.



A ACP recebeu, para encontro de benchmarking, o Presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Timbó (SC) Sido Gessner Júnior e o Executivo Emerson Delfino Ferreira.



Recebemos a visita do Embaixador da Ucrânia no Brasil, Rostyslav Tromenko e a Embaixatriz Fabiana Tromenko para a construção de novos canais comerciais.



O Presidente da ACP, Antônio Gilberto Deggerone, recebeu o Presidente da Câmara de Vereadores de Curitiba, Marcelo Facchinello, para tratar de demandas das instituições e propostas para trabalho em conjunto.



A ACP recebeu uma comitiva de 16 empresários de Caruaru, no Pernambuco, para visita institucional e troca de experiências entre entidades com mais de 100 anos de atuação.



Recebemos, para reunião de alinhamento, o Deputado Estadual Fabio Oliveira e seu assessor, Lucas Santos.

BOA VISTA E EQUIFAX

CONCLUEM COMBINAÇÃO DE NEGÓCIOS

Fusão das companhias impulsiona o desenvolvimento de soluções inovadoras para enfrentar os desafios e necessidades do mercado brasileiro

A Boa Vista, um dos principais bureaus de crédito do Brasil e parceira de negócios da Associação Comercial do Paraná, concluiu a combinação de negócios com a Equifax em 2023. Essa negociação estratégica contribui para a expansão da presença da Equifax no país e oferece aos clientes da Boa Vista acesso a amplos recursos e soluções internacionais.

Este novo capítulo da Boa Vista contempla a ACP, suas empresas associadas e toda a rede de entidades parceiras, que, por meio da união das expertises destas duas grandes companhias, contarão com o acesso a novas tecnologias e, consequentemente, a novas soluções e ainda mais qualidade. Além de ampliação da visão estratégica do mercado, possibilitará recursos inovadores no portfólio de produtos e serviços.

“A ACP recebeu com entusiasmo a aprovação da operação entre Boa Vista e Equifax, que é vantajosa para todos os envolvidos. É uma parceria estratégica que marca o início de um novo capítulo na trajetória de ambas as empresas, proporcionando uma troca enriquecedora de conhecimentos e expertise que impulsiona o crescimento da companhia brasileira. Essa união vai impulsionar ainda mais o nosso crescimento dentro do Estado do Paraná, onde a ACP tem a exclusividade de representação comercial, bem como vai aumentar a nossa capacidade de fornecer produtos de excelência aos nossos associados”, afirma Olivio Zotti, Gerente Geral Comercial da ACP.

Estratégia de expansão global

A Boa Vista Serviços é a 14ª aquisição que a Equifax realiza desde 2021. “Acreditamos que mais dados conduzem melhores decisões, e essa combinação de negócios oferece à Boa Vista Serviços acesso aos nossos recursos globais e a dados, produtos, e tecnologias decisórias e analíticas nativos da nuvem para o rápido desenvolvimento de novos produtos, serviços e expansão para novos setores verticais”, explica Mark W. Begor, diretor executivo da Equifax.

Com a compreensão das necessidades globais de crédito, a Equifax está promovendo a inovação em nuvem para oferecer crédito ao consumidor, crédito comercial e capacitação digital em diferentes regiões. As grandes possibilidades trazidas ao mercado brasileiro



BoaVista

An Equifax Company

pela integração entre soluções e informações de todo o mundo também são destacadas pelo diretor executivo da Boa Vista Serviços, Márcio Fabbri:

“Essa combinação de negócios nos permitirá impulsionar soluções inovadoras para enfrentar os desafios e as necessidades do mercado brasileiro, o sétimo país mais populoso do mundo. Estamos ansiosos para trabalhar com a Equifax e oferecer novos produtos e recursos da plataforma global Equifax Cloud™ para credores e provedores de serviços brasileiros. Vamos ajudá-los a entender melhor seus clientes e promover maior inclusão financeira para atender às necessidades dos 34 milhões de consumidores sem acesso a contas bancárias no país”, afirma.

Contrato renovado com a ACP até 2040

O fechamento da negociação também marcou a renovação do contrato de parceria entre a ACP e a Boa Vista/Equifax, garantindo a qualidade e a exclusividade dos serviços ofertados no estado do Paraná até 2040.

A ACP tem atuado por mais de 60 anos como provedora de serviços de bureau de crédito junto à comunidade empresarial paranaense e rede de entidades e associações locais parceiras. Como parte deste processo, protagonizou a fundação da Boa Vista, em 2010, em parceria com a Associação Comercial de São Paulo (ACSP), a Câmara de Dirigentes Lojistas de Porto Alegre (CDL POA) e o Clube de Diretores Lojistas do Rio de Janeiro (CDL Rio).



Sobre a Equifax INC

Como uma empresa global de dados, análises e tecnologia, a Equifax desempenha um papel essencial na economia global, ajudando instituições financeiras, empresas, empregadores e agências governamentais a tomar decisões críticas com maior confiança.

Com sede em Atlanta, nos Estados Unidos, e apoiada por 15.000 funcionários em todo o mundo, a Equifax opera ou tem investimentos em 24 países da América do Norte, América Central e do Sul, Europa e região Ásia-Pacífico.



ACP

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO PARANÁ



CONSELHO DO CENTRO VIVO É RETOMADO EM CURITIBA

No ano de 2023, o Conselho do Centro Vivo, que teve importantes atividades no passado, foi retomado no âmbito da Associação Comercial do Paraná. O projeto é realizado em conjunto com os empresários lojistas da região, e tem como principal objetivo revitalizar o comércio do Centro de Curitiba, buscando o crescimento dos consumidores de bens e serviços, resultando consequentemente no aumento do fluxo de capital e revertendo a evasão do comércio no centro da cidade.

O Coordenador do Centro Vivo é o Vice-Presidente Jean Michel Galiano, que vem buscando soluções junto a um time de grandes nomes da arquitetura, comunicação, Prefeitura, entre outros. “Precisamos trazer vida nova ao centro de Curitiba! Sinônimo de movimento e marco das atividades econômicas, políticas, culturais e sociais, a região central da nossa cidade enfrenta algumas dificuldades que surgem no decorrer do tempo. A solução, nesse caso, passa pela revitalização e pela reocupação dos espaços”, destaca.

O Centro Vivo é um projeto arrojado e inédito como conceito, pela sua abrangência e pela multiplicidade das ações a serem desenvolvidas, conquistando reconhecimento internacional de sua eficácia. Entre os projetos que estão em processo de viabilização, estão o Instagram do projeto, ações voltadas ao turismo, segurança, revitalização de espaços como a Rua 24 Horas, entre outros. “O processo de revitalização do

Centro é um desenvolvimento que depende da vontade política e dos setores organizados da sociedade. Políticas públicas já foram criadas nesse sentido, mas levam algum tempo. São ações que garantirão o aumento populacional e, consequentemente, o fortalecimento dos negócios”, avalia Galiano.

Para isso, durante o ano, já foram realizadas diversas reuniões com os órgãos competentes que se colocaram à disposição para colocar em práticas as ações do Centro Vivo, conforme conta o coordenador: “no último ano, tivemos várias ações que foram iniciadas com um movimento muito interessante de aproximação com a Regional Matriz. São projetos nas áreas de turismo, segurança pública e, até mesmo, de revitalização que, com o incentivo do horário de comércio estendido, trarão reflexos importantes à região”.

“Políticas públicas já foram criadas visando o processo de revitalização do Centro de Curitiba, mas levam algum tempo. São ações que garantirão o aumento populacional e, consequentemente, o fortalecimento dos negócios”

Jean Michel Galiano
Coordenador do Centro Vivo

Conquiste o seu carro novo!

Confira a vitrine virtual do Bom Place Auto, a plataforma da Associação Comercial do Paraná que conecta lojistas a consumidores



...

São mais de 5 mil opções das revendedoras de automóveis mais conceituadas do mercado

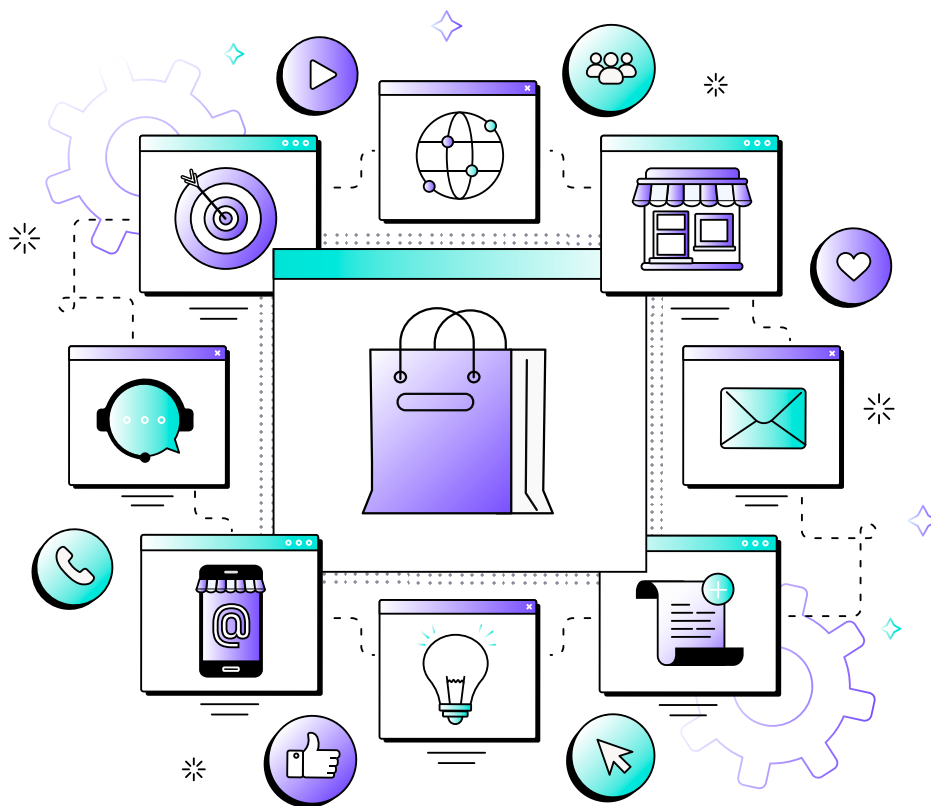
- Variedade de marcas e categorias
- Agilidade na negociação com as melhores condições
- Ponte direta com o Whatsapp da loja

...

Conheça já o seu novo automóvel!

bomplaceauto.com.br





ESTRATÉGIAS OMNICHANNEL SÃO TENDÊNCIA PARA IMPULSIONAR O VAREJO

Inovar é uma palavra-chave para alcançar o sucesso em diversas áreas, e o varejo não é exceção. Com as transformações ocorridas nos últimos anos - especialmente com a pandemia da Covid-19 - o setor tem experimentado uma forte tendência ao digital. O cenário intensificou os hábitos de compras online e despertou novas necessidades nos consumidores.

Por isso, a tendência no varejo é de recorrer às tecnologias mais avançadas e preparar os negócios para um mundo digital em constante atualização. Uma dessas tendências é o **Omnichannel**, que consiste em integrar canais, dados e informações para alcançar resultados eficazes.

Conheça algumas estratégias para impulsionar o segmento:

1. Aproveite a onda

Ao abraçar a estratégia omnichannel, é possível criar uma experiência de compra integrada e contínua, unindo os canais físicos e digitais. Essa abordagem é fundamental para compreender as preferências e comportamentos dos consumidores, permitindo que você atenda às suas necessidades de forma mais eficaz.

Ao coletar dados de todos os canais de venda, tanto offline quanto online, você terá uma visão mais clara do

seu público-alvo e poderá definir planos de ação mais assertivos, com foco nos resultados.

Essa integração também oferece flexibilidade aos clientes, permitindo que eles escolham a forma mais conveniente de iniciar e concluir suas compras, decidindo quando e onde desejam concluir cada etapa da jornada. Por exemplo, um cliente pode visualizar um produto na loja física e finalizar a compra online, ou vice-versa. Essa liberdade de escolha permite que o consumidor mude de formato durante o processo de escolha e teste de produtos ou serviços. Além disso, a estratégia ajuda a evitar interrupções na jornada de compra, já que os estoques são integrados por meio da união dos diferentes canais de venda.

2. Foque no digital, mas sem perder o espaço físico de vista

A presença online e no varejo físico já é considerada uma estratégia básica para empresas, uma vez que elas precisam estar nos canais digitais para conseguir alcançar o público de forma efetiva. No entanto, é importante que os dois universos estejam integrados e alinhados, pois ver a mercadoria ao vivo é extremamente relevante para a experiência do cliente.

Portanto, ao investir na integração do online com o varejo

físico, você proporciona aos seus clientes uma jornada de compra consistente e enriquecedora, fortalecendo o relacionamento com a marca e impulsionando o crescimento do seu negócio.

3. Modernize seu negócio

A digitalização do varejo é essencial para acompanhar as transformações no comportamento do consumidor. Não se trata apenas de criar uma loja virtual, mas sim de se tornar verdadeiramente digital. Isso envolve a incorporação de tecnologias e sistemas que proporcionem experiências de compra digital mesmo no ambiente físico.

Um exemplo prático dessa abordagem são os chamados “pontos instagramáveis”, onde os consumidores unem o mundo físico com o digital ao compartilharem fotos tiradas nas lojas em suas redes sociais. Essa tendência tem se mostrado muito eficaz.

Essas iniciativas evidenciam como a integração entre o mundo físico e digital pode gerar resultados positivos no varejo. Ao oferecer locais atraentes e funcionais, com recursos tecnológicos e ambientes propícios para criação de conteúdo, as marcas conseguem estimular o engajamento dos clientes e ampliar sua visibilidade nas redes sociais.

A digitalização do ponto de venda vai além da mera presença online, é uma estratégia que busca proporcionar experiências únicas, envolventes e personalizadas aos consumidores. Investir em tecnologias e espaços atrativos é fundamental para se destacar no mercado atual e atender às expectativas dos clientes cada vez mais conectados.

Essa abordagem impulsionada pelos dados oferece um grande potencial para as empresas. Ao adotar soluções tecnológicas avançadas, como análise de dados e algoritmos de Inteligência Artificial, as marcas podem entender melhor os desejos e preferências dos clientes, resultando em uma experiência personalizada e relevante. Isso proporciona uma vantagem competitiva significativa, além de fortalecer o vínculo entre os varejistas e seus consumidores.

A utilização inteligente dos dados disponíveis cria uma oportunidade única para aprimorar a oferta de produtos e serviços, superar as expectativas dos clientes e impulsionar o sucesso dos negócios. A tecnologia desempenha um papel fundamental nesse processo, permitindo que as empresas transformem dados em insights acionáveis, o que resulta em uma melhor experiência de compra para os consumidores.

4. Esteja atento às novas gerações de consumidores

Por fim, mas não menos importante, é essencial que os negócios estejam atentos às novas gerações e aos seus padrões de consumo. De acordo com uma pesquisa do Bank of America, estima-se que até 2030, a geração Z terá uma renda de US\$ 33 trilhões. Além disso, juntamente com a geração Alpha, essas duas gerações representarão cerca de metade da população. Isso ressalta a importância de direcionar a atenção a essas gerações desde agora, compreendendo seus interesses e obstáculos antes de

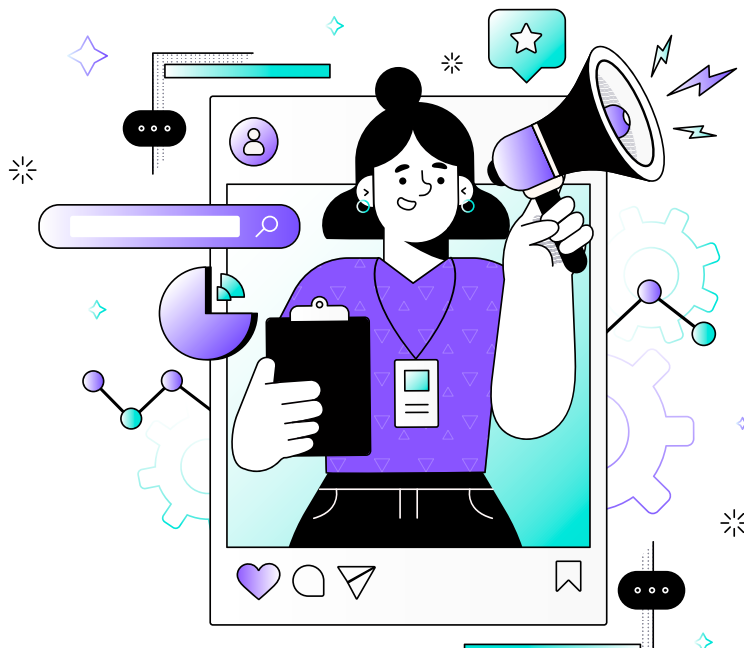
realizar vendas.

Essas informações destacam a importância de adaptar as estratégias de venda e marketing para conquistar as novas gerações. Compreender seus interesses, utilizar as mídias sociais como canal de comunicação e oferecer experiências inovadoras são elementos fundamentais para cativar esse público. As empresas que se dedicarem a atender às expectativas das gerações Z e Alpha estarão em vantagem, conquistando a lealdade desses consumidores e se destacando no mercado em constante evolução.

5. Gerencie o empreendimento com inteligência

Para você dar conta de todas as suas funções e seguir a tendência omnichannel, é necessário contar com ajuda especializada na organização e gerenciamento do seu empreendimento. Conte com um Sistema de Gestão que não te deixe na mão e ainda ofereça as informações que você precisa quando e onde estiver.

As transformações ocorridas nos últimos anos intensificaram os hábitos de compras online e despertaram novas necessidades nos consumidores



8 DE MARÇO

É CELEBRADO COM ENTREGA DO PRÊMIO MULHER SIMPLEMENTE MULHER

Para celebrar o Dia Internacional da Mulher (8 de março), a Associação Comercial do Paraná – ACP realizou a 28ª edição do Prêmio Mulher Simplesmente Mulher. A cerimônia foi realizada em parceria com a Assembleia Legislativa do Paraná – ALEP, que também entregou título de menção honrosa em sessão solene.

O prêmio, entregue anualmente, tem o objetivo de homenagear mulheres de destaque nas áreas do empreendedorismo, combate à violência contra a mulher, ação social e sustentabilidade, envolvendo empreendedoras que impactam e transformam a vida de muitos paranaenses.

Escolhidas pelo Conselho da Mulher Empresária da ACP – CME, o prêmio reconheceu Fernanda Albini Macanhã para a categoria Sustentabilidade, Flávia Pinho Ohde na categoria Prevenção e Combate à Violência Contra a Mulher, Maria Clarinda Machado (dona Nena) na categoria empreendedorismo e Solange Martinez Massa na categoria Ação Social.

“Mais do que destacar uma luta e um clamor por direitos e oportunidades igualitárias, hoje é um dia para celebrar tudo que já foi conquistado. Claro que ainda há muito para avançar e para que as mulheres possam ser o que quiserem ser, com segurança, suporte e apoio de suas famílias e do poder público. Há 28 anos, o Conselho da Mulher Empresária celebra esta data homenageando mulheres que foram destaque e que fizeram a diferença na sociedade”, explicou a vice-presidente da ACP e coordenadora do CME, Albanir Fracaro.

O evento foi coordenado em parceria com Rose Traiano, coordenadora de Ações Solidárias do Legislativo, que destacou a importância de iniciativas de reconhecimento das mulheres. “Estou muito feliz em fazer parte desta homenagem para todas nós mães e empreendedoras que merecem nosso reconhecimento todos os dias, não apenas às vésperas do Dia Internacional da Mulher. Uma noite em que mulheres que se destacam por suas ações podem mostrar para outras que nós podemos empreender, ser e fazer, simplesmente por sermos mulheres”, afirmou.

Já o presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, lembrou que o prêmio faz parte do trabalho que é realizado diariamente pela entidade em prol do apoio ao empreendedorismo feminino e do resgate da autoestima das mulheres. “Nós podemos dizer que em todas as empresas que trabalhamos temos mulheres de destaque, que contribuem para o desenvolvimento dos negócios e a seguir em frente. Sempre se colocando de maneira proativa e eficiente, ensinando muitos homens e a sociedade como um todo com sua força, determinação e sensibilidade. O Dia da Mulher não deve ser só no dia 8 de março, mas em todos os 365 dias do ano”, reforçou.



Conheça as homenageadas

Premiada na categoria Sustentabilidade, Fernanda Albini da Silva Macanhã é formada em direito e mobilizadora social. Desde 2019 faz parte ativamente da campanha “Tampinha Solidária” e em 2021 idealizou a iniciativa social “Aja Consciente”, que busca inspirar as pessoas sobre o impacto das ações sociais, e conectá-las para fazer o bem, com enfoque nos três pilares da sustentabilidade: social, ambiental e econômico. Entre as ações realizadas e apoiadas pela “Aja Consciente”, estão campanhas de arrecadação de materiais escolares, presentes de Natal para crianças em vulnerabilidade social, itens de higiene pessoal, entre outras.

“É muito emocionante estar aqui e receber este reconhecimento. Eu só tenho a agradecer e estender essa conquista a todos os nossos parceiros que permitem que possamos chegar mais longe. Esse prêmio vai ajudar expandir essa ideia e podermos ajudar mais pessoas, como crianças, pessoas com deficiência e indígenas”, disse.

Homenageada na categoria Empreendedorismo, Maria Clarinda Machado (também conhecida como Dona Nena) começou a vender roupas e acessórios em 1988 para seus vizinhos e conhecidos. Com o crescimento dos negócios, montou em sua garagem a primeira loja e hoje conta com 47 colaboradores, uma história construída com o apoio da família, tradição e qualidade.

“Eu preciso agradecer aos meus filhos, noras e funcionários que são quem fazem tudo isso ser possível”, disse ao agradecer o reconhecimento.



Na categoria de Prevenção à Violência Contra a Mulher, a premiada foi a médica Flávia Pinho Ohde. Formada pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), é escritora e idealizadora do Projeto (En)canto do Sereio. O projeto educativo, criado em 2019, busca conscientizar e fortalecer mulheres contra relacionamentos abusivos dissimulados, com foco em prevenção e auxílio nesse perfil de relacionamento.

“É muita emoção receber este reconhecimento. Tratar do tema da violência contra mulher em vários setores da sociedade é um desafio enorme. Me sinto lisonjeada e agradecida às mulheres, que mesmo com as histórias mais difíceis, nos inspiram para não cairmos diante das dificuldades e continuar lutando pelo combate à violência doméstica”, destacou.

Na categoria Ação Social a homenageada foi a empresária Solange Martinez Massa. Casada com Carlos Roberto Massa, o apresentador “Ratinho”, é mãe de três filhos: Carlos Roberto Massa Junior, Governador do Paraná, Rafael Massa, apresentador de TV e Gabriel Massa, presidente do Conselho do Grupo Massa. Hoje é presidente do Instituto Solange Massa, braço do Grupo Massa que realiza projetos sociais no Terceiro Setor em todo o estado, fundado em 2022.

Em carta lida no evento, a homenageada afirmou se sentir “honrada em receber essa homenagem da Associação Comercial do Paraná, uma entidade tão renomada, séria e de importante atuação no estado e agradece em nome do Instituto Solange Massa pelo reconhecimento do trabalho

social que vem sendo realizado pelo Grupo Massa. Também se sente muito feliz e realizada em poder ajudar tantas pessoas com o trabalho do Instituto”.



“Mais do que destacar uma luta e um clamor por direitos e oportunidades igualitárias, hoje é um dia para celebrar tudo que já foi conquistado” - Albanir Fracaro, Coordenadora do CME

Albanir Fracaro, Coordenadora do CME

SPIN SELLING

COMO UTILIZAR ESTA TÉCNICA NO SEU PROCESSO DE VENDAS?

Metodologia pode ajudar a entender melhor o cliente e adaptar sua oferta para atender necessidades específicas



O conceito de **“SPIN Selling”** é baseado em fazer perguntas relevantes sobre o cenário atual e objetivos do seu cliente.

A técnica ganhou destaque como uma abordagem capaz de aumentar a eficácia de vendas, destacando a proposta de valor da sua oferta e identificando oportunidades de negociações adicionais.

Origens e conceito do SPIN Selling

A técnica de SPIN Selling é um método de vendas desenvolvido por Neil Rackham na década de 1980. O acrônimo SPIN significa Situação, Problema, Implicação e Necessidade de Solução, e é baseado em fazer perguntas que guiam o cliente em potencial para descobrir seus próprios problemas e necessidades de solução.

A técnica se concentra em quatro tipos de perguntas:

Perguntas de Situação

São aquelas que ajudam a entender a situação atual do cliente, suas operações, processos ou desafios. Exemplo: “Como você faz para gerenciar o fluxo de trabalho na sua empresa atualmente?”

Perguntas de Problema

Perguntas que ajudam a identificar os problemas ou desafios que o cliente enfrenta atualmente. Exemplo: “Quais são os problemas mais críticos que você enfrenta atualmente em relação ao gerenciamento de fluxo de trabalho?”

Perguntas de Implicação

Ajudam a entender as consequências dos problemas que o cliente está enfrentando. Exemplo: “Quais são as implicações financeiras para a sua empresa de não conseguir gerenciar efetivamente o fluxo de trabalho?”

Perguntas de Necessidade de Solução

Perguntas que ajudam a identificar a necessidade do cliente de uma solução para seus problemas. Exemplo:

“Que tipo de solução você acredita que pode ajudar a gerenciar melhor o fluxo de trabalho em sua empresa?”

Ao fazer essas perguntas, os vendedores podem descobrir as necessidades do cliente em potencial e oferecer uma solução que as atenda. A técnica de SPIN Selling é especialmente eficaz para vendas complexas, que envolvem produtos ou serviços caros ou com múltiplos tomadores de decisão.

Como esse método pode auxiliar nas negociações?

A técnica pode impulsionar as vendas da sua empresa de várias maneiras. Podemos citar, como exemplos:

Descobrir as necessidades dos clientes: Ao fazer perguntas relevantes sobre a situação, problemas, implicações e necessidades de solução, você pode descobrir as necessidades do cliente em potencial. Isso permitirá que você adapte sua oferta para atender às demandas específicas do comprador, tornando a venda mais atraente e efetiva.

Aumentar a confiança: Ao fazer perguntas relevantes e ouvir atentamente as respostas, você mostra ao cliente que está genuinamente interessado em entender seu contexto. Isso pode aumentar a confiança do comprador em você e em sua empresa, tornando-o mais propenso a fazer negócios com você.

Destacar a proposta de valor: Ao destacar os problemas e implicações que o cliente enfrenta, você pode apresentar sua solução como uma maneira de resolvê-los e evitar as implicações negativas. Isso destaca a proposta de valor da sua oferta.

Identificar oportunidades de venda adicionais: Ao fazer perguntas relevantes, você pode descobrir outras necessidades do cliente em potencial que podem ser resolvidas por seus produtos ou serviços. Isso pode criar oportunidades para venda de produtos adicionais ou para oferecer serviços complementares.

Exemplos de perguntas para cada etapa do SPIN Selling

Situação

- Como você está gerenciando [situação/objeto/problema] atualmente?
- Com que frequência você usa [produto/serviço]?
- Qual é o tamanho da sua equipe?
- Qual é o seu orçamento atual para [produto/serviço]?

Problema

- Quais são os principais desafios que você enfrenta em relação a [situação/objeto/problema]?
- Como isso afeta seus resultados financeiros?
- Você já tentou resolver isso antes? Como?

Implicação

- Quais são as consequências de não resolver esse problema?
- Como isso afeta a produtividade da sua equipe?
- Qual é o impacto disso em seus clientes?

Necessidade de solução

- Que tipo de solução você acha que ajudaria a resolver esse problema?
- Qual seria o impacto disso em seus resultados financeiros?
- Como essa solução ajudaria a melhorar a produtividade da sua equipe?

Essas são apenas algumas sugestões e as perguntas devem ser adaptadas às necessidades específicas do cliente em potencial. É importante lembrar que a técnica se concentra em fazer perguntas abertas e ouvir atentamente as respostas do comprador em potencial. Isso ajuda você a entender melhor o cliente e adaptar sua oferta para atender às suas necessidades específicas.

Desafios na aplicação

Uma das principais premissas do SPIN Selling é que, em vez de se concentrar exclusivamente no produto ou serviço que você está vendendo, você deve se concentrar nas necessidades e problemas do cliente. Ao entender e abordá-las, você aumenta as chances de sucesso na venda.

Mas justamente por isso, a técnica requer habilidade e treinamento para ser aplicada com sucesso. É importante, também, ter flexibilidade e adaptabilidade ao aplicar a técnica. Cada cliente é único, e é essencial ajustar suas abordagens e perguntas de acordo com a situação específica. Ou seja, o SPIN Selling é uma ferramenta valiosa, mas também é importante combinar outras habilidades de vendas, como escuta ativa e empatia na negociação.



CAMPANHAS OUTUBRO ROSA E NOVEMBRO AZUL

TROUXERAM INFORMAÇÕES E PREVENÇÃO À POPULAÇÃO



A Associação Comercial do Paraná possui tradição em ações que valorizam a saúde da população. Por isso, em 2023, foram realizadas as campanhas Outubro Rosa – de combate ao câncer de mama e colo do útero, além da saúde integral da mulher – e Novembro Azul – saúde do homem.

No decorrer de dois meses, aconteceram diversas atividades idealizadas pela Câmara Setorial de Saúde, Conselho da Mulher Empresária e demais parceiros. “Nosso objetivo é inserir no calendário da ACP, todos os meses, temáticas voltadas à saúde”, adianta o Presidente Antonio Gilberto Deggerone.

Outubro Rosa

No dia 2 de outubro, a abertura da campanha Outubro Rosa ocorreu com uma caminhada pela Rua XV de Novembro. O objetivo foi conscientizar a população acerca da importância da prevenção contra o câncer de mama e de colo do útero, além de reforçar o cuidado com a saúde integral da mulher.

A campanha teve como lema **“Prevenção é Vida! Saúde integral o ano todo”**. Durante a abertura, o Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, destacou a importância do papel da entidade à frente da ação: “A ACP faz essa campanha com muito carinho e, inclusive, já salvou muitas vidas graças às informações sempre atualizadas que divulgamos ao público sobre os cuidados com a saúde da mulher”, disse.

As coordenadoras do Outubro Rosa 2023, Malu Gomes e Albanir Fracaro, agradeceram a todos os parceiros e lembraram a tradição da entidade em prol de ações voltadas à área de saúde. A campanha é desenvolvida pela Câmara Setorial de Saúde da ACP, Conselho da Mulher Empresária e Conselho do Centro Vivo, além de contar com a parceria da Secretaria de Saúde de Curitiba, Secretaria de Saúde do Paraná, patrocínio da Tradetek e



Alunos da Rede Municipal de ensino participaram das aberturas das campanhas Outubro Rosa e Novembro Azul

Apolar e apoio do Conseg Centro e Assempa.

No decorrer do mês, aconteceram rodas de conversa com os colaboradores da ACP e a palestra ministrada pela Dra Karina Prosdócimo, que é Médica Ginecologista e Obstetra, responsável pela área técnica de Saúde da Mulher no Departamento de Atenção Primária à Saúde da Secretaria Municipal da Saúde. Em sua palestra, a médica esclareceu diversas dúvidas dos participantes e destacou que, atualmente, o câncer de mama é o mais comum entre as mulheres no Brasil e, entre os principais fatores de incidência, está o estilo de vida. “A alimentação, o hábito de consumir bebidas alcoólicas ou cigarro, além da atividade física, são fatores fundamentais na prevenção. Outros fatores são os antecedentes ginecológicos e obstétricos, de câncer de mama ou ovário, hereditários, entre outros”, orientou.

De acordo com dados do Instituto Nacional do Câncer - INCA, o número estimado de casos novos de câncer de mama no Brasil, para o triênio de 2023 a 2025, é de 73.610 casos, correspondendo a um risco estimado de 66,54 casos novos a cada 100 mil mulheres.

Novembro Azul

No mês seguinte, aconteceu a campanha Novembro Azul, com o objetivo de conscientizar a população acerca da saúde integral do homem e da paternidade consciente. A abertura aconteceu no dia 10 de novembro, no calçadão da Rua XV, em frente à sede da ACP.

A Campanha foi desenvolvida pela Câmara Setorial de Saúde da ACP, além de contar com a parceria da Secretaria de Saúde de Curitiba, Secretaria de Saúde do Paraná, patrocínio do Mercado das Pulgas, Gráfica Comunicare, Apolar e apoio do Instituto Solange Massa.

No evento de abertura, o Presidente da ACP, Antonio

Gilberto Deggerone, se colocou como exemplo da importância de campanhas de saúde. “É preciso se cuidar! Eu, particularmente, fui alertado em um evento como este e pude me tratar em tempo. A ACP vai apoiar as causas da saúde mês a mês como um compromisso junto à população”, destacou.

Malu Gomes reiterou a importância do apoio público e de entidades às campanhas de saúde. “Agradeço o apoio que sempre temos dos órgãos governamentais em uma parceria de longa data. Fico orgulhosa de fazermos parte dessas políticas públicas para a população por meio da ACP”, disse.

A secretária municipal de Saúde, Beatriz Battistella, destacou que o serviço de saúde está à disposição de todos: “a mensagem do Novembro Azul é importante pois ecoa a centenas de milhares de pessoas. Alertamos que os homens procurem os serviços de saúde antes de sintomas. Nossas unidades de saúde estão os aguardando com um investimento para que todos os homens tenham saúde e vivam mais”, alertou.

Ainda na campanha, os colaboradores participaram também de rodas de conversa e o Diretor do Centro de Epidemiologia da Secretaria Municipal de Saúde, Alcides Oliveira, realizou uma palestra refletindo a importância dos cuidados com a saúde do homem. Na ocasião, ele destacou a prevenção como fator determinante para uma vida mais saudável e a importância de manter um estilo de vida cuidadoso, além de estar presente para a família.

Para se ter uma ideia, apenas em 2022, 16 mil homens morreram pelo câncer de próstata, segundo dados do Governo Estadual. Além de abordar a enfermidade, a campanha Novembro Azul alerta sobre problemas cardiovasculares, entre outras doenças.



Conselho das Câmaras Setoriais vem liderando campanhas de saúde junto ao público e órgãos competentes

CAMPANHA NATAL PREMIADO

TEM RECORDE DE PARTICIPAÇÕES



EMPRESAS PARTICIPANTES

7 MIL

CUPONS DISTRIBUÍDOS

5 MILHÕES

A Associação Comercial do Paraná – ACP realizou a tradicional campanha “Natal Premiado” em 2023 com recorde de adesões e participações. Mais de 7 mil empresas do comércio e setor de serviços de todo o Estado participaram da ação, que teve como objetivo fortalecer o comércio paranaense no maior período de vendas do ano. A campanha aconteceu entre os dias 16 de outubro e 31 de dezembro.

O grande destaque foi sorteio de 500 prêmios instantâneos (vale-compras) no valor de R\$ 200 ou R\$ 300, além do sorteio final de um Hyundai Creta 0km. O Presidente da entidade, Antonio Gilberto Deggerone, enfatiza a ação como uma parceria de sucesso entre a ACP e os setores de comércio e serviços: “a campanha Natal Premiado é direcionada ao comércio e também aos prestadores de serviço, para que todos possam ofertar aos seus clientes a oportunidade de ganhar mais um presente neste natal”, disse.

O coordenador da Campanha e Gerente de Marketing da ACP, Eduardo Kloc, fala sobre a ampla atuação desta edição: “o recorde de adesões e participações, que foi de mais de 1 milhão e 300 mil cupons cadastrados, a torna, mais uma vez, a maior ação promocional do estado. Além do sorteio do automóvel, 500 consumidores ganharam prêmios instantâneos distribuídos todos os dias, em raspadinhas digitais que já foram um sucesso na campanha anterior”, detalhou.

“A campanha Natal Premiado é direcionada ao comércio e também aos prestadores de serviço, para que todos possam ofertar aos seus clientes a oportunidade de ganhar mais um presente neste natal”

Antonio Gilberto Deggerone
Presidente da ACP

ACP ENTREGA PRÊMIO DA CAMPANHA NATAL PREMIADO

No dia 8 de fevereiro, o Presidente da ACP – Associação Comercial do Paraná, Antonio Gilberto Deggerone, realizou a entrega do prêmio principal da Campanha Natal Premiado – um Hyundai Creta 0km ao vencedor Mario Leal, da cidade de Araucária, na Região Metropolitana de Curitiba. Além dele, a vendedora Dominique Ribinski Bochoski, da loja Tchê Materiais de Construção, ainda levou R\$ 5 mil reais em vale-compras.

Na ocasião, o ganhador agradeceu ao papel da ACP e da Associação Comercial Local (ACIAA – Araucária) ao realizar campanhas com integridade para o consumidor: “nem tenho palavras para agradecer! O prêmio veio em uma hora muito importante para mim!”, declarou Mario, que recentemente passou por um problema de saúde.

Dominique ressaltou o importante papel da Campanha Natal Premiado. Pelo segundo ano, a sua loja participa por confiar em todo o processo. “Estou muito alegre com resultado, pois o cliente cadastrou apenas um cupom, então isso comprova todas as lojas participantes têm chance de ganhar”, disse.

O Presidente da ACP destacou a tradição da entidade na oferta de produtos e serviços que beneficiam não apenas o setor produtivo, mas toda a comunidade: “preparamos essa campanha com muito carinho, assim como tudo o que fazemos há mais de 130 anos. Fico muito feliz em ver que o Senhor Mario foi o vencedor e fará um ótimo uso do seu prêmio”, destacou Deggerone.

Quem também participou da solenidade de premiação foi a equipe da Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Araucária – ACIAA. O Presidente Aécio Novitski destacou o papel do associativismo em todas as regiões: “uma das nossas intenções é difundir o associativismo em todas as regiões, como no comércio ganhador da campanha que fica localizado em área rural. Estamos muito felizes em estar aqui junto da Associação Comercial do Paraná”, declarou.



CONSELHO DAS CÂMARAS SETORIAIS PROMOVE ENGAJAMENTO DE ATIVIDADES NA ACP



A coordenação do Conselho das Câmaras Setoriais da Associação Comercial do Paraná – ACP apresentou grandes resultados durante o ano de 2023. Os dados foram detalhados em reuniões mensais.

“Nosso trabalho é promover a interação das câmaras setoriais entre si e não deixar as células ficarem de forma isolada. Assim, criar uma sinergia ainda maior entre setores representados por elas para que, em conjunto, a gente possa promover ações e oportunidades tanto para Associação como para os negócios de cada associado”, avalia o coordenador do Conselho das Câmaras Setoriais, Fabio Assahi.

Como resultados destas ações está o aumento do engajamento e o fortalecimento das atividades de cada uma das Câmaras Setoriais para fomentar soluções e negócios aos associados da casa. Sendo assim, a ACP fortaleceu as Câmaras já existentes, reativando algumas que estavam desativadas e criou novas, passando de 41, sendo 11 não atuantes, no início da gestão para 46, sendo 6 ainda inativas.

O número de membros ativos em cada um desses espaços de discussões também aumentou

significativamente. Antes eram 65 e agora são 102, o que significa mais de dois membros para cada Câmara Setorial.

Neste aspecto, as Câmaras Setoriais criadas pela gestão da ACP para o biênio 2023 – 2025 são as que apresentam maior percentual de participação dos associados com aproximadamente 5 associados em cada ambiente.

Missão

Este trabalho que vem de encontro com a missão das Câmaras Setoriais em fortalecer o trabalho da entidade na busca por novos associados e soluções para os principais desafios de cada um dos setores produtivos representados. “Nosso papel é fazer com que a ACP seja uma entidade disposta a discutir as ações de cada um dos setores aqui representados. Nossa responsabilidade está em contribuir com um ecossistema de inovação e desenvolvimento do comércio”, contou o vice coordenador do Conselho das Câmaras Setoriais da ACP, Carlos Tristão.

Nas reuniões do Conselho das Câmaras Setoriais, todo mês diversas áreas apresentam a sua conjuntura, ideias e ferramentas que pode colaborar e contribuir com o trabalho de gestão dos negócios. Além disso, em 2023 ocorreu a primeira edição da Semana de Gestão das Câmaras Setoriais, que foi aberta à comunidade e tratou de temas como Recursos Humanos, Financeiro, Marketing, entre outros. “É preciso sair um pouco da caixa trazendo a inovação para uma realidade atual e como um dos artifícios da tecnologia para otimizar, de forma humana, as ações que promovemos em nossos negócios”, conta Assahi.



Marca pessoal foi o grande destaque da Semana das Câmaras Setoriais

O maior destaque da 1ª edição da Semana das Câmaras Setoriais foi a palestra magna que veio de encontro com uma necessidade iminente do empreendedor. Nela, veio o questionamento: você está preparado para gerar conexões com as diferentes gerações?

Com o tema “Como influenciar e vender mais no LinkedIn”, o estrategista de marca pessoal, palestrante internacional e LinkedIn creator, Ricardo Dalbosco, falou para mais de 150 participantes sobre os novos caminhos que o advento da informação e da tecnologia trazem como desafio e, ao mesmo tempo, oportunidade. “A partir de 2024, pela primeira vez as empresas terão integrantes de cinco gerações ao mesmo tempo. Você, como líder e gestor da sua marca pessoal, sabe se comunicar para todos?”, destacou Dalbosco.

Ele trouxe, como exemplo, a aglutinação cada vez maior das redes sociais, o que acarreta na necessidade de possuir mais flexibilidade ao postar. “Até 20 anos atrás, era muito raro compartilhar conhecimento, principalmente de forma gratuita. Hoje, 80% da população tem acesso à mesma informação, e é neste ponto que é preciso se destacar para se tornar uma influência na sua área de conhecimento”, analisou o palestrante.

Dicas

Outra informação importante é que as oportunidades de negócio desenvolvidas por meio das redes sociais de funcionários convertem 7 vezes mais frequentemente que outras, isso porque pessoas confiam mais em outras pessoas. “Cinco pontos essenciais para gerar negócios pela sua marca pessoal são visibilidade, respeito, admiração, reputação e autoridade moral”, finalizou Dalbosco.

“Até 20 anos atrás, era muito raro compartilhar conhecimento, principalmente de forma gratuita. Hoje, 80% da população tem acesso à mesma informação, e é neste ponto que é preciso se destacar para se tornar uma influência na sua área de conhecimento”

Ricardo Dalbosco



COMO VENDER MAIS POR MEIO DO SEU PERFIL NAS REDES SOCIAIS?

**Por Ricardo Dalbosco*

Construir autoridade moral no ambiente digital é um desafio diário, já que demanda atitude, estratégia e consistência, sendo que a produção de conteúdos é fundamental nessa construção de reputação nas redes sociais. Independente da mídia digital que você utilize (LinkedIn, Instagram, Meta...), você passou nos últimos anos à capacidade de chegar diretamente no seu público-alvo, sem intermediários, só que grande parte ainda não sabe fazer isso e, quando alcançam o potencial consumidor, pulam etapas tentando empurrar a venda sem gerar valor antes de apresentar o orçamento.

Geração de valor é preocupação, é sinônimo de quem você é para as outras pessoas, é a forma como você marca e pode ser lembrado e indicado constantemente por despertar um senso de gratidão e referência ao seu potencial comprador. Sendo assim, quando você publica um conteúdo em uma rede social que, de fato, busca ajudar o seu cliente a resolver algum problema que ele vem tendo em nível pessoal ou profissional, e que tenha relação logo mais em frente com a

solução que você venda (mesmo que não declarada ainda), você começa a se tornar memorável aos seus seguidores.

Por outro lado, muitos profissionais produzem posts em volume nas suas redes sociais, mas esquecem da segunda etapa: quando o internauta clica na sua “cabeça” para entrar no seu perfil e ver quem você é, antes de lhe seguir. Este é o novo cartão de visitas, sem ser em papel couchê, mas com uma capacidade enorme de criar impacto positivo por meio da sua narrativa, embora grande parte das pessoas desperdiça isso.

Se alguém entra no seu perfil e não entende o que você faz, como faz e a quem atende, qual a chance dele comprar ou mesmo retornar? O mais difícil você fez: trazer o usuário da timeline da rede social para visitar o seu perfil, frente a uma avalanche de conteúdos que inundam diariamente o feed do celular do seu potencial cliente disputando a atenção.

Entretanto, acaba de cometer um erro básico de não proporcionar um ambiente encantador e que gere segurança e confiança



Por Ricardo Dalbosco
Estrategista de Marca Pessoal e Palestrante Internacional

para ele começar a lhe seguir e comprar em frente. Se ele chegar até você e voltar sem, no mínimo, lhe acompanhar daqui para frente, ele comprará...só que do seu concorrente que talvez não tenha uma solução de produto ou serviço tão boa quanto a sua, mas que entendeu como funciona o cenário online hoje em dia. Por isso que os que mais vendem no ambiente digital nem sempre são os que possuem os melhores produtos e serviços em mãos, mas sim aqueles que percorrem um funil de vendas em que alcançam e atraem, engajam e encantam, fidelizam e convertem (\$\$\$).

“Geração de valor é preocupação, é sinônimo de quem você é para as outras pessoas”

PROJETO ENTRE PAI E FILHOS REÚNE ESPORTE, FAMÍLIA E DIPLOMACIA

Swim Across Continents visa narrar o preparo e realização de travessias de longa distância nos 5 continentes do mundo

Aproximar a relação entre pai e filhos através do esporte e promover a diplomacia por meio do esporte. Este é o objetivo de um projeto encabeçado pelo integrante da Diretoria da ACP, Luiz Alberto Lenz Cesar, que representa uma necessidade para os dias atuais, incentivando saúde e o bom relacionamento entre a família.

Este é o ponto de partida para o projeto **Swim Across Continents**, que narra o preparo e realização de travessias de longa distância nos 5 continentes do mundo, mostrando que a disciplina demandada para estas provas é a mesma que a demandada no dia a dia corporativo.

Beto, como é conhecido, além de acumular diversas funções no meio empresarial, é nadador desde a infância. Já o filho Betinho, é publicitário e triatleta amador. Ainda mais recentemente, Clara, a nova integrante do projeto, tem apenas 15 anos e já se destaca em travessias nacionais.

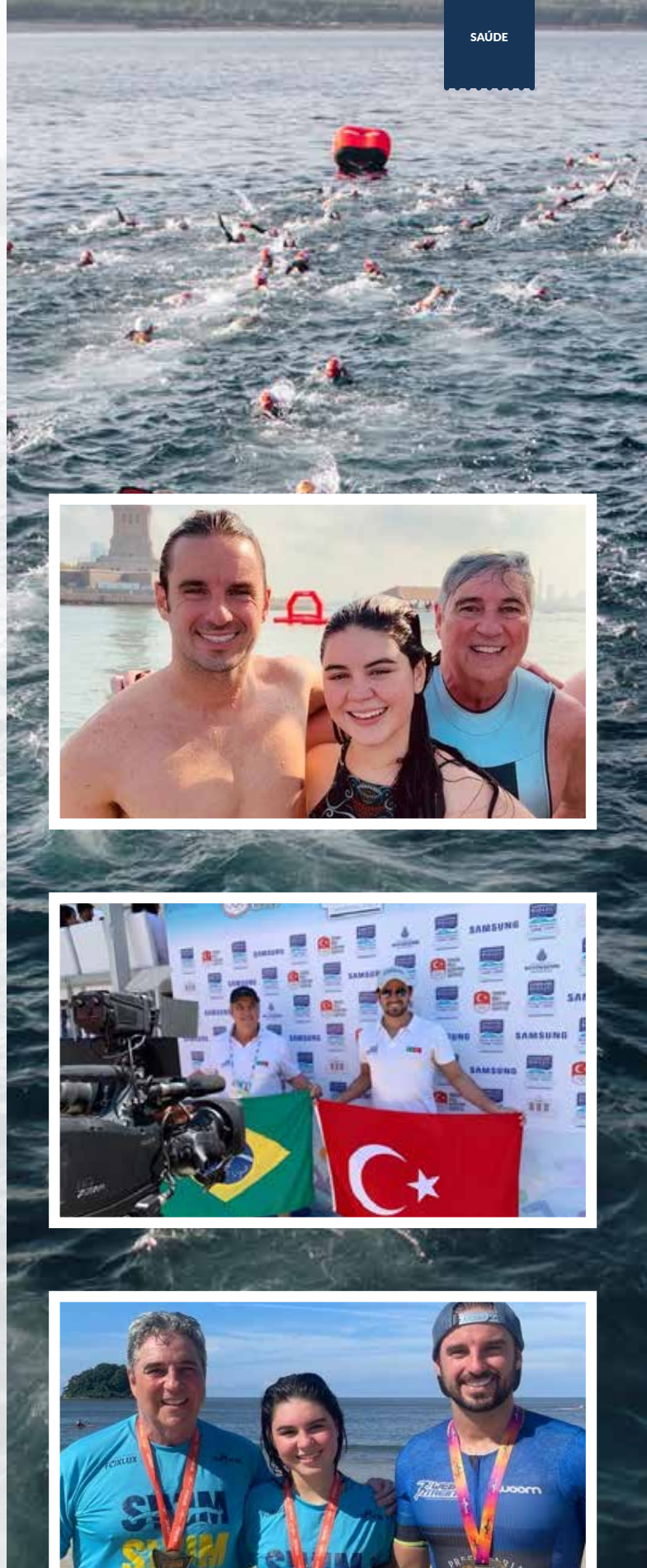
Desafios

Dentro do Swim Across Continents, pai e filhos já realizaram travessias em diferentes locais. Entre eles, Istambul, Galápagos, New York, Tokyo, e Cape Town são as etapas do desafio enfrentadas pela equipe. O objetivo é concluir o desafio de percorrer todo o mundo por meio da natação.

Como participar

Para os interessados no projeto, é possível apoiar ou patrocinar com contrapartidas como produção de conteúdo exclusiva, participação em documentário, ações sociais, palestras exclusivas, entre outras.

Conheça mais sobre o projeto:
swimacrosscontinents.com



Luiz Alberto Lenz Cesar, Betinho e Clara, juntos em competições ao redor do mundo

ACP ENTREGA COMENDA BARÃO DO SERRO AZUL AO EMPRESÁRIO LEOPOLDO SENFF

Em 2023, a Associação Comercial do Paraná – ACP realizou a entrega da Comenda Barão do Serro Azul ao empresário Leopoldo Senff, Diretor do Grupo Senff. A ocasião representa a entrega da maior honraria concedida pela entidade, que premia, anualmente, personalidades que representam a firmeza dos valores democráticos e republicanos inspirados no legado histórico de Ildefonso Pereira Correia, fundador da ACP e herói nacional.

A escolha do empresário se deu por representar a trajetória de uma empresa centenária, que está em sua quarta geração e atua com soluções financeiras personalizadas para empresas e pessoas. O Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, destacou o foco no relacionamento e o cuidado com o crédito responsável para melhorar a vida das pessoas. “Em mais de 130 anos, assim como ocorre com a ACP, o Grupo Senff conferiu alianças e relacionamento de negócios, aproximações pessoais, de fornecedores, rede de clientes, prestações de serviços entre outros”, afirmou.

Leopoldo Senff fez questão de estender a homenagem a todos os colaboradores do Grupo e agradeceu à família pelo legado e por sempre incentiva-lo a buscar inovações para seus clientes. “Nós temos como propósito levar alimentação de qualidade, serviços e um futuro promissor com a nossa bandeira. Por isso, oferecemos crédito de forma consciente e temos orgulho em contar com mais de 4 milhões de consumidores”, ressaltou. Hoje, o Grupo Senff está presente em mais de 10 estados, e mais de 100 mil estabelecimentos parceiros.

Quem também prestigiou o evento foi o Prefeito em exercício de Curitiba, Eduardo Pimentel, que falou sobre a importância da governança em empresas familiares e do papel do homenageado na atividade econômica: “hoje, a entrega da Comenda Barão do Serro Azul demonstra que estamos alinhados em oferecer qualidade de vida aos cidadãos e um futuro melhor para todos. Receber esta homenagem é uma grande honra, pois representa os valores do verdadeiro herói nacional que foi o Barão do Serro Azul”, disse.

Cidade mais inteligente do mundo

A entrega da Comenda Barão do Serro Azul foi o momento de também parabenizar a cidade de Curitiba pelo título de Cidade mais Inteligente do Mundo de 2023, entregue em Barcelona ao Prefeito Rafael Greca. As inovações que garantiram à capital paranaense o reconhecimento internacional como smart city fazem parte do dia a dia da população, com políticas públicas e programas em todos os setores.

“O título é o reconhecimento de importantes ações que a ACP vem acompanhando de perto, com muito orgulho. São inúmeras políticas públicas, ações e programas de planejamento urbano inteligentes voltados ao crescimento socioeconômico e à sustentabilidade ambiental. Todas essas pautas estão alinhadas com o nosso objetivo”, finalizou o Presidente Deggerone.

“Nós temos como propósito levar alimentação de qualidade, serviços e um futuro promissor com a nossa bandeira”

Leopoldo Senff



ACP CELEBROU O DIA DO COMERCIANTE JUNTO A EMPRESÁRIOS

Como parte das comemorações para o Dia do Comerciante (16 de julho), a Associação Comercial do Paraná – ACP homenageou empresários que se destacaram no último ano para o desenvolvimento do comércio do estado. Foram homenageados o Grupo Barigüi na categoria Pioneirismo e Tradição; Cris Alessi, na categoria Inovação; e Agropратinha S/A, na categoria Contribuição ao Desenvolvimento Socioeconômico do Paraná.

O reconhecimento é uma tradição da casa e os homenageados são escolhidos com base nos valores que fazem parte do legado do Barão do Serro Azul, patrono do comércio no Paraná e fundador da entidade. “O dia do comerciante é sempre um dia comemorado pela gratidão que a ACP com os seus associados e todos aqueles que fazem parte dessa atividade que é muito nobre para a vida de uma sociedade. Neste sentido, os homenageados são pessoas inspiradoras e que representam um trabalho bem-feito entre os líderes e liderados. O nosso papel é reconhecer para estimular de maneira positiva os

demais empresários para que nós tenhamos, a cada ano, resultados melhores”, disse o presidente da entidade, Antonio Gilberto Deggerone.

Reconhecido na categoria Pioneirismo e Tradição, o empresário Felix Bordin, que representou o Grupo Barigüi, destacou a importância da persistência no empreendedorismo. “Estou emocionado em receber essa homenagem a um grupo que começou há 30 anos com a persistência que a gente deve ter nos nossos objetivos de negócios. Nós montamos a Barigui Veículos Limitada em 1986, e como uma família descendentes de italianos, nosso objetivo era ter uma concessionária da FIAT, mas em Curitiba não se podia ter outro revendedor. Mesmo assim, nós persistimos até que, em 1991, a FIAT deu mais uma concessão para a cidade e nós fomos apresentados ao presidente da FIAT Brasil como a revenda da persistência porque ficamos cinco anos tentando obter a concessão que deu início a tudo o que representamos hoje”, disse.

Já Cris Alessi, homenageada na categoria Inovação reforçou que o reconhecimento é uma consequência do trabalho feito nos últimos anos em equipe e em conjunto com a prefeitura de Curitiba. “A inovação é um esforço coletivo, ela não acontece individualmente. Então essa homenagem não é só para a Cris Alessi, mas para todo ecossistema e um time que me apoiou durante todos os anos neste trabalho pela cidade e pelos empreendedores de Curitiba, pelo desenvolvimento econômico, social e cultural que é o que a inovação faz, ela não deixa ninguém parado. Eu fico muito grata e honrada pela ACP me proporcionar esta homenagem”, disse.

Para Paulo Pratinha, representante do Grupo Agropратinha, dos sucos Prats, homenageado na categoria Contribuição ao Desenvolvimento Socioeconômico, o dia é também um reconhecimento do Agronegócio Brasileiro.



“Eu acho muito importante que o interior do Paraná está representado aqui por nós e é um reconhecimento da cadeia da produção agrícola que é tão pujante. A cada garrafa que a gente faz, a cada produto que a gente embala temos a tarefa de trazer aos senhores, consumidores, a mesma sensação que se tem ao pegar uma laranja do pé e fazer o próprio suco. Então, está aí a nossa persistência e a nossa inovação de trazer o sentimento de levar um pouco da gente para a casa de todos vocês”, reforçou o homenageado.

Acompanhou a entrega das homenagens o vice-governador do Paraná e presidente da Fecomércio, Darci Piana, que destacou a força do comércio no estado. “Estar aqui hoje na homenagem que a ACP está fazendo é uma alegria imensa. O comércio é o setor que mais contrata gente, o que reforça a nossa responsabilidade, principalmente naquilo que é mais importante: ter um trabalho digno e de respeito para levar o pão e a educação para os nossos filhos”, destacou.

CONHEÇA OS HOMENAGEADOS:

Grupo Barigüi - Felix Bordin: Homenageado na categoria “Pioneirismo e Inovação”, o Grupo é o maior revendedor de automóveis do Sul do Brasil e acumula em sua história a venda de mais de um milhão de veículos. A vocação empresarial do Grupo Barigüi também pode ser expressa no propósito de transformar a vida das pessoas, por isso, criou o Instituto Barigüi, que desenvolve programas gratuitos de educação profissional para jovens e pessoas com deficiência, além de investimentos em processos de gestão ambiental. Também é criador do Banco Bari, um banco digital que tem o propósito de mudar a relação que o brasileiro tem com seu dinheiro, com soluções completas de conta, crédito e investimentos.

Ana Cristina Martins Alessi: Homenageada na categoria “Inovação”, Cris Alessi é Consultora de Inovação e Transformação Digital, Palestrante, Conselheira, Investidora Anjo, Escritora, Professora e Mentora de startups. É Ex-Presidente da Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação e do Conselho Municipal de Inovação. Co-fundou e presidiu o Fórum InovaCidades, ligado à Frente Nacional de Prefeitos e é membro do Conselho de Mulheres na Tecnologia.

Agropatinha - Paulo Pratinha: Homenageado na categoria “Contribuição ao Desenvolvimento Socioeconômico do Paraná”, o grupo Agropatinha produz e comercializa os sucos naturais PRATS, reconhecidos por sua alta qualidade e feitos com frutas frescas e sem adição de açúcar, conservantes ou corantes. A empresa foi fundada em 2012 pela família Pratinha, que tinha o sonho de oferecer uma bebida saudável e saborosa para o mercado brasileiro. A diretoria da empresa é composta por três membros: Paulo, responsável pela gestão estratégica e industrial; Gilberto, responsável pela produção da matéria-prima, comercial e marketing e Samuel, responsável pela produção e setor agrícola.



JOSÉ DIONÍSIO RODRIGUES E GEISON CORTEZ RECEBERAM O TÍTULO CIDADANIA ACP



O jornalista, publicitário e empresário da comunicação José Dionísio Rodrigues e o empresário Geison Cortez receberam da Associação Comercial do Paraná – ACP o título Cidadania ACP, instituído pela entidade para homenagear representantes do estado ou de instituições que tenham desenvolvido notável atividade em benefício do engrandecimento e defesa das instituições nacionais, da democracia, dos princípios de cidadania, justiça e solidariedade.

Rodrigues recebeu a homenagem no dia 18 de maio. Durante a cerimônia de entrega do reconhecimento, o presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, lembrou das ações de Rodrigues, os diversos prêmios concedidos a ele e destacou a postura do profissional junto aos seus pares e sua ética. “Esta é uma homenagem muito merecida e justa a ele e toda a sua família, que tem uma história em negócios do melhor nível na área de comunicação. O José Dionísio Rodrigues tem uma imagem comprovada e positiva de pessoa íntegra, sua preocupação com o bem comum é testemunhada por todos e isso enaltece nossa instituição, associados, amigos e familiares”, disse.

Português, Rodrigues veio para o Brasil aos 10 anos de idade. Conseguiu uma bolsa do governo americano para fazer a High School naquele país e ao retornar ao Brasil, formou-se em Jornalismo pela UFPR. Foi repórter no Canal 12, do jornal O Estado do Paraná e editor do Caderno Internacional na Gazeta do Povo, onde teve o privilégio de escrever as matérias sobre a chegada do homem à lua e sobre o fim da guerra do Vietnam.

Como empresário, fundou a OpusMúltipla, que completou 50 anos em 2022, e atualmente é a segunda maior agência independente do Brasil. Fundador do GrupoOM Comunicação Integrada que deu à OpusMúltipla mais cinco empresas irmãs, com colaboradores em diversos estados em sedes em Curitiba e São Paulo. Pai de três filhos, que também atuam nas empresas do GrupoOM, e marido de Marília Helena Rodrigues, co-fundadora da OpusMúltipla.

Rodrigues é uma pessoa que procura transformar vidas pelo poder da comunicação plena. “A família Rodrigues, sem dúvida nenhuma, tem um dos maiores presentes que a gente já podia ter recebido no dia de hoje. Essas transformações de vidas de empresas

e da comunidade ao redor, sempre foram os maiores objetivos que ele teve. Transformar pelo poder da comunicação, que é o que ele sabe fazer e que ele gosta de fazer, algo que a gente vive com ele todos esses anos. Tenho certeza de que ele é uma daquelas pessoas que vieram para deixar o mundo um pouco melhor do que estava quando ele aqui chegou”, lembrou seu filho Rodrigo Rodrigues.

Recebedor de diversos prêmios e reconhecimentos ao longo de sua vida, o homenageado se emocionou ao receber de surpresa o título “Cidadania ACP”. “É realmente muito emocionante e eu não sabia de nada. Vim aqui para uma homenagem ao meu amigo e colega de trabalho, Paulo Vitola, que acabou de fazer o livro dos 100 anos da história da propaganda do Paraná. Fiquei surpreso com a homenagem. Acho, com toda humildade e sinceridade, que não mereço, mas sou muito grato a essa centenária Associação, ao presidente Deggerone e a toda a diretoria”, agradeceu.

Para o Vice-Presidente de Comunicação da ACP, Daniel Filla, a história de José Dionísio Rodrigues se confunde com a história da comunicação e da publicidade no Paraná. “O que lembramos aqui hoje deve representar 1% de tudo que esse português, que é legitimamente brasileiro, já fez. A gente percebe o quão ele é completo e figura ímpar para a comunicação em nosso estado, enquanto repórter, assessor de imprensa, publicitário de mão cheia e, acima de tudo, um homem admirado e respeitado inclusive por concorrentes de um mercado como um todo. É um exemplo para todos nós seguirmos”, reforçou.

União pelo Associativismo

Já no dia 19 de setembro, foi a vez do empresário, Secretário de Cultura, Lazer e Eventos de Arapongas e Ex-Presidente da Associação Comercial e Empresarial de Arapongas – ACIA, Geison Cortez, ser homenageado com o título Cidadania ACP.

A honraria foi concedida como um sinal de gratidão à parceria entre as duas entidades, conforme explicou o Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone: “essa é uma história que se construiu em conjunto, o verdadeiro significado do associativismo”, disse. O ex-presidente Ardisson Akel também relembrou a parceria com as entidades do interior na integração entre os sistemas de proteção ao crédito: “através dessa homenagem concedida hoje, homenageamos todo o sistema de Associações Comerciais”, enfatizou.

Na ocasião, o gerente geral Comercial da ACP, Olivio Zotti, destacou a postura ética de Cortez e o seu relevante trabalho para expandir a atuação da ACIA: “em um momento de grande turbulência para

o associativismo, ele se manteve com firme postura e abriu caminhos para a nossa parceria cada vez maior com o interior do Paraná”, destacou.

Geison Cortez esteve à frente da ACIA quando ocorreu a criação da Boa Vista Serviços, da qual a ACP sempre foi parceira. Na ocasião, ao contrário de muitas entidades do interior do Paraná, Arapongas se manteve ao lado da ACP. “Para uma cidade do interior, perder metade de sua receita poderia significar o seu fim. A Associação Comercial do Paraná nos ajudou a manter em pé a nossa entidade e trazer novos produtos e serviços para nossos associados. A palavra é lealdade e me sinto honrado por uma homenagem tão importante e entregue a poucas personalidades”, afirmou, emocionado, o homenageado.



DENTAL UNI ALCANÇA A MARCA DE 1 MILHÃO DE BENEFICIÁRIOS

A Dental Uni é uma Cooperativa que transforma sorrisos há 39 anos. É a maior cooperativa de planos odontológicos do Brasil e a 6ª maior operadora junto à ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar). Oferece qualidade de vida através de um atendimento odontológico de excelência e flexibilidade, sendo um dos principais benefícios oferecidos pela Associação Comercial do Paraná – ACP aos seus associados e colaboradores.

Em 2023, a Dental Uni chegou a 1 milhão de beneficiários, 17 mil empresas clientes em todo o país e mais de 15 mil pontos de atendimento. No Paraná, a sede está localizada em Curitiba, e ainda, conta com 9 unidades e 6 PABs (Pontos de Atendimento aos Beneficiários) e quase 60 Consultórios In Company dentro das empresas. Além da Clínica de Urgência da Dental Uni referência em Curitiba.

Tudo começou em 1984, quando um grupo de dentistas se uniu para realizar uma missão: unir as pessoas pelo sorriso e tornar o cuidado odontológico acessível a todos os brasileiros. Com o passar dos anos, a Dental Uni expandiu suas operações para todos os estados do país, levando saúde e bem-estar a milhares de famílias.



Colaboradores da Dental Uni e frente à sede em Curitiba.

Tecnologia na Dental Uni

A Dental Uni sempre esteve na vanguarda da incorporação de tecnologia em seus serviços. Investimos constantemente em sistemas de gerenciamento de pacientes e prontuários eletrônicos, tornando o atendimento mais eficiente e conveniente para os beneficiários. Além disso, os dentistas têm acesso a equipamentos de última geração para garantir diagnósticos precisos e tratamentos eficazes.

Sustentabilidade e compromisso com ESG

Na Dental Uni, não estamos apenas comprometidos com a saúde bucal, mas também com a saúde do planeta. Adotamos práticas sustentáveis nas operações, desde a gestão de resíduos até o uso eficiente de recursos. Além disso, faz parte do movimento ESG (Ambiental, Social e Governança), garantindo que o impacto no meio ambiente seja mínimo e que suas práticas sejam socialmente responsáveis.

Nota máxima no IDSS

A Dental Uni tem a satisfação de manter uma excelente classificação no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS), demonstrando compromisso com a qualidade do atendimento e a satisfação de seus beneficiários. Essa nota reflete a dedicação contínua a fornecer cuidados odontológicos de alto nível e a manter os mais altos padrões de governança na nossa organização.

Esta jornada de um milhão de beneficiários é uma prova do compromisso com a saúde bucal e com a missão de unir as pessoas pelo sorriso. Continuaremos a inovar, aprimorar e expandir nossos serviços para levar cuidado odontológico acessível a ainda mais brasileiros, enquanto mantemos nosso foco na sustentabilidade e no bem-estar de nossa sociedade. Na Dental Uni, acreditamos que um sorriso saudável é o primeiro passo para uma vida mais feliz e plena.



Sede da Dental Uni em Curitiba.

Instituto Barão do Serro Azul tem nova Diretoria



No dia 29 de novembro, foi eleita a nova diretoria do Instituto Barão do Serro Azul - IBASA, braço filantrópico da Associação Comercial do Paraná - ACP. Liderada pelo empresário Jorge Carvalho Oliveira Junior, a equipe tem como objetivo promover, por meio da iniciativa privada, a melhoria da qualidade de vida nas áreas educacional, de saúde, assistencial, desenvolvimento econômico e social, cultural, sustentável, entre outras.

Durante a cerimônia de posse, Jorge destacou o propósito do IBASA e de seus integrantes: “não tenho dúvidas de que fomos escolhidos com um propósito, o de ajudar ao próximo e promover um mundo melhor. Todos temos condições de trazer melhorias para a comunidade e o ato de fazer o bem reverbera de forma positiva em nossas vidas”, avaliou.

Na ocasião, o Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, e o Ex-Presidente e fundador do IBASA, Camilo Turmina, enaltecem a força da entidade no sentido de promover iniciativas para a comunidade menos favorecida. Conheça a nova diretoria do Instituto Barão do Serro Azul no site acpr.com.br

Conselho de Relações Trabalhistas recebeu o novo Presidente do Tribunal Regional do Trabalho



O Conselho de Relações Trabalhistas - CRT recebeu, no dia 6 de dezembro, o novo Presidente do Tribunal Regional do Trabalho da 9ª região, Desembargador Célio Waldruff.

O Coordenador do CRT, Célio Pereira Oliveira Neto, destacou o DNA de empreendedorismo da entidade e a parceria junto aos órgãos da área do Direito: “estamos juntos rumo a grandes transformações, com um lado humano e cuidador. O objetivo é fortalecer conciliação e compliance empresarial como forma de garantir direitos e construir uma sociedade mais igualitária”, afirmou.

O novo Presidente do TRT vem com a missão de dar continuidade ao trabalho da ex-Presidente, Desembargadora Ana Carolina Zaina: “precisamos entender quais são as necessidades de quem busca o judiciário no âmbito trabalhista, lembrando sempre que ambos interesses são legítimos. Todos nós, de alguma forma, vivemos do nosso trabalho. Homenageio as pessoas que vivem do seu próprio trabalho e fico à disposição para atuarmos em parceria”, destacou.

O Presidente do Banco Central do Brasil, Roberto Campos Neto, proferiu palestra na sede da Associação Comercial do Paraná para mais de 300 participantes, além de centenas de expectadores on-line.

O destaque foi o atual cenário econômico, além de outras novidades em termos de inovação, conforme adiantou o Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone: “O Banco Central vai muito além da política sobre taxas de juros. Há uma infinidade de ações realizadas que fazem a diferença para todos nós, por isso é tão importante acompanhar este momento”, disse.

Campos Neto delineou a palestra ponderando a respeito da atual taxa de juros: “após um período de pandemia e forte alta, estamos em um momento de ‘pouso suave’, em que precisamos ter cautela mesmo com uma revisão de crescimento”, ressaltou.

Por outro lado, ele também falou sobre as inovações atuais e futuras do Banco Central, como o PIX, que em menos de três anos já obteve recordes de transações e, mais recentemente, o Open Finance, que permite o compartilhamento de dados entre contas bancárias de um mesmo titular e a moeda digital Drex. “Ainda teremos novidades como integração internacional, entre outras. Queremos melhorar o ambiente de negócios de forma inclusiva para todos”, destacou.

Presidente do Banco Central falou sobre cenário econômico



Presidente da ACP recebeu homenagem pelo Dia do Empreendedor

O Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, foi homenageado pelo Dia do Empreendedor na Câmara Municipal de Curitiba, por proposição do Vereador Jornalista Márcio Barros.

Na ocasião, Deggerone, que também fez a entrega da homenagem a dezenas de empresários, falou sobre os desafios de empreender. “Por todas as vezes que tivemos derrotas e vitórias na vida empreendedora, digo que vale a pena, sim empreender. São muitos os desafios, diários, nada supera cada vitória e os empregos criados”, disse, também destacando a trajetória do Barão do Serro Azul, fundador da ACP e fundador de diversas empresas no Paraná.

Em sua fala aos empreendedores, o Vereador Márcio Barros destacou o papel da ACP como parceira da Câmara e lembrou que não existe fórmula para o sucesso, além de trabalho e dedicação: “É preciso ter persistência, este evento hoje é um encontro de incentivos. Aqui, buscamos melhorar todo o setor produtivo com projetos que envolvem a redução de tributos, mais liberdade no horário do comércio, entre outros, pois vocês são os impulsionadores da economia”, disse, referindo-se aos homenageados.



Conselho da Mulher Empresária celebrou 40 anos de atuação



O Conselho da Mulher Empresária – CME reconhecido por ser o mais antigo em atividade na área no Paraná, comemorou seus 40 anos de fundação com homenagens e um jantar especial.

O CME foi fundado no dia 5 de agosto de 1983 e, conforme conta a Vice-Presidente da ACP e Coordenadora do CME, Albanir Fracaro, foram inúmeros os desafios enfrentados neste período. “Todas as mulheres aqui são empresárias, esposas, mães, e sabemos como ninguém superar desafios nos diversos campos. O Conselho da Mulher Empresária tem como principal papel trazer destaque às ações e inúmeros papéis da mulher na sociedade”, destacou.

Na ocasião, a maioria das ex-coordenadoras do CME esteve presente e todas foram homenageadas pela sua atuação. Além disso, a Baronesa do Serro Azul, esposa do Barão do Serro Azul, fundador da ACP, foi declarada Patrona do Conselho da Mulher Empresária. “A Baronesa foi uma mulher à frente do seu tempo e enfrentou adversidades para ter seus direitos garantidos. Por sua força, coragem, inteligência e generosidade, concedemos essa merecida homenagem”, ressaltou Albanir.

ARBITAC é reconhecida como uma das Câmaras de Mediação e Arbitragem altamente recomendadas



Em março, a ARBITAC foi eleita como uma das Câmaras de Mediação e Arbitragem altamente recomendadas pelo ranking mundial da Leaders League. O ranking destaca as melhores práticas jurídicas em cada campo do Direito e é um reconhecimento do trabalho realizado pela entidade ao longo dos anos.

“Esta classificação coloca a ARBITAC em posição de destaque no mercado arbitral brasileiro. Significa que nosso trabalho é reconhecido e valorizado pelos usuários e por toda a comunidade, merecendo visibilidade dentre as principais câmaras arbitrais do país”, destaca a presidente da entidade, Elisa Schmidlin Cruz.

A Leaders League é uma editora parisiense, com sede no Brasil desde 2015, que produz estudos, relatórios e pesquisas, organizando alguns dos mais importantes eventos jurídicos e financeiros do mundo. Seu ranking é construído com base em metodologia específica, imparcial e abrangente a fim de orientar a tomada de decisão de diretores jurídicos de empresas nacionais e europeias.

Em agosto, o Encontro de Negócios que acontece mensalmente na Associação Comercial do Paraná foi dedicado ao fundador da entidade, Barão do Serro Azul. Isso porque, de 6 a 12 de agosto, acontece anualmente em Curitiba a Semana do Barão, que rememora os seus feitos e celebra o seu aniversário.

Na ocasião, o Presidente Antonio Gilberto Deggerone recebeu o Vice-Prefeito de Curitiba, Eduardo Pimentel Slaviero, e o Vereador Serginho do Posto, que propôs as comemorações seguindo a Lei Municipal 15.687/2020. “O nosso fundador tem uma história riquíssima de exemplos e ato cívico. Sua honra e trajetória estão em cada um dos associados da ACP”, destacou Deggerone.

O vereador relembrou que a entidade é uma parceira constante da Semana do Barão: “estamos na terceira edição, e desde a primeira temos na ACP uma importante correalizadora. Por isso, trouxemos ao Encontro de Negócios uma breve palestra tratando da vida de Ildefonso Pereira Correia promovida pela Fundação Cultural de Curitiba”, disse Serginho do Posto, que ainda entregou um Voto de Congratulações ao Presidente da ACP pelo apoio à Semana do Barão.

Barão do Serro Azul é homenageado no Encontro de Negócios



O advogado, administrador e bisneto de Idelfonso Pereira Correia, o Barão do Serro Azul, Fernando Fontana, recebeu o Troféu Prata da Casa. A premiação é um reconhecimento e homenagem àqueles que se destacam na dedicação e atuação em prol do desenvolvimento do comércio e das causas da ACP.

“Nós temos o prazer e orgulho de conceder a homenagem Prata da Casa ao Francisco Fernando Fontana, pela sua dedicação voluntária em prol desta entidade. Uma pessoa humilde e que cada vez que conhecemos melhor, admiramos mais”, disse o presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone.

Fontana foi um dos diretores mais jovens da ACP com pouco mais de 25 anos, como 2º Secretário, na gestão do presidente Oscar Schrapp Sobrinho, em meados de 1960. “Muito me enaltece a presença das pessoas aqui e o recebimento deste prêmio. Ser bisneto do Barão não me enaltece, me aumenta ou dignifica porque o Barão é o patrono de todos os paranaenses.”, disse o homenageado.

Fernando Fontana recebe Troféu Prata da Casa ACP



Conselho de Desenvolvimento, Economia e Finanças tomou posse



No dia 27 de setembro, aconteceu a Posse dos membros do Conselho de Desenvolvimento, Economia e Finanças - CODEFI para a gestão 2023-2025. O objetivo do colegiado, coordenado pelo empresário Celso Bernardo, é debater, pesquisar e analisar políticas macroeconômicas e pesquisas econômicas aplicadas que sejam relevantes para o aperfeiçoamento das políticas públicas ou da ação privada na economia.

O Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, destacou o alto nível dos integrantes do Conselho e a importância de levar informação relevante ao público sobre um tema tão importante: “nós precisávamos reunir um time como este para levar ao associado e ao público informações sobre economia e finanças com base e fundamento acadêmico, visando orientar corretamente para a condução dos seus negócios”, afirmou.

O Coordenador do CODEFI, Celso Bernardo, falou sobre o trabalho que será desempenhado pela equipe: “temos uma equipe muito representativa no ramo da economia para mostrar os melhores caminhos. A ACP depende dos negócios de seus associados, portanto, é essencial que ele tenha as melhores informações para todos desempenharem bem o seu papel”, disse.

Encontro de Negócios fomentou networking entre associados



Em sete edições realizadas durante o ano de 2023, o Encontro de Negócios – evento de networking exclusivo para associados à ACP – fomentou inúmeros negócios. A proposta do Encontro traz a possibilidade de todos os participantes apresentarem a sua empresa por meio de pitch.

Um destaque do evento foi a participação de novos associados, sempre como maioria ou metade dos participantes. “É muito bom ver um evento como este cheio de associados, pois de encontros como este já sugeriram grandes e frutíferos negócios. Além disso, aproveito a oportunidade para convidar aqueles que puderem e tiverem a disponibilidade de participar de demais atividades da casa, como as Câmaras Setoriais, Conselhos, reuniões e demais eventos importantes”, disse o presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, sempre responsável por dar as boas-vindas aos inscritos dos Encontros de Negócios.

Em 2024, será retomada a agenda de encontros de networking.

ACP recebeu a certificação "Great Place To Work" como excelente lugar para trabalhar -2023/2024. A certificação é fornecida com base em pesquisa de clima realizada com os colaboradores da entidade que recebeu índice de aprovação de 77% e elegeu como excelente lugar para trabalhar.

"O selo mostra o clima que nós temos na casa. É algo muito positivo e que só tem a colaborar com a harmonia entre os colaboradores e clientes", comentou o presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone.

Além de participar do processo de certificação, a Associação firmou, em junho, uma parceria com a Great Place To Work – GPTW para incentivar seus associados na melhoria do clima organizacional e engajamento nos propósitos de suas empresas.

A certificação ressalta a sensação de pertencimento no ambiente de trabalho e é um passo fundamental para a criação de um círculo saudável e virtuoso. "A melhoria do engajamento traz junto uma maior atração de novos colaboradores, e os que estão trabalhando na empresa preferem ficar ali por mais tempo. Com os colaboradores mais engajados no propósito da empresa, o atendimento aos clientes é melhor, logo, aumenta a fidelização e o faturamento também", destaca Hilgo Gonçalves, embaixador do GPTW no Brasil e Diretor no Paraná.

ACP conquistou o Selo GPTW



Em reconhecimento ao aniversário de 355 anos do Exército Brasileiro e ao Dia do Soldado, a ACP recebeu integrantes da 5ª Divisão do Exército para um evento comemorativo.

Na ocasião, o Comandante da 5ª Divisão, General José Ricardo Vendramin Nunes, apresentou um panorama da atuação do Exército, especialmente no Paraná. Hoje, a região é reconhecida por uma das organizações mais preparadas, com mais de 5 mil militares apenas no Estado. "Em 2023, tivemos o maior número de apreensões de materiais ilícitos da história na faixa de fronteira", destacou. Segundo o General, as ações favorecem o comércio regular estadual. "Elas impactam de forma positiva na economia paranaense, na medida em que as mercadorias apreendidas deixam de circular no comércio ilegal".

Outro ponto ressaltado foi a relação do Exército com as comunidades e entidades locais, que visa fortalecer o progresso junto à sociedade, conforme afirmou o Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone: "enquanto sociedade civil organizada, queremos sempre o melhor para a comunidade como um todo. Por isso, é tão importante manter o convívio e boas relações com o Exército", disse.

Comandante do Exército apresenta ações



ACP presta homenagem a Odone Fortes Martins



No dia 8 de outubro, faleceu o Coordenador do Conselho Superior da Associação Comercial do Paraná, Odone Fortes Martins.

Odone esteve presente e atuante em importantes momentos ao longo da história da entidade, onde foi vice-presidente por diversas gestões, conselheiro e, atualmente, ocupava a principal cadeira do Conselho Superior. Também foi fundador do Diário Indústria & Comércio, um dos mais tradicionais veículos de comunicação de Curitiba. “Ele foi responsável por importantes páginas na história da ACP e merece toda a honra dos nossos associados”, enfatizou o Presidente Antonio Gilberto Deggerone.

Conselho de Jovens Empresários é empossado



No dia 30 de novembro, a nova composição do Conselho de Jovens Empresários – CJE tomou posse em evento realizado na sede da ACP.

O Conselho passou a ser coordenado pelo empresário Odilon Grube: “minha trajetória se transformou aqui na ACP e quero que todos tenham essa mesma oportunidade. Nossa missão é incentivar empresários a manterem seus negócios abertos a partir de um esforço em conjunto”, declarou.

O Presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, destacou a história de vida do novo coordenador: “a marca pessoal é um patrimônio que se constrói, e assim foi com o nosso coordenador. A nova composição do CJE vem com essa missão, de valorizar os nossos jovens associados”, disse.

Um dos temas abordados no evento foi a importância da comunicação efetiva para líderes, em palestra apresentada pelo jornalista Lucas Rocha. Ele relembrou que a comunicação do líder é tão importante quanto à da sua marca.

O Ministro do Tribunal Superior do Trabalho, Alexandre de Souza Agra Belmonte, esteve na Associação Comercial do Paraná a convite do Conselho de Relações Trabalhistas da entidade, coordenado por Celio Pereira Oliveira Neto, além da Academia Brasileira de Direito do Trabalho (ABDT). O objetivo foi abordar a segurança jurídica e perspectivas laborais nos 80 anos da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT).

Na ocasião, o Ministro destacou que a CLT foi eficaz em transformar as relações trabalhistas, porém hoje, as alterações propostas devem ser mais analisadas profundamente. “Atualmente, temos 9 milhões de desempregados no Brasil. Isso é um desafio a ser revertido. O que falta é mais investimento em tecnologia, a qual antecede o próprio Direito do Trabalho e vem nos acompanhando das mais diferentes formas”. De acordo com Belmonte, a tecnologia surgiu para evitar precarização nas relações de trabalho, porém, o que impressiona é a velocidade no surgimento de novas tecnologias e a necessidade de atualização trabalhista neste sentido: “precisamos saber como defender o trabalhador dos efeitos da automação, criando políticas de inclusão e educação para que todos tenham acesso às novidades que surgem constantemente”, afirmou.

Em 2023, foram inaugurados três novos espaços para eventos na ACP. O primeiro localiza-se no 8º andar do prédio da entidade, onde ocorrem as reuniões de Diretoria, Conselhos, Câmaras Setoriais e demais eventos com os associados. O local também abriga um museu que reúne peças e a história da entidade e de seu fundador, o Barão do Serro Azul, além da galeria de ex-presidentes da entidade.

Um dos homenageados, Camilo Turmina, juntamente com o presidente da ACP, Antonio Gilberto Deggerone, descerrou a foto alusiva à sua gestão, entre 2020 e 2022, que passou a fazer parte da Galeria dos Presidentes.

O segundo ambiente inaugurado no evento leva o nome e faz uma homenagem a Mário Gazin. O local é um espaço para treinamentos e locações. O último ambiente inaugurado foi o Hub XV, um espaço modulado que recebe eventos da ACP e pode ser locado também. O ambiente foi totalmente redecorado e modernizado permitindo reuniões de pequeno, médio e grande porte.

Ministro do TST falou sobre conjuntura no âmbito trabalhista



ACP inaugurou novos espaços para eventos





Seu sistema de emissão de Nota Fiscal te deixa na mão?

Conte com o Myrp!

Sistema de Gestão



PDV e Frente de Caixa



Nota Fiscal Eletrônica e demais
documentos fiscais



Sistema on-line, com acesso quando e onde precisar!

Planos a
partir de **R\$ 69,90**

*Valores válidos apenas para associados ACP

Ou entre em contato conosco:
(41) 3320-2929
novosnegocios@acp.org.br

ACP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO PARANÁ

myrp

ECONOMIA E CIDADANIA

José Pio Martins

Em fala na Associação Comercial do Paraná, o ex-governador do Paraná Orlando Pessuti fez uma provocação dizendo que as instituições e seus líderes devem, em suas ações na comunidade, promover a cidadania e elevar as condições de seu público e da população em geral tanto quanto possível.

Tomando a provocação, boa, o primeiro passo é pensar como as ações no mundo produtivo e na economia em geral podem contribuir para a caminhada rumo ao propósito referido pelo Dr. Pessuti. De saída, é preciso definir o que significa cidadania.

Um das definições possíveis, não a única, é sobre o que significa ser cidadão. Assim, podemos dizer que ser cidadão é ter acessos a direitos, como direito à vida, à liberdade, à propriedade, à igualdade perante a lei, e isso inclui os direitos civis e os direitos políticos. Em resumo, cidadania é o acesso a uma vida com liberdade, bem-estar material e dignidade.

Para isso, trazendo o problema para a área da economia, há uma condição necessária para a existência da cidadania: trabalho e renda. Só pode alcançar elevado grau de cidadania aquele que tem um trabalho no qual existam boas condições materiais e tratamento humano e do qual consiga extrair renda suficiente para o acesso a bens vitais: alimento, moradia, educação, saúde, segurança e proteção na velhice.

Fala-se por aí em economia cidadã, que pode ser definida como um sistema econômico que consiga oferecer duas condições: trabalho e renda. Isso vale para o empregado, o autônomo, o empreendedor e outras formas de trabalho.

Somente é possível propiciar dignidade a alguém e condições para o exercício da cidadania se esse alguém auferir renda suficiente para o acesso aos bens da cidadania. Então, a condição rigorosamente necessária da cidadania é: renda.

Ressalte-se que apenas a existência de trabalho e, por consequência, renda adequada não é condição suficiente para a cidadania. Um país cuja renda por habitante seja elevada, mas governado por uma ditadura, sem liberdade, de forma que os indivíduos não gozem de certos direitos civis, ali não há cidadania em sua completude.

A liberdade é o fundamento da cidadania, e o sistema fundado na liberdade de escolha e ausência de coerção é chamado "liberalismo". A coerção existe quando os indivíduos são levados, sob algum tipo de pressão, a colocar-se a serviço de interesses alheios e, portanto, em detrimento dos seus propósitos e interesses pessoais.

O grande filósofo e economista Frederico Hayek (1899-1992), disse: "A coerção é má porque anula o indivíduo como ser que pensa, avalia e decide, já que o transforma em mero instrumento dos interesses e fins de outrem". Trazendo para o campo da economia, encerro com uma passagem da filósofa russo-americana Ayn Rand (1905-1982).

"Quando você perceber que para produzir precisa obter a



autorização de quem não produz nada; quando comprovar que o dinheiro flui para quem negocia não com bens, mas com favores; quando perceber que muitos ficam ricos pelo suborno e pela influência, mais que pelo trabalho; que as leis não nos protegem deles mas, pelo contrário, são eles que estão protegidos de você; quando perceber que a corrupção é recompensada e a honestidade se converte em autossacrifício, então poderá afirmar, sem temor de errar, que sua sociedade está condenada."

Sem esgotar o assunto, deixo essas reflexões sobre economia e cidadania, a respeito das quais vale a pena pensar.

José Pio Martins - Economista, professor, palestrante e consultor de economia, finanças e investimentos.

"Há uma condição necessária para a existência da cidadania: trabalho e renda"

Quer realizar consultas de crédito mais precisas, seguras e com alto valor agregado?

O **Cadastro Positivo** vem para **ampliar a Análise de Crédito** para além dos dados negativos.

...



Através de **relatórios de hábitos de pagamento** é possível observar o **comportamento completo do cliente no mercado**, além das tradicionais informações cadastrais e restritivas.



Aprovação de crédito e menor inadimplência:

Crescimento de até 40% nas vendas em comparação ao score tradicional



Inteligência analítica: Dados de bancos, financeiras, varejo e utilities (energia elétrica, gás, água e telecomunicações), além da base negativa (registros no SCPC e protestos)



Oportunidades de negócio: Scores de crédito mais precisos e de acordo com o risco de inadimplência de cada cliente





*Honrando a Tradição
e Construindo o Futuro*