

ACINE Mulher realiza com sucesso seu XIII Jantar em comemoração ao Dia Internacional da Mulher

No dia 06 de março (terça-feira), o Conselho ACINE MULHER, realizou com sucesso o XIII jantar em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, o evento aconteceu nas dependências do Salão Paroquial, e contou com mais de 400 mulheres, o Buffet ficou a cargo de Lelarys Buffet e a animação por conta de Armação Ilimitada Banda Show. O tema do Jantar foi "Mulheres Pela Paz".

A Presidente do Conselho Sonia Marina Caeiro, enfatiza que comemorar o Dia Internacional da Mulher é uma forma de celebrar a vitória feminina neste último século. A evolução da mulher nos seus papéis diários, na profissão, na família e na sociedade teve uma grande transformação e hoje temos papel decisivo como formadoras



de opinião e líderes. A mulher moderna está transformando o mundo. E é nesta data que devemos comemorar juntamente com todas

mulheres de Nova Esperança e Região, com muita alegria e descontração, destaca Caeiro.

Queremos parabenizar



FOTOS: FOTO BOOK DIGITAL



todas as mulheres por esta data tão importante, agradecemos em especial todos os nossos parceiros que garantiram o sucesso do nosso evento e as empresas que doaram prêmios para o nosso sorteio.



Fonte: Jornal Noroeste

Trilha
Sport Wear
Uniformes Escolares, Promocionais e Empresariais.
Fone/Fax: (44) 3252-0240
Rua República do Líbano, 308 - Centro - 87600-000 - Nova Esperança - PR

FANP
100% VOCÊ!
"SE VOCÊ QUER ALCANÇAR O SUCESSO, ESTUDE COM QUEM CONHECE O CAMINHO."
ADMINISTRAÇÃO - CIÊNCIAS CONTÁBEIS - PEDAGOGIA - LETRAS - SERVIÇO SOCIAL
www.fanp.com.br

ALV
da Moda
Moda Masculina e Feminina
Gerente: Emanuela | Vendedor: Lucas da Silva
Fone: (44) 3252-4755 | Cel: 9817-7994
Av. 14 de dezembro 422 - Centro - Nova Esperança - PR / email: alvmoda2011@hotmail.com



Reforma para a Lei do Cheque

Reforma para a Lei do Cheque

O descrédito generalizado relacionado ao instituto do cheque - somente no ano de 2011, segundo dados estatísticos, deixaram de ser compensados, por falta de fundos, mais de 20 milhões de títulos - faz pressupor a necessidade da reforma da Lei nº 7357, de 1985.

Em vigor há mais de 26 anos, sobredita legislação carece de reforma, aperfeiçoamento e aprimoramento do mecanismo do título abstrato, ordem de pagamento à vista, sob pena de sua completa e total impossibilidade de recebimento pelos usos e costumes praticados.

Convivemos com total descrédito em relação ao título de crédito denominado cheque, de aceitação restrita, embora de ampla circulação, porquanto a grande maioria não confia e também não se importa em realizar consultas no sistema disponibilizado, preferindo rejeitar qualquer pagamento por este meio em vigor.

Não é à toa que a maioria dos estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços, de modo geral, recusa terminantemente a emissão de cheques, independentemente de valor, ou qualquer consulta que viabilize constatar a existência ou não de restrição.

Ao longo dos anos, o uso do cheque foi desnaturado e isso trouxe, inevitavelmente, descrédito, gerando desconfiança, notadamente por causa de uma lacuna legal que inviabilizou, por completo, o instrumento de crédito.

Reflete absoluta desrazão o uso de cambiais, de valores insignificantes, para utilização de emitentes, sem custo - benefício algum, o que ensejaria, a exemplo do direito comparado, valor mínimo de emissão e responsabilidade.

Em alguns países europeus, a exemplo de Portugal, o próprio banco responde independentemente de fundos, por determinados valores inseridos na cambial, como forma de assegurar credibilidade e, ao mesmo tempo, permitir liquidez na circulação da cambial.

No Brasil, ao contrário, somente a micro reforma legal seria capaz de respaldar com credibilidade o cheque, a partir de valores mínimos de emissão, caracterização de cheques pro soluto ou pro solvendo, dados em garantia, e também o problema central do protesto, endosso e do conseqüente dano moral.

A jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça (STJ) tem preconizado que cabe dano moral quando o cheque for apresentado anteriormente à data constante registrada pelo emitente, com pós-datação, ao passo que não seria devido dano extra patrimonial se estiver ou negativamente com pretérito registro.

Convivemos com total descrédito em relação ao título de crédito denominado cheque. Ambas as Súmulas 370 e 385 do STJ têm sido interpretadas distintamente pelos Tribunais, de conotação não vinculante, procurando assim minimizar seus efeitos, emprestando definição de ordem de pagamento à vista ao cheque, sendo que negatização pretérita apenas indicaria importância na quantificação do dano extrapatrimonial.

Naturalmente, os cartões de crédito e débito assumiram papel primordial, mas jamais serão capazes de substituir, por completo, os cheques, os quais, em qualquer circunstância, sempre pontuam o vínculo com a instituição financeira, inúmeras possibilidades de utilização, além de contratos conexos ou coligados, tudo representado por um pacote pré-estabelecido ajustando as tarifas devidas.

A dificuldade também se localiza na sustação e oposição ao pagamento, no preenchimento de formulário e a necessidade de boletim de ocorrência para efetiva contraordem, de maneira motivada, impedindo não apenas o pagamento, mas fundamentalmente evitando o protesto da cártula.

É extremamente desagradável quando nos deparamos com o cadastro positivo, por meio da Lei nº 12.414, de 2011, sujeita à regulamentação, tratarmos o emitente como se fosse pessoa sem qualquer credibilidade na praça, sujeito às consultas de praxe e mais grave ainda, à recusa singela e pessoal do favorecido.

Representa contra censo equiparar o emitente enquadrado no cadastro positivo com aquele outro que não apresenta a menor possibilidade de evidenciar confiança na emissão do cheque, principalmente quando possuidor de registros e cadastros, inclusive aquele de emitente de cheques sem fundos.

Natural que se conscientize o legislador sobre a necessidade de uma microrreforma, fundamentalmente porque mais de 30 milhões de brasileiros ingressaram no sistema de acesso ao crédito, regulamentando-se de maneira precisa as conseqüências advindas do uso irregular fraudulento, ou de emissão sem fundos das cambiais, com penalidades mais rígidas.

Em síntese, o legislador deve envidar esforços, auxiliado pelos dados estatísticos do Banco Central, do crescente e assustador número de emitentes de cheques sem fundos, para implementar a reforma da legislação coeva à ordem econômica globalizada, no sentido de dotar de credibilidade o título e de possibilitar seguro mecanismo de sua livre circulação e proteção ampla aos portadores de boa-fé.

O Papel do Atendimento no Varejo

por Patrícia Zawascki *

O varejo movimenta a economia no segmento de comércio, no entanto, o seu desempenho possui níveis altos e baixos, isso porque esse setor depende muito de variáveis que podemos chamar, assim como no marketing, de fatores controláveis e incontroláveis. Esses fatores provocam mudanças no mercado, podendo vir a abalar as vendas e acarretar problemas na economia, são eles, o desemprego, a redução do poder aquisitivo da população, a inadimplência e os juros altos. Esses são alguns dos fatores que podem desfavorecer o bom andamento dos negócios para este segmento do setor terciário da economia.

Contudo, os fatores controláveis também possuem grande influência no desempenho mercadológico das empresas atuantes no setor varejista. É necessário que os gestores passem a identificar essas variáveis já no planejamento estratégico, tomando conhecimento de quais são suas causas e que efeitos elas podem resultar diante da atuação da empresa no mercado.

O primeiro contato com a marca ocasiona uma percepção que os clientes constroem sobre ela, ou seja, é estabelecida a imagem da empresa na mente dos consumidores a partir de uma primeira impressão, e esta, poderá se tornar a reputação da marca, conforme essa percepção for repassada a rede de relacionamentos dos públicos que a conheceram.

Nesse sentido, podemos destacar o atendimento como um dos grandes responsáveis pelo sucesso, ou até mesmo fracasso das organizações, visto que é através do atendimento que o cliente ou consumidor tomará conhecimento das especificações dos produtos e serviços que chamaram sua atenção, construirá uma imagem a respeito da marca, do ambiente, do que a empresa oferece e de como oferece. Além do que, os colaboradores que desempenham a função de atender clientes, poderão utilizar sua persuasão para defender os objetivos da organização e oferecer o mais alto nível de satisfação dos desejos e necessidades que os clientes almejam alcançar.

Muitos empresários não se dão conta da força que possui o atendimento e de como a seleção de profissionais capacitados a exercerem essas atividades, fazem a diferença. Logo, a cultura das organizações varejistas se mostra em adquirir para a ação de atender, uma mão de obra barata e não qualificada, em que a única intenção é a venda propriamente dita, deixando de lado o que deveria ser prioridade, a atenção aos clientes.

No entanto, por esses motivos já vistos, o varejo se torna por diversas vezes rotulado, já que muitas empresas atuantes nesse ramo, ainda não possuem uma visão de negócio voltada ao marketing, ou seja, visam apenas à venda e acreditam que o único quesito necessário para vender é possuir preços baixos e facilidades de pagamento. Contudo, a expansão da concorrência, conhecimento dos direitos do consumidor e clientes cada vez mais exigentes, leva a decadência marcas estagnadas.

Embora essa realidade ainda seja facilmente encontrada por entre organizações varejistas, em outras essa visão já está em processo de mudança, em que passa-se a capacitar e qualificar profissionais de atendimento, e valorizar suas habilidades e aptidões que são incorporadas as suas atividades, com a liberdade para explorar sua criatividade e tomada de decisões.

São esses os diferenciais que o varejo precisa para resgatar o valor de seu mercado, passando a ser percebido como um segmento que oferece uma excelência no atendimento a clientes, e isso quer dizer, ter conhecimento daquilo que se está oferecendo, ser gentil e receptivo, deixar o consumidor à vontade, permitir que os produtos estejam ao alcance de suas mãos e manter o ambiente com uma boa infra-estrutura, de modo a torná-lo confortável e agradável, podendo assim, gerar credibilidade aos olhos dos consumidores.

Os resultados obtidos por um bom atendimento podem ser vistos na conquista e fidelização de clientes, que passam a frequentar as lojas, na propaganda boca-a-boca, pela satisfação dos públicos em terem suas expectativas, desejos e necessidades alcançadas, na mudança de uma percepção negativa para uma imagem positiva na mente do consumidor e por fim, na reputação favorável à marca. Além do que, o atendimento pode tornar-se um diferencial competitivo em um cenário ao qual, diversas empresas oferecem os mesmos produtos e serviços com preços, qualidade e tecnologia equivalentes.

Como visto, o papel que o atendimento exerce no varejo é de uma importância inquestionável. Os créditos de um bom atendimento são repassados à marca, que torna-se mais forte e lembrada na mentes dos consumidores. Já os produtos passam a ganhar mais confiança de suas qualidades e tecnologia e a empresa propriamente dita, recebe toda credibilidade e reputação favorável a ela.

** Patrícia Zawascki (zawascki@plusmk.com.br), Sócia-Diretora da agência Plus Marketing LPMA, graduada em Comunicação Social



GINÁSTICA LABORAL

| por Alessandro Belentani |



A necessidade da prática de exercícios físicos no local de trabalho remonta a Revolução Industrial (Inglaterra, século XVIII). A partir desta época, o número de funcionários com Lesões por Esforços Repetitivos e Distúrbios Osteomoleculares Relacionados ao Trabalho (L.E.R./D.O.R.T.) aumentou consideravelmente. O advento de novos processos de produção trouxe em seu bojo mudanças consideráveis no ambiente de trabalho. Mais recentemente, a Era da Informática acentuou estas mudanças e catalisou suas conseqüências. Os "Tempos Modernos" impuseram uma nova rotina aos operários, que geralmente têm uma vida sedentária, passando muitas horas na mesma posição e quase sempre repetindo movimentos milhares de vezes por dia.

Estatísticas atuais apontam que cerca de quatro milhões de brasileiros são submetidos a tratamento em razão de dores provocadas pela postura incorreta no trabalho e pela pressão diária de situações competitivas. Surgiu então a necessidade da criação de atividades que atuem direta e especificamente na prevenção de doenças nos sistemas muscular e nervoso dos trabalhadores. A crescente preocupação das empresas com a saúde e desempenho de seus funcionários faz da Ginástica Laboral a ótima oportunidade de trabalho o para Profissional de Educação Física.

A Ginástica Laboral é praticada com intervalos de cinco a dez minutos diários. O seu objetivo é proporcionar ao funcionário uma melhor utilização de sua capacidade funcional através de exercícios de alongamento, de prevenção de lesões

ocupacionais e dinâmicas de recreação. O programa de atividades deve ser desenvolvido após uma avaliação criteriosa do ambiente de trabalho e de cada funcionário em particular, respeitando a realidade da empresa e as condições disponíveis. **Existem dois tipos de Ginástica Laboral: a Preparatória e a Compensatória.**

1- A preparatória é realizada:

antes ou logo nas primeiras horas do início do trabalho. Na maioria das vezes não é possível implantar em todos os setores antes de iniciar a jornada, mas logo no seu início e isso não descaracteriza como preparatória. Ela é constituída de aquecimentos e ou alongamentos específicos para determinadas estruturas exigidas. O objetivo é aumentar a circulação sanguínea, lubrificar e aumentar a viscosidade das articulações e tendões. Geralmente tem duração de 5 a 10 minutos.

2- A compensatória é realizada:

no meio da jornada de trabalho, como uma pausa ativa para executar exercícios específicos de compensação. Praticada junto às máquinas, mesas do escritório e eventualmente no refeitório ou em espaço livre, utilizando exercícios de descontração muscular e relaxamento, visando diminuir a fadiga e prevenir as enfermidades profissionais crônicas.

O Profissional habilitado, portador da Cédula de Identidade emitida pelo Sistema CONFEF/ CREFs, é o único responsável e capaz de elaborar o programa de treinamento que será implantado na empresa. É necessário conhecimento técnico e científico para avaliar corretamente os pontos importantes nas diversas áreas da empresa.

Aprática de Ginástica Laboral combate e previne as L.E.R./D.O.R.T. Ela é uma arma contra o sedentarismo, estresse, depressão e ansiedade. Também melhora a flexibilidade, força, coordenação, ritmo, agilidade e resistência, promovendo uma maior mobilidade e postura. Além disto, reduz a sensação de fadiga no final da jornada, contribuindo para uma melhor qualidade de vida do trabalhador. Outro resultado importante da Ginástica Laboral é favorecer o relacionamento social e o trabalho em equipe, desenvolvendo a consciência corporal, pois as esferas psicológica e social são beneficiadas.

Além disto, reduz a sensação de fadiga no final da jornada, contribuindo para uma melhor qualidade de vida do trabalhador. Outro resultado importante da Ginástica Laboral é favorecer o relacionamento social e o trabalho em equipe, desenvolvendo a consciência corporal, pois as esferas psicológica e social são beneficiadas.

A Ginástica Laboral é responsável pela redução de despesas por afastamento médico, acidentes e lesões, melhorando a imagem da instituição perante os funcionários e a sociedade, além de aumentar a produtividade e qualidade. Ginástica para qualidade vida ! Sem duvida a melhor escolha de sua empresa !

Professor Especialista:
Alessandro Belentani.
RAFISICOS, Ginástica e
qualidade de vida.
Contato, fone: 44-9914-4919.

novos convênios para associados ACINE



Palavra
do Presidente

Presidente:
Jean Flávio Zanchetti

Só não esta legalizado quem não quer!!

veja o que é o Empreendedor Individual:

O Empreendedor Individual (EI) é uma inovação no sistema tributário para que milhões de brasileiros formalizem os seus negócios.

A nova faixa de enquadramento do Simples Nacional legaliza os empreendedores individuais que faturam até R\$ 60 mil por ano e que possuam, no máximo, um empregado.

Os profissionais que aderirem ao EI pagarão imposto "zero" para o governo federal e terão alíquotas muito reduzidas para as demais contribuições. O custo máximo de formalização é de R\$ 33,25 por mês, dependendo da atividade profissional.

Cuidado com cobranças indevidas

O único custo da formalização é o pagamento mensal de R\$ 27,25 (INSS), R\$ 5,00 (Prestadores de Serviço) e R\$ 1,00 (Comércio e Indústria) por meio de carnê emitido exclusivamente no Portal do Empreendedor. Qualquer outra cobrança recebida não é do governo, não está prevista na legislação e não deve ser paga.

Benefícios

- Com a regularização do negócio e o alvará emitido pela prefeitura, acaba o medo de que a mercadoria seja confiscada;

- Feito o registro da empresa, o empreendedor passa a ter CNPJ, possibilitando a abertura de conta em banco e o acesso a crédito com juros mais baratos;

- Com a empresa legalizada, o empreendedor poderá ter endereço fixo para facilitar a conquista de novos clientes;

- Apoio técnico do SEBRAE

- Cobertura da Previdência Social para o Empreendedor Individual e para a sua família;

- Possibilidade de negociação de preços e condições nas compras de mercadorias para revenda, com prazo junto aos atacadistas e melhor margem de lucro;

- Emissão de nota fiscal para venda para outras empresas ou para o governo; - Dispensa da formalidade de escrituração fiscal e contábil.



Ginástica e qualidade de vida.

Alessandro Belentani

Professor especialista

Fones: |44| 9914-4919 (Tim)
|44| 9126-8494 (Vivo)
|44| 8413-7907 (Oi)



alessandrobelentani@gmail.com



**"SE VOCÊ QUER
ALCANÇAR O SUCESSO,
ESTUDE COM QUEM
CONHECE O CAMINHO."**

ADMINISTRAÇÃO - CIÊNCIAS CONTÁBEIS - PEDAGOGIA - LETRAS - SERVIÇO SOCIAL

www.fanp.com.br

VEM AÍ

revista
New

Surge o novo para Nova Esperança e toda região!



SUPERMERCADO
ISIS

PONTO CERTO DA ECONOMIA

Fone: 3252-1912

Av. Felipe Camarão - Próx. Hospital Municipal - Nova Esperança

História do dia 8 de março – Dia Internacional da Mulher!!!

No Dia 8 de março de 1857, operárias de uma fábrica de tecidos, situada na cidade norte americana de Nova Iorque, fizeram uma grande greve. Ocuparam a fábrica e começaram a reivindicar melhores condições de trabalho, tais como, redução na carga diária de trabalho para dez horas (as fábricas exigiam 16 horas de trabalho diário), equiparação de salários com os homens (as mulheres chegavam a receber até um terço do salário de um homem, para executar o mesmo tipo de trabalho) e tratamento digno dentro do ambiente de trabalho.

A manifestação foi reprimida com total violência. As mulheres foram trancadas dentro da fábrica, que foi incendiada. Aproximadamente 130 tecelãs morreram carbonizadas, num ato totalmente desumano.

Porém, somente no ano de 1910, durante uma conferência na **Dinamarca**, ficou decidido que o 8 de março passaria a ser o "Dia Internacional da Mulher", em homenagem as mulheres que morreram na fábrica em 1857. Mas somente no ano de 1975, através de um decreto, a data foi oficializada pela **ONU** (Organização das Nações Unidas).

Objetivo da Data

Ao ser criada esta data, não se pretendia apenas comemorar. Na maioria dos países, realizam-se conferências, debates e reuniões cujo objetivo é discutir o papel da mulher na sociedade atual. O esforço é para tentar diminuir e, quem sabe um dia terminar, com o preconceito e a desvalorização da mulher. Mesmo com todos os avanços, elas ainda sofrem, em muitos locais, com salários baixos, violência masculina, jornada excessiva de **trabalho** e desvantagens na carreira profissional. Muito foi conquistado, mas muito ainda há para ser modificado nesta história.

Conquistas das Mulheres Brasileiras

Podemos dizer que o dia 24 de fevereiro de 1932 foi um marco na história da mulher brasileira. Nesta data foi instituído o voto feminino. As mulheres conquistavam, depois de muitos anos de reivindicações e discussões, o direito de votar e serem eleitas para cargos no executivo e **legislativo**.



O SEBRAE/PR em parceria com a ACINE - Associação Comercial e Industrial de Nova Esperança, com o objetivo de alavancar os negócios dos Empreendedores Individuais (EI) e das Microempresas (ME) do município, preparou um projeto destinado exclusivamente a esse público.

O Projeto de Atendimento Negócio a Negócio proporciona contatos presenciais com os proprietários de pequenos negócios buscando a conexão entre a empresa assistida e o Sebrae.

Com essa iniciativa, é possível estabelecer um vínculo de atendimento continuado que possibilita o crescimento da empresa e o desenvolvimento empresarial do proprietário.

O projeto funciona com uma atuação ativa de consultores do Sebrae que visitam as empresas, fazem um levantamento geral, apresentam um diagnóstico do negócio, traçam um plano de ação e verificam os resultados.

As empresas associadas a ACINE que ainda não foram atendidas pelo Negócio a Negócio serão comunicadas sobre a visita do consultor e as empresas não associadas, caso haja interesse, poderão entrar em contato com a Associação Comercial pelo fone: (44) 3252-4242 e agendar uma visita.



0800 570 0800
www.sebraepr.com.br



Associação Comercial e Empresarial de Nova Esperança



O Cartão MeuCred é uma oportunidade de aumentarmos o giro de dinheiro localmente.

É mais um sonho que se tornou realidade, em Nova Esperança já temos 99 colaboradores que possuem o cartão MeuCred com potencial de consumo/mês de R\$ 10.000,00, recurso exclusivo para o comércio de Nova Esperança.

Somente no mês de novembro de 2011, foi movimentado via cartão R\$ 3.600,00, valor gasto no comércio local, sem burocracia, notinhas ou promissora, para o lojista é certeza de dinheiro em caixa.

MeuCred é um cartão que oferece aos funcionários das Empresas Associadas uma linha de crédito pessoal consignado, como adiantamento salarial, para ser utilizado como meio de pagamento nas Empresas Conveniadas.

O MeuCred é um produto inteligente e prático, que simplifica e organiza a gestão de convênios entre as empresas. Além de ampliar a satisfação do público interno e reduzir custos administrativos, oferece diversos benefícios às empresas vinculadas a ACINE e seus funcionários.

O MeuCred é um sistema que funciona 100% via internet com total segurança, em tempo real e com autogestão, utilizando o desconto em folha de pagamento o que é reconhecido como uma das melhores modalidades de crédito, sendo este definido e controlado pela empresa. São diversos os benefícios para as empresas e seus funcionários e o melhor: ele é da sua Associação.

Vantagens de adquirir o MeuCred:

Garantia do recebimento;
Eliminação da inadimplência;
Diminuição nos custos de administradora de cartões;
Desburocratização no cadastro
Estimulo no comércio local
Organização nos convênios
Fluxo de caixa facilitado, baseado em relatórios via internet;
Comodidade.

Até 40 dias para pagar - conforme a data de compra.

Segurança - bloqueio, por telefone, de cartão roubado ou perdido.

Ampla rede de estabelecimentos credenciados.

Desconto em folha de pagamento.

Vantagens à empresa

Controle: monitoramento em tempo real do benefício

Informações: dados em forma de relatórios gerenciais on line para gestores

A s s e s s o r i a t é c n i c a :
acompanhamento na implantação, treinamento

Praticidade: cartão com código, autogestão em tempo real e integração com folha de pagamento.

Produtividade: otimização dos processos e rotinas do RH,

Diferenciais

Regras inteligentes.

Relatórios gerenciais

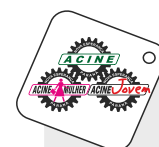
EMPRESAS CONVENIADAS:

BOTINAS NOBUK
CAMPELLI CONFECÇÕES
CLINICA DENTISTA PARA TODOS
COLOMBO AUTO PEÇAS
CYBERTEC
DEPOSITO RAZENTE
FARMÁCIA BRASIL
FARMACIA DO POVO
G5 INFORMÁTICA(JIMMY INFORMÁTICA)
G8 MOTORS
LIVRARIA E PAPELARIA CORAÇÃO
MINI STOP
LOJAO DO DAVI
LOJÃO GAZOLA
LONIL MÓVEIS
NEPAL AUTO PEÇAS
NOBUK COMPANY JEANS
PAPELARIA MODERNA
PHYTOMEDICA FARMACIA E MANIPULACAO
POSTO JAPAN
SOCIEDADE OCULTA
SILK WORM IND. E COM. DE ALIMENTOS LTDA
SUPERMERCADO POPULAR
ZAMY DESIGN

Venha fazer parte desse grupo! tenha mais esta opção segura de venda a prazo! Fuja da notinha!



novo convênio para associados ACINE



Expediente

EDIÇÃO Nº 017

INFORMATIVO ACINE - MARÇO/2012
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
TIRAGEM: 5.000 EXEMPLARES
IMPRESSÃO: Jornal O Diário

COLABORADORES:
Jean Flávio Zanchetti
Colaboradores da ACINE
Conselho Jovem e da Mulher
Jornal Noroeste
Jornal Regional

REVISÃO:
Jean Flávio Zanchetti
Grazieli Muriano de Souza Soares
Cintia Fernandes

PROJETO GRÁFICO:
Zamy Publicidade
www.zamy.com.br - |44| 3252-4464

Fale com a ACINE
www.portalacine.com.br
contato@portalacine.com.br
(44) 3252-4242
Rua Vereador José Felipe Elias,
nº 635 - Nova Esperança - Paraná

Somos uma empresa voltada para a área empresarial com o objetivo de traçar o melhor direcionamento de profissionais inseridos numa determinada empresa ou a serem contratados

Com nossa metodologia utilizamos várias ferramentas para o desenvolvimento de profissionais, nosso carro chefe seria o Perfil Psicológico Apoio

Com esta ferramenta conseguimos identificar habilidades positivas e negativas de profissionais, nas habilidades consideradas como negativas podemos aperfeiçoar os profissionais aplicando planos de melhoria chamados como

capacitações

O perfil é a chave do conhecimento do profissional, onde após aplicado e apresentado o resultado conseguimos visualizar as atitudes do profissional e suas respectivas qualidades numa determinada empresa, serve como direcionador no que diz respeito a investimento no profissional avaliado ou numa futura reestruturação.

Na parte de RH, excelente ferramenta para contratação de profissionais, ela confirma informações que estão inseridas num curriculum.

Na parte de contratações de cargos gerenciais (Líderes, coordenadores,

gerentes em geral, diretores, etc) utilizamos a metodologia dos jogos estratégicos, onde exploramos a potencialidade do profissional no que diz respeito a liderança e organização.

Como o mercado esta super aquecido de empregos as empresas cada vez mais querem os melhores profissionais, assim precisam de ferramentas ágeis para identificação dos mesmos, o perfil e a melhor saída.

www.apoiometodos.com.br
44- 3226-6198 Maringá - PR

TREINAMENTOS PONTO DE ATENDIMENTO SEBRAE NOVA ESPERANÇA

Mês	Forma	Início	Término	Horário	Título	Facilitador
MARÇO	OFICINA	08/mar	08/mar	19:00 as 23:00	ATENDIMENTO TELEFÔNICO COMO COBRAR E RECEBER DÍVIDAS	JANE EYRE CRUZ
	CURSO	20/mar	22/mar	19:00 as 23:00		BRÁZ ISMAEL VENDRAMINI
	CONSULTORIAS	28/mar	28/mar	08:30 AS 18:00	FINANÇAS	CLAUDIR
ABRIL	OFICINA	25/abr	25/abr	19:00 as 23:00	Promoção e Vendas	Paula Polizeli
	CONSULTORIAS	26/abr	26/abr	08:30 as 18:00	MARKETING	MAURO FUNGAES
MAIO	OFICINA	16/mai	16/mai	19:00 as 23:00	PÓS VENDAS COMÉRCIO EXTERIOR CULTLÍDER - CULTURA DA LIDERANÇA	Paula Polizeli
	CONSULTORIAS	17/mai	17/mai	08:30 AS 18:00		Magda
	CURSO	21/mai	24/mai	19:00 as 23:00		SÓNIA VIDOTTI
JUNHO	OFICINA	05/jun	05/jun	19:00 as 23:00	MÍDIAS SOCIAIS	Maria Fernanda
	CONSULTORIAS	12/jun	12/jun	08:30 as 18:00	FINANÇAS ADM DE CUSTOS E FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA	Claudir
	CURSO	18/jun	21/jun	19:00 as 22:30		

INFORMAÇÕES: 3252-5423 ou 3252-4242 - COM CÍNTIA





BRASILSUL

 .COM.BR

*Aproveite o verão
do Sul do Brasil
com a Brasil Sul*



A FROTA MAIS MODERNA DO PAÍS

Partidas

Paranavaí / Nova Esperança / Jandaia do Sul / Apucarana

Destinos

Florianópolis / Bal. Camboriú / Itajaí / Itapema / Joinville



Ag. Paranavaí - 44 3423 1293
Ag. Nova Esperança - 44 3252 4345



Conselho do Jovem Empresário da ACINE

Presidente: Márcio Tottene



Setor de franquias cresce 16,9% em 2011

Redes faturaram R\$ 88,9 bilhões no ano; com aumento de 85,9%, segmento de hotelaria e turismo foi destaque.

O setor de franchising cresceu 16,9% em 2011, acumulando um faturamento de R\$ 88,9 bilhões no ano. O resultado foi apresentado nesta quarta-feira (29/2) pela Associação Brasileira de Franchising (ABF), com base em uma pesquisa feita com as 2.031 redes que atuam no país.

O mercado de franquias tem crescido com taxas bem acima das do PIB nacional. O resultado de 2011 ficou acima das expectativas da própria ABF: em outubro de 2011, a entidade havia estimado um crescimento de 15% para o ano. O diretor-executivo da ABF, Ricardo Camargo, afirmou que os números estão atrelados ao bom momento da economia nacional e ao aumento de renda da população.

As redes de hotelaria e turismo foram as que

mais cresceram em 2011, com aumento de 85,9%. O faturamento foi creditado à maior renda da população e alavancado pela rede TAM Viagens, que abriu 115 operações em 2011. De acordo com Camargo, os investimentos para a Copa do Mundo de 2014 ainda não afetaram o setor de maneira significativa.

O segmento que apresentou a segunda maior expansão foi o de móveis, decoração e presentes, com faturamento 35% maior, seguido por esportes, saúde, beleza e lazer (24,3%); negócios, serviços e outros varejos (14,9%); alimentação (14,5%); e acessórios pessoais e calçados (13,15%). "Esse crescimento está relacionado à renda da população e ao ingresso definitivo das mulheres no mercado de trabalho, o que gera aumento de serviços como alimentação fora do lar e lavanderias", afirmou

Camargo.

O número de redes em operação cresceu 9,5% no ano passado, com a entrada de 176 novas franquias no mercado. As unidades franqueadas totalizam 93.098, um aumento de 7,8% em relação ao ano anterior.

Estimativas para 2012

De acordo com a ABF, este ano deverá apresentar resultados parecidos com os de 2011. A perspectiva de expansão no faturamento é de 15%, com crescimento de 9% no número de unidades. O número de redes deve aumentar 8%, com a contribuição de marcas estrangeiras que querem atuar no Brasil, principalmente nas áreas de alimentação e vestuário, segundo Camargo.

Fonte: Portal do Franchising

SEBRAE

ATENDIMENTO TELEFÔNICO: O CARTÃO DE VISITAS PARA SUA EMPRESA

Foi realizado na ACINE no dia 08/03/2012 uma Oficina sobre Atendimento Telefônico, este curso teve como objetivo orientar sobre a importância de um atendimento telefônico eficaz e a diferença competitiva desta ação no mercado.

Foi ministrado pela facilitadora: Jane Eyre Cruz.

Participantes:

- Aline de Oliveira Costa
- Andressa de Oliveira Costa
- Letícia Mattos de Melo
- Luana Aparecida de Melo
- Alexandre Panucci Sanches
- Edna Relíquia da Silva Raimundo
- Jeremias da Silva Benega
- Kátia Aparecida Bósio – Multi Brasil
- Eliane Aparecida de Souza – Multi Brasil
- Michelle Maria Bosio – Multi Brasil
- Alexandra Bonadio – Empasoft
- Rosângela Rodrigues Britto Stela – Empasoft
- Leonice Matias da Silva – Escritório de Contabilidade Horizonte
- Elizeu Benedito Romanhole - Escritório de Contabilidade Horizonte
- Nilton José Sambini - Escritório de Contabilidade Horizonte
- Fernanda Alves dos Santos – Clínica Ativa
- Ana Claudia Barbosa – Clínica Ativa
- Kelly Ariane da Silva – Estação Malhas
- Debora dos Santos de Andrade – G5 Informática
- Dryelly Rocha dos Santos – Construtora Razente
- Maria Aparecida dos Santos Alves – Fecularia Pasquini
- Simone Aparecida Luiz – Fecularia Pasquini



ATITUDES DE UM VENDEDOR DE SUCESSO

Foi realizado no dia 14 de Fevereiro na ACINE, a Oficina Atitudes de um vendedor de Sucesso, onde tivemos como facilitador Ricardo Guirado, a oficina teve como participantes:

- Ossolider – Rafael de Faria
- Deposito Gazola 2 – Ronald Willian Rodrigues
- Alvo da moda – Emanuela Bosio
- Alvo da moda – Aline Santos OlivattiLojão do Davi – Leonardo Ruan Luma Trindade
- Processadores Hoken – Renato K. Matuo
- Distribuidora de Bebidas 3M – Fabrício Henrique Zanini
- Cybertec – Arissia Silva Sales
- Estação Malhas – Kelly Ariane da SilvaBrotinho dos Calçados – Denise Maria Dias
- LD Tecidos – Rafael Senedeze Lemes
- Nepal Auto Peças – Luciane Pereira da Silva
- Magalhaes, Waltiane Pereira de Araujo, Juliano Alves Figueiredo
- Hering Mix – Karina Xavier Mateus, Sueli Machado Martins, Christiane Tory
- Zamy Design – Everton Lopes
- Ruy Oliveira Bomfim

NEGOCIAÇÕES EFICAZES

Nos dias 06,07,08 e 09 de Fevereiro, foi realizado na ACINE o curso: Negociações Eficazes,

ministrado por Valeria Willemann.

Empresas Participantes:

- Alvo da moda - Aline Santos Olivatti
- Alvo da Moda - Lucas da Silva
- Mundiar - Mariana Florindo Frassati
- Mundiar - Alessandro Aparecido Frassati
- Mundiar - Wesley Cunha Ribeiro
- Mundiar - Rodolfo Alves da Silva
- Posto Nippon - Tiago Trigueiro Rocha
- Processadores Hoken - Renato K. Matuo
- Lojao do Davi - Renan Chances Novaes
- Lojao do Davi - Vinicius Carlos da Costa
- Eletromax - Willian da Silva Zamboni
- Eletromax - Claudirlei Batista de Araujo
- Zamy Desing - Cleverson da Silva Oliveira
- Zamy Desing - José Luiz Palmeira
- Supermercado Popular - Celso Ricardo Chagas
- Multi Brasil - Alex Barela Barros
- Lucas Laureano Gonçalves de Lima

Computadores
Impressoras
Redes
Periféricos
Telefones
Recarga de Cartuchos
Assistência
Games

CYBERTEC
Informática e Telefonia

Fone (44) 3252-3752 - Rua Pres. Kennedy, 238
(frente estacionamento do Camilo)

SICREDI

Gente que coopera cresce.

GRÁFICA INDEPENDÊNCIA

IMPRESSOS EM OFFSET EM GERAL
(CARTÕES • NOTAS FISCAIS • PANFLETOS • FOLDERS • CARTAZES)
FORMULÁRIO CONTÍNUO

Fone (44) 3252-4313 - Fax (44) 3252-4832
Av. 14 de Dezembro, 380 - Nova Esperança - Pr.
grafind@homenett.com.br

ACINE apresenta:

PAULO HENRIQUE AMORIM

COM A PALESTRA:

CULTURA E SOCIEDADE / MÍDIA E COMUNICAÇÃO

DIA 03 DE MAIO DE 2.012 - SALÃO PAROQUIAL EM NOVA ESPERANÇA - PR

Nasceu no Rio de Janeiro, quando os bichos falavam
Formado em Sociologia e Política pela Fundação Escola de Sociologia e Política de São Paulo
1961 - Estagiário no jornal A Noite, no Rio, quando participou da cobertura da renúncia de Jânio e a resistência de Leonel Brizola, como rádioescuta e repórter
64 - 66 - Repórter das revistas Manchete e Fatos & Fatos, da Bloch Editores
66 - 67 - Repórter do escritório da Editora Abril, no Rio
67 - 68 - Repórter da Revista Realidade
68 - 70 - Primeiro correspondente da revista Veja em Nova York
70 - 74 - Editor de Economia da revista Veja
Recebe o "Prêmio Esso" de reportagem Econômica por um trabalho na Veja sobre a distribuição de renda.
74 - 76 - Editor-chefe da revista Exame.
Lança "Melhores e Maiores"
76 - 84 - Editor de economia, redator-chefe e editor-chefe do Jornal do Brasil
84 - 85 - Editor-executivo do departamento de Jornalismo da Rede Manchete
85 - 90 - Editor de economia, repórter e apresentador de programas econômicos da Rede Globo
90 - 96 - Chefe do escritório e correspondente da Rede Globo em Nova York
93 - 96 - Colaborador do programa World Report da Rede CNN
97 - 98 - Editor-chefe e âncora dos programas Jornal da Band e Fogo Cruzado da Rede Bandeirantes
98 - Jornal da Band e Fogo Cruzado recebem o prêmio de melhores programas jornalísticos da televisão, da APCA, Associação Paulista dos Críticos de Arte
99 - Coprodutor, editor e âncora do programa sobre economia "Conversa Afiada", na TV Cultura
99 - Realizou, diariamente, um chat sobre economia, real-time, no portal Terra
00 - Portal UOL - diretor de jornalismo e âncora de um canal de notícias em broadband,

UOL NEWS

01 - "Conversa Afiada" recebe prêmio da Abrace - associação dos grandes consumidores de energia - pela cobertura do racionamento conhecido como "apagão do FHC". E um "Oscar" da Associação dos Criadores de Gado Nelore pela cobertura da crise da "vaca louca"
03 - 10 - Apresenta na TV Record os programas "Edição de Notícias", "Tudo a Ver", e "Domingo Espetacular"
06 - 08 - Instala a estação Conversa Afiada no portal iG
08 - Sai expulso do iG e transforma o Conversa Afiada em site independente
Em 87, escreveu o livro "De olho no dinheiro", que teve sete edições. Em 2005 lançou, com Maria Helena Passos, o livro "Plim-Plim, A Peleja de Brizola contra a Fraude Eleitoral", em terceira edição
Em 2006, é um dos autores do livro "A Mídia nas Eleições de 2006", organizado por Venício A. de Lima, Editora Fundação Perseu Abramo
Tem uma filha maravilhosa e um neto mais ainda.
Torce pelo Fluminense e a Acadêmicos do Salgueiro.
Palestras
Paulo Henrique Amorim faz palestras e desempenha a função de Mestre de Cerimônias.
As palestras são "para cima" e costumam motivar e animar platéias. PHA fala das perspectivas da economia brasileira além do curto prazo. São boas!
Um mercado de massa que precisa comprar, especialmente casas, e colocar os filhos na faculdade.
Fala das novas oportunidades que a ascensão da classe média oferece. E o maior ativo do Brasil em relação a outros BRICs: o Brasil é uma democracia.
Tudo isso com bom humor, e sem inclinação partidária.

INFORMAÇÕES: (44) 3252-5423 / 3252-4242 / WWW.PORTALACINE.COM.BR

REALIZAÇÃO:



APOIO:



PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE NOVA ESPERANÇA

PATROCÍNIO:



MUNDIAR
AR CONDICIONADO

Revenda Autorizada
Carrier

Site: www.mundiar.net

Fone: 3252-3969 Fone: 3252-2170

Av. Rocha Pombo, 1248 - Nova Esperança - PR

Rosa de Ouro
Floricultura e Buffet

Recepção Completa do Buffet e Decorações para Casamentos - Aniversários - Formaturas - Coquetéis Artigos para presentes.

(44) 3252-4112 / 8818-9502

CONTATO@FLORICULTURAROSADEOURO.COM.BR
WWW.FLORICULTURAROSADEOURO.COM.BR

Av. 14 de Dezembro, 621 - Centro - Nova Esperança - PR

REDE
Plus
ASSUNOR
SUPERMERCADOS