

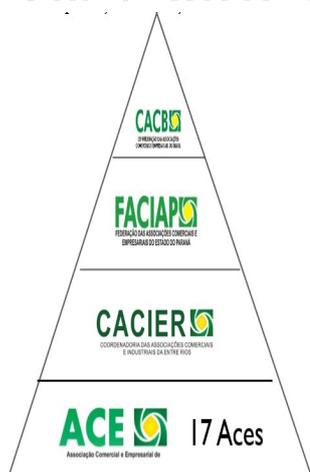
Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais da
Entre Rios



Boletim Informativo Cacier

Sistema Associativista

Cacier e Sebrae visitam prefeito de Iporã



O presidente da Cacier Carlos Alberto Gomes do Nascimento, a executiva Renata Silva e o consultor do Sebrae Adriano Silva visitaram na última quinta-feira 11, o prefeito de Iporã Sergio Luiz Borges, um dos principais objetivos é criar projetos baseados no fomento aos pequenos negócios em benefício do desenvolvimento econômico. Segundo a executiva da Cacier, o município de Iporã contava com 640 empresas MEI, levantamento realizado no mês de setembro do ano passado. Empresas essas que poderão ser beneficiadas com o plano de ação em uma possível parceria com o município de Iporã. O secretá-

rio de Indústria e Comércio do município de Iporã Marcio Antônio Abreu, também acompanhou a reunião, destacou a importância de vários planos anunciados pelo representante do Sebrae, e, que é breve uma nova reunião deverá acontecer no município, onde será apresentado e discutido o melhor para o setor produtivo. Para o prefeito Sergio Borges o importante é incentivar os pequenos empresários com ações planejadas, para que a classe consiga concorrer com os maiores centros e consequentemente oferecer melhores condições aos seus clientes.



Palavra do Presidente



Carlos Alberto Gomes do Nascimento
Presidente da Cacier

A vida coloca diante de nós vários obstáculos diariamente. Estes obstáculos muitas vezes desviam o nosso olhar daquilo que realmente é importante para nós, mas se olhamos para frente e continuamos vendo ao longe o nosso sonho, a meta que queremos alcançar, é porque este obstáculo não é grande o suficiente para nos fazer desistir! Precisamos manter o foco naquilo que queremos conquistar, precisamos manter o o foco no que é bom, no que nos fortalece, no que nos estimula a continuar caminhando, mesmo quando achamos que já não somos mais capazes. Para quem sonha, desistir nunca é uma opção. E o trabalho em equipe só nos faz

sentir mais fortes, pois quando achamos que já não podemos continuar, os nossos colegas nos ajudam olhar para frente, e nos mostram novamente o que caminho que devemos seguir. Com uma boa equipe, nunca se fica perdido no deserto, é a união que faz força e que faz de nós mais fortes em nossas conquistas!

O nosso maior incentivo é e sempre será a satisfação que sentimos quando conseguimos ultrapassar todos os obstáculos para chegar onde queremos, com respeito, solidariedade e espírito de equipe!

Carlos Alberto G. Nascimento
Presidente da Cacier

Cacier visita Acea Altônia e Acei Iporã



A executiva da Cacier Renata Cristiane da Silva visitou durante a última semana as colaboradoras das Aces de Altônia, Amanda e Joana e da Ace de Iporã Gisele para apresentar as ações que a coordenadoria deseja trabalhar durante 2021. Uma das ações será o escritório de compras

regional e também realizar visitas técnicas mesmo que for online, inclusive já tem uma agenda de visita para 25 de março com a Aciap Paranavaí. As executivas apresentaram a agenda das Aces e os objetivos para 2021;



Sicoob torna-se a terceira maior rede de atendimento do Brasil

O Sicoob – instituição financeira cooperativa – vem expandindo a sua capilaridade para atender à demanda da população. De acordo com o relatório de evolução mensal divulgado pelo Banco Central (BC), a instituição alcançou a terceira colocação na escala das maiores redes no segmento financeiro,



com 3.480 locais para atendimento aos cooperados. Dentre os cinco primeiros colocados no ranking (além do Sicoob, Banco do Brasil, Bradesco, Caixa e Itaú fazem parte dessa lista), o representante do cooperativismo financeiro foi o único a ampliar sua atuação presencial, em 6%, avanço esse que também se identifica em outras bandeiras do movimento cooperativo nacional. No caso dos demais players, houve redução de até 24% com relação aos números de dezembro de 2019.

Tomando como referência um período de cinco anos, o Sicoob viu evoluir sua quantidade de pontos de atendimento em mais de 40%, média de 8% por ano. Segundo o BC, em dez/2020 havia 18.450 agências bancárias no Brasil.

De acordo com Ênio Meinen, diretor de Coordenação Sistêmica e Relações Institucionais do Sicoob, apesar de a pandemia estar influenciando o redimensionamento da rede, o movimento de redução de agências já vinha sendo observado antes da crise. “Essa reacomodação é natural, observada também fora do Brasil, e está associada à evolução digital e a oportunidades de racionalização estrutural no âmbito dos bancos, que atingiram a plenitude da sua rede há mais tempo e hoje apresentam algum nível de sobreposição. As cooperativas, que também vêm dando forte ênfase ao atendimento remoto, ainda têm um grande espaço geográfico a ser

coberto com pontos fixos, inclusive para equilibrar, em alguma medida, a sua presença física com a rede bancária. Ademais, dado o seu modelo societário, não podem impor este ou aquele canal de contato.”

Segundo o executivo, “enquanto as cooperativas já servem substancialmente as pequenas localidades, centenas delas – normalmente remotas e pouco atrativas para a concorrência – sem a companhia de qualquer outro agente financeiro, nos territórios mais populosos, sobretudo em regiões metropolitanas, há demanda das comunidades para uma maior presença física do segmento, até mesmo como alternativa aos bancos. O quantitativo e o dimensionamento dos pontos físicos, bem como a amplitude da oferta de soluções, respeitam as características e necessidades de cada praça.”

Em paralelo à expansão física, o Sicoob vem intensificando e acelerando investimentos em tecnologia e inovação, buscando melhorar cada vez mais a experiência dos usuários que preferem o relacionamento não presencial. Logo no início da pandemia, a instituição desenvolveu mecanismo de reconhecimento facial para evitar a ida dos cooperados até uma agência para liberar aplicativo, tokens e senhas. Junto com essa medida, o sistema viabilizou os pagamentos por aproximação (*contactless*) nas funções débito e crédito dos seus cartões, dispensando a digitação de senhas. Uma terceira novidade, entre outras, foi a implementação de um processo de filiação totalmente digital, diretamente por meio do App Sicoob.

O diretor lembra, ainda, que “o atendimento físico, respeitadas às premissas da real necessidade e viabilidade econômica, e o digital devem caminhar lado a lado para que se cumpra efetivamente o propósito cooperativo de promover justiça financeira e prosperidade, com ampla inclusão e sem o viés do lucro”. Concluindo, acentua que “ao facultar a escolha do canal de relacionamento o Sicoob vai ao encontro do usuário, respeitando a preferência dos atuais e futuros cooperados, donos do empreendimento cooperativo. Além disso, honra com o seu compromisso de engajamento territorial, nos termos do sétimo princípio cooperativista (interesse pela comunidade), o que inclui a preservação e a geração de milhares empregos”.

Imprensa Sicoob

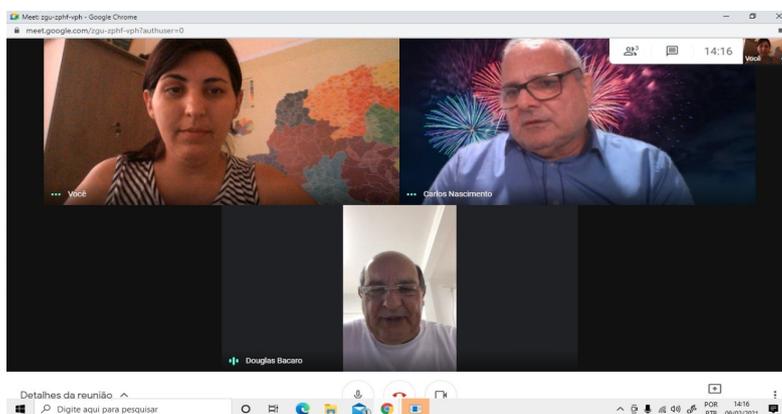
Cacier visita o Sicoob



O presidente da Cacier Carlos Alberto Gomes do Nascimento, a executiva Renata Silva visitaram nesta última terça-feira, 09, o diretor superintendente do Sicoob Arenito Fabio Viar e o diretor Marcos com o objetivo de apresentar os benefícios que serão aprovados para levar aos associados das Aces neste ano de 2021.

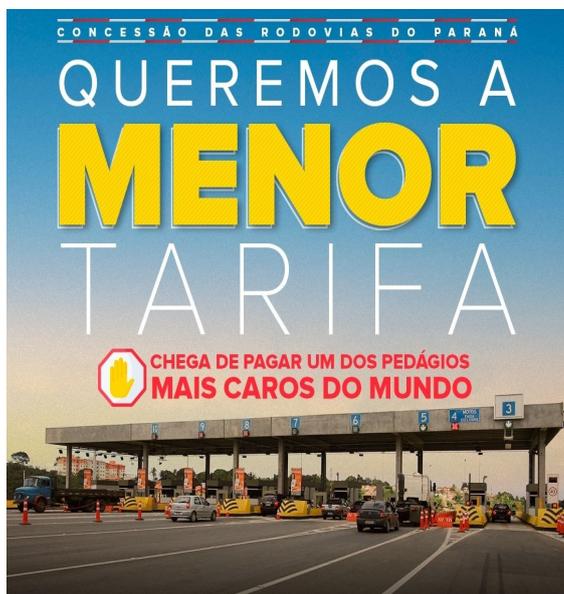
Cacier realiza reunião com o assessor do Deputado Márcio Nunes

O presidente da Cacier Carlos Alberto Gomes do Nascimento e a executiva Renata Silva realizaram uma reunião online com o Douglas Bacaro, assessor do Deputado Estadual Márcio Nunes, o objetivo da reunião foi apresentar o projeto Noroeste Competitivo que visa trazer competitividade e fomento para as empresas da região Entre Rios.



Estimular e fomentar a economia da região Entre Rios através do associativismo e cooperativismo. As ações para o Programa Noroeste Competitivo, é uma iniciativa da Cacier (Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais da Entre Rios) que representa 24 municípios, destes 17 Associações Comerciais, juntamente com Sebrae, Sicredi, Sicoob, Noroeste Garantias que tem por objetivo despertar e facilitar a inovação e desenvolvimento das MPes. Também uma continuidade do programa Noroeste Compra Noroeste, iniciado em 2020, com propósito de estimular compra local.

Audiências públicas sobre o pedágio já iniciaram



A Frente Parlamentar sobre o Pedágio da Assembleia Legislativa do Paraná inicia na próxima semana as audiências públicas regionais para debater o novo modelo de pedágio proposto pelo Governo Federal. “É a oportunidade para informar, debater e coletar sugestões das entidades representativas, dos comerciantes, dos usuários e dos moradores das regiões. Cada cidade e cada trecho têm as suas particularidades e vamos aprofundar as conversas para sugerir alterações que assegurem efetivamente desconto nas tarifas com preços mais baixos e justos e obras, no menor tempo possível”, afirma o deputado Luiz Claudio Romanelli, integrante da Frente.

Entre os assuntos que serão apresentados e debatidos está a limitação do desconto nas tarifas, a cobrança de taxa de outorga, as obras e os cronogramas de execução. “O Paraná não pode errar mais uma vez. Queremos uma concessão que de fato seja indutor do desenvolvimento local e regional, com tarifas justas, obras e duplicações”, relatou Romanelli.

O coordenador da Frente Parlamentar, deputado Arilson Chiorato, afirma que a nova concessão precisa ter cada item discutido com a população. A atual concessão encerra-se em novembro

deste ano e várias obras previstas não foram entregues e aparecem na nova proposta. “É um absurdo. As concessionárias não conseguiram nem cumprir o acordo de leniência com a Justiça e colocam as mesmas obras no novo contrato, que prevê 30 anos de concessão”.

O Ministério da Infraestrutura planeja conceder 3.327 quilômetros de rodovias estaduais e federais divididos em seis lotes com 42 praças de pedágio, 15 praças a mais do que atualmente. O prazo de concessão é de 30 anos.

Calendário da Frente Parlamentar sobre o Pedágio da Assembleia Legislativa do Paraná

Fevereiro

Dia 18 Guarapuava

Dia 19 Francisco Beltrão

Dia 25 em Maringá

Dia 26 em Apucarana

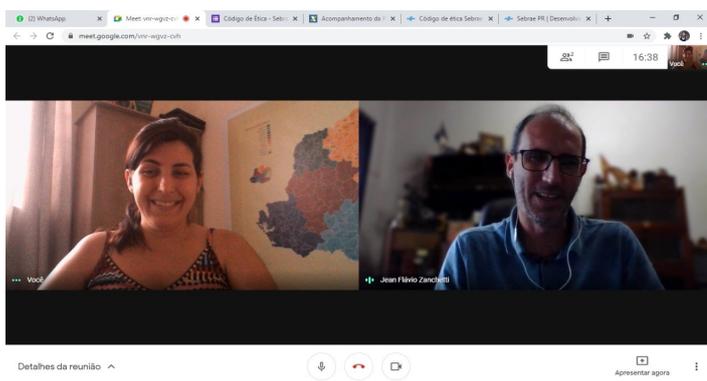
Março

Dia 4 em Curitiba

Dia 5 em Ponta Grossa

Fonte: Imprensa Faciap

Cacier realiza reunião com a Noroeste Garantias



A executiva da Cacier Renata Silva realizou uma reunião online com o gerente Jean Zanchetti da Noroeste Garantias para apresentar o projeto Noroeste Competitivo que visa fomentar a economia regional. De prontidão a Noroeste Garantias será parceira neste projeto, que é um braço da campanha Noroeste compra Noroeste.

Nova Diretoria da CACIER

Coordenadoria das Associações
Comerciais e Empresariais da
Entre Rios—CACIER

Praça Henio Romagnoli,
3800 Umuarama-PR
Fone: (044) 99907-6262
cacier@cacier.com.br
Acesse nosso site:
www.cacier.com.br

Missão da CACIER:

“Integrar as associações comerciais, planejar, coordenar e promover ações de gestão e desenvolvimento regional das Aces da região Entre Rios.”

Presidente: Carlos Alberto Gomes do Nascimento

Vice Presidente: Anderson Roberto Batista

2º Vice Presidente: Sergio Oliveira Fragoso

Secretário: Vitor Ademir Lamarque

2º Secretário: Paulo Sergio Carvalho

Tesoureiro: Wilson Tateishi

2º Tesoureiro: Odair de Souza

Diretor de Serviços: Orlando Luis dos Santos

Diretora Conselho da Mulher Empresária:
Irene Dias Cardoso

Diretor Conselho Jovem Empresário: Rafael Ramos

Edição: Renata Cristiane da Silva.

7 Dicas para atrair clientes em sua empresa



A Cacier juntamente com os parceiros Sicredi, Sebrae, Sicoob, Noroeste Garantias e Amérios realizaram uma campanha Noroeste compra Noroeste a qual incentivamos nossos clientes a comprarem do comércio local, abaixo segue dicas para os empresários a atrair esses clientes nas lojas. **Dedique-se ao planejamento da estratégia de vendas-** Em momentos de crise, é comum que atitudes impensadas sejam tomadas. E mais comum ainda é que o empreendedor recorra para a solução mais óbvia, mas não sustentável: baixar os preços para atrair clientes. Isso, porém, tende a prejudicar as finanças no longo prazo, pois o cliente se torna mais exigente com o preço.

Faça uma análise do ambiente de negócios- O desempenho das vendas é influenciado por diversos fatores, que podem ser internos ou externos à empresa. Então, para melhorar a estratégia de vendas, você precisa antes fazer uma análise do ambiente em que seu negócio está inserido e que impacta nele.

Mapeie a jornada do cliente—Antes de colocar as ações em prática, também é preciso conhecer melhor o consumidor, o que servirá para nortear a estratégia de vendas. Você pode começar a fazer isso mapeando a jornada do cliente para perceber boas oportunidades.

Desenvolva novos produtos—E se, em vez de tentar vender seu produto, você pensar em novas soluções para o seu cliente? Conhecer melhor o perfil do consumidor pode ajudar também a perceber necessidades que não estão sendo atendidas — nem por você, nem por ninguém.

Desenvolva novos mercados—E se a solução para a estratégia de vendas não for desenvolver novos produtos, e sim investir em um novo perfil de público? Pode ser que exista um grupo de consumidores que você pode atender, com base no produto que a sua empresa já tem.

Crie estratégias de e-mail marketing—E-mail marketing é uma das estratégias digitais mais eficientes para motivar a compra. Mas você não precisa se limitar aos e-mails promocionais com descontos e ofertas, que tendem a funcionar melhor com quem já está maduro na sua decisão de compra.

Pense em fidelização de clientes—Em momentos delicados, os empreendedores tendem a pensar: “precisamos de mais clientes!”. Mas será que não vale a pena olhar para quem já conhece a sua empresa e confia nas suas soluções?