

# Revista ACIG

Edição 41 | Ano 4 | Janeiro/Fevereiro 2011 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava



Capa

## CRÉDITO FÁCIL PARA CRESCER

POLÍTICA: GUARAPUAVANOS  
COMENTAM PLANOS PARA MANDATOS

INCENTIVO: CONFIANÇA DE CLIENTES  
FORTALECE COMÉRCIO LOCAL



Nada como um sonho de verão!  
A realização é com a gente!

Apartamentos de 2 e 3 quartos.\*

Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon

\*venda após o término da obra.



IMOBILIÁRIA  
CONSTRUTORA  
**GASPAR**  
CRECI 2155

Rua Padre Chagas, 3636 - Centro - Guarapuava/PR (42) 3623-4074

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

CRECI J-2155



É o amor que faz a  
sua família mais segura.  
A gente só dá uma força.

Para proteger tudo que você mais ama,  
o Sicredi dá a maior força. A Corretora  
de Seguros Sicredi oferece diversas modalidades  
de seguros, com planos acessíveis e excelentes  
coberturas para atender as suas necessidades,  
assegurar o seu patrimônio e trazer muito mais  
tranquilidade para a sua família.

Seja dono desta força. Faça um Seguro no Sicredi.

# Sicrediseguros

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



**CORRETORA DE SEGUROS SICREDI**

**HDI**  
Seguros

**SulAmérica**  
MEMBRO DA ING

**Icatu**  
SEGUROS

**MAPFRE**  
SEGUROS

Seguros de vida garantidos por Icatu Seguros S.A., CNPJ 42.283.776/0001-39 (de acordo com a apólice contratada); Seguros de danos garantidos por MAPFRE Vera Cruz Seguradora S.A., CNPJ 61.074.175/0001-38 (de acordo com a apólice contratada); SulAmérica Companhia Nacional de Seguros, CNPJ 33.041.062.0001-09 (de acordo com a apólice contratada); HDI Seguros S.A., CNPJ 29.980.158/0001-57 (de acordo com a apólice contratada). Seguros intermediados por Corretora de Seguros Sicredi Ltda., CNPJ 04.026.752/0001-82, registro SUSEP nº 10.0412376. SAC Sicredi - 0800 724 7220 / DelCentes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525. Ouvidoria Sicredi - 0800 646 2519.



## Eles garantem

O MOMENTO É DE INVESTIR E CRESCER. ENQUANTO OS JUROS NÃO AUMENTAM, MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS TÊM RECORRIDO AO CRÉDITO PARA AMPLIAREM SEUS NEGÓCIOS E, COM ISSO, AUMENTAR O LUCRO.



PALAVRA DO PRESIDENTE

08



O RESULTADO DE UM BOM PLANEJAMENTO

10



COMÉRCIO FORTE É GARANTIA DE CRESCIMENTO

18



ELEITOS PROJETAM PRIORIDADES PARA O MANDATO

20



NF-E: BENEFÍCIOS ÀS EMPRESAS

22



“UM PRESENTÃO DE NATAL”

24



TEATRO MUNICIPAL, ESPAÇO DE CULTURA E ENTRETENIMENTO

25



COMÉRCIO EXTERIOR: UMA OPÇÃO DE CRESCIMENTO CONCORRENTE PODE ENSINAR?

26



ANIVERSARIANTES E NOVOS ASSOCIADOS

30





# Faculdade Guairacá. Entre as 5 melhores Faculdades privadas do Estado, segundo avaliação do MEC.

Um motivo para nos orgulharmos ainda mais da nossa Faculdade. Digo nossa, porque de fato a Faculdade é feita por professores, funcionários, alunos. Pessoas que fazem parte disso tudo, com as quais, orgulhosamente, dividimos o mérito de fazermos parte, em tão pouco tempo, da quinta melhor faculdade privada do Estado do Paraná.



Orgulho  
de quem  
faz





É com enorme satisfação que entregamos a você associado a primeira edição do ano da Revista Acig. Neste ano, manteremos nosso compromisso que vem sendo reforçado desde 2010, o de fazer uma revista que interesse aos empresários, abordando temas que lhes sejam pertinentes.

Dessa forma, iniciamos 2011 falando de crédito, primordial para quem tem acesso, e um drama para quem tenta financiamento há tempo e não consegue por falta de garantias, a principal dificuldade dos empresários.

É por isso que a Acig está envolvida na implantação da Sociedade Garantidora de Crédito na região de Guarapuava. A agência funcionaria justamente nesse sentido. Levantaria recursos junto a entidades, para que, com um capital razoável, pudesse ser essa garantidora junto aos bancos.

É verdade que a rigidez na exigência de garantias é um entrave para muitos empresários. Mas também é inegável que as empresas e os consumidores têm hoje um acesso melhor ao crédito. Especialistas atribuem o crescimento vivido pelo país nos últimos anos principalmente a maior facilidade para se obter financiamentos, que facilitou o consumo e ampliou investimentos. As grandes empresas, principalmente, talvez nunca tenham encontrado um BNDES tão generoso.

Mas apesar de uma maior disponibilidade de recursos a serem emprestados, os juros continuam sufocando aqueles que contraem financiamentos. Muitas vezes, são juros exageradamente caros, com valores que não se justificam, pois não temos um surto de inadimplência.

As medidas do Banco Central, ao elevar a taxa básica de juros, a Selic, também contribuem para o encarecimento do crédito. O Banco Central se defende, dizendo que é preciso colocar um freio na economia para evitar a inflação. E não é de hoje que vivemos nessa corda bamba, nos equilibrando entre o crescimento e a inflação.

## expediente

### Coordenação

ACIG

### Editor-chefe

Guilherme Bittar - MTB 7432

### Reportagem e Redação

Douglas Belan

### Capa

Pulsar Propaganda

### Projeto Gráfico

Pulsar Propaganda

### Diagramação

Rogério Z P Barbosa

### Revisão

Osvaldo Tavares, Bruno Layon

### Impressão

Gráfica Midlograf

### Tiragem desta edição

1.500 exemplares

### Fale com a Redação

Guilherme Bittar - (42) 3621-5566 ou (42) 9928-1076

### Envio de releases, informações, sugestões de pauta e comentários

imprensa@acig.com.br

### Publicidade - ACIG

Rua XV de Novembro, 8040 - Centro - (42) 3621-5566

Guarapuava/PR - acig@acig.com.br

### Contato Comercial

Danielli Oliveira

É permitida a reprodução parcial ou total do conteúdo das matérias desta Revista, desde que obedecidos os créditos. Conceitos emitidos nos artigos assinados não refletem necessariamente a opinião da Revista ACIG.

## DIRETORIA EXECUTIVA

### Presidente

José Divonsil da Silva

### 2º Vice-presidente

Eloi Laércio Mamcasz

### Vice-presidente Comércio

Mariana Weber Rodrigues

### Vice-presidente Indústria

Julio Cesar Pacheco Agner

### Vice-presidente para Assuntos de

### Prestação de Serviços

Ruival Kasczuk

### Vice-presidente Agrícola

Arival Ribas Cramer Junior

### Diretor Administrativo

Rodrigo Silva Libório

### 1º Vice-presidente

José Fernando Brecailo Jr

### Vice-Diretor Administrativo

Luiz Manoel Oliveira Martins

### Diretor de Finanças e Orçamento

Oronil Oliveira Junior

### Vice-diretor de Finanças e Orçamento

Ernesto Odilo Franciosi

### Diretor de Assuntos do SCPC

Abrão Nassar

### Diretora de Relações Públicas

Adriane Terezinha Hasse

### Diretor de Promoção e Eventos

Ângelo Geraldo Bochenek

### Diretor de Crédito Cooperativo

Cledemar Antonio Mazzochin

## CONSELHO DELIBERATIVO

### Presidente: Renato Küster Filho

### Conselheiros

Acássio Antonelli

Arnaldo Stock

Evaldir Cordeiro Belo

Ires Salete Previatti

Rosana Tosin Almeida

Rosemari Bremm O Germano

Sergio C. Zarpellon

Valcenor Leopoldo Fleck

Serlei Antonio Denardi

Vilmar Domingues da Luz

## CONSELHO DO JOVEM EXECUTIVO

### Presidente

Luiz Fernando de Souza

### Conselheiros

Juliano Nizer

André Rudek

Paulo Reckziegel

Ildelfonso Junior

Marcos Roberto Nunes

## CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA

### Presidente

Marcia Vaz

### 1º Vice-presidente

Loren D'Angelo

### Conselheiras

Lara Mena Sganzerla

Maria Inês Guiné

Flávia Hoffmann

Adriane Aranha

Claudete Neske Bastian

Francieli Struz Nunes

Elaine Cristina Costa

Elizabeth Machado

### Fale com a ACIG:

Rua XV de Novembro, 8040 - Centro | Caixa Postal 474 | CEP 85010-100 | fone (42) 3621-5566 | fax 3621-5573 | www.acig.com.br | acig@acig.com.br







# 2011 A evolução do nosso tempo.

Para marcar o tempo o homem já idealizou e utilizou diversas formas e aparelhos para não se perder nas horas do dia. O controle do tempo faz parte do nosso dia-dia e da nossa história. A partir de março, entra em vigor o novo sistema de ponto eletrônico nas empresas. Conte com a Crachá Digital Mamcasz para implantar este novo sistema. Para sua empresa estar sempre no tempo certo.



Produto homologado conforme Portaria 1.510 do MTE.

Com a Crachá Digital você encontra as melhores soluções e suporte técnico aqui em Guarapuava.

Rua Professor Becker, 2369 | Centro | CEP: 85010-170  
[crachadigital.com.br](http://crachadigital.com.br) | 42 3622 6882



**CRACHÁ  
 DIGITAL**  
 MAMCASZ





◀ José Divonsil da Silva  
Presidente da Acig

**“DESEJO A TODOS OS ASSOCIADOS UM FELIZ 2011, REPLETO DE REALIZAÇÕES, PROJETOS PESSOAIS E EMPRESARIAIS, CRESCIMENTO E PROSPERIDADE”**

Estamos iniciando 2011 e pon-do em circulação a primeira Revista Acig do ano. Nesta edição, retomamos o espaço Palavra do Presidente, para que possamos nos comunicar mais diretamente com os associados.

No início do ano, em janeiro, comemoramos 56 anos. São 56 anos em que a Acig atuou em prol da nossa comunidade. Foram várias lutas e muitas conquistas. Prova disso são os vários fatos retratados na exposição fotográfica que fizemos, na sede da associação.

Na cerimônia de aniversário lançamos um novo produto, reforçando nosso compromisso de sempre buscar melhores soluções para os empresários. Vamos implantar entre os associados o sistema de nota fiscal eletrônica. Outros dois serviços serão oferecidos: consultoria jurídica e consultoria contábil.

Em 2011, vamos continuar defendendo nossas bandeiras, esperando que a nova legislatura que toma posse em fevereiro, seja mais sensível às questões que são impor-

tantes para o desenvolvimento do país. Nesse sentido, vamos atuar, principalmente, pelas reformas tributária e fiscal.

Do novo governo e dos novos deputados que tomam posse, desejamos que acatem as sugestões propostas pela Acig durante o pleito eleitoral. É nossa expectativa investimentos de infraestrutura na região de Guarapuava – construção de um novo ramal ferroviário até Guarapuava, duplicação da BR-277, pavimentação no acesso a alguns municípios, entre outros. Nós entregamos essas reivindicações ao governador Beto Richa. E espero que, daqui a quatro anos, não tenhamos que fazê-las novamente. Afinal, muito do que pedimos vem sendo requisitado há tempos.

Por fim, desejo a todos os associados um feliz 2011, repleto de realizações, projetos pessoais e empresariais, crescimento e prosperidade. Que o que aconteceu de bom em 2010, aconteça ainda melhor este ano. E o que não nos agradou, que não se repita.



Da aplicação do conhecimento científico com a ajuda de equipamentos de tecnologia de ponta surge a OdontoMaster.

A OdontoMaster se instala em Guarapuava com a missão de oferecer um tratamento único e diferenciado a seus clientes, com um corpo clínico especializado que se utiliza de equipamentos de alta tecnologia, instalados em ambientes planejados para oferecer conforto e segurança. A filosofia de trabalho baseado em uma prévia avaliação da condição odontológica feita inicialmente através de exame com câmara digital intra-oral (com visão externa dos dentes) e posterior submissão ao fantástico RX Panorâmico Digital (com visão interna dos dentes) oferece resultados incomparáveis, fundamentais na indicação do melhor tratamento.

Venha para a OdontoMaster e surpreenda-se.







Douglas Belan

## O resultado de um bom planejamento

CÉLIO CUNHA É FORMADO EM MARKETING PELA FUNDAÇÃO BRASILEIRA DE MARKETING, EM ECONOMIA PELAS FACULDADES SÃO JUDAS TADEU E EM PROJETOS. COMEÇOU TRABALHANDO NO COMÉRCIO AOS 14 ANOS. POSTERIORMENTE, TRABALHOU NA ÁREA BANCÁRIA COMO GERENTE DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS ONDE TEVE CONTATO COM EMPREENDEDORES. AOS 22 ANOS, FOI CONTRATADO PELA MADEIREIRA MANASA, ONDE REALIZOU PROJETOS INDUSTRIAIS NA AMAZÔNIA, E AGRÍCOLAS E FLORESTAIS NO PARANÁ. ATUALMENTE É PROPRIETÁRIO DA INDÚSTRIA DE COMPENSADOS EM MADEIRA CELPLAC, EMPRESA HÁ 30 ANOS NO MERCADO.

### Como surgiu a oportunidade de iniciar seu próprio negócio?

Em 1980 eu me demiti da Manasa para começar minha própria empresa, com outro nome e com outra finalidade. A ideia surgiu a partir da minha experiência na área de florestas e fruticultura, em indústria madeireira. Começamos comprando florestas prontas, plantando florestas e árvores de fruticultura. Era uma atividade puramente de silvicultura e fruticultura, plantávamos maçã.

### O que motivou a transformação em indústria?

A indústria foi uma atividade que veio complementar e surgiu apenas há 11 anos. Em 1998, nós começamos o processo de busca de mercado e adequação de novos produtos. Fizemos um planejamento de marketing e um plano plurianual. Todos os passos foram sempre bem planejados. Minha empresa foi planejada desde o primeiro dia, 30 anos atrás, em uma folha quadriculada porque naquele tempo não tinha computador. Colocamos no papel o orçamento do que iríamos receber e do que iríamos gastar. Demos passos certos, sem aventuras graças ao planejamento bem feito.

### Você viveu períodos de incerteza?

Incerteza eu tinha quando eu entrei na Manasa, porque na época o reflorestamento era uma política incerta, ninguém sabia no que ia dar. Quando eu iniciei a empresa fazia dez anos que essa política havia sido implantada, então eu já tinha certeza que daria certo. Nessa época as indústrias siderúrgicas plantavam florestas e as indústrias de celulose também. No momento da fundação os números eram estimados, o

que era necessário para desenvolver a atividade era segurança no futuro e paciência, porque investir em floresta requer paciência.

Eram todos recursos próprios para o capital de giro, compramos florestas e terras com recursos próprios.

Na sequência, conseguimos obter recursos do governo federal para plantar árvores. Comprando florestas maduras, transformando em giro e gerando capital para os próximos investimentos. Foram 6 propriedades com florestas na faixa de 12 a 16 anos de idade. Me deram giro para investir em outros setores da indústria.

### Você já enfrentou momentos de crise?

Em 30 anos, e eu me orgulho em dizer isso, nós não tivemos uma semana de crise. O nosso planejamento nos dá capacidade de antever. Como, por exemplo, na crise de 2008, uma das maiores da história. Trinta dias antes da crise eclodir, nós fizemos um plano de marketing total e planejamos novamente a empresa. Desmobilizei para gerar capital e garantir a passagem do período de crise. Vendi imóveis, fiz um reposicionamento de mercado, ampliamos os setores atendidos e a linha de produtos, Dessa forma, caíram nossas vendas convencionais, mas não nossas vendas totais.

### Qual ajuda externa você teve?

Contratamos consultorias apenas quando necessário, recorremos pouco a profissionais de fora. Não temos muitas dificuldades e procuramos absorver conhecimentos da academia, das entidades de classe, das associações e do próprio mercado. Nossos fornecedores também são grandes fontes de informação. Além das leituras especializadas e da equipe bem preparada, ►



# A mais completa estrutura para festas infantis da cidade



Com o La Bamba o agito é garantido. Um brinquedo incrível onde crianças e adultos podem se divertir com segurança.



Super jogos eletrônicos para a criançada que não dispensa a emoção de um bom video game, incluindo o incrível Kinnect.



O Kiddie Play é um super brinquedão interativo, com muitas atividades simultâneas. É pura diversão!



Mini Roda Gigante. Um clássico da diversão em sua versão mini, na medida para os baixinhos.

Chegou o lugar perfeito para fazer a festa para seus filhos. São 400m<sup>2</sup> com salão de festas para até 180 lugares, ar condicionado, buffet, lanchonete, lounge com mesa de sinuca e estacionamento próprio.

O **Bagoonça Buffet & Diversão** conta com um incrível parque de diversões indoor: La Bamba, Mini Roda Gigante, Kiddie Play, Mini campo de futebol, Tombo Legal, Área Baby, camarim, casinha de bonecas, Air Game, jogos eletrônicos e muito mais!

Toda a estrutura está disponível nos pacotes. Programe seu evento e faça sua festa na Bagoonça mais divertida da cidade



Telefone: (42) 3036-1064

Saldanha Marinho, 718  
Trianon - Guarapuava - PR

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





Douglas Belan

▶ Segundo Célio, a empresa nunca passou por crises graças ao planejamento

pois isso é importante.

#### **Sua família participa dos negócios?**

Quando eu comecei a empresa eu já era casado e tinha uma filha de dois anos. A família não participava da empresa na época, há pouco tempo o meu filho entrou na sociedade e tornou-se o gerente comercial. Ele está assumindo, está em processo de aprendizagem, para que aconteça o processo de sucessão da empresa. Mas o apoio psicológico e moral, a tranquilidade familiar sempre foi essencial.

#### **Você queria ter sócios ou prefere estar sozinho?**

Inicialmente, eu tive um sócio que atendia a área técnica florestal, mas houve uma divisão e rompemos a sociedade. Para uma empresa familiar, de pequeno porte, quando é possível, a melhor opção é trabalhar sozinho. Para quem tem pretensão de crescer bastante, se tornar uma empresa grande é preciso buscar sócios. Não é esse o nosso perfil, nem nosso propósito. Nós queremos nos manter como empresa de porte médio e diversificar investimentos.

#### **Quando você precisou de pessoas-chave, como aconteceu a seleção?**

Mão de obra especializada nós buscamos por indicação, embora existam contratações por currículo na internet, mas o que mais funciona para nós é a indicação. Os funcionários que possuem uma posição de destaque na empresa surgiram por indicação ou por formação interna. Nós buscamos investir no funcionário, faz parte da nossa política dar treinamentos e acompanhar.

#### **Existe algum atributo ou característica relativas aos funcionários que sempre se busca explorar?**

Nós buscamos pessoas que tenham, dentro das nossas prioridades, mais caráter do que conhecimento,

porque aqui dentro nós ensinamos bastante. Se ele tem caráter e conhecimento já soma bastante. Depois é preciso ter uma adequação a empresa, porque para um executivo trabalhar próximo ao proprietário sem trombadas é preciso ter boa formação, principalmente bom caráter e também ter humildade.

#### **Você se sente mais gerente e menos empreendedor?**

Não, na área administrativa as funções são bem delegadas, bem definidas de forma que eu trabalho mais voltado para necessidades estratégicas, contatos externos e investimentos. Eu continuo sendo empreendedor.

#### **Há interesse de investimento em outras áreas?**

Estamos chegando a um ponto que não devemos ampliar mais a indústria, estamos passando por uma reforma agora que deverá aumentar em 50% a produção até o fim do ano. Depois disso devemos diversificar nossos investimentos, a princípio dentro da nossa área mesmo. Além da indústria nós temos o setor de transporte que está começando agora, mas deve ser uma empresa ramificada, a pretensão é de que se torne uma transportadora de cargas que vai trabalhar para a Celplac e também para terceiros. E estamos sempre investindo em reflorestamento.

#### **Você pretende se aposentar um dia?**

Parar de trabalhar não. Não vejo como, não consigo ficar o domingo sem fazer nada. Gosto de descansar, de me divertir, mas acho que aposentadoria está fora do meu vocabulário. Enquanto eu puder vir aqui e participar da administração eu farei. Claro que a gerência operacional da empresa tem de ser passada, porque a gente não tem condições de comandar a vida toda. O empreendedor tem que trabalhar na gestão estratégica e eu espero participar durante muito tempo. Na parte operacional cada setor tem sua gerência e é comandado por alguém, por isso um processo de transição vai acontecer gradualmente.

#### **O que você considera seus bens mais valiosos?**

Primeiro a saúde, depois os amigos e na empresa o mercado. A fábrica é um conjunto de ferro que funciona, se ela parar vira apenas ferro. É o mercado que faz a empresa ter valor. Temos hoje mais de 3.500 clientes cadastrados, um giro de mais de mil clientes ▶



A indústria procura explorar não só o mercado interno, trabalhando também com exportação

por ano e aproximadamente 70 clientes que representam 80% das nossas vendas, e ainda um balanceamento entre mercado externo e mercado interno, sendo assim não dependemos de apenas um.

**Se você tivesse que fazer tudo de novo, faria da mesma forma?**

Acredito que não investiria em madeira. Estou a 40 anos trabalhando no setor de madeira, mas infelizmente a sociedade ainda não compreendeu a necessidade que cada um tem de utilizá-la de forma inteligente. O governo demagogicamente trabalha contra o madeireiro culpando-o pela devastação. O madeireiro é o único que precisa da madeira, e quem devasta são loteadores, colonizadores, pecuaristas e agricultores.

**De que forma você buscou aperfeiçoamento durante sua carreira?**

Passei a minha vida fazendo cursos de atualização, participando de congressos e feiras para buscar informações e tecnologias. Por isso não senti necessidade em correr atrás de uma especialização específica. Sempre defendi que os empresários devem participar de associações e entidades de classe, por isso já participei de mais de 30 entidades. É uma vantagem para o empreendedor que acaba sabendo das informações antes delas ocorrerem, estar presente nas modificações, influenciar as alterações que nos interessem e conviver com as autoridades. Mais do que meu conhecimento técnico essas relações influenciaram o desenvolvimento da empresa. Nunca pedi favores a nenhum político mas acredito que a boa relação é fundamental.

**Algumas pessoas dizem que existe muito stress na vida de um empreendedor. Qual é a sua experiência?** Quando você é cobrado por terceiros e tem metas o estresse é negativo. Quando o estresse é seu e você trabalha em seu benefício é outro, é um estresse positivo. Eu não perco o sono com o meu estresse porque eu consigo administrá-lo, não sofro pressão de um patrão.

**Quais são as coisas que você julga mais gratificantes e recompensadoras na sua atividade?**


As manifestações de funcionários porque a empresa praticamente não tem demandas trabalhistas. Ouvir



Douglas Belan

pessoas dizendo que se espelham em nós para realizar seus negócios é muito gratificante. Já tive oportunidade de realizar palestras e depois ouvir das pessoas que a conversa foi boa e elas aplicaram em suas vidas. A realização material é importante, mas não é tão significativa quanto uma manifestação de carinho ou de reconhecimento.

**Qual o seu conselho para os novos empreendedores?**

O primeiro passo para qualquer empreendimento é conhecer o mercado, esse é o passo mais importante. Depois é preciso conhecer as regras do mercado, a parte legal e os procedimentos para evitar estresse e dor de cabeça. Um plano de negócios estratégico, um planejamento financeiro por mais simples que seja. Sem um bom projeto, mesmo que feito numa folha de caderno, ninguém deveria sair para empreender. E depois trabalhar, trabalhar e trabalhar. 



# Incentivo para

PARA QUEM QUER AMPLIAR O NEGÓCIO, OS JUROS SÃO MAIS BAIXOS E AS OPÇÕES VARIADAS. A PROCURA DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS POR CRÉDITO AUMENTOU EM 2010 E, NESTE INÍCIO DE ANO, ESTÁ AINDA MAIS ACELERADA

O ano de 2011 começa promissor às micro e pequenas empresas, principalmente no que se refere ao crédito. Embora as medidas prudenciais anunciadas pelo BC (Banco Central) em dezembro do ano passado, com o objetivo de conter o crédito, devam diminuir a busca dos consumidores brasileiros por empréstimo, a demanda para pessoas jurídicas tende a continuar aumentando. O motivo: a necessidade de investir em estrutura e aprimoramento dos serviços.

E o melhor é que, em muitos casos, o retorno obtido pelo empresário paga por si só o empréstimo. Segundo o gerente de atendimento pessoal da Caixa Econômica Federal de Guarapuava, Samuel Rossoni de Carvalho, os juros são de apenas 5,5% ao ano para quem quer ampliar o negócio. “As melhores taxas são para investimento. Nestes casos, os empréstimos ainda podem ser pagos de 48 a 60 meses, dependendo da situação. Essas condições não existiam antigamente, a taxa era maior e juro aca-

bava inviabilizando o empréstimo”.

Gisele Gartner é uma das que sentiu a oportunidade de melhorar o negócio. Com o crédito, o comércio de brinquedos pedagógicos se tornou uma loja de produtos das mais variadas marcas, entre roupas e vários artigos para criança. Segundo ela, o lucro se tornou muito maior e o investimento valeu a pena. “O mercado exige que você seja competitivo. O nosso lucro aumentou muito assim que passamos a oferecer mais produtos para o cliente”, contou.

Mas Rossoni alertou que, em casos de antecipação de recebível, cartão de crédito ou capital de giro, os juros são um pouco mais altos e com menos tempo para pagar. Segundo o consultor do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) Fávio Locatelli Júnior, é preciso analisar a situação da empresa para, só então, recorrer ao crédito. “Às vezes, o comércio está muito estocado e o empresário vai em busca de crédito para capital de giro, e essa pode não ser a melhor opção. A saída poderia ser realizar uma promoção, por exemplo”.

Quanto ao melhor investimento, Locatelli Júnior acredita ser os bancos públicos - Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil: “Esses têm as taxas mais baixas”, falou. Contudo, ele ainda cita várias opções que podem ser eficazes dependendo ▶



# o crescimento

da intenção da empresa. “Existe muita oferta: agências financeiras, bancos de desenvolvimento, a Agência de Fomento do Paraná, o BNDES, e os bancos privados, que de um tempo para cá estão colocando a carteira de crédito à disposição desse setor”.

## Procura acelerada

Segundo Rossoni, a demanda de micro e pequenas empresas por crédito está acelerada neste início de ano. Isso porque a taxa do BNDES aumentou e, em breve, os bancos terão de repassar o valor aos clientes. “Tem muita gente adiantando o empréstimo que faria no final do ano”, revelou.

De acordo com o índice Serasa Experian, a quantidade de empresas que buscaram crédito subiu 7,6% em 2010 em relação ao ano anterior. O crescimento do mercado doméstico e a recuperação do mercado de crédito às empresas, além do crescimento da atividade econômica, foram os fatores que influenciaram no resultado. Economistas da Serasa explicam, por meio de nota, que as empresas “puderam encontrar condições de prazo e de taxas de juros mais favoráveis do que as que prevaleceram em 2009”.

Dentro desse contexto, as micro e pequenas empresas foram as principais responsáveis pelo crescimento da procura por crédito, com alta de 8,5%. Por grandes empresas, foi registrada expansão de 8,2%. Já a demanda por empresas de médio porte teve recuo de 7,9%.

Mas, apesar de serem os que mais procuraram por empréstimos no ano



passado, os empreendimentos menores ainda barraram em burocracia e necessidade de comprovação de renda. “Hoje, existem várias linhas de crédito específicas para o micro e pequeno empreendedor. Existem prazos e taxas de juros em conta, mas a dificuldade é o acesso ao serviço financeiro. Muitas vezes, o empresário está começando um negócio e quer crescer, mas não consegue o empréstimo, justamente por ainda ser pequeno e não ter garantias suficientes”, disse Locatelli Junior.

## Garantidora

Uma iniciativa do Sebrae pretende diminuir esses entraves na concessão e empréstimos para micro e pequenas empresas, instruir sobre o melhor investimento e, ainda, diminuir os juros dos bancos e financiadoras. Trata-se da SGC (Sociedade Garantidora de ▶

Regina Papelaria construiu nova filial, mas encontrou dificuldade na busca por crédito





► A Buzz Espaço Inteligente ampliou os produtos e, com isso, o lucro

Mas, mesmo aos que têm facilidade em obter garantia, as SGCs prometem ser úteis. Aos associados, serão realizadas consultorias empresariais para explicar qual a melhor opção de crédito de acordo com o objetivo do empresário.

#### Menos inadimplência, juros menores

De acordo com a Serasa, houve um crescimento da qualidade do crédito no último trimestre de 2010, impulsionado principalmente pelas micro e pequenas empresas. Elas registraram alta de 0,06%, enquanto as grandes empresas evoluíram 0,02%. As médias empresas caíram 0,03%. Quanto mais alto esse índice, menor a probabilidade de inadimplência.

O motivo do crescimento é o maior direcionamento das micro e pequenas empresas ao mercado doméstico, que está em expansão. Entre os setores, o maior avanço ocorreu no comércio, com alta de 0,08%.

No entanto, micro e pequenas empresas continuam com maior risco de inadimplência em relação às corporações ►

Crédito), que já funciona em três regiões do Paraná - Noroeste, Oeste e Sudoeste - e agora pode se instalar no Centro-Oeste.

De acordo com o Sebrae, que dará 50% do custo da nova entidade e 100% de assistência técnica, o principal objetivo das SGCs é complementar as garantias exigidas aos seus associados nas operações de crédito. Elas realizam a análise dos pedidos de financiamento das empresas e assumem com o banco o risco de inadimplência e eventuais falências. Embora não realizem empréstimo ou financiamentos, fornecem aval técnico, comercial e assessoria financeira.

O Sebrae garante que a Sociedade tem potencial para promover competitividade e desenvolvimento empresarial. Dando maior acesso ao crédito - inclusive às linhas oficiais, geralmente mais restritivas e burocráticas -, a agência ajuda as pequenas empresas a conquistarem novos mercados, ampliarem a participação no mercado em que atuam, fortalecerem suas marcas e enfrentarem os concorrentes.

Segundo Locatelli Junior, a desburocratização é possível se a equipe avaliadora for capacitada para analisar o valor que o solicitante pode pagar. A partir daí, a SGC assume os riscos do sócio ao lhe dar uma carta de garantia. "Vendo que o pedido vem da sociedade garantidora, o próprio banco fica mais tranquilo, não só pela garantia, mas pelo acompanhamento que foi feito, o que diminui o risco de crédito".



► Valdir Grígolo, presidente da Cacicopar: "A SGC é sucesso em todo o mundo"



“Uma agência garantidora pode ser importante se baixar a inadimplência”, Célio João Nichelatti, sócio-proprietário da Sak Som



maiores, com o índice marcando 95,2. Locatelli Júnior afirma que essa inadimplência ocorre por causa dos maus investimentos. “Se investir corretamente, a chance de inadimplência e de falência diminui muito”.

Se a SGC for eficaz para baixar o número de maus pagadores, a tendência é que os juros também baixem. “Nos juros estão inclusos o índice de inadimplência, e, se esse índice diminuir, o crédito ficará ainda mais acessível”, garantiu Valdir Grigolo, presidente da Cacicopar.

**Comerciantes aprovam**

Apesar de ainda não estar garantida, a SGC já anima alguns comerciantes de Guarapuava. As reclamações quanto ao processo de empréstimo não são referentes à falta de oferta de crédito, mas sim à dificuldade de garantias e grande quantidade de documentos necessários. A expectativa é que a agência traga mais agilidade e consultoria aos micro e pequenos empresários.

Daniel Carvalho Gomes, gerente administrativo da Regina Papelaria, confessou que, mesmo a empresa tendo 45 anos de existência, ainda enfrenta barreiras na hora de conseguir empréstimos. “São vários documentos e, muitos deles, na minha opinião, são desnecessários. Isso atrapalha o nosso serviço, pois não temos tempo para correr atrás de tudo. Acho necessária qualquer iniciativa que torne isso mais ágil”.

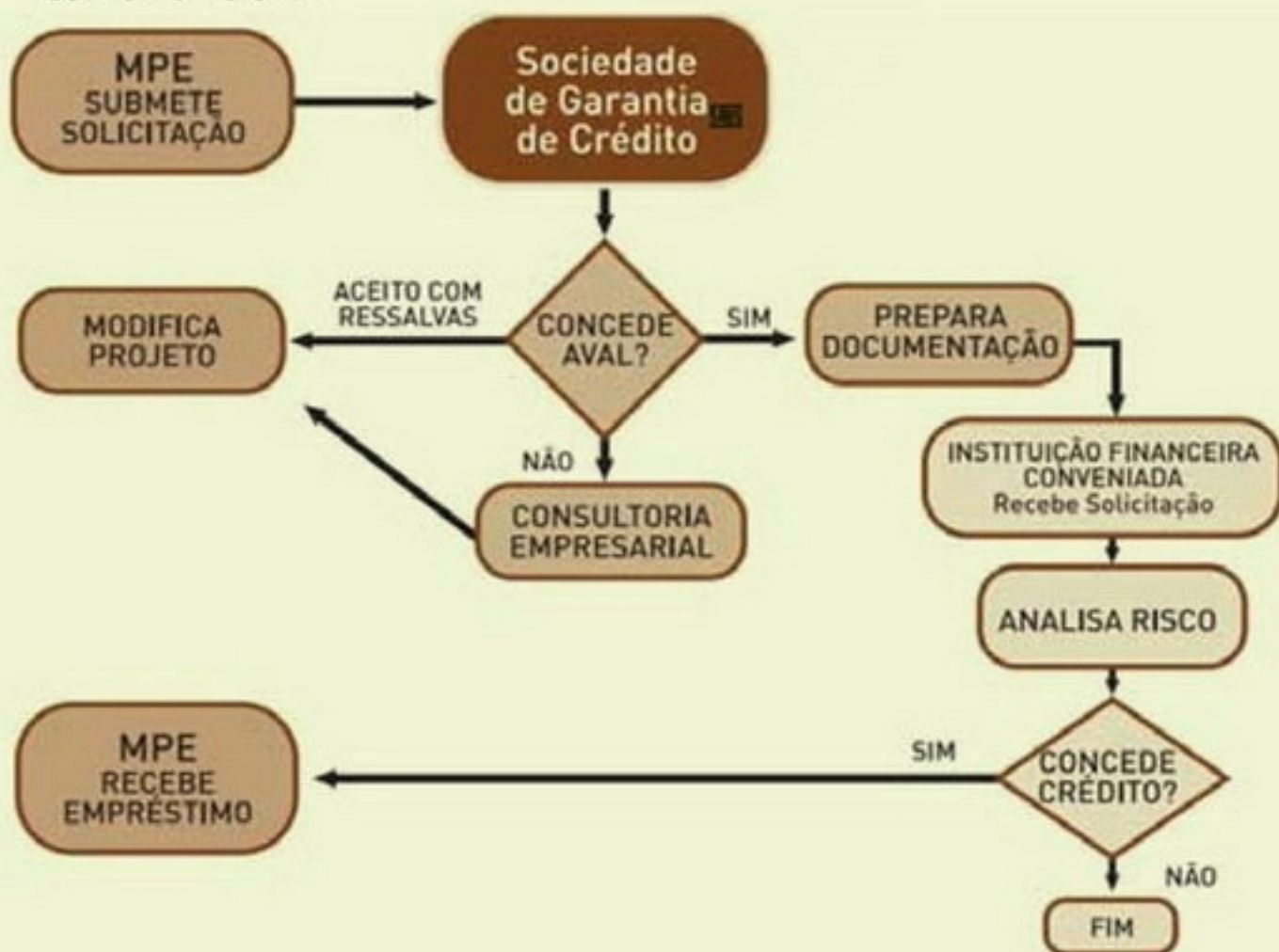
Gomes, que recentemente investiu em reformas para melhorar o atendimento, também considera positiva a cooperação das empresas para diminuir os juros e oferecer maior variedade aos clientes. “Se todos os empresários souberem investir, quem sai ganhando é o consumidor”, opinou.

Já o sócio e gerente da loja Sak Som, Célio João Nichelatti, prefere esperar para que se confirme a baixa nos juros. Se-

gundo ele, não há tanta dificuldade em conseguir crédito devido à necessidade que os bancos têm de emprestar. “A insistência dos bancos é grande, mas os juros também são. Uma agência garantidora pode ser importante se baixar a inadimplência e, com isso, as taxas dos bancos”.

Mesma precaução toma o gerente das Lojas Dez, Alessandro Zavadski. “O avanço do crédito está espantoso e, por enquanto, preferimos não emprestar para não correr risco de prejuízo”, disse.

**COMO FUNCIONA**





# Comércio forte é de crescimento

E o crescimento não é apenas do lojista que passa a vender mais e pode ampliar seus negócios, é também do consumidor que tem acesso a produtos de qualidade, com preço bom e variedade.

Comprar pela internet sem sair de casa é um dos benefícios do mundo moderno. No entanto, efetuar suas compras fora da cidade não contribui com o desenvolvimento do comércio local, acaba gerando menos empregos e, conseqüentemente, preços mais altos.

Para que o comércio de Guarapuava continue crescendo, é preciso que a população acredite e valorize as opções ofe-

recidas aqui, servindo como motivação ao empresariado. Fato confirmado pelo gerente de uma loja de calçados e confecções, Thiago Fontes. De acordo com ele, a ampliação da loja só foi possível graças ao retorno de seus consumidores.

“Nós buscamos sempre nos atualizar em benefício do cliente, pois são eles que nos motivam a trazer mais produtos e investir na estrutura. Hoje, a loja é quatro vezes maior, dispõe de estacionamento próprio e coberto e ainda praça de alimentação”, disse.

A reformulação do espaço trouxe comodidade aos clientes e praticidade no atendimento. “Devido ao espaço mais

amplo nós conseguimos trazer mais produtos para Guarapuava, novas marcas e também trabalhar com preços mais acessíveis, pois aumentou a quantidade e a capacidade de negociação”, completou Fontes.

Mas o ponto principal da mudança foi a geração de empregos: em apenas um ano o número de funcionários aumentou em 50%. “Na loja antiga, nós tínhamos 40 funcionários, como a demanda de atendimento cresceu depois da transferência de local nós contratamos mais 20 vendedores”, ressaltou.

Todo investimento gera empregos. Na loja em que Luzia Kuszczner é gerente também acontece-▶



Reconhecimento dos clientes incentiva a loja a trazer novas marcas e negociar preços



# garantia

ram novas contratações. “A reforma da loja aconteceu há um ano e, desde então, nós não paramos de contratar novos vendedores. O que nos motivou a investir na estrutura e na variedade de mercadorias foi o desejo da população, que sempre vem nos questionar sobre novas marcas e quer ter acesso aos lançamentos como nas grandes cidades”.

Suelen Wendler foi diretamente beneficiada pelo desenvolvimento da loja. Ela começou a trabalhar em outubro para atender o aumento nas vendas de fim de ano. “A princípio, o contrato era temporário, mas como a necessidade de vendedores cresceu eu recebi uma nova proposta”, disse. “Saí do meu antigo emprego e fiquei apenas 13 dias sem trabalhar. Conseguir uma vaga no comércio de Guarapuava não é difícil”, completou.

Sinal de que a cidade está crescendo, reflexo do reconhecimento da população. “As pessoas estão percebendo que não precisam mais ir para outras cidades em busca de alguns produtos. Nosso interesse é atender as solicitações dos consumidores e acredito que estamos conseguindo agradar”, argumentou Luzia.

Mesmo em lojas que trabalham



com um público segmentado, como é o caso de Alda Crema, os resultados podem ser sentidos. Pensando em melhorar o atendimento e a visibilidade de sua loja, a proprietária investiu em estrutura e novos produtos. “O espaço ficou bem mais aconchegante e proporcionou também um aumento no estoque e na variedade dos produtos. Trabalhamos com mercadorias bem específicas, presentes de dia dos namorados e datas especiais, mesmo assim a procura cresceu bastante”, afirmou.

A necessidade de ampliação do espaço veio junto com o crescimento nas vendas



Seu novo conceito em formação profissional nas áreas:

Saúde

Estética

Beleza

Negócios

Educação

Aviação Civil



**FORMAÇÃO EM  
ACUPUNTURA  
VETERINÁRIA**  
Primeiro Curso do Paraná



## Eleitos projetam prioridades para o mandato

As reivindicações feitas pela Acig a políticos guarapuavanos antes das eleições do ano passado ainda são pontuais e estão entre as prioridades dos três candidatos eleitos. César Silvestri, Cesar Silvestri Filho e Artagão Júnior garantem que, pelo menos no que compete às suas funções, atenderão a temas cruciais para o desenvolvimento do município, como industrialização, infraestrutura e segurança. Na Assembleia Legislativa, o compromisso é de não medir esforços para trazer recursos ao município e, na Sedu (Secretaria de Desenvolvimento Urbano), de contribuir efetivamente com Guarapuava.

Embora tomem posse apenas no dia 1 de fevereiro, Artagão Júnior e Cesar Filho fazem questão de enfatizar que o trabalho já

co-  
meçou. Mesmo antes de assumirem seus gabinetes, ou, no caso de Artagão, de retornar do recesso parlamentar, eles já projetam avanços para a classe empresarial de Guarapuava, bandeira levantada pela associação na ocasião da entrega da carta.

E a sintonia com os governos estadual e federal, segundo eles, é primordial para o comércio. Enquanto Cesar Filho fala em trabalhar junto com seu pai e com o governador do Estado, Beto Richa, Artagão Júnior diz que vai utilizar de sua influência pessoal e política para viabilizar convênios e ações que promovam o desenvolvimento da atividade.

Será assim na questão das possíveis reformas fiscal e tributária, consideradas fundamentais pela Acig para que haja mais competitividade no setor. "Cabe ao Legislativo pressionar para que haja melhorias às empresas. Embora não seja minha área de



# SUPER DAFRA MOTOS

## 3624-9002





atuação, considero importante as reformas tributária e trabalhista para promover a geração de emprego e desonerar o comerciante”, falou Artagão. Ele lembrou das políticas existentes no Paraná que diminuíram os tributos às pequenas empresas. “Tivemos uma resposta muito positiva dos comerciantes com relação à isenção tributária”.

Cesar Filho também falou em manter benefícios para os empresários, e garantiu que apoiará todas as medidas que facilitem a vida dos pequenos empreendimentos, pois esse setor compõe um universo de 99% das empresas brasileiras. “Já existe um tratamento privilegiado às empresas. A maior briga será na manutenção”, adiantou Filho. “Mas também é preciso haver menos impostos e mais incentivos para a ampliação e instalação de novas indústrias”, completou.

Candidato a deputado federal, Cesar Silvestri também se comprometeu com o setor empresarial quando foi eleito. No entanto, recebeu a nomeação de Beto Richa para o cargo de secretário de Desenvolvimento Urbano. “Mas eu gostaria de tranquilizar a todos e dizer que a pessoa que vai assumir no meu lugar é um empresário e tem a mesma visão que eu nesse sentido”. Quanto à industrialização, a expectativa é de avanços. “O Beto Richa é um governo que tem atraído o setor produtivo e, em razão disso, há interesse de vários setores em se instalarem na região. É provável que Guarapuava seja contemplada nos novos empreendimentos, tecnologias e empresas”, afirmou.

Silvestri reconheceu, entretanto, que a reforma trabalhista não está entre as prioridades do governo federal. “Acredito que deveremos ter alguns avanços com o candidato a presidente da Câmara. Ele acredita que devemos tratar da reforma tributária de forma pontual, e não uma reforma ampla”.

### Infraestrutura

Embora o suplente de Silvestri se comprometa a atuar pelas empresas de Guarapuava, o maior ganho da região pode

“Gerar empregos e desonerar o comerciante”  
Artagão de Mattos Leão

ser na questão da infraestrutura. Um dos pedidos da Acig, a antecipação do cronograma de obras da BR-277 está sendo analisada pelo secretário junto ao governo do Estado. Silvestri enfatizou que, com sua nomeação, o setor de infraestrutura urbana do município será privilegiado.

Artagão comentou que a antecipação das obras seria positiva. “Ajudaria muito a parte logística de acesso e saída da cidade e, com isso, promoveria um fortalecimento do comércio e da indústria. É preciso que o novo governo promova um entendimento entre a Secretaria de Transportes e o Pedágio”, opinou Artagão. O deputado Cesar Filho disse que vai cobrar do secretário também a duplicação do trecho entre Três Pinheiros e Relógio.

“Benefícios para os empresários”  
Cesar Silvestri Filho

Quanto à saúde, o objetivo de Artagão é fortalecer os hospitais do município, em vez de construir uma nova unidade. “Temos de investir no que já existe, reabrir os hospitais que estão fechados e contratar profissionais qualificados”.

Silvestre Filho destacou também a necessidade do fortalecimento do SAS (Sistema de Assistência à Saúde), afirmando que já participou de reuniões sobre o assunto. “É muito importante o atendimento especializado na região, como em traumatologia e ortopedia. E estamos trabalhando na viabilização de um hospital para tratamento de câncer”, contou o deputado.

“Novos empreendimentos, tecnologias e empresas”  
Cesar Silvestri





# Notas Fiscais Eletrônicas: benefícios às empresas

NOTAS FISCAIS ELETRÔNICAS REDUZEM CUSTOS E TRAZEM MAIS PRATICIDADE

Seguindo a tendência de substituição das notas fiscais tradicionais pelas NF-e (Notas Fiscais Eletrônica), a Acig assinou, no dia 26 de janeiro, um convênio com a empresa Teorema Informática que deve facilitar a vida de empresários. O objetivo é expandir o sistema, já obrigatório para diversos segmentos, a todo o comércio de Guarapuava.

Desde 2008, indústrias dos mais variados ramos, distribuidoras e transportadoras são obrigadas a substituir o tradicional modelo 1 e 1-A pela Nota Fiscal Eletrônica, modelo 55. Este ano, apenas operações realizadas por microempreendedor individual, produtor rural (pessoa física) e contribuinte varejista nas devoluções de mercadorias ou remessas de amostra grátis não se enquadram na obrigação. Mas a medida, que foi tomada para que a Receita Federal pudesse ter maior fiscalização nas transações, trouxe benefícios a quem instalou o sistema.

Entre os ganhos que a NF-e pode trazer está a redução de custos de impressão do documento fiscal, pois a nota é emitida eletronicamente. No modelo da NF-e, o único documento de papel impresso é o Danfe (Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica), que tem de acompanhar o trânsito das mercadorias. Mas ele pode ser impresso em apenas uma via e em papel comum A4. Outro benefi-

cio é a simplificação de obrigações acessórias, como a dispensa da AIDF (Autorização de Impressão de Documentos Fiscais).

Aos empresários guarapuava- nos, o convênio entre Acig e Teorema Informática promete oferecer ainda mais facilidades. Agora, o programa de emissão de notas eletrônicas será instalado gratuitamente pela Teorema. O custo na manutenção, de R\$ 80,00, será reduzido para R\$ 55,00 aos associados da Acig.

O empresário Rui Primak ressaltou que as empresas interessadas receberão todo o suporte técnico, com as atualizações disponíveis, e não terão um limite de transações. “Portanto, as médias e grandes empresas, que têm grande volume de movimentação, não terão custos extras”, garantiu.

Outra economia das empresas será na armazenagem de documentos fiscais. Atualmente, os documentos devem ser guardados pelos contribuintes, para apresentação ao fisco, durante cinco anos. Mas a Teorema manterá cópias de todas as notas no servidor da empresa e também num datacenter. “Isso reduz o custo das empresas com o espaço físico, que seria necessário para armazenar tantas notas. Com isso, há também maior segurança e nós assumimos toda a responsabilidade”.

Segundo o presidente da Acig, José Divonsil da Silva, a parceria é resultado de muita procura pelo novo modelo. “Vários associados nos pediam melhores condições para a instalação do sistema da NF-e, e esperamos que, com o convênio, as empresas tenham redução de custos e mais praticidade”, afirmou.

O empresário Rui Primak alertou ainda para os novos serviços que devem ser exigidos pela Receita em breve. “A tendência é que todos os documentos sejam enviados eletronicamente, para que não haja nenhum risco de ilegalidade”.





Problemas empresariais  
se resolvem com Teorema



A sua solução definitiva para NF Eletrônica

Uma solução inteligente para os problemas de gestão empresarial. Essa é a definição básica do sistema de gestão Pitágoras. Desenvolvido por nossa equipe, o sistema trabalha gerindo as mais diversas áreas como: indústria, comércio, serviços, transportadoras, cerealistas, supermercados. Entre em contato e entenda melhor nossa fórmula.

Teorema: desenvolvendo soluções, superando desafios.

**Teorema**  
INFORMÁTICA

**REPTEC**  
TECNOLOGIA

Agente Autorizado

[www.teorema.inf.br](http://www.teorema.inf.br)





## “Um presentão de Natal”

Em 2010, a campanha de Natal da Acig trouxe novidades, beneficiando os associados e também os consumidores. Em vez de automóveis, motos ou casas, como nos anos anteriores, os prêmios eram em vales-compra, totalizando R\$ 40 mil.

A promoção pretendia movimentar o comércio de Guarapuava, incentivando a população a comprar e reconhecendo a preferência com a distribuição de prêmios. Para atender ainda melhor seus associados, a diretoria da Acig realizou uma consulta de opinião e optou por alterar a premiação, conforme declarou o presidente, José Divonsil da Silva.

“Conversamos com os empresários que sempre participam e apoiam as nossas ações e percebemos que a necessidade era outra. Distribuindo vales-compra nós incentivamos ainda mais o comércio guarapuavano, fazendo com que o dinheiro seja revertido para o próprio lojista”.

O sorteio, realizado no dia 29 de dezembro, premiou 43 pessoas, uma das maiores promoções já realizada pela Acig. Os principais prêmios, três vales-compra no valor de R\$ 5 mil, saíram para consumidores de outras cidades, demonstrando o crescimento do comércio local. “É uma prova de que o comércio vem se tornando atrativo e despertando o interesse de toda a região”, confirmou o presidente.

Para uma das ganhadoras, a consultora Adriana Aparecida dos Santos, o comércio guarapuavano oferece opções variadas. “Sou de Ponta Grossa e trabalho viajando pelas cidades da região. Ou venho a Guarapuava a cada 15 dias e sempre que sobra um tempo eu paro para fazer compras”.


A dona de casa Eroni Quadros Souza, segunda sorteada, é de Goioxim e sempre vem a cidade fazer compras. “Dessa vez eu não sabia que estava concorrendo, pois foi meu marido quem preencheu o cupom.

Nós sempre vamos a Guarapuava para comprar peças e equipamentos para trabalhar”. A família de dona Eroni trabalha na agricultura e pretende gastar os R\$ 5 mil em benefício da família e da plantação. “Foi um presentão de Natal. Ainda não sabemos bem, mas acredito que vamos comprar máquinas para a lavoura.”, completou.

A participação dos lojistas foi fundamental para o resultado da promoção. A aquisição do pacote estava 30% mais barata do que em 2009, propiciando a adesão de 160 empresários. O sócio de uma loja de materiais de construção, Luiz Francisco Agner, aprova a iniciativa da associação. “O intuito da campanha é muito bom, porque valoriza a empresa e incrementa as vendas de fim de ano”.

Não é a primeira vez que a empresa de Luiz Francisco tem um consumidor premiado. “Em outros anos nossos clientes já foram sorteados nas promoções da Acig. E percebemos que os clientes gostam e isso incentiva nossa participação”. Para ele, é preciso acreditar e apoiar as iniciativas da associação. “Aderindo às campanhas é que nós fortalecemos a entidade”, completou.

Desde o lançamento da promoção, em outubro, mais de 300 mil cupons foram distribuídos pelas 160 lojas participantes. Os vales-compra devem ser retirados na sede da Acig e podem ser trocados apenas nas lojas participantes. “É uma forma de reconhecer o lojista que apóia a promoção”, explicou José Divonsil.

Os vales-compras são válidos por 180 dias, a partir do sorteio. Os ganhadores terão até o mês de junho para trocar os vales por mercadorias. Os prêmios de R\$ 5 mil, R\$ 1 mil e R\$ 500,00 serão fracionados em valores menores, proporcionando mais opções para o consumidor e mais oportunidades de venda ao empresário. “Dessa maneira o cliente pode aproveitar a variedade de produtos no comércio guarapuavano. Se ele não encontrar tudo que ele precisa em determinada loja ele pode ir procurar em outra e também utilizar o prêmio”, argumentou o presidente. 



# Teatro Municipal, espaço de cultura e entretenimento

PROJETO DE TEATRO MUNICIPAL EMPOLGA ARTISTAS E POPULAÇÃO DE GUARAPUAVA

Um gênero de primeira necessidade. É assim que a Alac (Academia de Letras, Artes e Ciências de Guarapuava) considera a cultura no município. Liderada pela professora Magdalena Nerone, a organização espera agora a viabilidade para a construção de um Teatro Municipal, considerado um presente para a população.

A Acig foi a primeira entidade da sociedade civil a apoiar a causa. No entanto, a presidente da Alac considera necessária uma união de várias forças do município para que o projeto seja viável. “Temos de fazer uma grande aliança, inclusive com todas as esferas do poder público, para tornarmos realidade esse grande sonho”.

A reivindicação do espaço, grande bandeira de Magdalena desde que assumiu a presidência da Academia, foi realizada em setembro de 2010 com a presença da secretária municipal de Educação e Cultura, Dorotil Casagrande Melhem, e do então candidato a deputado Cesar Silvestri Filho. Os dois se mostraram solidários à construção e a resposta também tem sido positiva por parte da iniciativa privada. “O projeto é simples e fácil de ser colocado em prática. Pelo retorno que estamos tendo, acredito que esse tão importante espaço cultural pode sair do papel”.

O anteprojeto empolgou atores e atrizes de Guarapuava. “É uma necessidade que todos os grupos de teatro daqui têm. E não serão só os artistas que serão beneficiados. O público poderá receber grandes espetáculos, e não há nada que pague isso”, destacou a atriz Marcela Machado.

Coordenador de um grupo de teatro, Erik Rodrigo da Silva vai ainda mais longe nas vantagens de um teatro municipal. “É só através da cultura que vamos construir uma sociedade mais justa e humanista, por isso, é fundamental algo que incentive a arte, a educação”, opinou. “Atualmente, o auditório da Unicentro é o único espaço destinado ao teatro. É muito pouco para uma cidade desse tamanho”.

Esse é também o argumento de Magdalene Nerone. “Muitas cidades menores e mais novas já

têm um espaço como esse”, justificou. E a construção, segundo ela, rompe as barreiras da arte e atravessa as do desenvolvimento. “O teatro pode transformar a sociedade. Pode, inclusive, melhorar o turismo, por exemplo”.

O projeto, arquitetado pelo membro da Alac Paulo Ernesto Siqueira Martins, prevê um gasto de R\$ 9 milhões. A planta foi desenvolvida em aproximadamente seis meses, com base nos padrões das quadras da cidade. “Não temos terreno definido, por isso, adequamos o projeto para que ele possa ser construído em qualquer quadra da cidade. Não é difícil colocá-lo em prática, basta haver mobilização de toda a sociedade”, convocou a presidente da Alac.

De acordo com Martins, o teatro terá 8 mil metros quadrados. O desenho, em situação vertical, prevê vários níveis, com um grande auditório com 800 lugares. Além disso, prevê um balcão com 240 lugares, teatro de arena com 210 lugares, espaços para exposições, saguões, hall de entrada, sala destinada à Alac, camarins, sala para artistas, sala de descanso de artistas, sala da diretoria, sala de músicos, palcos móveis e fosso para orquestra de 90 músicos.

O arquiteto também pensou em rampas para deficientes e elevadores. Além disso, haverá estacionamento para 97 carros e acesso coberto ao público. Se houver a confirmação e a união por parte das autoridades estaduais e municipais, o teatro deve ficar pronto em dois anos.

O ator Erik Rodrigo já vislumbra uma atuação no palco principal. “É o local que nós sempre sonhamos”.



Projeto de construção do Teatro Municipal

Anteprojeto de Teatro em Guarapuava - PR  
Arquiteto: Paulo Ernesto Siqueira Martins



# Comércio exterior: uma opção concorrente pode ensinar?

Ganhar o mercado internacional parece ser uma pretensão muito grande para as MPEs (Micro e Pequenas Empresas), mas a realidade está mudando. Exportar produtos sem dor de cabeça e com retorno financeiro compatível não é mais um mito. Basta ter planejamento e empreendedorismo para saber enxergar as oportunidades.

Habitado ao processo de exportação, o gerente comercial de uma indústria madeireira de Guarapuava, Fabrício Ishimoto, confirma a facilidade existente hoje em dia. “Antigamente, era difícil conseguir negociar e achar compradores nos exterior. Agora não existe mais isso, não é preciso mais ter um nome forte no mercado para exportar, no momento todo mundo compra de todo mundo”.

Segundo Ishimoto, a empresa prefere se preocupar com as negociações e deixar a parte burocrática para a assessoria em comércio exterior. “Contratamos um

despachante que cuida de toda essa parte de documentação, principalmente porque nossa produção é voltada para o mercado externo”.

## “Exporta Fácil”

Dezenas de formulários, taxas e os gastos extras com o pagamento de empresas especializadas em exportação: tudo isso ficou para trás. Atualmente, é bastante simples para o micro e pequeno empresário mandar seus produtos para o exterior. Programas de incentivo do governo, criados nos últimos anos, descomplicaram o processo de exportação.

A maneira mais simples e eficaz de expandir seu comércio pelo mundo é por meio do programa “Exporta Fácil”, dos Correios. Preenchendo um único formulário é possível mandar encomendas de até US\$ 10 mil com entrega garantida em até 30 dias, dependendo da modalidade escolhida.





# o de crescimento



## E O DINHEIRO?

A garantia de pagamento é um dos pontos que merecem maior atenção e planejamento. Segundo o consultor, quando a empresa não dispõe de um vendedor fora do país é importante buscar referências sobre seu comprador e efetuar transações de valores baixos, pois caso algo dê errado a empresa não quebrará em função de uma única compra. “As primeiras compras devem ser pequenas, até que se ganhe a confiança do comprador e tenha certeza de que pagamentos maiores serão realmente efetuados”.

Em alguns casos, a operação pode ser feita por intermédio de uma instituição bancária, confirma Ishimoto. “Existe a possibilidade de enviar os documentos para o banco no exterior. Só depois que o pagamento for confirmado os documentos são liberados para o comprador e ele poderá retirar a mercadoria”

Na opinião do consultor do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), Paulo Tadeu Graciano, o programa dos Correios simplifica o processo. “É mais fácil para o exportador porque ele não precisa do radar da Receita Federal, que é o registro de exportador, que ainda envolve um processo burocrático”.

Para quem tem acesso a internet o processo é ainda mais ágil. O formulário pode ser salvo do site dos Correios ([www.correios.com.br](http://www.correios.com.br)) e preenchido no próprio computador, restando apenas ao exportador levar a encomenda até a agência para postagem.

No documento devem conter as informações do remetente e do destinatário e a descrição dos produtos enviados. “O pacote não pode ter mais de 30kg e ultrapassar US\$ 10 mil. Não existe um limite de remessas,

podem ser mandadas 10 caixas, desde que o valor máximo de cada uma seja US\$ 10 mil”, explicou o consultor.

A nota fiscal brasileira não tem valor fora do país, mas deve acompanhar a encomenda, conforme alerta Graciano. “É importante que a nota esteja anexada ao formulário, pois enquanto o pacote estiver no Brasil é o documento que comprova a procedência”.

A praticidade do “Exporta Fácil” também atinge a conversão cambial, muito importante para a declaração do imposto de renda. Como o dinheiro entra no país em dólares,





é preciso que a operação do câmbio seja efetuada e os valores sejam convertidos em reais. Esse trabalho fica a cargo do próprio banco onde o pagamento é depositado, não precisando a

contratação de empresas de assessoria. “Para retirar o pagamento será preciso apresentar os documentos de exportação, para comprovar a origem do dinheiro”, justificou Graciano. ■



#### PLANEJAMENTO

Porém, antes de começar qualquer atividade de exportação é preciso analisar bem as possibilidades do mercado. “É ilusão pensar que lá fora tudo dá certo. Se o negócio não está dando resultado aqui no país é muito arriscado

tentar conquistar compradores internacionais”, alertou Graciano.

O primeiro passo é estudar os costumes e as necessidades do comprador almejado. Exportar carne bovina para a Índia, por

exemplo, é certeza de fracasso. “A primeira impressão costumes religiosos não influenciariam uma negociação, mas muitas vezes, por falta de conhecimento pode se cometer gafes”, ressaltou Ishimoto.

O próximo passo é consolidar a marca e mostrá-la aos compradores, ressaltou Graciano. “Com a internet ficou muito mais fácil negociar com os compradores e ficar conhecido no setor. Mas é importante também participar de feiras e trocar conhecimentos com empresas que já estão exportando”.

Segundo Ishimoto, nesse momento, vale a pena investir em atrativos que diferenciem o produto dos demais disponíveis no mercado. “Os clientes internacionais são ainda mais exigentes do que os brasileiros. Programas de responsabilidade social ou ambiental chamam bastante atenção dos clientes”.

Investimentos assim geram mais oportunidades e tomam a marca competitiva no mercado. “Além de preços e qualidade compatível ao comércio externo é indispensável se atualizar, seguir as tendências, para conseguir destaque em meio a tantas outras exportadoras”.

## PLANOS EMPRESARIAIS **CLARO**, ESSA É PARA VOCÊ EMPREENDEDOR QUER BAIXAR CUSTOS COM COMUNICAÇÃO E CONTINUAR FALANDO O MESMO?

**Aproveite a Promoção Claro Empresas!**

**CLARO FLEX**  
**R\$0,28/ min local**

- \* Excedente também R\$0,28/ min(local)!
- \* Contrate franquia em REAIS!
- \* Fale a custo ZERO entre o grupo!
- \* Isenção de deslocamento e adicional a nível Brasil!
- \* Gestor on-line (gerencie o consumo de cada linha)!
- \* Aparelhos a R\$1,00 ao mês.
- \* E só na CLARO, a franquia não utilizada acumula para o mês seguinte!

**QUER TRANSPARÊNCIA NO QUE ESTÁ CONTRATANDO...  
VENHA COM A GENTE e AGENDE SUA VISITA!!!**

**C.B.L. TELECOM**

AGENTE AUTORIZADO

Sua empresa em boas mãos

(42)8834-6003/8835-0538

e-mail: [cbltelecom@hotmail.com](mailto:cbltelecom@hotmail.com)





# Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/12/10 A 15/01/11.



**TODA CHIQUÊ**



O FUTURO DO PLANETA ESTÁ EM NOSSAS MÃOS!



## ANIVERSARIANTES - JANEIRO/FEVEREIRO

Empresa	Fundação	Empresa	Fundação
AGÊNCIA FRANQUEADA VILA BUCH	20/jan/1993	KANEKO IMÓVEIS	19/jan/2006
ALFAIATARIA CARLINHOS	2/jan/1969	KÜSTER AGÊNCIA DE VIAGEM E TURISMO	6/jan/1999
AQUÁRIO CONFECÇÕES	10/jan/2000	LIQUIGÁS	6/jan/1978
ARTEMOÇÃO	1/jan/1999	LOCADORA IMAGEM	31/jan/2006
ASSEMBLAGE	31/jan/2008	LOJA TIM XV	17/jan/2005
AUTO MOLAS E CHASSIS PETEKA	28/jan/2010	MANICA MÓVEIS E ELETROS	15/jan/1990
AVITEMP	19/jan/2009	MARMORARIA JMW	2/jan/1987
BACANA MANGUEIRAS	26/jan/2006	MERCADÃO DE PECAS 2000	2/jan/1997
BANCO DO BRASIL	19/jan/1952	MILAENE PRESENTES	15/jan/2001
BANCO REAL S/A	1/jan/1938	MONTANA COM PEÇAS E ACESSÓRIOS	21/jan/2004
BELLA PRESENTES	23/jan/2003	ORG. CONT. JURÍD. LUBACHEVSKI	15/jan/1960
BODEGÃO SUPERMERCADO	1/jan/1995	ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL BILEK	1/jan/1975
CASA DOS VIDROS	2/jan/1979	ÓTICA VISION	1/jan/1981
CASA FAVORITA	5/jan/1942	PANIFICADORA BRIGADEIRO I	31/jan/2007
CASA MODELO	2/jan/1959	PLANO DE LUTO	1/jan/1999
CELTA MÓVEIS	18/jan/2008	POSTO NEVADA	2/jan/1997
CHUVEIRÃO DAS TINTAS	12/jan/1980	POSTO SÃO JORGE	2/jan/1973
CIDADE SHOP	25/jan/2008	PREVENIR SISTEMA DIGITAL	25/jan/1994
CLÍNICA DO NOTEBOOK LTDA	23/jan/2009	PRIMEIRO ESTILO NATAÇÃO	2/jan/2003
COAMIG	16/jan/1970	REGINA PAPELARIA	2/jan/1976
COMERCIAL IVAIPORÃ	18/jan/1962	RENOVADORA DE MOTORES SCARTEZINI	2/jan/1982
CONSTRUART MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	17/jan/2008	SAK'SOM	22/jan/1990
COR DO SOL ESTOFADOS	1/jan/1999	SÃO CRISTOVÃO MAT. CONSTRUÇÃO	31/jan/1995
COTRIMA LTDA.	6/jan/1972	SECTRA MEDICINA DIAGNÓSTICA LTDA	28/jan/2009
DALIANE SUPERMERCADO	26/jan/1998	SERGIO OSANY G.VIEIRA - MÉDICO	1/jan/1995
DERAGRO	30/jan/1991	SHOPPING MARIA ANTONIA	2/jan/1990
DILSON JOALHEIRO	10/jan/1982	SOFTGRAF CENTRO TEC. DE COMP. GRAF.	22/jan/2008
DPASCHOAL AUTOMOTIVA	3/jan/2003	SOS ÓLEO VEGETAL	1/jan/1999
EXPRESSO GUARIOS	2/jan/1981	SOUL MUSIC	20/jan/2009
FACULDADE GUAIRACÁ	9/jan/2004	STEVE'S JEANS WEAR	11/jan/2010
FM PROMOÇÕES E EVENTOS LTDA	31/jan/1997	SUPERMERCADO REALEZA	4/jan/1999
GRAFICATIVA	14/jan/2009	TINTAS POPULAR	31/jan/2000
GUARADISEL LTDA.	12/jan/1995	TRANSPORTADORA MEZTRA LTDA	2/jan/1991
GUINDASTES GUARÁ	30/jan/1997	USITECH - GRAVAÇÕES, BRINDES E CONF.	15/jan/2009
GUTFREUND MAT. CONSTRUÇÃO	1/jan/1975	VITAL NET	1/jan/2003
INVOLÁVEL MONITORAMENTO	14/jan/2005	VULCANIZADORA GUAIRACÁ	2/jan/1986
J C K TRANSPORTE E COMÉRCIO	2/jan/1992		

## NOVOS ASSOCIADOS

Empresa	Adesão
A Z ALIMENTOS	10/12/2010
AUTO MECÂNICA CENTER	15/12/2010
AUTO MOLAS E CHASSIS PETEKA	24/11/2010
BACANA MANGUEIRAS	10/12/2010
BAGOONÇA BUFFET E DIVERSÃO	2/12/2010
CASA NOVA	24/11/2010
CHANNEL VIDEO	10/12/2010
INFO TEC MÓVEIS	17/1/2011
LOJA DAS FÁBRICAS	23/12/2010
MERCADO TANGARÁ	7/1/2011
MIX PAPELARIA E EMBALAGENS	24/11/2010
MOTO SHOP	2/12/2010
MÓVEIS JD	15/12/2010
MULTI ASSIST CELULARES E ACESSÓRIOS	15/12/2010
NEOS DESIGN IND. DE ACABAMENTOS	18/1/2011
ODONTO MASTER	2/12/2010
REPTEC TECNOLOGIA	24/1/2011
SAPECA MODA INFANTIL E ACESSÓRIOS	2/12/2010
SOS ÓLEO VEGETAL	24/1/2011
UNION CORRETORA DE SEGUROS	24/1/2011

# SUA COMPRA POR NOSSA CONTA

## A PATOESTE PAGA SUAS COMPRAS POR 1 ANO

Compre na Patoeste e concorra a 1 ano de compras de material elétrico GRÁTIS.

**PATOESTE**  
Soluções em Eletricidade®





GUARAPUAVA

# SEJA REFERÊNCIA NO BRASIL E EM QUALQUER LUGAR DO MUNDO.

• Condições especiais para associados da ACIG, matrículas antecipadas e grupo de colaboradores da mesma empresa.

Se você quer reconhecimento, escolha a instituição com os melhores diferenciais do país.

PÓS-GRADUAÇÃO EM  
**ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**  
DA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS



IDE

- cursos corporativos
- management
- online



Signatário:



PRME

R. XV de Novembro, 8040  
42.3621 5575 | [www.isaebrasil.com.br](http://www.isaebrasil.com.br)



Quando a farinha de trigo é Agrária  
a gente prepara com carinho



© 2010 Agrária S.A. Todos os direitos reservados.



**Tem sempre uma farinha de trigo Agrária para a sua receita.**

Com enorme versatilidade, a **Bom Prato** vai bem em qualquer receita, contanto que seja feita com carinho. Já a **Especialíssima** é ideal para o preparo das mais deliciosas massas frescas como: macarrão, rondeli, canelone, nhoque, pizza, lasanha, pastel para a família toda. A farinha **Agrária** é especial para dar aquele "toque a mais" nas receitas que fazem parte do nosso dia-a-dia, como: bolos, tortas, pães, entre outras delícias. E, para deixar o seu tradicional pão francês ainda mais saboroso, **Agramix**. Ideal para uso industrial, a mistura pronta rende muito mais e faz o maior sucesso. Viu só? Para cada receita, uma farinha de trigo Agrária para você.

(42) 3625-8282  
www.agraria.com.br

