



Revista **ACIG**

Edição 42 | Ano 5 | Março 2011 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

Capa

SHOPPING: TER OU NÃO TER?

A REVISTA ACIG DISCUTE A VIABILIDADE E A NECESSIDADE DE UM SHOPPING EM GUARAPUAVA. INSTALAÇÃO DE UM CENTRO COMERCIAL ESTÁ PRÓXIMA DE ACONTECER. FASE DE ESTUDOS DEVE SER CONCLUÍDA NESTE SEMESTRE

GUARAPUAVA ACOMPANHA EXPANSÃO DO SETOR DE FRANQUIAS

ESTUDO FAZ DIAGNÓSTICO DA NECESSIDADE DA SOCIEDADE DE GARANTIA DE CRÉDITO

Brindemos uma história
construída com **trabalho e**
compromisso.



heycomunicacao.com.br



37 anos participando do crescimento de nosso povo e do desenvolvimento de nossa cidade.
No mês de março venha brindar conosco e descobrir por que você faz parte dessa história.

www.imobiliariagaspar.com.br

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



CORRETORA DE SEGUROS SICREDI

HDI
Seguros

SulAmérica
seguros - 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 / Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525. Ouvidoria Sicredi - 0800 646 2519.

Shopping: ter ou não ter?

A REVISTA ACIG OUVIU ECONOMISTAS, EMPRESÁRIOS LIGADOS A SHOPPINGS E TAMBÉM COMERCIANTES LOCAIS PARA SABER O QUE PENSAM SOBRE A INSTALAÇÃO DE UM CENTRO COMERCIAL NO MUNICÍPIO



14

PALAVRA DO PRESIDENTE

08



ACIG INICIA OFERTA DE PACOTES PARA NOTA FISCAL ELETRÔNICA

09



15 ANOS À FRENTE DA MARY ART

10



ESTUDO REVELA NECESSIDADE DE GARANTIDORA DE CRÉDITO NA REGIÃO CENTRO-SUL DO PARANÁ

12



TJ-PR VAI ATENDER REIVINDICAÇÕES DO PODER JUDICIÁRIO

18



MARCAS NACIONAIS EM GUARAPUAVA CRESCE O SETOR DE FRANQUIAS

20



PARABÉNS A TODOS OS GANHADORES DA PROMOÇÃO NATAL MÁGICO DA ACIG

24



LIDERANÇAS PARANAENSES TOMAM POSSE EM CURITIBA

26



MUNICÍPIO NEGOCIA COM CERVEJARIAS

28



ANIVERSARIANTES E NOVOS ASSOCIADOS

30



XIX



Prêmio MÉRITO Empresarial

SUA EMPRESA

EM DESTAQUE.

Realização:

ACIG
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE GUARAPUAVA

CEJE
Conselho Empresarial
do Jovem Executivo

Apoio

SEBRAE

Participe

Inscreva-se pelo site:

www.acig.com.br/premio

Falamos nesta edição sobre a viabilidade de um shopping em Guarapuava. Parece ser um anseio dos consumidores, que reclamam por um espaço onde possam aliar consumo e lazer. Houve tentativas na cidade de se criar centros comerciais, mas acabaram frustradas por não conterem elementos inerentes ao tipo de estabelecimento – como lojas âncoras e estacionamento. Por isso, é difícil avaliar, pelas experiências passadas, qual seria o resultado de um shopping, no sentido mais amplo do termo, em Guarapuava. O que se pode supor, por depoimentos de economistas e pessoas ligadas à área, é que seria necessário atrair não apenas os consumidores locais, mas também os da região.

A instalação de um shopping ainda cria resistência em determinados setores do comércio, que entendem que as lojas de ruas seriam prejudicadas. Não compete a nós avaliar se isso de fato aconteceria e se traria prejuízos à economia. Os entrevistados pela Revista Acig, entretanto, não concordaram com tal premissa e mostraram-se favoráveis ao centro comercial, defendendo que traria desenvolvimento ao município, a partir do momento que traria mais pessoas – da região – para consumir e fazer girar dinheiro.

Falamos nesta edição, também, sobre franquias. É visível que a presença delas vem crescendo em Guarapuava, algo bastante positivo. O consumidor não se atém, necessariamente, apenas a essas marcas, mas gosta de ter opções na hora de consumir ou fazer um lanche. Talvez seja cada vez mais passado a realidade de quando guarapuavanos iam a grandes centros com o desejo, entre outros, de fazer refeições no McDonald's, Bob's e Au-Au, pelo menos nos casos dos dois últimos.

expediente

Coordenação

ACIG

Editor-chefe

Guilherme Bittar - MTB 7432

Reportagem e Redação

Guilherme Bittar - MTB 7432

Capa

Pulsar Propaganda

Projeto Gráfico

Pulsar Propaganda

Diagramação

André L. Oliveira / Rogério Zangelmi

Revisão

Osvaldo Tavares

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

Danieli 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

1º Vice-presidente

José Fernando Brecailo Jr

2º Vice-presidente

Eloi Laércio Mamcasz

Vice-presidente Comércio

Mariana Weber Rodrigues

Vice-presidente Indústria

Julio Cezar Pacheco Agner

Vice-presidente para Assuntos de

Prestação de Serviços

Rudival Kasczuk

Vice-presidente Agrícola

Arival Ribas Cramer Junior

Diretor Administrativo

Rodrigo Silva Libório

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





SICOOB **CONSÓRCIOS**
Investimento Seguro. Vantagens Reais.



◀ José Divonsil da Silva
Presidente da Acig

“SE POR UM LADO É INTERESSANTE QUE O GOVERNO NÃO ADOTE MEDIDAS POPULISTAS QUANTO AO MÍNIMO, É IGUALMENTE QUESTIONÁVEL O NÚMERO DE CARGOS EM COMISSÃO EXISTENTES NA MÁQUINA FEDERAL E OS SEGUIDOS REAJUSTES DOS PARLAMENTARES”.

Uma das principais discussões em fevereiro travou-se em relação ao salário mínimo. R\$ 600,00, R\$ 560,00, R\$ 545,00, foram muitos os valores defendidos. O aumento real do salário mínimo é importante para a economia e engana-se quem pensa que os empresários são contrários, por entender que representaria um custo a mais às empresas.

Na economia, tudo é cíclico, aquilo que vai, volta. Então se o trabalhador ganha mais, isso reflete no aumento do giro financeiro no comércio. Ocorre que o aumento do mínimo tem de se basear em critérios e obedecer as circunstâncias do momento. Senão, reflete em um aumento perigoso no déficit da Previdência Social, que já é grande, e em inflação – algo que todos os brasileiros – empresários ou trabalhadores – têm pânico. Por isso, é interessante a fórmula que vem sendo seguida pelo governo para conceder aumento no mínimo, utilizando a inflação do ano mais o crescimento do PIB de dois anos antes. É um critério justo.

Mas se por um lado é interessante que o governo não adote medidas populistas quanto ao mínimo, é igualmente questionável o número de cargos em comissão existentes na máquina federal e os seguidos reajustes – muito acima do que ganham os trabalhadores – dos deputados e senadores.

Para não esquecermos: no último dia de votação efetiva na Câmara, em 15 de dezembro do ano passado, o plenário aprovou o projeto de aumento de 61,83% nos salários dos próprios parlamentares, de 133,96% no valor do vencimento do presidente da República e de 148,63% no salário do vice-presidente e dos ministros de Estado. O projeto igualou em R\$ 26.723,13 os salários dos deputados, dos senadores, do presidente da República, do vice-presidente da República e dos ministros do Executivo. Esse é o mesmo valor do salário do ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), que serve como teto do funcionalismo público.

Se existe critério de um lado, tem de haver do outro também.

Acig inicia oferta de pacotes para Nota Fiscal Eletrônica

A Acig está oferecendo mais um serviço aos associados: o suporte para emissão de NF-e a preços abaixo do mercado. Para obter o serviço de forma particular, os empresários pagam, por mês, cerca de R\$ 80,00. Um convênio entre a Acig e a Teorema informática baixou esse valor para R\$ 55,00.

O objetivo, segundo o gerente administrativo da Acig, Roberto Rodrigues Fiúza, é oferecer benefícios aos associados, de forma a fidelizá-lo. "Prendemos, também, aumentar o número de associados. Esse é mais um diferencial".

As empresas Teorema e Reptec garantirão todo o suporte técnico aos associados da Acig. "Está embutido armazenamento por cinco anos, acompanhamento de problemas que possam

acontecer. Fazemos todo o processo internamente, para que não haja problema para o cliente, que no dia a dia não tem condições de verificar. É muito detalhe", afirma Rui Primak, da Teorema.

Ainda não são todas as empresas que são obrigadas a emitir nota fiscal eletrônica. Rui conta que, inicialmente, a obrigatoriedade valeu para indústrias, atacados, distribuidoras e, em uma segunda etapa, empresas que vendem para órgãos públicos e para fora do Estado. Mas em breve, valerá para todos. Quem preferir se adiantar, pode fazer a adesão voluntário, pois encontrará benefícios. "Há redução de custos, diminuição de problemas com nota fiscal, praticidade, não precisa ter formulário estocado. Além da economia de papel. Tem todo um apelo ambiental".



Aqui as cores se transformam em resultados.

Comunicação visual
de qualidade para
você e sua empresa.

outdoors . painéis . fachadas
banners . painéis rodoviários
adesivos para vitrines . faixas

42 3624-2472

artplac@brturbo.com.br

www.artplac.net

artplac





15 anos à frente da Mary Art

ROSEMARI BREMM GERMANO É A ADMINISTRADORA DA MARY ART, INDÚSTRIA DE VIDROS QUE COMPLETA, ESTE ANO, 40 ANOS DE MERCADO. A EMPRESÁRIA

ESTÁ HÁ 15 ANOS À FRENTE DA INDÚSTRIA, QUE HOJE TEM COMO PÚBLICO AS VIDRAÇARIAS, E NÃO O CONSUMIDOR FINAL. NA MARY ART TRABALHAM MAIS DE 50 FUNCIONÁRIOS. ELES SÃO, SEGUNDO ROSEMARI, SUA PRINCIPAL PREOCUPAÇÃO. “DEDICO-ME DIARIAMENTE NO BEM-ESTAR E QUALIDADE DE VIDA DE CADA UM DELES. PROCURO FAZER DO AMBIENTE DE TRABALHO UM LUGAR ONDE ELES GOSTEM DE ESTAR”. A INDÚSTRIA É DIVIDIDA EM TRÊS PRINCIPAIS SETORES: A PRODUÇÃO É COMANDADA PELO SEU IRMÃO E SÓCIO DE ROSEMARI, SIDNEI; A PARTE COMERCIAL FICA A CARGO DO FILHO DELA, LUCAS; ROSEMARI RESPONDE PELO ADMINISTRATIVO.

Como se iniciou a sua história como empresária?

Rosemari Bremm - Eu administro a Mary Art há 15 anos, ou seja, desde a criação da têmpera (indústria). Até então, eram meus pais que dirigiam a empresa, que este ano completa 40 anos de fundação. A Mary Art era uma vidraçaria e sentimos a necessidade de uma têmpera de vidros na região. Meu pai, eu e meu irmão Sidnei trabalhamos juntos nesse projeto de transformação para indústria, sendo que assumi a partir daí, o administrativo e financeiro da empresa.

Qual o principal público da Mary Art hoje?

Não atendemos consumidor final, somente vidraçarias, pois não podemos concorrer com nossos clientes. Hoje abrangemos um raio de 400 km com distribuidores de nossa empresa.

A empresa comercializa para outros Estados, países?

No setor vidreiro, somente as fábricas de vidros (multinacionais) planos têm exportado. Para os processadores, compensa importar vidros da China e México, mas não é grande a diferença de preço. Pela demora na entrega, muitas vezes não vale a pena.

A empresa tem hoje quantos funcionários?

Hoje temos em torno de 52 colaboradores. São a minha principal preocupação. Dedico-me diariamente

ao bem-estar e qualidade de vida de cada um deles. Procuo fazer do ambiente de trabalho um lugar onde eles gostem de estar. Recentemente, promovemos uma palestra com Amauri, de Maringá, sobre planejamento pessoal e familiar direcionado ao funcionário e seu cônjuge, para que aprendam a administrar o lado financeiro. Toda última sexta do mês, realizamos um café da manhã para comemorar os aniversariantes. Em junho realizamos o dia junino, onde todos vêm trabalhar vestido a caráter e no final do dia temos a nossa “festinha” com eleição do melhor traje. O aniversário da empresa nunca passa em branco. Sempre fazemos um almoço, final de ano uma festa de confraternização e já promovemos um dia de shiatsu, onde cada um teve 15 minutos de massagem. Promovemos reuniões para fumantes, segurança no trabalho, enfim, estamos trabalhando ativamente para o bem estar de nossos colaboradores.

No início, a Mary Art trabalhava com os produtos e público semelhantes ao de hoje?

Trabalhamos com o mesmo produto, mas iniciamos com um forno vertical que tinha marcas de pinça. Em 2008, trocamos para um forno horizontal com capacidade em dobro de produção e sem marcas. Agora já adquirimos, e será instalado em março, uma nova célula que tem capacidade de aumento

“NO ANO DE 2007 TIVEMOS UM ACIDENTE DENTRO DA FÁBRICA ONDE PERDEMOS QUASE QUE TOTALMENTE NOSSO ESTOQUE. NO DIA SEGUINTE ARREGAÇAMOS AS MANGAS E FALAMOS ‘VAMOS CORRER ATRÁS DO LUCRO’”



Arquivo Mary Art

de produção em 70%. Procuramos constantemente investir em novos equipamentos para melhorar nosso produto, capacidade, qualidade e principalmente prazo de entrega.

Teria algum momento importante em que a empresa passou por transformação mais drástica para atingir resultados mais positivos?

No ano de 2007, tivemos um acidente dentro da fábrica onde perdemos quase que totalmente nosso estoque, pois foi quebrando no efeito dominó. Lembro que foi muito difícil, chorei um dia inteiro, mas no dia seguinte arregaçamos as mangas e falamos ‘vamos correr atrás do lucro’, pois o prejuízo já tinha ocorrido. Não adianta lamentar, tem que ter força e fé pra mudar o cenário. Com as bênçãos de Deus foi possível.

Na Mary Art, a senhora implantou que tipo de filosofia administrativa, mais descentralizada, com departamentos independentes, ou pouco mais centralizada?

A produção é administrada pelo meu irmão e sócio Sidnei, o comercial pelo meu filho Lucas e o administrativo e financeiro por mim. No meu setor eu dou aos meus colaboradores a liberdade de tomar decisões. Não controlo se estão no MSN ou chegam atrasados. Acredito que cada um é responsável pela sua função e deve cumpri-la de acordo com o esperado. Enfim, coloco a responsabilidade nas mãos de cada um e o que não corresponde é dispensado. Gosto de trabalhar com pessoas que me trazem soluções e não problemas.

O mercado de vidros passa por um momento favorável?
O mercado de vidros muda muito rapidamente. Nor-

malmente, de outubro a fevereiro, temos a nossa “safra”, porque é onde as obras estão no acabamento. Mas é um setor em crescimento, através dos incentivos à construção civil, por isso que nos preocupamos a cada dia em investir em novos equipamentos, para poder atender a demanda e a concorrência que aumenta a cada dia.

Fale um pouco sobre sua atuação na associação das empresas do setor, a primeira mulher a dirigi-la. O que isso significou profissionalmente para a senhora?
Fui a primeira mulher no Brasil a dirigir uma entidade do setor e isso me trouxe uma grande responsabilidade, pois gerou-se uma expectativa muito grande em minha atuação. Acredito que cumpri com meu papel, pois já estou na segunda gestão e tenho certeza que dei o melhor de mim. Ser presidente de uma entidade a nível estadual promove um crescimento grande, pois a cada dia surge um novo desafio, principalmente por estar no meio de um setor particularmente masculino. Mas não me arrependo, tem sido bem gratificante, embora trabalhoso.

A empresa tem planos de expansão?

Pra esse primeiro semestre, temos a instalação da nova célula e também um equipamento de reutilização de água, pois temos a preocupação com meio ambiente. Como estaremos completando 40 anos no dia 17 de agosto, pretendo fazer algo comemorativo, mas ainda não decidi exatamente o que faremos. Mas em branco não vai passar. Temos a obrigação de agradecer publicamente aos meus pais, pois eles foram os fundadores e nos criaram o espírito empreendedor, o qual somos imensamente gratos.



Estudo revela necessidade de garantidora de crédito na região

A NOVA INSTITUIÇÃO REPRESENTA UM ATIVO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL E DEVE ESTIMULAR A GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA, O SURGIMENTO DE NOVOS NEGÓCIOS E O AUMENTO DE INVESTIMENTOS.

Como forma de minimizar as barreiras que limitam o acesso ao crédito solicitado por micro e pequenas empresas sediadas na região centro-sul do Paraná, a Cacicopar (Coordenadoria das Associações Comerciais do Centro-Oeste do Paraná), a Cacesul (Coordenadoria das Associações Comerciais do Centro Sul) e a Agência de Desenvolvimento Evolut mobilizaram-se para constituir uma SGC (Sociedade de Garantia de Crédito). As entidades têm o incentivo do Sebrae/PR.

A proposta é pioneira na região e vai contribuir para o desenvolvimento, melhoria da competitividade local e sustentabilidade das micro e pequenas empresas de Guarapuava e Região.

A Acig (Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava) sediou várias reuniões para discutir a viabilidade da SGC. Recentemente, foi concluído um estudo com o objetivo de identificar o potencial da nova instituição. Para conhecer a realidade do crédito da região centro-sul, o Instituto Gralha Azul, a pedido do Sebrae/PR e Cacicopar, realizou, entre novembro e dezembro de 2010, entrevistas com empresas do segmento de comércio, serviços, indústria e agronegócios de oito municípios: Guarapuava, Irati, Laranjeiras do Sul, Pinhão, Pitanga, Prudentópolis, São Mateus do Sul e União da Vitória.

A nova instituição representa um ativo de desenvolvimento econômico e social e deve estimular a geração de emprego e renda, o surgimento de novos negócios e o aumento de investimentos.

Ao todo, foram 437 entrevistas. O estudo é composto por pesquisa quantitativa e qualitativa e prospectou informações primárias e secundárias.

Flávio Locatelli, consultor do Sebrae/PR, explica que a área de abrangência da pesquisa foi definida em razão do interesse das cidades participan-

tes e da expressividade da comunidade empresarial presente nos municípios selecionados. O consultor observa que o resultado da pesquisa confirma a necessidade de uma SGC para a região de Guarapuava.

“Os motivos que mais impedem o acesso aos financiamentos são justamente os focos de atuação da Sociedade. Com a SGC, os bancos poderão oferecer maior volume de crédito, porque terão mais garantias. Outro benefício é o suporte no processo de análise de crédito que fornecerá, às instituições financeiras, informações mais detalhadas e reais”, frisa.

Locatelli também alerta para o fato de as linhas de crédito com juros mais caros serem as mais utilizadas pelas micro e pequenas empresas. “O estudo constata que muitos empresários não consideram o uso de cheque especial, por exemplo, como tomada de crédito de terceiro. A facilidade de acesso a esse serviço é nociva para os resultados das empresas. O não uso de linhas mais baratas também denota outro problema: a falta de planejamento a médio e longo prazo”, analisa.

“Muitas empresas não têm garantia para oferecer aos bancos e não conseguem ter acesso a crédito. A agência vai dar a esses empresários o aval para eles poderem captar recursos para suas atividades”, afirmou o presidente da Cacicopar, Valdir Grigolo.

Resultados

O diagnóstico revelou que nos 12 meses anteriores à pesquisa, 37% das empresas participantes precisaram utilizar recursos de terceiros. No período da coleta de dados, 47,8% dos entrevistados afirmaram necessitar de crédito. 57,4% dos empresários disseram que utilizam o crédito tomado para investir em capital de giro, 23,3% em modernização e 24,9% para ampliação dos empreendimentos. ▶

Resultados foram apresentados em reunião realizada na Acig

A falta de garantia (41,30%), a burocracia (30,44%), as altas taxas de juros (21,74%), a indisponibilidade de linhas de crédito (17,39%) e as restrições cadastrais (15,22%) são apontadas como os principais entraves do acesso ao financiamento.

Questionadas sobre a frequência da utilização de recursos, 57,52% das empresas disseram que usam uma vez por ano e 21,57% responderam usar a cada seis meses. Dentre as modalidades de financiamento mais utilizadas pelas empresas da região de Guarapuava estão: capital de giro (49,7%), desconto de cheques pré-datados (22,6%), Programas de Geração de Emprego e Renda - Proger (17,0%), cheque especial (13,8%), antecipação de recebíveis (12,6%) e desconto de duplicatas (11,3%).

São Mateus do Sul e Irati, seguidos por Prudentópolis, Pinhão e Guarapuava foram os municípios que mais se destacaram no quesito necessidade de crédito. Ao todo, 16,5% dos participantes da pesquisa alegaram não ter garantias para oferecer às instituições bancárias, 51% ofereceriam imóveis como garantia e 48,3% bens móveis. 78% dos entrevistados afirmaram que se associariam à SGC. 64% das empresas informaram que não têm acesso à consultoria empresarial. Esse percentual diminuiu de acordo com a elevação do faturamento da empresa.

Questionados sobre o tipo de assessoria que gostariam de receber, os entrevistados responderam: planejamento empresarial (53,9%), marketing (47,1%), finanças (41,9%), contabilidade e produção (25,7%).

Próximos passos

Flávio Locatelli esclarece que, atualmente, as instituições que apoiam a constituição da SGC na região centro-sul paranaense trabalham para concluir o projeto de viabilidade da entidade e a formulação de seu estatuto. Entre as questões que envolvem o planejamento estratégico da SGC está a definição da missão, visão e valores, e as metas, tanto para a constituição de fundos garantidores, quanto para previsão de número de operações e associados.

Sociedade de Garantia de Crédito

A proposta das SGCs é oferecer um serviço de concessão de garantias complementares às micro e pequenas empresas que buscam empréstimos no sistema financeiro e não conseguem atender a essa exigência. Na prática, a SGC assume, juntamente com seu associado, o



risco da operação perante o banco escolhido.

No Brasil, há uma SGC operando na cidade de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul, e outras 15 estão em processo de abertura. No Paraná, existem três SGCs constituídas, mas que ainda não estão operando, nas regiões sudoeste, oeste e noroeste. Além de Guarapuava, Londrina também passa pelo processo de implantação de uma SGC.

Envolvimento

A constituição da SGC para atender empresários, na centro-sul, é resultado dos esforços do Sebrae/PR, Agência de Desenvolvimento Regional do Centro Oeste do Paraná (Evolut), Coordenadoria das Associações Comerciais do Centro-Oeste do Paraná (Cacicopar), Sicoob, Sicredi e Associações Comerciais da Região.

Acordo de resultados.

No decorrer do mês de fevereiro, o Sebrae e Cacicopar, elaboraram o termo de responsabilidades e compromissos que agora será assinado em conjunto as duas entidades e os presidentes das Associações Comerciais que estão envolvidas no processo.

Valdir Grigolo está coordenando essa fase do processo e colhendo as assinaturas para vencer mais essa etapa da implantação.

A partir de março, enquanto o Sebrae elabora o Estatuto e o Plano de Negócio a CACIOPAR fará articulação e a mobilização das lideranças e instituições financeiras na busca de um apoio consistente para que a AGC, tenha sustentabilidade e consistência.

Essa fase se dará até junho, quando passará em seguida para as pré-asmbléias e constituição.

No segundo semestre os trabalhos serão intensos no sentido da consolidação e avaliação do projeto a fim de que em 2012, a instituição comece a funcionar. Informou Grigolo.

Com informações da Assessoria do Sebrae

Guarapuava precisa de

GUARAPUAVA PODE ESTAR PRÓXIMA DE TER UM SHOPPING, CONFORME REVELOU O EMPRESÁRIO ROQUE VEVIURKA. MAS ATÉ QUE PONTO UM CENTRO COMERCIAL SERIA BENÉFICO PARA CIDADE?

Um shopping em Guarapuava é viável? Seria bom para a economia local? Alguns setores do comércio guarapuavano não seriam prejudicados? O que ganharíamos em termos de conforto para o consumo?

São muitas questões com res-

postas nem sempre unânimes que fazem desse um assunto polêmico. O consumidor tem sua opinião na ponta da língua: quer um shopping na cidade.

Mas as mesmas pessoas que hoje reivindicam um centro comercial na cidade manteriam-se fiel ao empreendimento por até quanto tempo? É evidente o risco de que a iniciativa viva uma sensação de momento, e acabe - caso o investimento não seja feito com requisitos essenciais a este tipo de empreendimento - vendo o interesse arrefecido passado um tempo.

Já tivemos ensaios de shopping na cidade. Nem um delas configurou-se como um "shopping" no sentido mais amplo da palavra. Faltava principalmente dois itens: estacionamento e a presença das chamadas lojas âncoras - empresas de marca forte nacionalmente capazes de tirar o consumidor de casa.

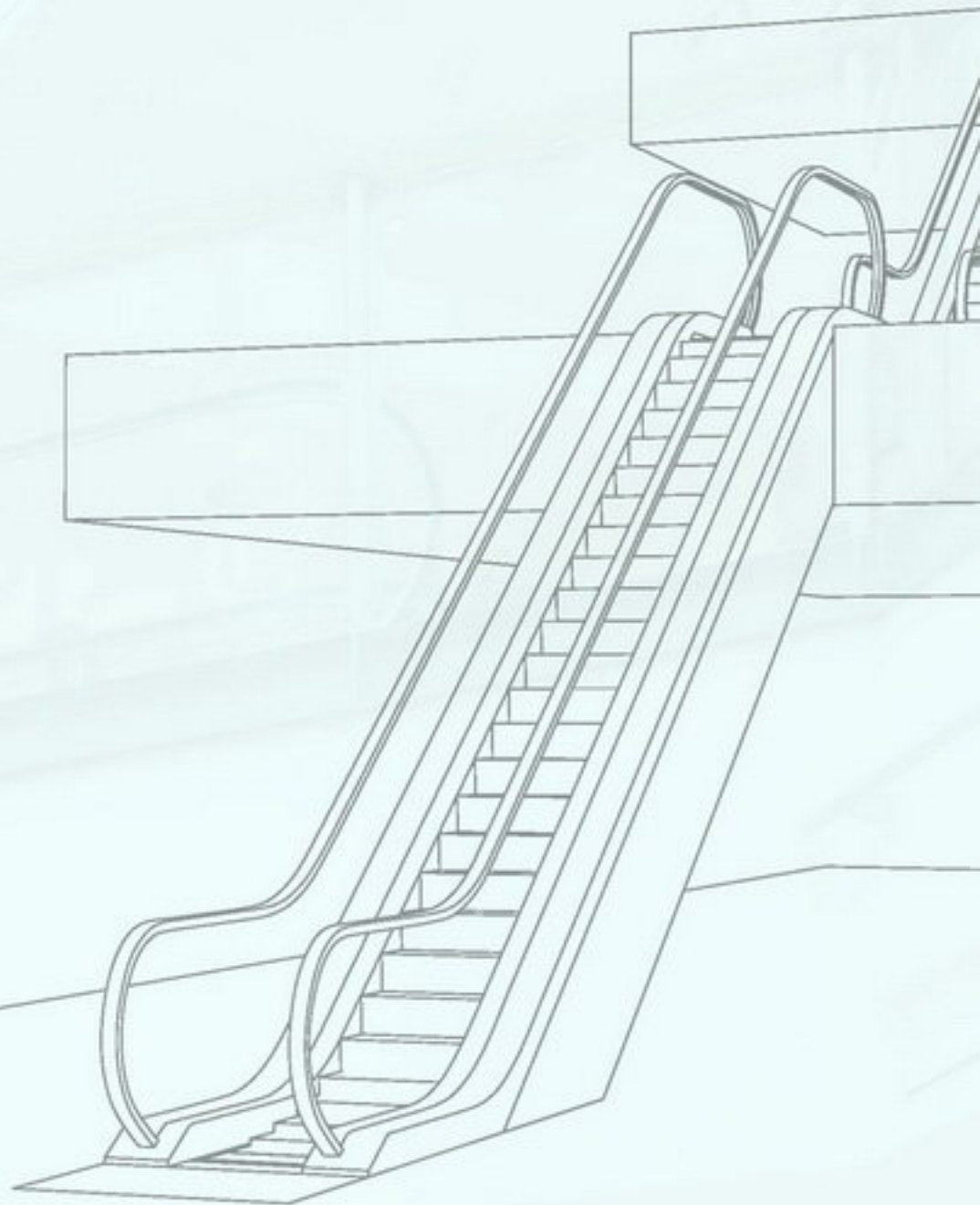
Municípios menores que Guarapuava começam a viver a experiência de ter shopping. É o caso de Paranavai. O principal envolvido no investimento no município é o empresário

Fachada do Guarapuava Shopping Plaza



Arquivo Plaza

um shopping?



Mohamed Soumaille, que também integra a diretoria da Associação Comercial. Soumaille tem a convicção de shopping que é uma tendência mundial. Por falta de um centro comercial que funcione aos fins de semana e a à noite, consumidores de Paranavai acabam indo a Maringá, cidade vizinha onde encontram boas alternativas para compra. O empresário quer mudar essa realidade e atrair, também, os clientes de cidades de menor porte do entorno de Paranavai. “O benefício econômico para o município vai ser muito grande. Vai atrair a região toda. O comerciante daqui vai partir para agredir o mercado com desconto maior”.

Em Paranavai, o shopping terá 60 salas comerciais, estacionamento para 80 carros, duas salas de cinema e praça de alimentação. As obras devem ser concluídas em outubro.

O shopping Cidade, de Maringá, é parceiro da iniciativa. Mesmo sem conhecer Guarapuava e região, Jair Morronei, do Cidade, afirma que Guarapuava tem potencial para abrigar shopping, pelo número de habitantes que possui. “Características sócioeconômicas para isso acredito que a cida-

de possua, quanto ao anseio do consumidor em ter um shopping em sua cidade é quase sempre positivo, pois o empreendimento geralmente agrega lazer e alimentação junto com as compras. A concepção desse empreendimento passa inicialmente pelo empreendedorismo de uma empresa ou pessoa em construí-lo. Geralmente, é um investimento considerado alto com retorno de médio e longo prazo”.

Para Morronei, é tendência nacional a interiorização dos shoppings. “Quanto à viabilidade econômica, essa está diretamente ligada ao valor investido. Há que se observar que os alugueis a serem aferidos no interior são bem menores que os praticados na capital, porém é uma equação matemática que o empreendedor tem que formular e resolver, correndo evidentemente riscos”.

O economista Fernando Franco Netto defende a opinião de que um shopping traria mais benefícios que prejuízos. “Envolveria mais pessoas de fora na questão do consumo. Isso, sendo bem planejado, traria muitas coisas positivas para Guarapuava. Seria um retorno para toda a região. Hoje, faz muita falta”.



Dois comerciantes tradicionais ouvidos pela Revista Acig também se mostraram favoráveis ao investimento. Caio Rocha, da Casa Real, acredita que seja possível conciliar a vinda de um shopping com a sobrevivência das lojas de rua. “Tenho um amigo que tem loja em shopping em Ponta Grossa. Shopping é exclusivamente para datas especiais. Mas fora disso, as lojas de rua vai bem”. Mas Rocha vai logo antecipando que, se for para levar à frente o empreendimento, tem que fazer com critérios. “Tem que ter loja âncora, terreno grande, estacionamento. Aí vale a pena”.

Querubim Norton Alves de Gouveia, da Relojoaria Gouveia, diz que toda cidade grande deve ter shopping. “Eu acredito que o volume de clientes de cidades do interior precisa ser maior. Mas Guarapuava está crescendo, num momento vai sair, com estrutura boa. Tomara que aconteça logo. Toda cidade que cresce recebe lojas de departamentos. Não existe mais defesa de território”.

Perspectivas

Roque Veviurka é o diretor-presidente da empresa Guarapuava Shopping

Plaza, proprietária do prédio onde hoje funciona a Faculdade Guairacá. Na década de 80, a obra foi iniciada com o objetivo de ser um shopping. Para tanto, vários empresários locais se uniram e compraram cotas, para viabilizar a construção. Mas a superinflação e o alto custo do investimento acabaram paralisando-a.

Veviurka, hoje, é o principal acionista e quer fazer valer a concepção inicial do prédio. O objetivo é, sim, fazer do Plaza o shopping que Guarapuava tanto espera. “Faz dez anos que a gente vem estudando tecnicamente. Alguns anos atrás não suportava, não tinha tamanho, PIB, não comportava. A realidade mudou significativamente nos últimos anos, não só em Guarapuava como em todo o Brasil”.

Os estudos estão sendo refeitos para se adequarem à realidade econômica atual, segundo o empresário. “O projeto existe, mas está engavetado em função das dúvidas”. Ele antecipa que a decisão pode sair neste semestre.

Segundo Veviurka, o prédio está praticamente pronto, com área reservada para um futuro centro comercial. Caso ▶

o shopping realmente saia do papel, ele será implantado em duas fases e funcionará concomitante com a faculdade. Começará com 15 lojas. Na segunda fase, a ser iniciada entre dois e três anos, passaria para 50 lojas. Mas desde o início haveria praça de alimentação e estacionamento. “Temos o maior estacionamento da cidade, com possibilidade de circulação de 600 carros dias”.

Veviurka compartilha da opinião de que um shopping, para ter sucesso, precisa ter lojas âncoras, e afirma que é preciso que haja projeto profissional. “Deve ser feito por pessoas que já tenham experiência”. É por isso que, nos últimos meses, ele se dedica a visitar centros importantes no país. “Estive em Joinville e interior de São Paulo visitando shoppings. Tive algumas reuniões para fechar parcerias com profissionais da área de planejamento e comercial”.



Arquivo Plaza

CONCEITO DE SHOPPING

Shopping center ou centro comercial é uma estrutura que contém estabelecimentos comerciais como lojas, lanchonetes, restaurantes, salas de cinema, playground, parques de diversões e estacionamento, caracterizado pelo seu horário de funcionamento em relação à cidade. É um espaço planejado sob uma administração centralizada, composto de lojas destinadas à exploração comercial e à prestação de serviços, sujeitas a normas contratuais padronizadas, para manter o equilíbrio da oferta e da funcionalidade, procurando assegurar convivência integrada. Os locatários pagam um valor em conformidade com um percentual do faturamento (de 5 a 9%) ou um valor mínimo básico estabelecido no contrato - o que for maior. O centro comercial, na maior parte das vezes, cobra por muitos

serviços, como o estacionamento. Os shopping centers de média e grande dimensão funcionam como pequenas cidades, possuindo uma estrutura governamental e seus serviços de polícia e bombeiros (segurança), de limpeza, de abastecimento de água, de manutenção de infraestruturas.

Os centros comerciais de maiores dimensões, com vários andares, possuem habitualmente escadas rolantes para facilitar o movimento de pessoas de um andar para outro. O maior shopping center do mundo é o Dubai Mall, em Dubai, nos Emirados Árabes, e conta com 1200 lojas, 22 Salas de Cinema, um estacionamento com 14.000 Vagas e o maior Aquário do mundo, com 33.000 animais marinhos expostos.

O título de melhor centro comercial do mundo é atribuído anualmente em Cannes, na França, e pertence atualmente ao Europa Passage, na Alemanha.



TJ-PR vai atender reivindicações do poder judiciário

O PRESIDENTE DO TJ AFIRMOU QUE AS OBRAS DO NOVO FÓRUM DEVEM SER CONCLUÍDAS ATÉ DEZEMBRO DE 2012 E ACRESCENTOU QUE O LOCAL SERÁ ENTREGUE MOBILIADO.

A nova sede do Fórum deve ser entregue até dezembro de 2012. Antes disso, deverão ser instaladas a 3ª Vara Cível, o 2º Juizado Especial e a Vara da Família, Infância e Juventude será desmembrada.

No dia 24 de fevereiro, representantes da OAB Guarapuava, em conjunto com o Poder Judiciário local, participaram de uma reunião com o presidente do Tribunal de Justiça do Paraná, desembargador Miguel Kfoury Neto, na sede do TJ, onde foram apresentadas tais reivindicações.

O saldo do encontro foi extremamente positivo na avaliação do presidente da OAB Guarapuava, Alexandre Barbieri Neto. O presidente do TJ afirmou que as obras do novo Fórum devem ser concluídas até dezembro de 2012 e acrescentou que o local será entregue mobiliado.

O novo Fórum será construído em um local próximo ao Parque de Exposições Lacerda Werneck, com 14.303 metros quadrados de área construída e investimento de R\$ 27,1 milhões.

O desembargador também se posicionou sobre a instalação da 3ª Vara Cível, o 2º Juizado Especial e o desmembramento da Vara da Família, Infância e Juventude. Segundo ele, a intenção do TJ é viabilizar a instalação antes ainda da conclusão no novo Fórum.


O diretor presidente do Fórum de Guarapuava, Nestário Queiroz, afirmou que vai se empenhar para conseguir espaços dentro da estrutura física atual.

“Como medida imediata, o TJ atenderá ao pedido de urgentes melhorias nas instalações do atual Juizado Especial Cível. Em vista aos resultados obtidos, temos somente que comemorar”, afirma o presidente da OAB Guarapuava. “Desde já, estamos no aguardo de que sejam re-

almente efetivadas as promessas, e não carrego comigo qualquer dúvida que isso realmente vá acontecer, visto tamanha firmeza nas declarações do atual presidente do TJ”, completa.

A instalação de tais espaços foi autorizada em 2003, pela Lei Estadual nº 14.277 de 30.12.2003, mas, até o momento, não saiu do papel, apesar dos esforços de diversas entidades e do empenho da OAB. Inúmeras vezes o pedido foi negado com alegação de falta de recursos financeiros.

A conselheira estadual da OAB, Edni Arruda, acompanhou este processo desde o seu início. Em sua gestão na presidência da OAB, de 2001 a 2006, não poupou esforços para a realização das mudanças reivindicadas. “Como defensora incansável há muitos anos dessa necessidade, me sinto muitíssimo feliz”, disse. “Entendo que essa não é uma conquista apenas da OAB e do Poder Judiciário, mas sim de todos os cidadãos da Comarca. Aproveito, também, para agradecer a todos que participaram dessa longa e espinhosa jornada”, concluiu.

A OAB Guarapuava contou com o apoio de representantes de diversos setores, que acompanharam o encontro, como o presidente da OAB/PR Dr. Lúcio Glomb, do presidente da Caixa de Assistência dos Advogados PR, Noronha, do Poder Legislativo Municipal representado pelo advogado e vereador Elcio Melhem, do Poder Executivo representado pelo assessor jurídico do município de Guarapuava Luciano Batista, o deputado estadual Cesar Silvestri Filho, através de seu assessor Leonardo Rauen, à Acig, através de envio de ofício assinado pelo presidente José Divonsil em total apoio às reivindicações. 

Com informações da Assessoria do OAB

NÃO COMPRE GATO POR LEBRE

“NÃO COMPRE GATO POR LEBRE”. Escolha o verdadeiro SCPC. Somente quem tem 50 anos de experiência e mais de 140 milhões de registros comerciais de todo o Brasil, pode lhe dar segurança e qualidade.

Informe-se. Procure a Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava - ACIG.

Rua XV de novembro, 8040
Centro - Guarapuava - PR
42 3621.5591
www.acig.com.br



Marcas nacionais em Cresce o setor de

Não existe um número exato, mas o fato é que, visivelmente, marcas conhecidas no Brasil inteiro estão cada vez mais presentes em Guarapuava. O município vem acompanhando uma tendência nacional.

O setor de franquias não recuou diante da crise mundial e fechou o ano de 2009 com um faturamento de R\$ 63 bilhões, um crescimento de 14,7% em relação ao ano anterior. O

dado foi apurado pela Associação Brasileira de Franchising (ABF) através de pesquisa feita com 1.643 marcas de franquia atuantes no País.

De acordo com Ricardo Camargo, diretor executivo da ABF, as previsões anteriores foram confirmadas. "A crise não inibiu o setor de franquias, pelo contrário motivou o sistema". A estimativa é que em 2010 o setor tenha crescido 19%.

**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

OFERTA
DO MÊS



Guarapuava franquias



Em 2011, a expectativa é de novo crescimento. O interior é o principal foco dos empreendedores. Guarapuava está entre as cidades paranaenses com potencial para ser destino da expansão. O Paraná detém 6% do total de lojas do país, ficando atrás apenas de São Paulo (39%), Rio de Janeiro (12%) e Minas Gerais (8%).

Uma das franquias que se instalaram na cidade recentemente é o Au-Au. Segundo um dos proprietários da franquia, o também vereador Nélio Gomes da Costa, Guarapuava foi a cidade escolhida pela rede para iniciar a expansão da rede no interior do Paraná. “A partir deste interesse da rede, decidimos que seria uma grande oportunidade de investimento como franqueados. Entre os fatores que motivaram isso, está o grande potencial econômico da cidade e a tradição de empreendedorismo que a região possui. Por outro lado, o Au-Au tem uma marca muito forte, que já era conhecida na cidade, e o mix de produtos oferecidos é completo, agradando toda a família”.

Nélio afirma que há muitas vantagens em se abrir franquia – principalmente o fato de trabalhar com marcas que já são conhecidas do público. “O franqueado pode se dedicar a gerir o negócio já tendo um respaldo de marketing e qualidade de produtos consagrado no mercado”.

No caso da franquia com a qual trabalha, ele diz que é oferecido suporte constante. “Faz parte deste pacote para os franqueados a transferência de know-how comercial

e operacional – com manuais, treinamento de funcionários e do franqueado, publicidade cooperada e uma supervisão contínua”. Ainda no setor de alimentos, Guarapuava possui o 10 Pasteis e o Bob’s, este último considerado uma das melhores lojas de todo o Brasil.

A Tevah moda masculina é outra franquia que decidiu apostar em Guarapuava, que possui uma das 36 lojas espalhadas no Brasil. Antes de se instalar, a rede fez pesquisa de mercado. Pesou, também, o fato de a empresária Lara Cerize Mena Sganzerla ter parentes morando próximos do município.

A rede veio para a cidade com a proposta de atendimento diferenciado, com alfaiataria dentro da loja. Os resultados, por ora, estão acima do esperado. “O guarapuavano nos acolheu muito bem e qualidade de vida aqui é muito boa. Cidade calma, tranqüila”.

Para conquistar os clientes, a loja adota várias formas de comunicação – email, lançamento de coleções e telefonemas. Mas nunca a empresa liga mais de três vezes ao ano para os clientes. “Ligamos no aniversário e em lançamentos de coleções”.

Quando há promoções, é enviado email para os clientes. “E quando eles compram, é mandado email de satisfação por terem escolhido nossa loja”.

Sicredi Terceiro Planalto inaugura unidade de atendimento em Entre Rios

No dia 29 de janeiro, aconteceu na Colônia Vitória a inauguração da Unidade de Atendimento da Sicredi Terceiro Planalto no distrito de Entre Rios, em Guarapuava/PR. Esta é a décima unidade da cooperativa e estará focada no desenvolvimento do crédito, na captação de recursos e no desenvolvimento da comunidade.

A unidade foi instalada no centro comercial de Entre Rios ao lado da Cooperativa Agrária Agroindustrial. Durante a cerimônia de inauguração, o presidente da Sicredi Terceiro Planalto, Adilson Primo Fiorentin falou sobre a parceria com a Agrária e sobre a importância da instalação do Sicredi em Entre Rios. “Era um sonho antigo estar nesse distrito, e hoje com o apoio da comunidade e da cooperativa Agrária conseguimos realizá-lo, pois entendemos a importância que Entre Rios tem para o Sicredi”, diz Adilson.

O presidente do Sistema Ocepar, João Paulo Koslovski, relatou estar feliz por ver o Sicredi e a Agrária praticando a intercooperação, pois, “essa era a única grande cooperativa agroindustrial do Paraná que ainda não tinha ao seu lado uma cooperativa de crédito.”


Para o presidente da Sicredi Participações S/A e Central Sicredi PR, Manfred



▲
Nova agência do Sicredi no Distrito de Entre Rios

Alfonso Dasenbrock, a inauguração marcou o início de um relacionamento duradouro com a comunidade de Entre Rios, pois onde o Sicredi se instala ele prima pelo desenvolvimento e fortalecimento de todos.

Estiveram também presentes no evento, o presidente da cooperativa Agrária Agroindustrial, Jorge Karl, além dos executivos da superintendência regional e demais representantes da comunidade e poder público.

A unidade de atendimento estará atendendo a toda comunidade de todos os seguimentos das 10h às 15h. 

Da Assessoria do Sicredi

Acig realiza campanha para inclusão no **SCPC**

O SCPC / RENIC, dispõem de um banco de dados de Pessoa Jurídica com mais de 700 mil inclusões de débitos de CNPJ, acessado e atualizado por empresas de todo o país. A inclusão de débito de Pessoa Jurídica é uma ferramenta indispensável para a recuperação de dívidas e concessão de crédito, pois são inclusões nacionais de inadimplências de empresas de todos os segmentos do mercado.

Tendo em vista a grande importância desse banco de dados, o SCPC lança uma Campanha de Inclusão Gratuita de Débitos de Pessoa Jurídica, onde o associado poderá bloquear na Rede Nacional - RENIC o CNPJ que estiver inadimplente com sua empresa sem ter nenhum custo para isso. A Campanha terá duração de 31 dias, no período de 26/03/2011 a 25/04/2011.

Além da inclusão de débitos de Pessoa Jurídica, também está à disposição dos associados consultas nacionais para CNPJ (ver box).

E para as inclusões de Pessoa Física (CPF) durante a campanha o associado terá um desconto de 50% no valor da inclusão de R\$ 2,79 por apenas R\$ 1,40. Para todas as inclusões efetuadas no banco de dados, o SCPC envia a carta de notificação antes do bloqueio como determina a lei (CDC).

Mais informações pelo telefone: (42)3621-5591 ou (42)3621-5599, com Adriane ou Juliana.

O QUE AS CONSULTAS NACIONAL PARA CNPJ ABRANGEM:

- Informações restritivas, como inclusões de débitos, cheques devolvidos, títulos protestados, ações, falências, concordatas, pendências financeiras, etc.;
- Informações de alertas e histórico de consultas anteriores;
- Informações complementares, como confirmação do CNPJ na Receita Federal e pesquisa de endereço da empresa;
- Informação de SCORE, nova ferramenta para a análise de crédito, onde traz a probabilidade de risco da empresa.

INADIMPLÊNCIA

A inadimplência em janeiro fechou em 4,6%, acima dos 3% observados em igual período do ano passado. Foram 17.744 consultas, 1.548 inclusões e 1.027 exclusões.

Em dezembro, a inadimplência observada havia sido de 3%, com 21.711 consultas, 1.836 inclusões e 1.370 exclusões. O número também foi acima do registrado no mesmo período do ano anterior (1,8%).



SUPER DAFRA MOTOS

3624-9002





premiação

Parabéns a todos os ganhadores da premiação Natal Mágico da



Marcos Davi Mehl - Tijolão Mat. de Construção



Inez Virtuoso Rossoni - Modas Jolie



Anicler Pereira - Esquinão Saldanha



Micheli Ferras Santana - Mercado de Calçados



Eva Aparecida Barbosa - Da Sappateira



Winicius Folda Rios - Da Sappateira



Natalino Amaral Gunha - La Portt



Anderson Zwarycz - Nova Mobile



Jamilson Ambrosio Marques - Mservice



Zenira Signori - San Rio Modas



Kelly Vaz Dos Santos - San Rio Modas



Judith da Aparecida Alves de Oliveira - San Rio Modas



Virka Kiçula - Parteka Santa Cruz



Gilson Ferreira da Silva - Parteka Santa Cruz



Ivete C. Ferreira - Parteka Santa Cruz



Lucinei de Oliveira Bona - Parteka Santa Cruz



Glair Horocoski dos Anjos - Parteka Santa Cruz



Elivelton Junior Nascimento - Plaza Center



Walter Andrade de Oliveira - Supermercado Todo Dia



Siloar Terezinha de Melo - Comtudo Mat. de Construção

OS GANHADORES DA PROMOÇÃO Acig

Os três ganhadores dos vales-compras de R\$ 5 mil reais ▶



Adriana Aparecida Santos - Superpão



Eroni Quadros Souza - Varejão Auto Peças



Reviglio Thome - Lacerda



Arthur José Germano - Tevah Moda Masculina



Nilva Carazzai - Superpão



Elvira F. Tilp - Lacerda



Marcos Vinicius Trindade - Lacerda



João Santos da Luz - Supermercado Unimax



Estela Caon - Unifort Mat. de Construção



Ana Serpa - Jamalito Confecções



Robson Kiyshi Kamura - Jamalito Confecções



Lino Zibart - Vitalar Móveis



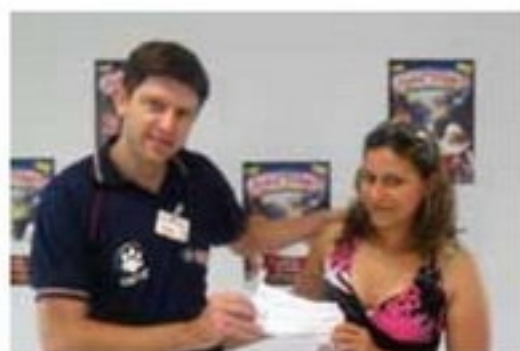
Lucilei Franco Guimarães - Maria Bonita



Kelly Mullerleily - Casa Real



Tadeu Junior Ribas Domboski - Lacerda



Josiane Corrêa - Estrela Mat. de Construção



Maria Lorete Moleta - Expressiva Modas



Sergio Rezende - Formédica



Guilherme Palermo - G. Dário Móveis



Claudete Aparecida Camargo Mor - Casa dos Calçados



Sandra Mara Prins - Mirage



Simone Aparecida Gonçalves - Bela Imagem



Olívio Panizzon - Dresch Máquinas

Lideranças paranaenses tomam posse em Curitiba

RAINER ZIELASKO ASSUME A PRESIDÊNCIA DA FACIAP EM EVENTO PRESTIGIADO QUE REUNIU MIL PESSOAS; JOSE DIVONSIL DA SILVA, DA ACIG, É VICE-PRESIDENTE ADJUNTO.

Em fevereiro, dia 21, aconteceu a posse da nova diretoria da FACIAP (Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná), entidade que agora passa a ser dirigida pelo industrial Rainer Zielasko.

Realizado no Castelo do Batel, o evento contou com a presença cerca de mil pessoas que representam a força do Sistema Associativista de todo o Paraná. Entre as autoridades que marcaram presença o governador Beto Richa, o prefeito de Curitiba Luciano Ducci, a senadora Gleisi Hoffmann, o ministro das comunicações Paulo Bernardo entre outras importantes lideranças.

Nova diretoria da Faciap

Na cerimônia de posse, o novo presidente revelou a sua alegria em assumir uma Federação que representa a força do empreendedorismo e 75% dos municípios do Paraná. “Assumo a Faciap com a honra de ter sido escolhido por grandes líderes de nosso sistema, com a responsabilidade de representar a força do interior”, disse. “Essa é a minha oportunidade de contribuir para o desenvolvimento de nosso movimento”. Além disso, o presidente disse que, desde o início de janeiro, já está atuando na entidade e dará continuidade ao trabalho de fortalecimento dos negócios, defendendo as bandeiras dos empresários também junto ao governo. “Vamos usar a força do nosso sistema para cobrar investimentos públicos, melhoria da estrutura de nossas cidades, para que eles sejam geração de riquezas e prosperidade”, disse.

Na ocasião, o governador Beto Richa reconheceu que o evento foi o mais prestigiado que já participou até agora em seu mandato e agradeceu, em nome do Estado do Paraná, ao trabalho realizado pela Federação à sociedade e ao setor empresarial paranaense. “A Faciap sempre foi liderada por grandes nomes e pessoas competentes e desta vez sei que não será diferente”, disse. Além disso, falou sobre suas ações e da parceria do governo junto aos empreendedores do Estado. “Vamos lutar para que o Paraná vol-



Assessoria de imprensa da Faciap

Reunião
da Faciap



Assessoria de Imprensa da Faciap

te a crescer e se desenvolver”, completou.

O Ministro das Comunicações, Paulo Bernardo lembrou que o Governo Federal já está atuando junto a todos os Estados, independente de partidos políticos. “O governo da Dilma já tem intenções de criar um Ministério de Pequenas e Micro Empresas, o que irá beneficiar todos os estados, inclusive a economia paranaense”, diz.

O ex-presidente da Faciap e atual presidente da Junta Comercial, Ardisson Naim Akel, tomou posse no Conselho Superior da Federação. “Quem passa pelo movimento associativista não sai mais, hoje presido a Junta Comercial do Paraná, mas esteja onde estiver vou continuar lutando pelas bandeiras do nosso sistema, e no Conselho Superior continuo atuando em nosso Sistema, que ganha cada vez mais força e visibilidade”, destaca.

Prêmio Valores do Paraná Faciap 2010

Na solenidade de posse, aconteceu a entrega do Prêmio Valores do Paraná Faciap 2010. O objetivo da premiação é reconhecer empresários de todo o Estado que, com sua trajetória empreendedora, tenham realizado ações relevantes para o desenvolvimento econômico e social do Paraná.


Os agraciados de 2010 foram: os empresários Eduardo Rubens de Andrade, da Rosibrás- Comercial Atacadista de Bebidas e Alimentos Ltda (categoria comércio), Maurício Gehlen, da Podium Alimentos (categoria Indústria), Irineo da Costa Rodrigues, da Cooperativa Agroindustrial Lar (categoria Agro-

negócio) e o governador Beto Richa (categoria Hours Concours), que recebeu o prêmio pela doação do terreno para a construção da sede própria da FCIAP, quando ainda assumia a prefeitura de Curitiba.

Planejamento e integração

Estes foram os principais temas discutidos durante a segunda reunião da nova gestão da Faciap, no dia 21 de fevereiro. O encontro aconteceu no mesmo dia em que a diretoria tomou posse no Castelo do Batel, em Curitiba.

Coordenados pelo presidente Rainer Zielasko, os membros do Conselho de Administração discutiram o planejamento que vem sendo traçado desde a primeira reunião da equipe, ocorrida em janeiro. Ações como atendimento para o desenvolvimento local, lançamento de indicadores da Federação, ajustes operacionais estão entre as metas da Federação. “A Faciap é a síntese do Associativismo no Paraná. A junção disso com o trabalho em equipe e o apoio das Coordenadorias Regionais torna nossa entidade uma liderança no cenário nacional”, destaca Zielasko.

Na reunião, também foram discutidas questões referentes ao SCPC, e as ações para fortalecimento das bandeiras da Faciap, como a aplicação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa em todo o Paraná. Os resultados referentes ao trabalho de 2008 a 2010 também foram apresentados à nova diretoria, como o aumento de 10 para 12 Coordenadorias Regionais no período, além do lançamento da Ouvidoria Faciap no último ano. 



Cervejarias negociam
com município

Município negocia com cervejarias

Três cervejarias negociam com a Secretaria de Indústria e Comércio uma possível vinda para Guarapuava. São elas a Ambev, Schincariol e Petrópolis. O atrativo para as indústrias seria a abundância de matéria-prima, produzida pela Agromalte, e abundância de mão de obra.

Para que a instalação tenha mais chances de ocorrer, é preciso que haja uma revisão nas alíquotas de ICMS, segundo o secretário municipal Mauro Temochko. “O Paraná não está muito competitivo com a tabela de impostos atual”, afirma o secretário, acrescentando que o atual governo tem se mostrado disposto a fazer correções. “Já estive reunido com o secretário Estadual de Indústria e Comércio, Ricardo Barros. Está sendo feito estudo para que haja a mudança”.

Caso não aconteça, o Paraná perde terreno para estados como Santa Catarina, onde a alíquota incidente sobre a fabricação do produto é 10% inferior. “Existe vontade política desse governo em atrair novas empresas

para o Paraná. Venho trabalhando alguns meses nessa questão. Tenho conversado bastante. Nos animou bastante o Ricardo Barros na secretaria do Estado”.

A Cooperativa Agrária é peça fundamental nas negociações. “A Agrária está trabalhando de forma positiva. Estamos perto da matéria-prima, mão de obra abundante, localização privilegiada em termos de Estado. Mas estamos longe dos grandes mercados, como Curitiba, São Paulo e Florianópolis”.

Para a cidade, além da geração de empregos, a instalação de uma indústria de grande porte significaria aumentar a arrecadação municipal, permitindo mais investimentos. Para viabilizar o negócio, a prefeitura poderia oferecer isenção de impostos municipais e propiciar a infraestrutura necessária para a instalação.

Temochko ressalva que o município adota a postura de manter em sigilo negociações para a atração de investimentos, mas que, neste caso, a informação vazou da própria secretaria de Estado.

Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/02/10 A 15/03/11.



Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	Empresa	Fundação
ABRASIL	10/fev/2006	SANTOPÉ CALÇADOS LTDA	1º/fev/1999	LEVE CONFECÇÕES	1º/mar/1998
ARTE BRASIL	14/fev/2003	SCARPE CALÇADOS	1º/fev/2003	LOJA DAS PERSIANAS	7/mar/2005
ASTRA VEÍCULOS	15/fev/1995	SELETIVA INTERNET	20/fev/2002	LUKE MOTO PEÇAS	26/mar/1990
AUTO ELÉTRICA PRIMAVERA	26/fev/2008	SHOP VIDA - PURIFIC	6/fev/2007	MADECARBO	1º/mar/2001
AUTO MECÂNICA ESTRELA	1º/fev/1995	SPQR INFORMÁTICA	1º/fev/2005	MAKETUR	4/mar/2004
AUTO POSTO CAMPINENSE	1º/fev/1998	STOP CAR PEÇAS	21º/fev/2003	MATHEUS VEÍCULOS	6/mar/2009
CAFE ARAUCÁRIA	23/fev/2007	SUL BRASIL LOJA DE SEGUROS	9/fev/1990	MECÂNICA SANTOS	1º/mar/1990
CARROCEIRIAS SANTO ANDRÉ	1º/fev/2008	SUPERMERCADO DUCAT	12/fev/1972	MECÂNICA TEIXEIRA	29/mar/2010
CASA DAS ECONOMIAS	2/fev/1981	SUPRINIL	13/fev/2007	MÉTODO	9/mar/2009
CASA DOS PRESENTES	1º/fev/2002	TEOREMA INFORMÁTICA	2/fev/1998	MIRRAGE	1º/mar/1995
CASA NOVA	28/fev/2007	TRÓPICOS IND. COM. LTDA	19/fev/2003	MONICOLOR LAB. FOTOGRAFICO	31º/mar/1992
CLEVERSON JOSÉ RIBEIRO	22/fev/2010	TV GUAIARACÁ	24/fev/2000	MOVEIS JD	1º/mar/2003
CONPLATER CONSULTORIA EMP. COOP. E	25/fev/2010	VAREJÃO AUTO PEÇAS	8/fev/2007	MOVEIS ARAÚNA	17/mar/1975
CONSTRUA MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO	21º/fev/2006	VILLENA PRESENTES	1º/fev/2001	MULTI ASSIST. CELULARES E ACESSORIOS	1º/mar/2007
DENTAL LIFE	26/fev/1996	WIZARD IDIOMAS	27/fev/1996	OTICA PRECISÃO	17/mar/1982
DESTAK COSMÉTICO	1º/fev/1997	AUTO POSTO MEZTRA	1º/mar/1991	PAPIER HAUS	8/mar/1994
DIAG MAX ODONTO	11º/fev/2009	AZEL PARABÓLICAS	26/mar/1993	PATRIS VIAGENS E TURISMO	29/mar/2010
DRESCH MÁQUINAS	1º/fev/1976	BIG MÓVEIS SYLLUS	10/mar/2009	PETRICON	12/mar/2001
EMBALAGENS PLASTCENTER	15/fev/1982	CAIO MEN'S WEAR	3/mar/2004	PEUGEOT	15/mar/2006
ERVA MATE 81	1º/fev/1980	CASA DO ESCAPAMENTO	31º/mar/2009	PUJAMALÂNDIA	7/mar/2005
ESCOLA INTEGRAÇÃO	9/fev/1999	CASA DOS CALÇADOS	2/mar/1970	PINHO PAST	26/mar/1959
ESCRITÓRIO CONTÁBIL CONDOR	1º/fev/1967	CELLUTEL	1º/mar/1999	PORTAL DO ESCRITÓRIO	28/mar/2002
ESSÊNCIA FASHION	12/fev/2007	CENTRO DE PINTURAS	19/mar/2008	RESTAURANTE CARISA	31º/mar/2006
FACCIN LOGÍSTICA	15/fev/2006	CENTURY SPORTS	19/mar/2004	SICOOB CURITIBA	17/mar/2005
GELINSKI MAT. DE CONSTRUÇÃO	1º/fev/1943	CERVEJARIA BAHIA	20/mar/1995	SICREDI - SALDANHA	14/mar/1984
GP TOLDOS, LUMINOSOS E OUTDOOR	4/fev/1992	CHOCOLATES ALIANÇA	31º/mar/2009	SICREDI TERCEIRO PLANALTO	14/mar/1984
GUARAFER FERRO E AÇO LTDA	1º/fev/1999	CONSÓRCIO COTA SUL	20/mar/1989	SOCIEDADE RURAL DE GUARAPUAVA	15/mar/1997
IMOBILIÁRIA FERÓZ	9/fev/1979	CUPIDOS LINGERIE	18/mar/2004	SUPERMERCADO MIRANDA	15/mar/1998
IMOBILIARIA GASPAR	21º/fev/1974	DAKOTA PNEUS	26/mar/2002	SUPERMERCADO TODO DIA	11º/mar/2008
19 COMUNICAÇÕES INTEGRADAS	1º/fev/2007	DESMANÇÃO COMÉRCIO DE PEÇAS	10/mar/2006	ULIANA	1º/mar/1980
JOTA DIESEL	13/fev/2008	ELETRONICA SERVICAR	27/mar/1973	VALENGA PEÇAS E SERVIÇOS	21º/mar/1989
LANGAROS CALÇADOS	7/fev/1986	ESPAÇO DAS TINTAS	13/mar/2009		
LARANJA LIMA	9/fev/2007	EVIDÊNCIA EMP. IMOBILIARIOS LTDA.	18/mar/1999		
LINDA FLOR MULHER	13/fev/2007	EXCLUSIV MÓVEIS E DECORAÇÕES	27/mar/2008		
LOFT SHOES	13/fev/2007	FINO TRACTO NUTRISERVICE	15/mar/2003		
LOJA DAS FÁBRICAS	24/fev/2003	FLORES E FESTAS	15/mar/1984		
MASTER INFORMÁTICA	1º/fev/1996	FOFUCHOS	17/mar/2009		
MAXFARMA	21º/fev/2000	FOTO MONICOLOR	16/mar/2007		
MERCADOMÓVEIS LTDA	23/fev/1978	G.DARIO MÓVEIS	14/mar/1983		
ODONTO CENTRO	1º/fev/2007	GLOBAL CONNECTION	4/mar/2008		
ORAL CLASS CLÍNICA ODONTOLÓGICA	12/fev/2001	GRANDE HOTEL	28/mar/1963		
PATOESTE LTDA	15/fev/1979	GRANVEL-GRANVILLE VEÍCULOS	1º/mar/1997		
PINDORAMA FOMENTO MERCANTIL	11º/fev/2009	HEY COMUNICAÇÃO E MARKETING	3/mar/2009		
RECRUTA ZERO ALFAIATARIA	28/fev/2000	HIGIENKA - PROD. E EQUIP. DE LIMPEZA	29/mar/2007		
RESINAS ARAUCÁRIA	26/fev/2008	JECRI TELHAS DE CONCRETO	1º/mar/2000		
RESTAURANTE GIRASSOL	9/fev/2009	JORGE STOETZER E CIA LTDA.	1º/mar/1995		
RETIFICADORA GUARAMOTORES	28/fev/2002	LA FEMME CONFECÇÕES	10/mar/1996		
SANIR KARAM SEMAAN DENTISTA	1º/fev/1991	LACERDA MAT DE CONSTRUÇÃO	29/mar/1966		

NOVOS ASSOCIADOS

Empresa	Adesão
ACADEMIA COMPANHIA DO CORPO	9/2/2011
CONPLATER CONSULT. EMP. E COOP.	31/1/2011
CONSTRUA MATERIAIS P/ CONSTRUÇÃO	16/2/2011
FORTE MOTOS	9/2/2011
NIPOFLEX	16/2/2011
PAVICON - BLOCOS E PAVIMENTOS	9/2/2011
SUBWAY	16/2/2011
SUPERMERCADO MILLENA	27/1/2011

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.

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

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

[ÚLTIMAS VAGAS]

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

Reconhecimento

é fruto do esforço, trabalho
e dedicação.

P r ê m i o

Divas

2011



Oxy Marketing (42) 3035 3673

&



Jantar
Dia Internacional
da MULHER

11ª Edição

Dia 19 de Março

Local: Guarapuava Esporte Clube

Horário: 20h

Valor do convite: R\$ 40,00

mais 1Kg de alimento não perecível

Informações: (42) 3621 - 5566 e 3621 - 5050

Buffet: Casa Vecchia

Animação: Zé Nilton e Adilson..

Realização:

ACIGU
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE GUARAPUAVA

CEME
Conselho Empresarial
da Mulher Executiva
Guarapuava - PR

**DIÁRIO
DE GUARAPUAVA**

Patrocínio Master:



**PEUGEOT
Dumas**

Patrocínio:



TEVAH



exclusiv
Móveis e Decorações



nutraz

TRAJANO
FARMÁCIAS

Apoio:

