

Revista

ACIG

Edição 55 | Ano 5 | Maio 2012 | Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava



Capa

Faltam vagas, sobram carros

ACIG ELEGE
NOVO PRESIDENTE

ÚLTIMO MÊS PARA INSCRIÇÃO NO PRÊMIO
MÉRITO EMPRESARIAL 2012

PRESENTE DO TAMANHO DO CORAÇÃO DE MÃE.

CPD IMOBILIÁRIA GASPAR

edifício residencial
DONALEILA

Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon



IMOBILIÁRIA
CONSTRUTORA
GASPAR
CRECI 2155

Rua Padre Chagas, 3636 - Centro - Guarapuava/PR (42) 3623-4074
www.imobiliariagaspar.com.br

CRECI J-2155

Poupança Sicredi.

Você cresce.

O mundo ao seu
redor também.



Invista na poupança que reinveste na sua região.

A partir de R\$ 20,00, você já pode abrir uma Poupança Sicredi. E, além de investir no seu futuro, você contribui para o crescimento da sua região. Porque o Sicredi é uma cooperativa de crédito e reinveste seu dinheiro nas comunidades onde atua. Passe, agora mesmo, na unidade do Sicredi mais próxima e comece a construir a vida dos seus sonhos.

GENTE
QUE
COOPERA
CRESCER



Faltam vagas, sobram carros



KIARA MILDEMBERGER LIMBERGER:
A EMPRESÁRIA DE PRODUÇÃO

08



NOVAS REGRAS PARA REGISTRADOR
ELETRÔNICO DE PONTO JÁ ESTÃO
EM VIGOR

11



“SUBSTITUIÇÃO TRIBUTÁRIA”

12



ÚLTIMO MÊS PARA INSCRIÇÃO NO
PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL 2012

14



O QUE FAZER COM O
CLIENTE CHATO

20



ACIG ELEGE
NOVO PRESIDENTE

22



NOTAS ACIG

25



TRABALHO DO MENOR

26



O QUE QUEREM AS MÃES?

27

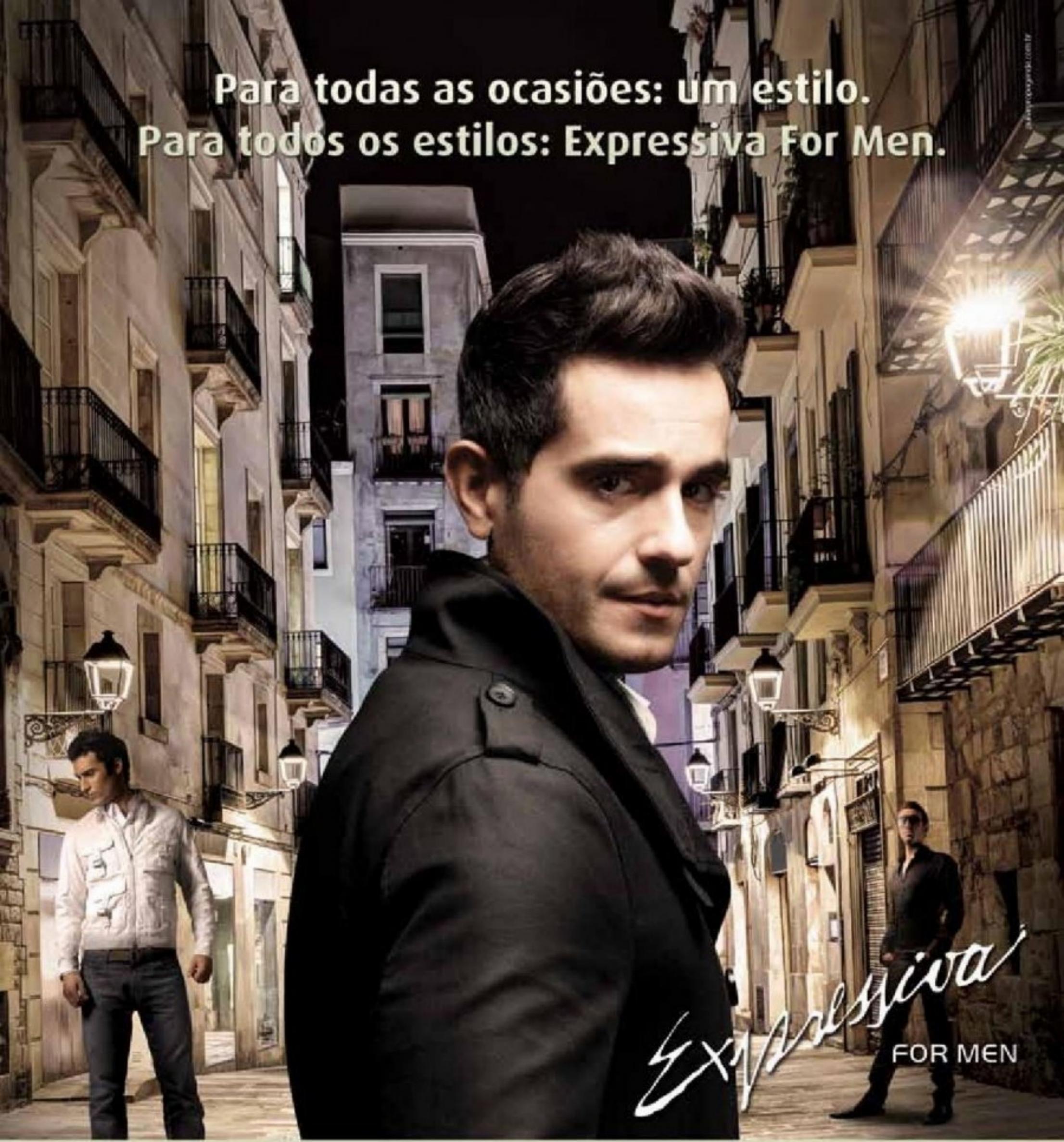


ANIVERSARIANTES E NOVOS
SÓCIOS

30



Para todas as ocasiões: um estilo.
Para todos os estilos: Expressiva For Men.



Expressiva
FOR MEN



Rua Brigadeiro Rocha, 1936 - Centro | 3623 - 2028 / 3623 - 8076
www.expressivamodas.com.br

EDITORIAL

Estacionar veículos é uma missão árdua para os motoristas guarapuavanos. Poucas vagas, muitos carros. Os empresários cobram melhorias do poder público, que extinguiu parte das poucas vagas, na área central, para aumentar a fluidez do tráfego. Ocorre que, mesmo com o retorno dos espaços, ainda assim a oferta seria escassa. Por isso, os empresários precisam, eles próprios, encontrar soluções, criando estacionamentos particulares, próprios ou através de consórcios com lojistas vizinhos. É um investimento alto, mas necessário principalmente aos estabelecimentos com grande circulação de clientes. Vivemos uma época em que, possuir estacionamento, é condição para o cliente entrar na loja, caso contrário ele tende a optar pela concorrência.

Ainda assim, não resolve todo o problema, que é também cultural. Trafegar será, cada dia mais, uma tarefa difícil, considerando a crescente elevação da frota de veículos. Muitos motoristas, no entanto, não observaram que, aos poucos, o carro deixa de ser comodismo e solução e passa a ser parte dos problemas cotidianos, principalmente quando usado desnecessariamente. Há ocasiões em que é vantagem deixar o carro na garagem e passear a pé, observando a paisagem, vendo as pessoas e prestando atenção nas promoções do comércio. Dentro do carro, a vida é limitada.

Apesar de todas as dificuldades de locomoção e do crescimento das lojas virtuais, os estabelecimentos físicos sempre serão importantes, servem para o cliente testar, tirar dúvida, trocar. Mas o mínimo tem de ser oferecido, para não arrefecer o desejo de consumo. Na edição passada falamos de vitrine. Nesta, de estacionamentos. O primeiro item é indispensável. O segundo está caminhando para isso.

expediente

Coordenação

ACIG

Editor-chefe

Guilherme Bittar - MTB 7432

Colaboração

Jaqueline Ribeiro da Costa de Souza

Capa

Pulsar Propaganda

Projeto Gráfico

Pulsar Propaganda

Diagramação

Gabriel Junqueira Rossetti

Revisão

Pulsar Propaganda

Impressão

Gráfica Mirógraf

Tiragem desta edição

1.500 exemplares

Fale com a Redação

Guilherme Bittar - (42) 3621-5566 ou (42) 9918-1076

Envio de releases, informações, sugestões de pauta e comentários

acig@acig.com.br e guilhermebittar@gmail.com

Publicidade - ACIG

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

Guarapuava/PR -

Contato Comercial - Kelly Aparecida Soares

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 Brecaillo 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

Leandro Bren

Diretor Administrativo

Luiz Manoel Oliveira Martins

Vice-Diretor Administrativo

Paulo Reckziegel

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

Marco Aurélio S. S. Meirelles

Conselheiros

André Rudek

Paulo Reckziegel

Idelfonso Junior

Emanuel Rosetti

Marcos Roberto Nunes

Diogo Vezzano

Marcelo Edling

CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA

Presidente

Loren D'Angelo

Conselheiras

Claudete Neske Bastian

Francieli Struz Nunes

Elizabeth Machado

1º Vice-presidente

Maria Inês Guiné

Elaine S. S. de Merelles

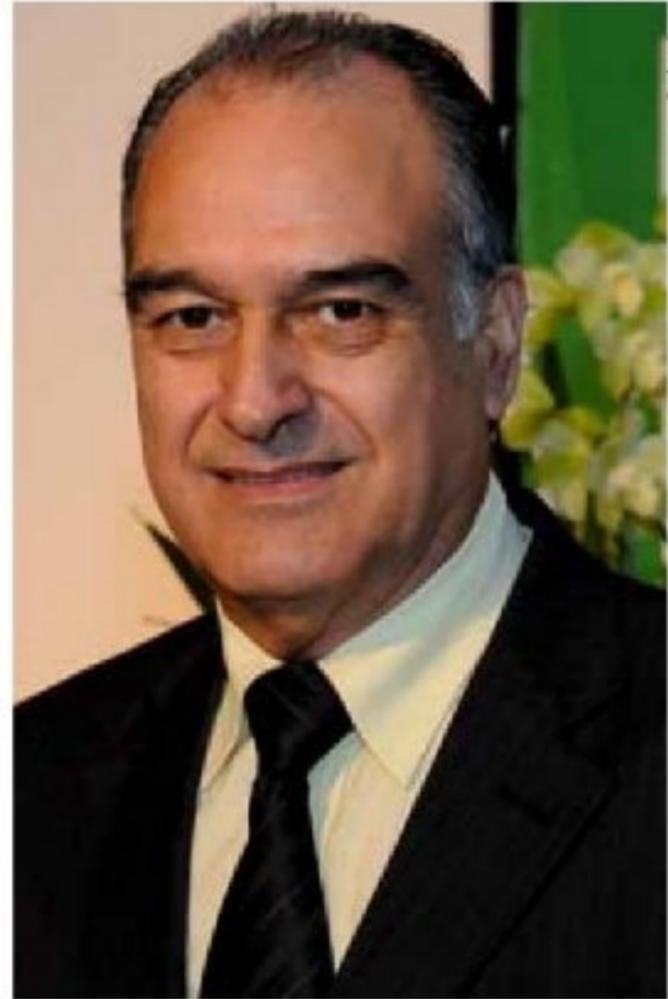
Rosângela Alves

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



“A INTENÇÃO DA DIRETORIA DA ACIG É FAZER COM QUE O ASSOCIADO SE SINTA, DE FATO, PARTE DA ENTIDADE E PARTICIPE DAS AÇÕES DA ASSOCIAÇÃO”.



▲ José Divonsil da Silva
Presidente da Acig

Há um ano, a Acig deu início ao Integracig, uma forma de reunir e confraternizar com os associados. Passado esse tempo, ficamos felizes em observar que os resultados têm sido efetivos, que conseguimos criar um novo canal de comunicação. Essa é a intenção da diretoria da Acig, fazer com que o associado se sinta, de fato, parte da entidade e participe das ações da associação. Já dissemos diversas vezes que, unidos, seguimos mais fortes e vamos mais longe.

No café da manhã, os diretores falam sobre os serviços oferecidos e respondem questionamentos dos associados. Integrantes do Conselho da Mulher Executiva (CEME) e Conselho do Jovem Executivo (CONJOVE) da Acig também falam sobre os respectivos conselhos e convidam os empresários a participarem.

Outro fato mereceu destaque em abril: as eleições para a nova diretoria da Acig, mais uma vez imperando a democracia

dentro da Associação, mesmo que com chapa única. Eloi Mamcasz, que pertence à atual diretoria, foi eleito. É a confiança de que a entidade continuará a seguir pelo caminho certo, ampliando a gama de serviços e lutando pelos interesses da classe empresarial. O novo presidente assumirá em julho, durante o tradicional Jantar do Empresário, já parte do calendário de eventos de Guarapuava.

Aliás, no Jantar do Empresário, como os associados bem sabem, ocorre a entrega do Prêmio Mérito Empresarial, que já está com as inscrições abertas. É a oportunidade para as empresas mostrarem sua excelência de gestão e serem reconhecidas por isso.

A cada ano, o prêmio se moderniza na tentativa de manter a credibilidade em termos de premiação e tornar-se mais acessível para as empresas participarem. Mais uma vez, a realização do evento se dará com esse objetivo. ■



Kiara Mildemberger Limberger:

A empresária de produção

TUDO COMEÇOU HÁ 18 ANOS, QUANDO KIARA E O MARIDO, DOUGLAS LIMBERGER, CASARAM E PRECISAVAM DE RENDA EXTRA PARA CUSTEAR SEUS GASTOS. ENQUANTO CURSAVA PEDAGOGIA, KIARA E DOUGLAS INICIARAM PRODUÇÃO CASEIRA DE BEIJO BAIANO, BOLACHA DE MEL QUE KIARA APRENDEU COM A AVÓ. ELES PRODUZIAM AS BOLACHAS ENQUANTO CONCILIAVAM ESTUDO E O OUTRO EMPREGO. ALGUNS ANOS DEPOIS, QUANDO CONCLUIU A FACULDADE, MAS DECIDIU NÃO CONTINUAR TRABALHANDO EM SUA ÁREA DE FORMAÇÃO, KIARA DEU INÍCIO À PRODUÇÃO DE BOLOS SOB ENCOMENDA. A PRODUÇÃO CRESCER TANTO QUE HOJE CADA UM CUIDA DE SEU EMPREENDIMENTO. ENQUANTO O MARIDO ACOMODA A MUDANÇA DA BEIJO BAIANO, KIARA TEM PLANOS DE EXPANSÃO PARA OS BOLOS KIARA.

Como foi o início de tudo?

Casamos em 1994 e começamos a produção de bolachas em maio do mesmo ano. Quando nos casamos, não tínhamos nada. Muita gente na cidade conhece nossa história, e quem não conhece fica de queixo caído quando contamos. Quando casamos, éramos professores. Eu sou formada em pedagogia. Trabalhei no Sesc e no Cebula. Sempre gostei muito, porque minha mãe era professora. Mas precisávamos de uma renda a mais. O meu marido trabalhava no Colégio Liane, na secretaria, e dava aula de religião. Ganhava salário mínimo. Pagávamos mais do que isso só de aluguel. Então precisávamos correr atrás. Eu também fazia faculdade, porque logo que casei, passei no vestibular, então tínhamos muitas despesas. Meu marido também fazia faculdade. Quando começamos a fazer a bolacha Beijo Baiano, ele trancou o curso. Fazíamos a bolacha em nosso apartamento. Era muito pequeno. No começo levantávamos às 5 da manhã. Às vezes minhas amigas da faculdade brincavam sobre eu estar cheirando bolacha, mas é porque tinha dias que não dava tempo de tomar banho antes de

ir para a aula. [risos] Nós revezávamos, um dia eu começava às cinco, outro dia meu marido começava.

Por que bolacha de mel?

Foi minha avó quem me ensinou a fazer o Beijo Baiano. Ela é a grande responsável por onde eu cheguei. Ela faleceu alguns meses depois que eu e meu marido começamos a fabricar as bolachas. Sou muito grata a ela, tanto que minha última filha chama Maria Laura em sua homenagem. Ainda assim não tem o que pague o que ela fez por nós. Quando estávamos em dificuldade, foi ela quem insistiu para que investíssemos no Beijo Baiano para ajudar a pagar as contas de casa. Ela acreditou em nós. Aí começamos a fazer o Beijo Baiano no tempo em que não estávamos trabalhando. De noite, de tarde ou de madrugada... Fazíamos em quantias pequenas. Comprávamos matéria-prima só para fazer a quantidade de vender na semana. E assim fomos caminhando.

Como faziam as vendas?

Primeiro vendíamos de porta em porta, depois começamos a vender em mercados pequenos.

Quando decidiram ampliar o empreendimento?

“NÓS NÃO TRABALHAMOS PENSANDO EM FICAR RICOS. NÓS SEMPRE TRABALHAMOS PENSANDO EM VIVER BEM, DAR BOA CONDIÇÃO DE VIDA PARA NOSSAS FILHAS E PARA NOSSOS COLABORADORES.”



Após 18 anos trabalhando juntos, Kiara e o marido Douglas, tiveram que se dividir para gerenciar os dois empreendimentos. Enquanto Douglas acomoda a mudança da fábrica Beijo Baiano, Kiara tem planos de expandir o Bolos Kiara

Quando resolvemos abrir firma, nosso contador disse “você são loucos!” Ele disse para esperarmos mais um pouco. Mas meu marido sempre foi muito persistente, disse que iríamos abrir sim, e daria certo. Eu tinha medo, porque viriam outros encargos, outras responsabilidades, mas graças a Deus nós estávamos no caminho certo. Meu marido sempre foi muito organizado e dedicado. Saímos do apartamento e mudamos para uma casa. Depois compramos o espaço onde hoje é minha fábrica de bolos. Nessa época ainda éramos só nós dois. Costumo dizer que nossa vida funcionava na base de vender carros, porque vendemos nosso carro e compramos o primeiro espaço da fábrica. Quando pudemos, compramos outro carro. Posteriormente também vendemos esse carro e compramos uma cobrideira, máquina que cobre as bolachas com o chocolate [No começo fazíamos isso manualmente]. É até engraçado pensar no início da fábrica. Quando fomos para lá, usávamos apenas um cantinho do espaço. Ano passado, quando a Beijo Baiano mudou de local, mal tinha espaço para andar dentro da fábrica. Era maquinário para todo o lado.

Quando iniciou seu afastamento da produção de Beijo Baiano?

Quando vieram as máquinas, já não precisava tanto de mão de obra, então meu marido permaneceu com a bolacha e eu fui me dedicar à minha produção de bolos.

Como está a empresa hoje?

Após mudança da Beijo Baiano, estamos em processo de reforma. O espaço onde fazíamos as bolachas agora é destinado apenas para a confecção de meus bolos e confeitos. Eu cuidava da produção e meu marido

cuidava do administrativo da Beijo Baiano. Agora estamos nos adaptando a cada um administrar esses dois quesitos, já que a responsabilidade de cada um por seu segmento está mais evidente.

Vocês planejaram chegar à estas proporções?

Jamais imaginei que nosso empreendimento chegaria às proporções do que é hoje. Mas no ponto em que estamos, já planejamos mais crescimento. Se tudo der certo, logo teremos que aumentar novamente a fábrica de bolachas.

Como se desenvolveu a ideia de fazer bolo sob encomenda?

A ideia dos bolos também veio da minha avó. Morei com ela um tempo e aprendi a cozinhar e confeitaria bolos. Comecei a fazer bolos logo que casei também. No início vendia para familiares e amigos, sem fazer muita propaganda. Quem divulgava meus bolos era quem conhecia e gostava. No primeiro Natal em que eu fiz bolos para vender, eu fiz 10. Na época eu achei que era muito, mas, no natal de 2011 eu fiz 300 bolos. Faz 15 anos que sou confeitaria. Tudo foi sendo construído aos poucos.

Qual será o próximo passo dos Bolos Kiara?

Eu nunca tive um espaço bonito para atender o cliente e vender os bolos em pedaço. Esse é meu objetivo. Mas, por enquanto, produzo bolo apenas sob encomenda, mas a ideia é abrir uma espécie de confeitaria para que meus clientes venham até a loja e comam pedaços de bolo. Tenho várias ideias para expandir minha produção de bolos. Mas por enquanto vou focar em abrir a primeira loja para sentir a receptividade do público. Minha ideia é inclusive abrir onde eu já estou locada, porque é onde eu já tenho o público que vem ▶

Arquivo Pessoal



▲ O Beijo Baiano é o princípio de tudo. A receita da avó deu tão certo que possibilitou a abertura de outro empreendimento, o bolos Kiara.

Arquivo Pessoal



▲ No primeiro natal em que fez bolos por encomendas Kiara produziu 10 unidades. Na época achou que era muito, mas hoje, graças à sua equipe, produz até 300 bolos.

até mim para fazer encomendas. Quero um produto meu. Quero que o cliente pense, por exemplo, “vou até lá para comer o bolo da Kiara e tomar determinado chá, exclusivo da loja dela”. Um chá gostoso no inverno. Um suco diferente no verão... Um lugar bonito, marcante, que lembre da infância e faça o cliente se sentir bem. Sou uma pessoa de momentos. Gosto de lugares que me dão a sensação de nostalgia, de voltar à algo que me fez bem no passado. Quero que minha fábrica seja modelo em Guarapuava.

Por que você se define uma empresária de produção?

Sou sonhadora, gosto de criar, por isso tenho afinidade com a produção. Gosto de sair, viajar, ver coisas diferentes para ter minhas ideias. Gosto de estar junto na produção. Não só dizer, mas mostrar como deve ser feito. Não adianta brigar, chamar atenção... O único jeito que funciona é mostrando. Os colaboradores precisam sentir confiança em nós. Saber que cobramos algo que sabemos como deve ser feito. Só alcança o sucesso quem faz bem feito. É preciso sempre buscar o melhor. Não dá para ficar no mais ou menos porque não vai para frente.

Algum ingrediente especial na produção das bolachas e bolos?

Lidamos com alimento, então é preciso que seja feito com dedicação e amor. Se não, não rende. Nossos produtos são consumidos por famílias que vão sentar

em frente à TV com um copo de leite. O bolo é para festas, um momento também especial, momento de família. Então o cliente tem que sentir amor no produto.

Qual a principal diferença de gestão entre você e seu marido?

Ele é o empresário que planeja. Eu sou a empresária que sonha. [risos]

Você se baseia em alguma teoria de gestão?

Não adianta nada ter dinheiro, sucesso, mas não ter saúde para estar ao lado de quem você ama. Por isso, apesar de nos dedicarmos muito à empresa, eu prezo que dediquemos um tempo exclusivo para cuidar de nós, de nossa saúde e de nossa família. Nós não trabalhamos pensando em ficar ricos. Nós sempre trabalhamos pensando em viver bem, dar boa condição de vida para nossas filhas e para nossos colaboradores, porque temos muita gente que depende de nossa empresa para sustentar suas famílias. Temos responsabilidades. Não dá para desistir, abrir mão do negócio na primeira dificuldade, porque fazendo isso, deixaríamos outras pessoas na mão. O crescimento de nossa empresa não é com o objetivo de sermos ricos. É consequência do destaque que nossos produtos estão ganhando. Existe demanda, então temos que dar conta. O Beijo Baiano está em praticamente toda a região Sul do Brasil. Agora está indo também para São Paulo. 🇧🇷

Novas regras para Registrador Eletrônico de Ponto já estão em vigor

O NOVO REP (REGISTRADOR ELETRÔNICO DE PONTO) É OBRIGATÓRIO PARA EMPRESAS QUE JÁ UTILIZAVAM PONTO ELETRÔNICO

A regulamentação do REP começou a valer dia 2 de abril para indústrias, comércios e empresas prestadoras de serviço. Dia 1º de junho entrará em vigor para empresas que exploram atividade agro econômica. E a partir de 3 de setembro de 2012 valerá para micro e pequenas empresas.

Tudo começou com a portaria Nº 1.510, de 21 de agosto de 2009 do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). A portaria disciplina o registro eletrônico de ponto e a utilização do Sistema de Registro Eletrônico de Ponto (SREP) previsto no artigo 74, parágrafo 2º da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

O artigo 74 da CLT determina que empresas que possuem mais de 10 funcionários devem utilizar algum sistema de controle de ponto. Seja mecânico (cartográfico), manual (livro), eletrônico ou conforme regulamentação do Ministério do Trabalho.

A regulamentação, obrigatória para empresas que utilizavam o relógio eletrônico informatizado, foi adiada várias vezes. Segundo o MTE, “devido às dificuldades operacionais ainda não superadas em alguns segmentos da economia para implantação do Sistema de Registro Eletrônico de Ponto”.

Para Elói Mamcasz, proprietário de empresa de relógio ponto, a regulamentação vem para fechar lacunas no sistema eletrônico informatizado. “Para nós, que trabalhamos com venda de relógio-ponto, percebemos que a regulamentação veio tarde. Existiam formas de manipular o sistema. Com a nova regra estabeleceu-se norma padrão para todos. Com isso nós sabemos que fica mais fácil de trabalhar.”

Mas, entre os empresários, houve equívoco na interpretação da portaria. O ponto eletrônico informatizado não é obrigatório. O que foi determinado é que as empresas que já utilizavam este tipo de controle devem seguir as novas regras determinadas pelo MTE. [Veja no quadro ao lado quais são as novas regras]

Quanto ao REP, existe um custo maior de manutenção em relação a outros sistemas. Mas o relógio ponto biométrico (aquele em que o cola-

borador registra sua digital), por exemplo, é considerado o que há de mais seguro em termos de controle de carga-horária cumprida.

Ainda que o controle de ponto seja obrigatório apenas para empresas com mais de 10 funcionários, Elói aconselha que é importante que todas as empresas tenham uma ferramenta de controle. “Problemas trabalhistas podem acontecer independente do número de funcionários que a empresa tenha. É mais uma ferramenta de precaução do que de imposição.”

Eventualmente, se o funcionário ou a empresa precisar de todos os comprovantes de hora cumprida, mas tiver perdido algum daqueles que são emitidos pelo REP, é possível pedir auditoria fiscal do equipamento. ➡



PARA AS EMPRESAS EM QUESTÃO, O REP DEVERÁ APRESENTAR OS SEGUINTE REQUISITOS:

- I - Relógio interno de tempo real com precisão mínima de um minuto por ano. Capacidade de funcionamento ininterrupto por um período mínimo de mil quatrocentos e quarenta horas na ausência de energia elétrica de alimentação;
- II - Mostrador de relógio em tempo real, contendo hora, minutos e segundos;
- III - Mecanismo impressor em bobina de papel, integrado e de uso exclusivo do equipamento, que permita impressões com durabilidade mínima de cinco anos;
- IV - meio de armazenamento permanente, denominado Memória de Registro de Ponto - MRP, onde os dados armazenados não possam ser apagados ou alterados, direta ou indiretamente;
- V - meio de armazenamento, denominado Memória de Trabalho - MT, onde ficarão armazenados os dados necessários à operação do REP;
- VI - porta padrão USB externa, denominada Porta Fiscal, para pronta captura dos dados armazenados na MRP pelo Auditor-Fiscal do Trabalho;
- VII - para a função de marcação de ponto, o REP não deverá depender de qualquer conexão com outro equipamento externo;
- VIII - a marcação de ponto ficará interrompida quando for feita qualquer operação que exija a comunicação do REP com qualquer outro equipamento, seja para carga ou leitura de dados.



O regime de arrecad substituição tributária:

◀ Por: Alessandro Frederico de Paula, advogado, especialista em Direito Tributário e Previdenciário, Sócio Fundador da Pereira De Paula Sociedade de Advogados.

Embora tenha sido criado e implementado antes mesmo do advento da Constituição Federal de 1988, e ainda que venha sendo aplicado em vários setores da economia, o regime da substituição tributária continua atormentando o dia a dia dos empresários em razão da complexidade que gira em torno do assunto, motivada pela infinita gama de normas a regulamentar a matéria.

Longe de apresentar soluções para os intermináveis debates jurídicos inerentes à questão e sem avançar sobre os reflexos econômicos, o que se pretende aqui, é apresentar, sucintamente, algumas questões conceituais que poderão colaborar para a compreensão do assunto.

Figurando como uma importante ferramenta de arrecadação e fiscalização, a Substituição Tributária - ST, incorporada ao Sistema Tributário pelo parágrafo 7º do artigo 150 da Carta da República e legitimada pela Lei Complementar 87/96, pode ser conceituada como sendo o regime pelo qual a responsabilidade pelo recolhimento de determinado imposto é atribuída a outro contribuinte que assumirá o encargo de cumprir a obrigação tributária decorrente de determinada operação comercial, seja ela de circulação de mercadorias ou prestação de serviços.

Em outras palavras: o legislador altera a responsabilidade pela satisfação da obrigação tributária, outorgando-a a terceiro que, embora não tenha praticado o fato gerador, possui

vinculação com o real contribuinte.

Especificamente no que se refere ao ICMS, a substituição tributária está prevista nos artigos 6º a 9º da LC 87/96 que, respectivamente, dispõem sobre a implantação do regime em operações internas e em operações interestaduais.

O grande argumento utilizado pelos Estados em defesa desse sistema é no sentido de que a sua implementação, além de amenizar eventuais distorções, evitando a concorrência entre contribuintes do mesmo ramo de atividade, faz com que as operações comerciais ganhem em agilidade e simplicidade, seja no tocante à emissão de documentos fiscais, seja na escrituração dos livros, uma vez que o recolhimento do imposto devido fica centralizado na pessoa do contribuinte substituto.

O que ocorre nessa mecânica, e esse é o ponto que se pretende deixar claro, é uma interferência direta do legislador na formação da relação jurídica tributária, na medida em que se cria a figura do responsável tributário por substituição (substituto) que, no final das contas e por imposição legal, ao assumir a posição do verdadeiro sujeito passivo da obrigação (substituído), tem o dever de proceder a retenção e pagamento do imposto incidente em operações ou prestações antecedentes, concomitantes ou subseqüentes, inclusive do valor decorrente da diferença entre as ▶

ação por aspectos gerais.



O fluxograma representa uma cadeia produtiva. ▲
Demonstra com singeleza e didática o mecanismo da Substituição para frente.

alíquotas interna e interestadual nas operações e prestações que destinem mercadorias e serviços ao consumidor final.

O sistema mais comumente utilizado é o da Substituição Tributária em relação às operações subsequentes, razão pela qual também é chamado de “ST para frente”. Esse mecanismo se caracteriza pela atribuição a determinado contribuinte, normalmente o primeiro da cadeia de comercialização (podendo ser o fabricante ou importador), pelo pagamento do valor do ICMS incidente nas subsequentes operações com a mercadoria, até sua saída destinada ao consumidor ou usuário final.

Importante assinalar que, mesmo estando o contribuinte sujeito ao regime da Substituição, o instituto não se aplica:

- I - Nas transferências entre estabelecimentos da fabricante ou importadora, exceto se o recebedor for varejista;
- II - Nas operações que destinem mercadorias à sujeito passivo por substituição da mesma mercadoria;
- III - Nas saídas para consumidor final;
- IV - Bem como nas operações em que a mercadoria for destinada a processo de industrialização.

Quanto à base de cálculo, a Lei Complementar nº 87/96 em seu artigo 8º determina que será o valor correspondente ao preço de venda ao consumidor acrescido do montante do

frete, IPI e demais despesas debitadas ao estabelecimento destinatário, bem como a parcela resultante da aplicação (sobre esse total) do percentual de valor agregado (margem de lucro). Esse percentual é estabelecido, em cada caso de acordo com as peculiaridades de cada mercadoria, através de normativa específica.

Quanto às operações interestaduais, o sistema da Substituição Tributária deve estar previsto em convênios ou protocolos que são firmados entre os Estados interessados com a finalidade de estabelecer procedimentos comuns, como a elaboração de políticas fiscais e a implementação e elaboração das pautas, com a fixação de valores e percentuais, evitando, assim, a concorrência entre as Unidades Federadas.

Situação não menos importante e que merece ser destacada, reside no fato de que, além de efetuar o recolhimento do imposto (obrigação principal), os contribuintes substitutos devem cumprir todas as obrigações acessórias decorrentes, sob pena de autuação.

Vale lembrar que lei tributária estadual conterá as normas gerais sobre a ST no respectivo Estado, ficando a cargo das normas complementares (Decretos, Resoluções, Portarias e Instruções Normativas) a regulamentação do instituto, estabelecendo todos os procedimentos necessários para a efetivação da exigência. ■

Último mês para inscrição no Prêmio Mérito Empresarial 2012

ASSOCIADOS DA ACIG HÁ MAIS DE TRÊS MESES, QUE POSSUAM DOMICÍLIO FISCAL E AÇÕES DESENVOLVIDAS EM GUARAPUAVA, PODEM INSCREVER SUA EMPRESA ATÉ 31 DE MAIO. A INSCRIÇÃO É GRATUITA.

O Prêmio Mérito Empresarial, considerado a principal premiação da categoria em Guarapuava, está na 20ª edição. É o segundo ano após reformulação no método de avaliação das empresas. O Prêmio é uma realização do CONJOVE (Conselho do Jovem Executivo) em parceria com a ACIG. Foi reformulado em 2011 com o apoio do SEBRAE para que a escolha das empresas merecedoras seja feita de forma justa e transparente. Com o novo método o número de inscritos subiu consideravelmente. “O intuito do Prêmio Mérito é colaborar com a melhoria na gestão das empresas. As empresas serão reconhecidas de acordo com seu modelo de gestão. Nosso objetivo não é simplesmente premiar. Através do questionário, o empresário terá a oportunidade de saber como o empreendimento está em termos de gestão. O que está bom ou o que precisa ser melhorado”, explica Marco Aurélio Scartezini Meirelles, presidente do CONJOVE.

A única novidade este ano é que os vencedores de 2011 poderão se inscrever para receber o gráfico radar - “documento-resposta” que diz como a empresa está em termos de gestão - mas não concorrerão ao prêmio.

Quem pode participar

- Empresas associadas da Acig há mais de 3 meses;
- Constituída legalmente até 01/01/2011;
- Possuir domicílio fiscal e ações desenvolvidas em Guarapuava;

Como funciona

O Prêmio Mérito Empresarial é dividido em quatro categorias: Micro, Pequena, Média e Grande Empresa. As empresas interessadas em participar devem responder o questionário disponível no site da entidade (acig.com.br) ou solicitar diretamente com a ACIG.

O questionário é baseado no modelo de excelência de gestão do MPE Brasil (Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas), adotado nas mais conceituadas empresas. São questões sobre gestão, recursos humanos, finanças, marketing, resultados, e responsabilidade sócio ambiental. A pontuação é gerada de acordo com as respostas escolhidas. Após análise por comissão julgadora, as quatro empresas finalistas de cada categoria receberão a visita de um consultor do SEBRAE. “O SEBRAE visita cinco empresas que melhorem pontuarem em cada categoria. Contabiliza duas horas de uma espécie de consultoria, onde o consultor irá verificar a veracidade das respostas preenchidas no questionário”, ressalta Marco Aurélio.

As campeãs receberão um certificado, um troféu, isenção de um ano das mensalidades da Acig (exceto demais serviços), publicidade em mídia local, outdoor, site da Acig e Diário de Guarapuava, além de serem automaticamente inscritas no MPE Brasil, realizado pelo SEBRAE e IBQP (Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade), com reconhecimento estadual e nacional às micro e pequenas empresas.

Monkolor



RECONHECIMENTO QUE REFLETE NO DIA A DIA DAS EMPRESAS

Alguns dos ganhadores do Prêmio Mérito 2011 não se inscreveram em anos anteriores. Eles relatam que o modelo de avaliação adotado a partir de 2011 despertou o interesse por se tratar de questionário simples e avaliação transparente. ♦



“O Prêmio Mérito Empresarial é interessante para análise empresarial. A partir da nova metodologia de avaliação que foi adotada pelos realizadores é interessante para que nós façamos uma avaliação interna de nossa empresa. Ao ganhar o Prêmio Mérito pudemos participar do MPE Brasil. Encaminei formulário e recebi um feedback avaliativo.” (Marcos Aurélio - Centro de Educação Profissional Futura/Mérito Micro Empresa)



“Da maneira como a avaliação é feita hoje, dá para nos reavaliarmos, implantando as melhorias que não tínhamos e percebemos somente na hora de preencher o questionário. O Prêmio Mérito auxilia e avança uma melhoria e crescimento dentro da empresa. Melhora a gestão. Recebemos reconhecimento de pessoas que não sabiam que existia editora em Guarapuava. A credibilidade da marca Pão e Vinho aumentou no município. Foi bem significativo para nós. Queremos participar novamente e, quando possível inscrever nossa outra editora, a Celeiro, criada há quase um ano. É importante participar porque é um prêmio também da ACIG, uma entidade que promove o comércio de Guarapuava. Por este motivo já é importante.” (Rosana Tosin de Almeida - Editora Pão e Vinho/Mérito Pequena Empresa)



“Em 2011 tivemos crescimento no número de alunos, contratamos mais professores e funcionários. Também temos previsão de novos cursos. A conquista do Prêmio Mérito faz com que os professores e alunos ligados a nossa instituição se orgulhem de estudar em uma faculdade modelo de gestão.” (Carlos Gomes - Faculdade Guarapuava/Mérito Média Empresa)



“Nós participamos da Acig de forma ativa. Do prêmio não seria diferente. O Prêmio Mérito Empresarial é um prêmio importante. É um prêmio de prestígio, muito importante na região. Também é um dos eventos realizados pela Acig e tem boa repercussão, é bem conhecido. Já está marcado na história de Guarapuava. Não seria a Agrária que deixaria de participar...” (Arnaldo Stock - Cooperativa Agrária/Mérito Grande Empresa)

Faltam vagas, sobram carros

A falta de vagas em vias públicas para estacionar prejudica as empresas de várias formas. Afugenta os clientes que, sem local para deixar o carro, cansam-se de dar voltas e desistem de ir às compras. Outro problema é na carga e descarga de produtos.

O horário permitido pelo Código de Postura do Município varia entre 19h e 9h - mas mesmo nesses horários, as empresa têm dificuldade em garantir vaga.

Joel Shimuda, proprietário de uma transportadora, reclama da falta de vagas nas vias centrais e, pessimista, afirma que é um problema sem solução. De acordo com ele, os empresários são relutantes em receber as mercadorias no horário que estabelece o Código de Postura, pois não é horário comercial e gera custos adicionais. "Não existem culpados, a rua que é estreita demais. Nós, empresários de transportadoras, estamos tentando entrar num consenso com o Guaratran para ver se arrumamos algumas vagas a cada duas ou três quadras no perímetro central da cidade para carga e descarga".

Além das dificuldades à logística das empresas, a falta de vagas atrapalha o fluxo de clientes. Segundo a gerente de uma loja de

calçados, Denise Jussara de Oliveira, a empresa possui estacionamento próprio, mas a carga e descarga tem de ser feita nas vias públicas. O que nem sempre é fácil, por causa da falta de espaço. "Para resolver o problema deveria haver espaços cativos para isso".

Para a gerente de uma loja de artigos esportivos, Rosmarina Ferreira Eskiba, a solução poderia ser a redução do tempo de estacionamento permitido. "Muitas pessoas estacionam o veículo nas vias públicas pela manhã, e lá ele permanece o dia inteiro. Para os clientes fica cada vez mais difícil conseguir vaga próximo ao estabelecimento que vai entrar".

Estacionamento próprio

A proprietária de uma escola de idiomas, Maria Dalla Vecchia Küster, tem na sua empresa praticamente uma exceção em Guaruapuava: acesso para o embarque e desembarque de alunos. "Temos uma via construída para que o carro saia da rua. Todas as escolas deveriam ter, mas não é a realidade do município. O trânsito é tão caótico na frente das escolas, deveria haver maior preocupação. Quando construímos a escola, não tínhamos estacionamento, mas já havi-



▲ A falta de vagas de estacionamento nas ruas de Guarapuava é evidente.



amos comprado espaço para que, se necessário, fosse destinado a isso. Prevemos a necessidade que de fato aconteceu”.

O proprietário de uma loja de vestuário, Tadeu Fontes, afirma que o estabelecimento tem espaço próprio para os carros desde a inauguração, há quatro anos. Lá, cabem 105 veículos. Como reserva local para os clientes deixarem o carro, solicitou ao Guaratran que, em frente à loja, houvesse vaga reservada para as transportadoras descarregarem. A resposta foi negativa. “É um assunto polêmico. E o problema tende a se agravar com o passar do tempo. Há 10 anos nós tínhamos em Guarapuava a metade do número de carros que temos hoje”.

Jaime Cavalcanti, proprietário de uma loja de vestuário, afirma que os guarapuavanos têm, por hábito, quererem parar em frente as lojas, mas que isso será cada vez mais difícil. “Com o crescimento da cidade as pessoas precisam adequar suas atitudes no trânsito. Em certos casos não há necessidade nem de tirar o carro da garagem. É possível andar, por exemplo, quatro quadras à pé. Ou até mesmo deixar de ficar no veículo andando em círculos até encontrar vaga ao lado de onde quer ir. São costumes e hábitos que

os motoristas e as lojas não têm, às vezes, muito o que fazer”.

Guaratran

O engenheiro de tráfego do Guaratran, César Ramão Sanchez, salienta a necessidade de haver entendimento por parte das empresas de transporte de carga e empresários do comércio para que as operações ocorram nos horários determinados pela sinalização. De acordo com Sanchez, se o Guaratran atendesse à solicitação dos empresários para criação de mais pontos de carga e descarga, seriam extintos os poucos espaços ainda existentes para estacionamento dos clientes.

Sanchez ainda afirma que não há justificativa para caminhões de transportadoras e de supermercados permanecerem parados em via pública. Ele afirma que há necessidade de espaços privados para as operações. “Exige investimento, mas não há outra forma. Não dá para ficar de braços cruzados esperando que o poder público resolva. O setor público trata do que é de interesse geral, não de interesse particular”. O engenheiro alerta para a necessidade de investimentos para a criação de vagas de estacionamentos particulares. Uma al-▶



Jaqueline Ribeiro

▲ Cargas e descargas irregulares podem ser encontradas diariamente em Guarapuava. Segundo Cesar Sanchez, engenheiro de tráfego do Guaratran, o horário destinado a este fim é das 19h às 9h.

“A ENTREGA DO PRODUTO SERÁ FEITA A PARTIR DO DEPÓSITO. A EXEMPLO DE EMPRESAS DE MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS QUE EM GUARAPUAVA JÁ UTILIZAM ESSA PRÁTICA. É PRECISO QUE O EMPRESÁRIO ACORDE PARA ESTA REALIDADE QUE ESTAMOS VIVENDO.”

César Ramão Sanchez, ▲
engenheiro de tráfego do Guaratran

ternativa é a união de empresários para investir em espaços particulares para abrigar veículos.

Redução

Sanchez também antecipou que deve ser reduzida a capacidade de caminhões de carga e descarga, de 7 mil quilos para 4 mil quilos.

Com o crescimento das cidades, o engenheiro explica que a tendência é os caminhões não terem mais condições de estacionar na área central. Para tanto, a tendência é a criação de depósitos fora do quadro central. As lojas serviriam apenas para exposição dos produtos. “A entrega do produto será feita a partir do depósito. A exemplo de empresas de móveis e eletrodomésticos que em Guarapuava já utilizam essa prática. É preciso que o empresário acorde para esta realidade que estamos vivendo”.

Para diminuir os problemas na área central da cidade, Sanchez aponta como principal alternativa a descentralização da cidade, desenvolvendo nos bairros serviços essenciais, como comércio e transporte. Assim, evita-se que as pessoas que residem nessas células tenham a necessidade de ir até o centro. “O desenvolvimento vai se tornando sustentável e o município pode passar a crescer indefinidamente sem grandes transtornos”.

Outra medida que vem sendo implantada para melhorar a fluidez do trânsito é a ampliação do sistema binário. Para efetivá-lo, no entanto, é preciso, algumas vezes, eliminar mãos de estacionamento. “Mas sempre se deixa como última saída, porque busca-se preservar o interesse do empresário também”.

Carro não vê

Aos empresários que cobram maior circulação de carro em frente às suas lojas, Sanchez faz uma ressalva: “O empresário tem a ilusão de que o carro passando em frente sua loja vai prestar atenção na vitrine. Quem presta atenção é quem está a pé. A rua Saldanha Marinho é exemplo disso. Tinha um comércio razoável, mas a calçada era estreita, porque a prioridade era dada aos estacionamentos. O pedestre mal podia parar para olhar vitrines, porque se parasse, trancava a passagem de outros pedestres pela calçada. Então o problema foi discutido no conselho e a maioria decidiu que era viável privilegiar o pedestre. A Saldanha Marinho passou a ter apenas uma faixa de tráfego, apenas um lado de estacionamento, e o restante do espaço foi destinado a ampliar ‘passoio’. A partir daí foi extraordinário o desenvolvimento do comércio (há uns 15 anos)”. ■

Jaqueline Ribeiro



Jaqueline Ribeiro



TARTARUGAS EM EXTINÇÃO

A retirada das tartarugas das esquinas das ruas guarapuavanas tem causado polêmica e, para muitos motoristas, é responsável pelo aumento no número de acidentes. Segundo Sanchez, a medida atende a um termo firmado entre prefeitura e Ministério Público, que cobrou o cumprimento de uma resolução do Contran (Conselho Nacional de Trânsito). A normativa em questão proíbe o uso de “tachões” como redutor de velocidade. Mas, segundo Sanchez, o uso das tartarugas, especificamente, ainda não está regulamentado.

Os tachões parecem-se com os “olhos de gato”, que têm a finalidade de delinear o tráfego. Muitos municípios, de acordo com ele, utilizaram o recurso de forma indiscriminada. Não é o caso de Guarapuava, frisa. “As ‘tartarugas’ são cabotas esféricas que permitem o veículo passar por cima. Se elas fossem um ‘taxão’, possuiriam arestas e poderiam causar problemas”.

De acordo com o engenheiro, o dispositivo funcionava como um reforço à sinalização. “Existe uma tendência natural de o ser humano não prestar atenção em placas. Até porque, em muitos momentos do dia vivemos no ‘piloto automático’, principalmente em caminhos que percorremos todos os dias”, explica. “Guarapuava nunca utilizou os ‘taxões’ como redutores de velocidade. Nós sempre buscamos soluções dentro da legislação, e que pudesse atender as exigências de segurança”, completa. O engenheiro explica que as tartarugas são dispositivos utilizados principalmente por municípios do interior.

O MP requisitou ao Detran que um técnico fizesse a avaliação do uso do dispositivo em Guarapuava. O órgão emitiu um parecer contrário à utiliza-

ção, estudo no qual o MP se baseou. “Não levaram em consideração o parecer dos técnicos locais”.

Para Sanchez, a retirada continuará a causar problemas de segurança no trânsito. “Essas medidas vão nos causar sérios problemas, pois a população está acostumada com as tartarugas e, com a falta delas, a atenção no trânsito tende a diminuir, conseqüentemente, mais vidas serão colocadas em risco. Essas medidas podem significar danos irreversíveis”.

O dispositivo começou a ser retirado das ruas guarapuavanas no final de março, sob pena de o município pagar multa diária de R\$ 5 mil. A operação deve ser concluída em seis meses.

Ministério Público

Em nota enviada à imprensa em 12 de abril, o MP esclareceu que as tachinhas e tachões estão sendo retirados das ruas da cidade porque, segundo a legislação Contran, as ondulações transversais conhecidas como “tartarugas”, não podem ser utilizadas como redutores de velocidade. A nota diz que, em acordo firmado entre o Ministério Público e a Prefeitura, em janeiro deste ano, a Secretaria de Obras do Município reconheceu que esses obstáculos estavam irregulares e se comprometeu a retirá-los.

De acordo com a Promotoria de Justiça, essa medida não está relacionada ao aumento do número de acidentes. Outras formas de sinalização e de fiscalização devem ser adotadas pelo poder público, para tornar o trânsito mais seguro. Além disso, os motoristas precisam se conscientizar de sua responsabilidade ao volante e serem punidos, quando não cumprirem as leis.

O QUE FAZER COM O CLIENTE CHATO

“AQUELE CLIENTE SEMPRE TEM ALGUMA RECLAMAÇÃO PARA FAZER. “ELE É MUITO CHATO”.

(FREQUENTEMENTE OUVIDO EM ESTABELECIMENTOS COMERCIAIS)

Cliente insatisfeito não perdoa. Ele é implacável. Quando é atendido mal, quando não vê boa vontade da empresa em ouvir suas queixas, quando se sente tratado com displicência e constata que seu problema não será resolvido, ele usa a metralhadora giratória da comunicação verbal e multiplica sua indignação para até 15 pessoas. A cada oportunidade, abre a boca para vingar-se do tratamento “inesquecível” que recebeu.

Essas constatações podem ser encontradas no livro *“Reclamações de cliente? Não tem melhor presente”*, dos dinamarqueses Claus Moller e Janelle Barlow. Os autores chegaram à conclusão de que até mesmo um cliente considerado chato pode ser muito valioso para a empresa. A sabedoria está em transformar reclamações de clientes em ferramentas estratégicas.

Para conquistar a fidelidade dos clientes, as empresas precisam considerar as queixas dos consumidores como presentes, uma vez que são úteis para aperfeiçoar processos e produtos. É preciso ver esse cliente “chato” com novas lentes. Antes de tudo, é bom lembrar que o cliente que reclama está prestando um grande favor à empresa ao apontar as falhas que nem sempre são percebidas pelos funcionários. Ele, na verdade, está prestando uma consultoria a custo zero. Ao reclamar, o consumidor mal atendido está dando uma oportunidade para a empresa melhorar sua performance e assim mantê-lo ainda como cliente. Esse é o seu desejo oculto.

As pessoas que reclamam têm um valor ainda maior na medida em que as estatísticas de atendimento ao consumidor indicam que a maioria dos clientes raramente se queixa quando tem algum problema. O inconformado prefere contar o ocorrido para um grande número de pessoas de seu rela-

cionamento. Além dos estragos provocados por esse seu gesto, ele perde a confiança no produto ou serviço e simplesmente abandona o uso daquela marca. Portanto, ausência de reclamações não é garantia de que o atendimento está satisfatório.

Por outro lado, essas mesmas pesquisas mostram que, caso o cliente tenha reclamado de uma compra ou serviço e a empresa mostrou-se capaz de solucionar o problema tempestivamente, esse cliente passa a ser mais fiel a essa empresa do que àquela em que nunca houve uma situação negativa. A explicação para essa aparente postura ilógica é que o cliente agora tem certeza que, na ocorrência de um novo problema ele será prontamente solucionado, enquanto que, naquela que ainda não houve problemas, permanece a dúvida de como será o comportamento da empresa no caso de uma possível reclamação.

Empresas de sucesso descobriram a importância de abrir canais de comunicação que facilitem as manifestações de expectativas, sugestões ou dúvidas dos clientes. Identificar as reclamações é uma atividade potencialmente lucrativa. São elas que apontam as áreas que necessitam de melhorias. As queixas, ao serem bem administradas, apresentam-se como uma oportunidade de ganhar uma segunda chance para oferecer um bom atendimento aos clientes insatisfeitos. Ao incentivar essa prática, não só ouvindo, mas respondendo às reclamações com ações rápidas e positivas, a empresa estará fortalecendo a lealdade do cliente.

As empresas deveriam, mais do que agradecer, instituir um prêmio para o cliente que reclama. Afinal, ao reclamar ele está mostrando, sem ser solicitado, onde o estabelecimento está cometendo uma falha. Sem cobrar por isso.

▲ João Ademir dos Santos é formado em Economia, com Pós-Graduação em Marketing pela PUC Curitiba-PR, consultor e instrutor credenciado pelo SEBRAE nas áreas de Marketing e Vendas.

**VENDO OU
ALUGO
TRATAR AQUI**

**Quer vender ou alugar
com agilidade e segurança?**

Procure quem mais entende do assunto

A J. Losso Assessoria Imobiliária avalia o seu imóvel com profissionalismo e sem falsas promessas. Presta toda a assessoria e suporte para realizar sempre ótimos negócios onde todas as partes fiquem plenamente satisfeitas.



Tel: 42 3623-4675

Rua Pres. Getúlio Vargas 1941
1º andar - Centro
Guarapuava - PR





ACIG elege novo presidente

ELÓI LAÉRCIO MAMCASZ ESTEVE À FRENTE DA CHAPA VANGUARDA, ÚNICA INSCRITA ESTE ANO. ELE DEVERÁ ASSUMIR A PRESIDÊNCIA EM JULHO, DURANTE O JANTAR DO EMPRESÁRIO/PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL

A votação para nova diretoria executiva da Acig aconteceu dia 13 de abril, na sede da entidade. A eleição foi aberta a associados* adimplentes com a tesouraria da Acig.

Segundo Elói, a diretoria será 50% renovada, mas, os integrantes já participavam ativamente da entidade, seja como conselheiros ou diretores. “Foi fácil formular a chapa porque tivemos nomes de sobra. A proposta de trabalho é interessante, então não precisei ter de convencer as pessoas a participar. Elas prontamente se colocaram à disposição”, explica.

José Divorsil da Silva, atual presidente da Acig, agradeceu a presença dos votantes, porque, segundo ele, a participação dos associados é fundamental na escolha de seus representantes. “O associado tem que demonstrar seus interesses, porque o presidente da Acig é quem dará voz a seus anseios e necessidades enquanto empresário” justificou Divorsil.

Elói (36) é proprietário da Mamcasz Crachá Digital e sócio-proprietário da franquia Invisiga, empresa de rastreamento em Guarapuava. Ele será o segundo mais novo empresário a estar à frente da presidência da ACIG. O mais novo presidente continua a ser o fundador da entidade, Ni-

valdo Passor Krüger. Na época (1955), Krüger tinha 26 anos.

Conheça a política de Elói

“Nossa grande proposta é trabalharmos com foco na aproximação com o associado”.

A maioria do perfil das empresas brasileiras, e também de nosso quadro de associados, é formada por micro e pequenas empresas. A entidade precisa se adequar a essa realidade. Fortalecer micro e pequeno empresários através de cursos capacitatórios, palestras e eventos. Precisamos aproximar esses produtos dos associados, pois é onde ele vai encontrar melhoria de resultados.

Nós trouxemos o certificado digital, mais novo serviço oferecido pela Acig. O certificado é hoje obrigatório para a maioria das empresas, para se emitir nota fiscal, entre outros documentos. Também temos espaço dentro da entidade que podem ser aproveitados pelos associados.

Outra maneira de aproximação com o associado é ouvi-lo e entender suas necessidades de gestão. Se, de acordo com os pedidos, nós entendermos que realmente existe necessidade da criação de novos serviços, buscaremos alternativas para solucionar o problema. ▶

*exceto sócio institucional, autônomo e produtor rural

Divulgação



Divulgação



Elói Mamcasz e José Divonsil da Silva, futuro e atual presidente da Acig.

Queremos cada vez mais transformar a Acig em um ponto de referência, o local do empreendedor. Para que a entidade seja cada vez mais reconhecida e seja referência na cidade.

A função do presidente é ser porta voz dos interesses do quadro de associados.

Este foi o ano definido pela ONU (Organização das Nações Unidas) como o ano do cooperativismo. E, falando em cooperativismo, não dá para deixar o associativismo de fora. São palavras diferentes, mas, com semelhanças evidentes. A prática é a mesma. Isso só vem a fortalecer e difundir o conceito de associar, unir, juntar-se em busca de ter representatividade para reivindicar.

Minha candidatura foi consequência do trabalho desenvolvido por meu envolvimento na entidade, na Cacicopar (Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Centro-Oeste do Paraná), Faciap (Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná) e Conjove PR (Conselho do Jovem Executivo). Julgo-me apto por conhecer todo o sistema ao qual estamos inseridos. Participo ativamente, e a troca de experiências com as associações comerciais de outras cidades traz muitos exemplos de ações que podem ser feitas, projetos que podem ser construídos e ideias de renovação.”

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Elói Laércio Mamcasz
 1º Vice-Presidente: Rudival Kasczuk
 2º Vice-Presidente: José Fernando Brecailo Junior
 Vice-Presidente Comércio: Loren D'Angelo
 Vice-Presidente Indústria: Vilmar Domingues da Luz
 Vice-Pres. de Serviços: José Carlos Sovrani
 Vice-Presidente Agrícola: Leandro Bren
 Diretor Administrativo: Paulo Reckziegel
 Vice-Diretor Administrativo: Luiz Manoel Oliveira Martins
 Diretor de Finanças: Marco Aurélio Scartezini S. de Meirelles
 Vice-Diretor de Finanças: Oronil de Oliveira Junior
 Diretor SCPC: Abrão Nassar
 Diretor de Relações Públicas: Ernesto Odilo Franciosi
 Diretor de Promoções e Eventos: André Rudek

CONSELHO DELIBERATIVO

Arnaldo Stock
 Evaldir Cordeiro Belo
 Célio Teixeira Cunha
 Julio Cezar Pacheco Agner
 Rui Sérgio Primak
 Renato Küster Filho
 Ires Salete Previatti
 Serlei Antonio Denardi
 Valcenor Leopoldo Fleck
 José Divonsil da Silva
 Sérgio Cristóvão Zarpellon



Divulgação



Divulgação

1 ANO DE INTEGRACIG

O CAFÉ DA MANHÃ REALIZADO PARA ASSOCIADOS COMPLETOU EM ABRIL 1 ANO DE CONFRATERNIZAÇÕES

O Integracig é um café da manhã realizado mensalmente para que, empresas aniversariantes e novos sócios do mês, confraternizem com presidente, gerentes e conselheiros da Acig.

A confraternização foi criada pela diretoria com o intuito de aproximar associado e entidade. “No dia a dia, o empresário não tem tempo de sair de sua empresa para visitar a Acig. Com o Integracig ele toma café conosco e, em seguida, pode ir direto abrir sua empresa normalmente”, explica José Divonsil da Silva, presidente da Acig. Segundo Divonsil, os participantes sempre parabenzam e elogiam a entidade pela iniciativa.

No café da manhã, os gerentes falam sobre os serviços oferecidos e respondem questionamentos dos associados. Integrantes do Conselho da Mulher Executiva (CEME) e Conselho do Jovem Executivo (CONJOVE) da Acig também falam sobre os respectivos conselhos e convidam os empresários a participarem. “Nas últimas edições do Integracig, implantamos a ideia de uma associada que sugeriu que todos os empresários participantes se apresentem e falem brevemente sobre seu empreendimento. Isto gera oportunidades de negócio, pois cria uma rede de contatos”, conta Márcia Bittar, gerente Comercial da associação. 🟢



Divulgação

“O horário da confraternização é bom porque tomamos café na Acig e, em seguida, abrimos nossa loja normalmente.”
Shaiana Andressa Eberle,
New Store



Divulgação

“Achamos interessante porque pudemos conhecer empresários de outros ramos de atividades em Guarapuava.”
Eliziane Fernandes Ribeiro



Divulgação

“Gostamos de participar porque estava bem organizado e a refeição estava ótima.”
Priscila Cararo e Cleverson Busmaier

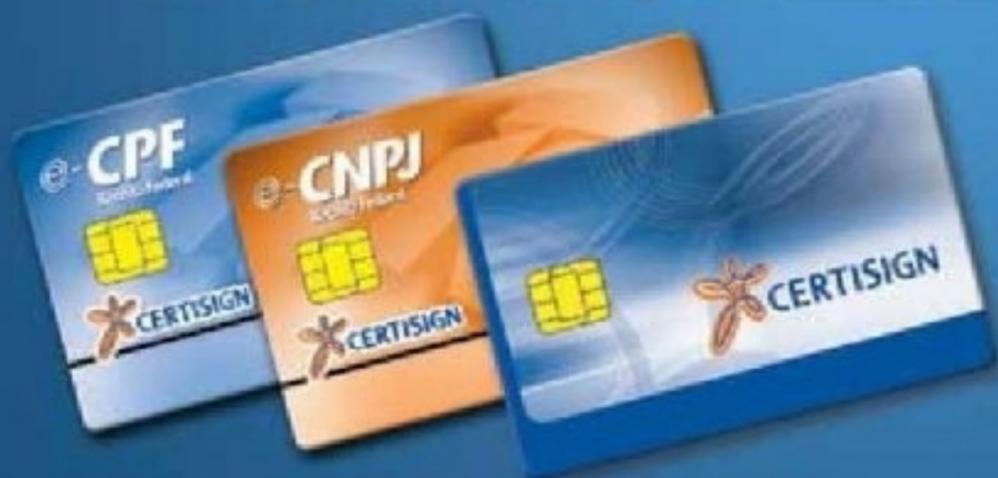
Cacicopar celebra 20 anos!

Em comemoração às duas décadas de existência, autoridades e representantes de entidades ligadas à Cacicopar (Coordenadoria das Associações Comerciais do Centro-Oeste) se reuniram dia 23 de abril, na sede da ACIG, para falar das conquistas e novas metas da Coordenadoria. As entidades presentes foram: Eolut, Cacesul, Aceg, Aciap, Acet, Acepi e Câmara Municipal. “É um privilégio para a ACIG fazer parte e crescer junto com a Cacicopar”, ressalta José Divonsil da Silva, presidente da ACIG. Valdir Grígolo, presidente da Cacicopar, fez as apresentações. Em seguida, Célio Wessler Boneti, gerente da Sociedade Garante Sul Do Oeste (Garanti Sudoeste) deu início ao bate-papo. Ele apresentou a Garanti Sudoeste, expondo os benefícios e abrangência do serviço. A SGC pretende avaliar empresários na captação de recursos, capital de giro e pré-investimentos. 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. Após apresentação da SGC o debate girou em torno da necessidade de duplicação da BR 277. A discussão foi gravada para fazer documento reivindicando as melhorias que foram debatidas. “O processo foi iniciado pela ACIG, mas, todas as Associações Comerciais parceiras da Cacicopar vão subscrever o processo”, conta Grígolo.

Segundo Grígolo, as reivindicações deverão ser entregues aos deputados representantes de Guarapuava. Wilceu Leonarczyk Kotrich, presidente da Associação Comercial e Empresarial de São Mateus do Sul, finalizou o debate reforçando a importância da mobilização da classe empresarial. “O que faz a diferença na sociedade é a sociedade organizada. Pessoas voluntárias que não apenas dizem que vão fazer isto ou aquilo, mas, aquelas que mostram realmente o que pode ser feito.

Certificado Digital agora é na ACIG



ACIG

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE GUARAPUAVA

A Associação Comercial oferece mais um grande benefício para os Empresários da cidade.

A Certificação Digital promove a segurança e confiabilidade nas transações realizadas pela internet, além de otimizar processos e diminuir a burocracia através de um sistema ágil e confiável.

**ADQUIRA O SEU
CERTIFICADO DIGITAL
LIGUE 3621 5513**

Agendamento e Informações:
ACIG
Rua XV de Novembro, 8040

 CERTISIGN

 PROGERECS
INACAB

Trabalho do menor

POR M&M CONTABILIDADE.

CONSTITUIÇÃO FEDERAL

O artigo 7º, XXXIII da Constituição Federal estabelece a “proibição de trabalho noturno, perigoso ou insalubre a menor de dezoito anos e de qualquer trabalho a menor de dezesseis anos, salvo na condição de aprendiz, a partir de quatorze anos”.

Por força da Emenda Constitucional nº 20, de 15/12/1998, a idade mínima permitida para trabalho de menor saltou dos quatorze para os dezesseis anos de idade.

Segundo a legislação trabalhista brasileira, é proibido o trabalho do menor de 18 anos em condições perigosas ou insalubres. Os trabalhos técnicos ou administrativos serão permitidos, desde que realizados fora das áreas de risco à saúde e à segurança.

O trabalho do menor não poderá ser realizado em locais prejudiciais à sua formação, ao seu desenvolvimento físico, psíquico, moral e social e em horários e locais que não permitam a frequência à escola.

Ao menor de 16 anos de idade é vedado qualquer trabalho, salvo na condição de aprendiz a partir de 14 anos. A partir dessa idade é admissível o Contrato de Aprendizagem, o qual deve ser feito por escrito e por prazo determinado.

Ao menor é devido, no mínimo, o salário mínimo federal, inclusive ao menor aprendiz é garantido o salário mínimo hora, uma vez que sua jornada de trabalho será de no máximo 6 horas diárias, ficando vedado prorrogação e compensação de jornada, podendo chegar ao limite de 8 horas diárias desde que o aprendiz tenha completado o ensino fundamental, e se nelas forem computadas as horas destinadas à aprendizagem.

Todo empregador que empregar menor será obrigado a conceder-lhe o tempo que for necessário para a frequência às aulas.

O empregado estudante, menor de 18 (dezoito) anos, terá direito a fazer coincidir suas férias com as férias escolares.

É proibido ao empregador fracionar o período de férias dos empregados menores de 18 (dezoito) anos.

São proibidos de trabalhar no horário das 22h00min às 05h00min (horário noturno).

O trabalho exercido nas ruas, praças e outros logradouros dependem de prévia autorização do Juiz de Menores, ao qual cabe verificar se a ocupação é indispensável à sua própria subsistência ou à de seus pais, avós ou irmãos e se dessa ocupação não poderá advir prejuízo à sua formação moral. 🇧🇷

SÓ PENSANDO...

Estes são só alguns tópicos da nossa CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) e do Estatuto do Menor. Enquanto nossas crianças e adolescentes são protegidas por estas leis, infelizmente todos nós conhecemos até mesmo crianças (consideradas assim até 12 anos) mantendo-se em situações muito mais perigosas como: sexo livre, gravidez, vivendo maritalmente, comandando gangues, assaltos de mão armada, crimes, usando e vendendo drogas. Conhecemos muitos pais empreendedores e menores com vontade de trabalhar que são proibidos por essas leis. É aí nos obrigamos a pensar o porquê de não começar desde cedo a formar cidadãos trabalhadores, responsáveis e conscientes.



Imagem: Shutterstock



O que querem as mães?

O Dia das Mães, comemorado este ano dia 13 de maio, é a segunda data comemorativa que mais movimentou o comércio, ficando atrás apenas do Natal. Alguns segmentos do comércio esperam aumento de até 90% nas vendas. Isto porque, segundo Sônia Maria Antoniuki Gelinski, proprietária de floricultura, “roupas e perfumes as mães comprarem para si mesmas. Mas, cestas matinais e flores são presentes que são bons de receber dos outros.”

Uma franquia de chocolates em Guarapuava está otimista com as vendas para a data. Segundo Daniela Ferrarin, a expectativa de vendas é grande porque o Dia das Mães este ano é longe da Páscoa. “Ano passado tivemos queda na comercialização de nossos produtos de Dia das Mães porque a data foi próxima a Páscoa. Mas, este ano estamos otimistas e preparados. Nossa marca lançou diversos produtos temáticos com preços que variam de R\$4,20 à R\$32,90. São produtos para todos os gostos e bolsos.”

Presentear as mães com flores é tradição. Mas, será que flores, perfumes e chocolates são o que realmente elas querem ganhar? Em pesquisa realizada informalmente nas ruas de Guarapuava, foi quase unânime: as mães não gostam de ganhar utensílios domésticos. Erro comum cometido por filhos e maridos ao presentear as mães.

Mas, dentre os presentes que

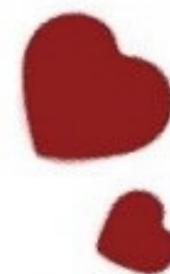
mais agradam, estão: perfumes, roupas, calçados, jóias/bijuterias e chocolate.

Presentes Alternativos

Apesar da tradição de comemorar o Dia das Mães em casa, algumas agências de turismo apostam em programas diferenciados para agradar as mães. Neife Artur Chequer, proprietário de uma agência de turismo planeja fechar um grupo de mães para fazer um passeio diferente. “A proposta é inovar no presente de Dia das Mães. Pretendo elaborar um passeio de dia com almoço em Morretes. A ideia é fazer uma surpresa para a mãe. Ela vai receber em casa uma cartinha informando que foi presenteada com uma viagem de Dia das Mães. Um passeio de trem pela Serra do Mar, com almoço em Morretes e passeio em Curitiba. Pretendo mandar a carta-presente junto com um botão de rosa na sexta-feira”, conta Neife.

Existem também opções destinadas às mães preocupadas com saúde, corpo e beleza. Spas, clínicas de estéticas e tratamentos de beleza são uma boa pedida para quem quer agradar as mães modernas.

Lojas de cosméticos prometem trazer atrativos diferenciados para as mães. Muitas vão oferecer um dia de beleza, cabelo e maquiagem, para as mães que visitarem a loja na semana de Dia das Mães. 🇧🇷



“EU AMO MINHA MÃE”

A campanha de Dia das Mães Acig também está a todo vapor. Cupons da campanha já podem ser encontrados nas lojas participantes. As empresas que aderirem estão identificadas com cartazes e urnas da campanha “Eu Amo Minha Mãe”. São mais de 70 empresas participantes. Solicite seu cupom no ato de suas compras! Este ano os prêmios são: seis vales compras de R\$500,00 cada*, um vale compras de R\$2.000,00*, uma TV LCD 32”, um forno elétrico e um refrigerador frost-free.

* Para serem trocados nas lojas participantes.

PORTABILIDADE SALARIAL



Servidor Público estadual, agora você pode optar por transferir, sem custo, seus vencimentos para a instituição financeira de sua preferência.

Faça já sua portabilidade para o Sicoob.

 **SICOOB**
ASSOCIADO A VOCÊ.

Bem-vindos à Acig

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIG, DE 15/04/12 A 15/05/12.



ANIVERSARIANTES - MAIO

Empresa	Fundação	Empresa	Fundação	Empresa	Fundação
AUTO LATAS GLOBO	02/05/1996	HSBC BANK BRASIL S/A	22/05/1961	SYNCRÓ MÓVEIS E INFORMÁTICA	05/05/1998
AUTO PEÇAS BONSUCESSO	02/05/1998	IDEAL AUTO PEÇAS	26/05/2009	TAHECH ADVOGADOS ASSOCIADOS	25/05/1999
BANCO DO POVO	31/05/2000	IZEDS VEÍCULOS	14/05/2009	TECNOLAR	29/05/1985
BATERIAS LIBRA	02/05/1997	KLICAR VEÍCULOS	31/05/1999	TECNOLOGIA AUTOMOTIVA	26/05/2011
BEM-TE-VI	25/05/1999	KRAMERS	30/05/1998	TIJOLÃO MAT. CONSTRUÇÃO-LOJA 2	02/05/1999
CAROLINA VANDA SEGURO	01/05/1989	LOJA DEZ - LOJA 01	15/05/1991	UNIMED GUARAPUAVA	16/05/1979
CHUVISCO AUDIOVISUAL	24/05/2010	LOJA DEZ - LOJA 02	13/05/1991	UNIVERSITÁRIA COPIADORA E ENCADER.	04/05/2010
COLÉGIO ADVENTISTA	13/05/1946	LORENA RIGONI RAGUGNETI-DENTISTA	10/05/1999	VALENTINA	29/05/2009
COLÉGIO FERA LTDA	03/05/2006	M M COMÉRCIO DE PNEUS	12/05/2011	VICOFARMA FARMÁCIA MANIPULAÇÃO	09/05/2005
COLÉGIO NOSSA SENHORA DE BELÉM	07/05/1907	M P CORRETOR DE IMÓVEIS	19/05/2003	VIGA FORTE - MAT. CONSTRUÇÃO	23/05/2001
COOP. AGRÁRIA AGROINDUSTRIAL	05/05/1951	MARIZA BORDADOS E CONFECÇÕES	10/05/1993	WORQUIM PISCINAS	26/05/2008
CRISTAL VIDROS	14/05/2010	MECÂNICA VOLDIESEL	30/05/2008	WSK REPRES. COMERCIAIS	20/05/1982
DACOREGGIO E SOUZA COMPRESSORES	20/05/1986	MERCADO MINI MAC	13/05/2008		
DIAG MAX ODONTO	28/05/2008	MERCADO TANGARÁ	11/05/2010	NOVOS ASSOCIADOS - Abril/2012	
DINHO SUPERMERCADO LTDA	02/05/1988	METALÚRGICA FILIPIN	01/05/1996	Empresa	Adesão
DPASCHOAL	08/05/1984	MG E P ASSESSORIA	17/05/2011	CARTUCHOS EXPRESS	11/04/2012
ENCAPE PAPELARIA	12/05/1997	MILLENNIUM INFORMÁTICA	06/05/2002	CONFIRA MAT. DE CONSTRUÇÃO - LJ 02	18/04/2012
FAB. DE CARR. CARGA PESADA	01/05/1975	MIX	20/05/2005	CONFIRA MAT. DE CONSTRUÇÃO - LJ 03	18/04/2012
FABI RECAPAGENS DE PNEUS LTDA	05/05/1997	NURRFON	21/05/1998	CONFIRA MAT. DE CONSTRUÇÃO - LJ 04	18/04/2012
FARMÁCIAS TRAJANO	20/05/1937	OURIPEL PAPELARIA	08/05/1991	CRESOL - UNID. GUARAPUAVA	04/04/2012
FORD SLAVEL	26/05/1961	PARIS PERFUMARIA	20/05/2010	GUARÁ PARTS AUTO PEÇAS	18/04/2012
FORTCAR CENTER	11/05/1998	RAVEL SKATEBOARD	27/05/1991	IVANIR MOREIRA DOS SANTOS	04/04/2012
FUNERÁRIA SANTA CRUZ	09/05/1990	RECITECH EQUIP E SEG DO TRABALHO	19/05/2011	LOJA BELLANA	18/04/2012
GILVAN TECIDOS	02/05/1995	RECOPEÇAS	16/05/1990	LOJA SÃO PEDRO	18/04/2012
GLAX VIDROS E ACESSÓRIOS	02/05/2000	ROTA NORTE CABINAS	15/05/1989	PEIXARIA TRIANON	18/04/2012
GRANVEL GRANVILLE VEÍCULOS	02/05/2006	ROYER/MANIA URBANA	02/05/2003	PONTO FORTE MAT. DE CONSTRUÇÃO	18/04/2012
GRUPO ACC	01/05/1989	SANDRA HYCZY FOTOGRAFIA	20/05/2009	RECUPERADORA DE CRÉDITO GUARAPUAVA	28/03/2012
GRUPO ALERTA GUARAPUAVA	05/05/2011	SERALLÉ CALÇADOS	13/05/2008	SUPER INFORMADO NOTÍCIAS	11/04/2012
GUARAPET DISTRIBUIDORA	09/05/2011	SEVEN MOTORS COM. DE VEÍCULOS LTDA	24/05/2010	VANESSA WUNSCH - CIR. DENTISTA	18/04/2012
GUARAPUAVA DIESEL	17/05/1982	SUPERMERCADO NATAL	03/05/1993		

Eu Amo
Minha Mãe

Compre nas lojas identificadas e concorra



* 1 vale compras
R\$ 2000,00



* 6 vales compras
R\$ 500,00



1 TV LCD 32"

1 refrigerador
Frost-Free



1 forno elétrico

* Para serem trocados nas lojas participantes.

Realização:



Maiores Informações: 3621 5566

* O regulamento completo encontra-se no site www.acig.com.br



Desenvolvido para atender profissionais que precisam se aprofundar nas diversas áreas da gestão.

MBA's da FGV em Guarapuava

Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria

Gestão Estratégica de Agronegócios

Gestão Empresarial

Confira a programação completa no site

42.3621 5575
www.isaebrasil.com.br



IDE
• in company
• management
• online