

EVENTO Acig realiza 20º Jantar do Empresário e entrega do Prêmio Mérito Empresarial

NEGÓCIO Como se tornar um empreendedor investindo pouco com as microfranquias

"SEU ZAGO", de colono a empresário



Edição 58 Ano 5 Agosto 2012 Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

# ACIG



CAPA

## SANTA MARIA: UMA EMPRESA FEITA DE COLABORADORES, PARA COLABORADORES

COMO A PEQUENA SERRARIA FUNDADA EM 1962 SE TRANSFORMOU EM UMA DAS MAIORES POTÊNCIAS ECONÔMICAS DA REGIÃO CENTRAL DO ESTADO

Sonhos são construídos e  
passados de pai para filho.

12 de agosto - Dia dos Pais

edifício residencial

**D**ONALEILA

Apartamentos de 2 e 3 quartos.\*

Rua Saldanha Marinho, 40 - Trianon

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

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

CRECI J-2155

IMOBILIÁRIA  
GASPAR

**38**  
anos

\*Cartão para residentes e 1 dólar = 1 ponto. Para mais informações consulte o site www.sicredi.com.br ou o telefone 0800 000 0001. Sicredi é uma instituição financeira sem fins lucrativos. Sicredi Visa Gold é uma marca registrada da Visa U.S.A. Inc. © 2011 Sicredi. Todos os direitos reservados.

**Gente que coopera ganha pontos e troca por prêmios. Use e participe!**

**1 dólar = 1 ponto**

**multiplus**



Utilizando seus Cartões Sicredi e Sicredi Visa Gold, você participa de um dos maiores programas de recompensas do País, o Multiplus Fidelidade. Aproveite e use os seus cartões.



**GENTE QUE COOPERA CRESCE.**



# Sicredi cartões

# SANTA MARIA, MEIO SÉCULO DE CRESCIMENTO

## CAPA

# 12

O ESPÍRITO EMPREENDEDOR DE SEUS FUNDADORES E ADMINISTRADORES E O CORPO DE COLABORADORES DEDICADOS AO CRESCIMENTO DA COMPANHIA FIZERAM COM QUE A SANTA MARIA CHEGASSE AOS 50 ANOS COMO UMA DAS MAIORES E MAIS RENTÁVEIS EMPRESAS DA REGIÃO

Marketing Santa Maria



## EVENTO

JANTAR DO EMPRESÁRIO CHEGA A 20ª EDIÇÃO

# 14

## FEIRA

EXPOGUA TAMBÉM É VITRINE DO COMÉRCIO

# 20

## INVESTIMENTO

QUER ABRIR UM BOM NEGÓCIO INVESTINDO POUCO? APOSTE NAS MICROFRANQUIAS

# 22

## TECNOLOGIA

APLICATIVO DO SEBRAE/PR ENSINA PASSO A PASSO PARA INICIAR UM NEGÓCIO

# 25

## SEÇÕES

08 COLUNA EMPRESARIAL  
OS ACONTECIMENTOS DO MEIO EMPRESARIAL

12 EMPREENDEDOR  
ANTONIO MAXIMINO ZAGO, UM EMPREENDEDOR FAMILIAR

26 CONIOVE  
CONSELHO DO JOVEM EXECUTIVO REALIZA CASES DE SUCESSO

28 ÍNDICES  
NÚMEROS RELEVANTES AO EMPRESARIADO

30 SEBRAE  
RUMO A EXCELÊNCIA DA GESTÃO EMPRESARIAL

NOVOS SÓCIOS 08  
A ACIG RECEBE SEUS NOVOS ASSOCIADOS

ACIG 21  
ANIVERSARIANTES

CEME 26  
CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA  
CONVIDA A PARTICIPAR DO SPA DO SUCESSO

NOTAS 29  
NOTÍCIAS E ACONTECIMENTOS DA NOSSA ACIG



COM MAIS UMA IMPERIUM IMÓVEIS POR  
PERTO, SEUS SONHOS VÃO FICAR  
AINDA MAIS PRÓXIMOS DE VOCÊ.

Sempre pensando em melhor atendê-lo,  
a Imperium imóveis inaugura uma nova filial.

NOVA IMPERIUM IMÓVEIS NA  
AVENIDA MANOEL RIBAS, 3133,  
PRÓXIMO AO PARQUE DAS CRIANÇAS.  
(42) 3622 7100 / (42) 3621 7100

## PALAVRA DA DIRETORIA

### SOMOS ACIG!

Representar, defender, assistir e capacitar a classe empresarial, atendendo à expectativa dos associados. Apoiar o desenvolvimento econômico local e regional, através de ações junto à comunidade e aos associados. São missões da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava - Acig. Isso expressa o motivo pelo qual esta instituição foi criada, e define claramente a razão de sua existência. Esta entidade, forte por natureza, há 57 anos vem sendo importante ferramenta aos anseios da classe empresarial desta cidade, com postura reconhecida pela sua atuação em abrangência regional, estadual e até nacional. E tudo isso acontece pela peça mais importante deste movimento: as pessoas. Sim, as pessoas, que com suas empresas se associaram para, juntos, serem mais fortes e com suas ações atender às expectativas coletivas.

A diretoria que assume a gestão 2012-2014 convida todos os associados para juntos superarmos novos desafios, e a participar deste processo transformador. Uma gestão voltada para nosso maior patrimônio, o nosso associado. Um compromisso de cumprir a missão desta grande entidade é a certeza de conduzirmos para o melhor caminho. Agradecemos a todos o apoio recebido, e rogamos a Deus que nos ilumine e abençoe.

Fraternalmente,

Eloi Mamcasz, presidente

## PALAVRA DA REDAÇÃO

A Revista Acig está de cara nova. Após dois anos seguindo o mesmo layout, é hora de criar para este veículo uma identidade visual que acompanhe as mudanças que, a partir de agosto, passam a acontecer na Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava. Agradecemos a colaboração de Guilherme Bittar, jornalista que desempenhou um ótimo trabalho frente à Revista Acig. Parabenizamos pela conquista do cargo de editor-chefe no jornal Diário de Guarapuava. Damos boas-vindas a Ediane Battistuz, jornalista responsável pelos primeiros exemplares da Revista Acig e que volta a assinar o periódico. Ressaltamos que a Revista Acig está sempre aberta a sugestões de pautas, críticas, elogios e comentários através dos e-mails imprensa@acig.com.br e acig@acig.com.br ou pelos telefones (42) 3621-5515 e 3621-5566, pois nosso impresso é um veículo feito para nossos associados. Por isso, é fundamental e, para nós, é muito importante que a classe participe de forma ativa da produção da mesma.

## DIRETORIA EXECUTIVA

PRESIDENTE	Eloi Laércio Mamcasz
1º Vice-Presidente	Rudival Kasczuk
2º Vice-Presidente	José Fernando Brecaillo Jr.
Vice-Presidente Comércio	Loren D'Angelo
Vice-Presidente Indústria	Vilmar Domingues da Luz
Vice-Presidente p/Ass.Prest. de Serviço	José Carlos Sovrani
Vice-Presidente Agrícola	Leandro Bren
Diretor Administrativo	Paulo Reckziegel
Vice-Diretor Administrativo	Luiz Manoel Oliveira Martins
Diretor de Finanças e Orçamento	Marco Aurélio S. S. de Meirelles
Vice-Diretor de Finanças/ Orçamento	Oronil Oliveira Junior
Diretor para Assuntos SPC	Abrão Nassar
Diretor de Relações Públicas	Ernesto Odilo Franciosi
Diretor de Promoções e Eventos	Andre Rudek

## CONSELHO DELIBERATIVO

### CONSELHEIROS

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

## CONSELHO DO JOVEM EXECUTIVO

PRESIDENTE	Marcelo Edling
CONSELHEIROS	
Diogo Vezzano	Fernando Volanin
Emanoel Rossetti	Kátia Soares
Emerson Theodorovics	Oamis Paulo Aqsenen

## CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA

PRESIDENTE	Maria Inês Guiné
CONSELHEIRAS	
Adriane T. Hasse	Elizabeth Machado
Katya Santos	Esthela Leal
Claudete Neske Bastian	Lara Mena Sganzerla
Cleuza Godoy	Rosângela Alves
Eliane S. S de Meirelles	Rosemary Orbux Amaral



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

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.

### COORDENAÇÃO

ACIG

EDITORA-CHEFE

Ediane Battistuz - MTB 6287

COLABORAÇÃO

Jaqueline Ribeiro

PROJETO GRÁFICO

Rogério Zangelmi

### CAPA

Marketing Santa Maria

DIAGRAMAÇÃO

Rogério Zangelmi

REVISÃO

Pulsar Propaganda

IMPRESSÃO

Gráfica Mídlograf

### TIRAGEM DESTA EDIÇÃO

1500 exemplares

FALE COM A REDAÇÃO

Jaqueline Ribeiro

(42) 3621-5566

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

Kelly Aparecida Soares

# Diferentes estilos para expressar o seu amor

pulseirapaganda.com.br

Mês dos pais.

*Expressiva*

FOR MEN

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

Rua Brigadeiro Rocha, 1936 - Centro | 3623 - 2028 / 3623 - 8076



DIA 27 DE JULHO, A ACIG RECEBEU ASSOCIADOS PARA UM CAFÉ DA MANHÃ COM A DIRETORIA E GERENTES.

O **INTEGRACIG** É OFERECIDO TODO MÊS A EMPRESAS ANIVERSARIANTES E NOVOS SÓCIOS. VEJA QUEM PRESTIGIOU O EVENTO



- 1- ELIO MAMCASZ, PRESIDENTE DA ACIG, E LUIZ FERNANDO KAZALAMA, DA BATATAS GUARA (21 ANOS)
- 2- LOREN D'ANGELO, DO COME, SUELLINÉS, IRES E NEUZA FREMATTI DA EXPRESSIVA MODAS (22 ANOS)
- 3- MÁRCIA BITTAR, GERENTE COMERCIAL DA ACIG, FALA SOBRE OS PRODUTOS E SERVIÇOS OFERECIDOS PELA ENTIDADE
- 4- JOSÉ ANTONIO DE ASSIS, DA PLANTE MUDAS (22 ANOS)
- 5- CARLOS ALBERTO FERREIRA GOMES DAS FACULDADES GUARAPUAVA (12 ANOS)
- 6- JOSÉ ARI DAL POSSO, DO SUPERMERCADO DAL POZZO (25 ANOS)
- 7- AMANDA VOLZ ORTOLAN E EDITE VOLZ ORTOLAN, DA UNI MODAS (16 ANOS)
- 8- CAROLINE MONTEIRO E SANDRA MARIA SOARES, REPRESENTANDO SENAI E SESI PELOS 28 ANOS DAS INSTITUIÇÕES
- 9- RUDIVAL KASCZUK, DA GLEMNE JEANS (12 ANOS), E SÉRGIO, DA BETEL DIGITAÇÃO CONTÁBIL (18 ANOS)
- 10- MARCELO EDLING, DA HOUSE KEEPING (12 ANOS) E PETERSON E CELSO TOZETTO DA BABY SOL (15 ANOS)
- 11- PAULO REDZIEGEL E MARGARETE ANDRADE, DA DATASIGA (15 ANOS)

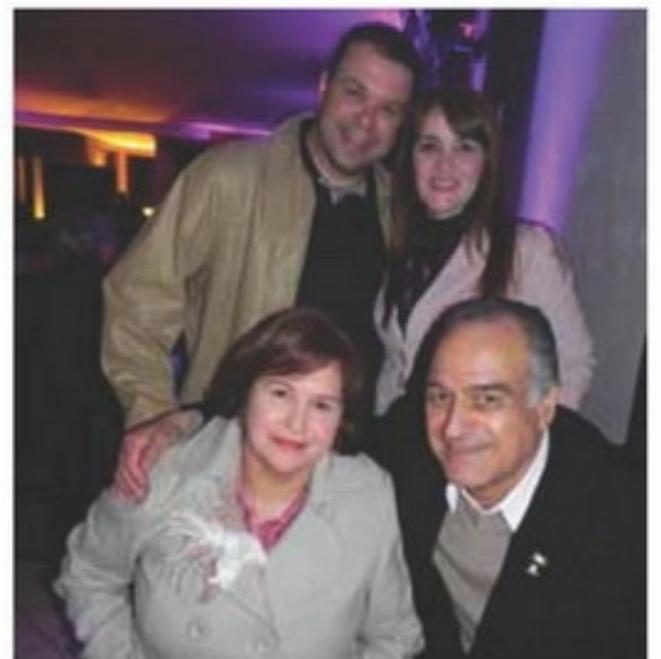
Fotos Alina Ida Genud





PULSAR  
PROPAGANDA  
COMPLETA 20 ANOS,  
COM COQUETEL  
PARA CLIENTES,  
FORNECEDORES E  
COLABORADORES.

Fotos Elizabeth Machado/Pulsar Propaganda



Arquivo pessoal



1

Arquivo pessoal



2

Arquivo pessoal



3

ESTES SÃO OS MAIS NOVOS ELOS DE NOSSA CORRENTE ASSOCIATIVISTA. SEJAM TODOS BEM-VINDOS À ACIG!

Arquivo pessoal



5

Arquivo pessoal



4

Arquivo pessoal



6

- 1- ANTONIO FAGUNDES SCHIER - AFS IND MATE E CEDRO MATERIAL DE CONSTRUÇÃO
- 2- CLÉBER LUCIANO DOS ANJOS E CARLOS EDUARDO ZANETTE - GENERAL TELECOM
- 3- FAMÍLIA STRENSKE - SAN MARINO PALACE HOTEL
- 4- JOSÉ CARLOS LUSTOSA E ISABELA BUCH LUSTOSA - AGROPECUÁRIA PRÓ BICHO
- 5- MARCELO ANTONIO FAGUNDES SCHIER - ERVATEIRA 81
- 6- NADINE FERNANDA ROCHA PROCIKEVIZ - COMPOSEE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES
- 7- NILDA CONRADO DA SILVA E JULIANA CUSTÓDIO VERZA TROMBIM - DIESEL PROPAGANDA
- 8- VERONICA MOTTA - BOA ESPERANÇA CONFECÇÕES
- 9- VOLMIR FAGUNDES DOS SANTOS - LOJAS SENNI

Arquivo pessoal



9

Arquivo pessoal



8

Arquivo pessoal



7

# AGRADECEMOS A VOCÊS PATROCINADORES QUE TORNARAM POSSÍVEL A REALIZAÇÃO DO XX JANTAR DO EMPRESÁRIO.



Patrocínio Master:



Patrocinadores:





Jaguaribe Ribeiro

# ANTONIO MAXIMINO ZAGO, UM EMPREENDEDOR FAMILIAR

“EU ACHO IMPORTANTE QUE HERDEIROS MANTENHAM O EMPREENDIMENTO DA FAMÍLIA, NÃO SÓ COMO FORMA DE SUSTENTO, MAS TAMBÉM PARA MANTER A TRADIÇÃO E O TRABALHO QUE JÁ FOI REALIZADO PELOS ANTECESSORES.”

DESDE A ÉPOCA DE PEQUENO COLONO, SEU ZAGO SONHAVA EM SER COMERCIANTE. QUERIA SEU PRÓPRIO NEGÓCIO, NÃO PARA ACUMULAR RIQUEZAS, MAS PARA SUSTENTAR A FAMÍLIA E DAR BOA CONDIÇÃO DE VIDA A SUAS FILHAS. O SONHO SE CONCRETIZOU EM 1973, QUANDO SEU ZAGO VEIO PARA GUARAPUAVA E MONTOU UM MODESTO ARMAZÉM NOS FUNDOS DE SUA CASA. AOS POUCOS, O EMPREENDIMENTO TOMOU CORPO E, CADA VEZ MAIS, CONTOU COM A AJUDA DA FAMÍLIA. HOJE, O EMPRESÁRIO SE AFASTOU DA ADMINISTRAÇÃO DO MERCADO, MAS ACOMPANHA DE PERTO O TRABALHO DAS FILHAS, MARI E CRISTINA ZAGO, QUE, POR LIVRE E ESPONTÂNEA VONTADE, ASSUMIRAM O NEGÓCIO.

COMO ERA SUA VIDA ANTES DE VIR PARA GUARAPUAVA?

Sou gaúcho e filho de colonos. Minha esposa e eu crescemos em uma colônia, trabalhávamos na roça. Minha vontade era sair da colônia e começar algo relacionado a comércio. Saí da roça e fiquei cinco anos trabalhando no moinho. O trabalho era todo manual, pois ainda não existiam máquinas. Fiz este trabalho até meus 21 anos, e viemos para Guarapuava em 1973.

COMO CONSEGUIU VIR PARA O MUNICÍPIO?

Eu tinha um cunhado que morava em Guarapuava e, quando vim passear, gostei do que vi. Pedi a meu cunhado que arrumasse um cantinho para eu abrir um modesto armazém. Após um mês, ele me ligou dizendo que havia um espaço pronto para eu montar meu comércio. Eu não tinha muita coisa, mas vendi tudo e comprei o espaço em Guarapuava. Minha esposa me acompanhou, ela foi fundamental em toda minha vida como empreendedor. Sempre muito caprichosa, ela sempre me ajudou e me apoiou em minhas decisões.

COMO ERA SEU ARMAZÉM INICIALMENTE?

Comecei bem humilde, não tinha estoque. A rua do armazém era estrada de chão, quando chovia, virava um banhado. Só investi na moradia. Era um terreno de 60m<sup>2</sup> com uma “frentezinha”. Tinha-

mos pouco equipamento, nosso primeiro refrigerador era uma geladeira doméstica, para gelar ao menos o leite. Quatro anos depois passamos a comprar no atacado, então, competíamos diretamente com os outros mercados. Tínhamos boas marcas, carnes e verduras de qualidade.

EM QUE MOMENTO O SUPERMERCADO “DESLANÇOU”?

Na época da vinda da Sadia para Guarapuava, a empresa tinha recém-aberto um frigorífico em Toledo, e meu cunhado ia buscar carne neste frigorífico. A carne da Sadia era novidade para Guarapuava. Guarapuavano não conhecia carne inspecionada, então passei a abastecer meu mercado com essa carne. Eu trazia aos poucos, mas o comércio foi crescendo, porque as pessoas queriam carne fresca e inspecionada. Dois anos depois, comecei a assar costela aos domingos. Mas era uma costela diferente, feita ao estilo gaúcho. Os guarapuavanos não conheciam, então minha carne ficou tão famosa que eu quase não dava conta da demanda. A partir daí tivemos que começar a contratar funcionários. Era o nosso forte, até donos de restaurante em Guarapuava compravam de mim costela assada.

QUAL FOI O MOMENTO MAIS DELICADO QUE O MERCADO EDINARA VIVEU?

Na época do Plano Bresser passamos pelo pior momento do mercado. Sofremos muito naquele ▶

período, pois a fiscalização fechava muitos mercados. Era desgastante, porque à noite víamos no jornal que no dia seguinte chegaria nova tabela de preços, e o mercado deveria estar em dia com a tabela. Nesses dias, nós nem abríamos o mercado, pois tínhamos que ir atrás da tabela e atualizar os preços. Tínhamos muito medo, por isso não queríamos arriscar abrir o mercado com os preços desatualizados e sermos autuados.

## QUAL SUA FORMA DE ADMINISTRAR?

Sempre trabalhei com “folga” financeira. Nunca gostei de trabalhar apertado. Comecei humilde e fui crescendo humilde. Só comprava se podia pagar, por isso nunca enfrentei situação financeira ruim. Eu não tinha dinheiro guardado, tudo foi sendo construído aos poucos. Conforme eu ganhava, investia nisto ou naquilo para aperfeiçoar a estrutura do mercado.

## QUAL SEU OBJETIVO ENQUANTO EMPRESÁRIO?

Tenho poucos investimentos, pois meu objetivo nunca foi ser rico. Investi em uma casa para mim e tenho alguns imóveis alugados. Meu objetivo era dar boa condição de vida para minha família, para que fosse bem estruturada. Nunca pensei em riqueza, só no bem-estar da família, e me sinto satisfeito, realizado.

## POR QUE O SENHOR PASSOU A ADMINISTRAÇÃO DO MERCADO PARA SUAS FILHAS?

Eu me aposentei e deixei a administração do mercado há um ano. Minhas filhas aprenderam a gerenciar o mercado pois cresceram nele. Nós incentivamos e elas gostaram. Aos 14, 15 anos, elas nos ajudavam e tinham suas economias, pois nós as recompensávamos pela ajuda que elas prestavam. Percebi que as meninas tinham necessidade de dar continuidade ao negócio da família. A ideia era que elas tomassem conta, e, quanto antes, melhor. Mas, eu ainda acompanho o andamento do mercado. Eu acho importante que herdeiros mantenham o empreendimento da família, não só como forma de sustento, mas também para manter a tradição e o trabalho que já foi realizado pelos antecessores. É um orgulho para mim ver o mercado nas mãos de minhas filhas e de meu neto. Todos aprenderam com a convivência. Nosso mercado é um empreendimento familiar.

HÁ 40 ANOS EM CONTATO DIRETO COM PESSOAS, QUAL SEU CONSELHO PARA A CLASSE COMERCÍARIA? O conselho que eu dou à classe comercial é que trabalhem muito e se dediquem ao trabalho, porque todos os setores do comércio precisam de

muito zelo, dedicação, e que privilegiem o cliente. Também é preciso consolidar boas amizades, trabalhar honestamente, respeitar os fornecedores, não atrasando pagamentos para não perder a credibilidade. Manter amizade com funcionários, para criar uma relação de confiança. Por estar lidando com pessoas há muitos anos, sou bem conhecido em Guarapuava. As pessoas me apelidaram de “seu Zago”, e esta relação é gratificante, pois mostra que cumpri meu papel no bom atendimento de clientes e amigos.

## QUAL ERA SEU SONHO PROFISSIONAL?

Eu sempre quis ser comerciante. Este era meu objetivo profissional. Quando eu morava na colônia, meu objetivo era sair de lá e me tornar comerciante. É o mundo que eu sonhei, não tem como ser melhor que isso. Eu não tinha experiência, mas o serviço nos ensina. O trabalho forma as pessoas. Nem que seja “na marra” [risos].

## QUAIS SUAS EXPECTATIVAS PARA O FUTURO DO SUPERMERCADO?

Meu desejo para os próximos 39 anos do mercado é que ele mantenha sua boa reputação, estrutura e qualidade dos produtos. Minhas filhas estão felizes e satisfeitas com o rumo que o mercado tem tomado. Estão reformando para ampliar o espaço de atendimento e estão dando conta de atender às necessidades do empreendimento. Eu me sinto orgulhoso do papel que elas têm desempenhado. O que nos destaca é a qualidade dos produtos. Desde nossa vinda para Guarapuava, quando o assunto era carne de qualidade, nós éramos os primeiros a ser lembrados e até hoje mantemos este diferencial. 🌱

Seu Zago considera o Supermercado Edinara um empreendimento familiar. Filhas e netos cresceram no supermercado e hoje estão à frente dos negócios

Jaqueline Ribeiro



Mari e Cristina, filhas de Seu Zago, são as atuais administradoras do Supermercado Edinara. Há um ano, Seu Zago confiou o mercado às filhas para aproveitar seu momento como aposentado

Jaqueline Ribeiro



# JANTAR DO EMPRESÁRIO

## CHEGA A 20ª EDIÇÃO

POSSE DA NOVA DIRETORIA EXECUTIVA DA ACIG E ENTREGA DO PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL 2012 MARCARAM A CERIMÔNIA

### PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL - MICRO EMPRESA



“A CONQUISTA DO PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL É RESULTADO DE UM TRABALHO DE QUALIDADE QUE ENVOLVE TODO O “STAFF” DO CCEBU NESTES 25 ANOS. ESSE PRÊMIO É A CONFIRMAÇÃO DE QUE ESTAMOS NO CAMINHO CERTO.”  
SILVANA MARIA DALLA VECCHIA KÜSTER - CCEBU

### PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL - PEQUENA EMPRESA



“FOMOS AVALIADOS POR UMA ENTIDADE DE CREDIBILIDADE INQUESTIONÁVEL COMO A ACIG, POR ISSO NOS SENTIMOS HONRADOS EM RECEBÊ-LO. SABER QUE O EMPENHO E DEDICAÇÃO EM NOSSAS AÇÕES FAZEM A DIFERENÇA É O QUE NOS PROPORCIONA MOTIVAÇÃO NESTA LONGA JORNADA DE SUCESSO.”  
MARI CLÁUDIA SEGURO - PLUG

### PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL - MÉDIA EMPRESA



“UM PRÊMIO COM TAMANHA IMPORTÂNCIA, ENTREGUE COM TODO AQUELE BRILHO, TORNA-SE UMA “ÂNCORA” EM NOSSA MEMÓRIA. MESMO DIANTE DISSO, DEVEMOS SABER QUE APÓS O CLIC DESSA FOTO TUDO JÁ VIROU PASSADO E UMA DAS PRERROGATIVAS BÁSICAS PARA QUE TORNEMOS A VIVER OUTROS MOMENTOS BRILHANTES COMO ESSE, SEM DÚVIDA NENHUMA, É A HUMILDADE.”  
ADRIANO ROSETTI - POSTO BRASIL MASTER

### PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL - GRANDE EMPRESA



“RECEBER TAL RECONHECIMENTO, PRINCIPALMENTE EM 2012, ANO ELEITO PELA ONU COMO O ANO INTERNACIONAL DAS COOPERATIVAS, NOS MOTIVA AINDA MAIS A CRESCER E INVESTIR PARA ATENDER CADA VEZ MELHOR O NOSSO ASSOCIADO.”  
ADILSON PRIMO FIORENTIN - SICREDI TERCEIRO PLANALTO

O mês de julho foi marcado pela realização de um dos maiores eventos empresariais da região. A 20ª edição do Jantar do Empresário aconteceu dia 21 de julho, no Buffet Vitri, em Guarapuava. Todos os anos, o jantar reúne mais de 500 empresários, entidades e autoridades. A festividade começou na sexta-feira, 20 de julho, com missa em ação de graças ao Dia do Comerciante.

Durante o Jantar do Empresário, José Divonsil da Silva, ex-presidente da Acig, empossou Eloi Mamcasz como novo presidente e a nova Diretoria Executiva da entidade foi apresentada. As últimas palavras de Divonsil frente à presidência da Acig foram de agradecimento a seus apoiadores, amigos e familiares. Como membro do novo Conselho Deliberativo, ele afirma que não se desligará da associação. ▶



José Divonsil da Silva recebe de Eloi Mamcasz, atual presidente da Acig, placa em homenagem por seus 18 anos de colaboração com a entidade



Nivaldo Krüger, fundador e ex-presidente da Acig, recebendo homenagem do também ex-presidente José Divonsil da Silva



Sebrae recebe de Sérgio Zarpellon, ex-presidente da Acig, homenagem pelos 20 anos de trabalho

“Como defensor do associativismo, continuarei colaborando no que for possível e representando a Acig na vice-presidência e na base operadora da Faciap (Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná). Não há como romper minha ligação de 18 anos com a Acig”, enfatizou. Divonsil ressaltou o aumento no portfólio de produtos da associação e a criação de novos serviços, desejando à nova diretoria “uma gestão promissora, para que a Acig continue sendo referência no Estado”. Eloi Mamcasz também discursou em tom de agradecimento e ressaltou sua proposta de gestão.

“A grande novidade de nossa gestão será o programa *Capacitar*, da Faciap. É um programa desenvolvido para a gestão de associações comerciais, que organiza o modo de trabalho, mede o esforço aplicado nas atividades e, com isso, mostra onde a entidade ainda pode chegar”, destaca o presidente.

Durante a cerimônia, empresas associadas que completam decênios de fundação foram homenageadas. Nivaldo Passos Krüger, fundador da Acig e José Divonsil da Silva também foram homenageados. Cada um

recebeu uma placa com dizeres que ressaltam a importância de ambos na história da Associação. O Sebrae também recebeu homenagem pelos 20 anos em Guarapuava.

### PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL 2012

Durante o Jantar do Empresário foram divulgados os ganhadores do Prêmio Mérito Empresarial 2012. A premiação é realizada pelo Conjove, da Acig, em parceria com o Sebrae, e homenageia micro, pequena, média e grande empresas tidas como modelos de gestão no município. O Prêmio Mérito Micro Empresa ficou com a escola de línguas CCBEU; a ganhadora do Prêmio Mérito Pequena Empresa foi a loja Plug; o posto BR Master foi o ganhador do Prêmio Mérito Média Empresa; já a vencedora do Prêmio Mérito Empresarial Grande Empresa foi a cooperativa Sicredi Terceiro Planalto.



Após cerimônia e jantar houve baile com a banda Playlist

### EMPRESAS DECÊNIOS EM 2012

#### 10 ANOS

- ALMIX INTERNET
- CARTUCHOS.COM
- CASA DOS PRESENTES
- CEBRAC - CENTRO BRASILEIRO DE CURSOS
- CEREAL BENEFICIAMENTO
- CONFIANÇA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
- ESTILO CELULAR
- KUKA MALUKA
- MILLENNIUM INFORMÁTICA
- O.K.O BATATAS LTDA
- PORTAL DO ESCRITÓRIO
- REVISTA VISUAL
- SUPER MILL SUPERMERCADO
- CERCOPA
- CONFIRA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
- CORUJÃO MAT. DE CONSTRUÇÃO
- DAKOTA PNEUS
- ESTEP INFORMÁTICA
- FABIO ESTEVES - DENTISTA

#### 20 ANOS

- FARAO MOTOS
- JAMEL JEANS VILLIER MULTI MARCAS
- MOURÃO PNEUS
- VETVITTA CENTRO MÉDICO VETERINÁRIO
- ESTRELA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
- FRIGEL DIST. DE ALIMENTOS LTDA
- MECÂNICA CENTRAUTO
- MONICOLOR LAB. FOTOGRÁFICO
- MULLER MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
- PULSAR PROPAGANDA
- RITA EXCURSÕES
- SUPERMERC. PARTEKA PAQUE DAS ÁRVORES
- BABUSKA MODAS
- GP TOLDOS, LUMINOSOS E OUTDOOR
- GUARAVEL RENT A CAR
- JCK TRANSPORTES E COMÉRCIO
- LOJA CENTRAL

#### 30 ANOS

- GUARAPUAVA DIESEL
- O Boticário
- RENOVADORA DE MOTORES SCARTEZINI
- WSK REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS
- ANTONIO EMÍLIO DE PROENÇA - DENTISTA
- CASA ESPORTE
- FREDERICO E. W. VIRMOND - MÉDICO

#### 40 ANOS

- COTRIMA
- RESTAURANTE GUAIRACÁ
- SELARIA E SAPATARIA MAZURECHEN

#### 50 ANOS

- SANTA MARIA
- DIMASA S/A

#### 60 ANOS

- BANCO DO BRASIL

#### 70 ANOS

- CASA FAVORITA



Carlos Alberto Bischof recebe, em nome de toda a família Bischof, homenagem pelos 70 anos de Casa Favorita em Guarapuava



# SANTA MARIA: UMA EMPRESA FEITA DE COLABORADORES, PARA COLABORADORES

QUEM É EMPRESÁRIO SABE O QUANTO É DIFÍCIL MANTER UMA EMPRESA SAUDÁVEL E CONSOLIDADA POR ANOS E ANOS NO MERCADO. CHEGAR AOS 50 ANOS DE FUNDAÇÃO TENDO MUITO O QUE COMEMORAR NÃO ACONTECE COM QUALQUER EMPRESA. EM 2012, A SANTA MARIA CIA. DE PAPEL E CELULOSE COMPLETA MEIO SÉCULO DE EXISTÊNCIA. A REPRESENTATIVIDADE DO GRUPO EM GUARAPUAVA É INCONTESTÁVEL. É UMA DAS MAIORES POTÊNCIAS MUNICIPAIS. ECONOMISTAS AFIRMAM QUE BOA PARCELA DO PRODUTO INTERNO DE GUARAPUAVA VEM DA SANTA MARIA, ALÉM DE SER UMA DAS MAIORES EMPREGADORAS E GERADORAS DE IMPOSTOS NO MUNICÍPIO. O GRUPO FECHOU 2011 COM FATURAMENTO DE MAIS DE R\$ 307 MILHÕES. "A RECEITA GERADA FICA EM GUARAPUAVA, SÃO NÚMEROS REALMENTE SIGNIFICATIVOS DENTRO DO NOSSO PIB", RELATA O ECONOMISTA ERNESTO ODILO FRANCIOSI. EM 2011 FORAM ARRECADADOS R\$ 21.210 MILHÕES EM IMPOSTOS FEDERAIS, ESTADUAIS E MUNICIPAIS. A SANTA MARIA EMPREGA 770 COLABORADORES DIRETOS E APROXIMADAMENTE 300 INDIRETOS, BENEFICIANDO CERCA DE TRÊS MIL FAMILIARES.

## UM POUCO DA HISTÓRIA

Fundada em 1962 por José Podolan, Manoel Lacerda Cardoso Vieira e Julio Podolan, a empresa ficava no município de Santa Maria do Oeste (PR) e funcionava como serraria, inicialmente chamada Madeireira Santa Maria. Ainda na década de 60, foram abertas outras serrarias na região. No início dos anos 70, os Vieira então perceberam que a madeira-nativa estava acabando. Era preciso dar à empresa outro rumo.

Em 1974, foi iniciada a produção de papel. Nesse ano entrou em funcionamento a primeira máquina para produção de papel e foi implantada uma usina hidrelétrica, para suprir a energia necessária no processo de

produção. Já em 1982 a empresa adquiriu mais uma máquina de papel. Surgiu a necessidade da implantação de outra hidrelétrica. Nesse período, também houve a criação de uma fábrica de pasta mecânica, que posteriormente foi desativada, dando lugar apenas à produção de papel, até 1992, quando a empresa retornou ao setor madeireiro e investiu na construção de uma moderna serraria e beneficiamento de madeiras, produção destinada à exportação.

Na época em que iniciou a produção de papel, a Santa Maria não tinha floresta suficiente para subsidiar uma fábrica de celulose para transformar em papel. Então, florestas plantadas no início da década de 80 foram reflorestadas, dando início ao plantio de Pinus. ▶



Da serraria à companhia: meio século depois, a Santa Maria fatura mais de R\$ 300 milhões ao ano

Marketing Santa Maria

visando investimentos futuros para a madeira resultante. Assim, iniciou-se o empreendimento florestal em vários municípios, como Turvo, Cantagalo e Candói.

A essa altura, o Grupo Santa Maria já havia se instalado em Guarapuava. Segundo Marcelo Vieira, dirigente da companhia, a empresa investe forte no setor florestal. “É um investimento muito alto, pois compramos terras, plantamos e aguardamos de 10 a 15 anos para cortar. Expandimos nossa área florestal para que, quando houver madeira suficiente, possamos implantar uma fábrica de celulose, ou outro negócio para consumir esta madeira”, explica Marcelo. ▶

Marketing Santa Maria



Colaboradores são o foco da empresa, que tem uma série de programas direcionados a eles



Marketing Santa Maria

“OS COLABORADORES SÃO NOSSA FORÇA MOTRIZ. SEM ESTAS PESSOAS, NADA ACONTECE.”

Marcelo Lacerda Cardoso Vieira

Manoel e Marcelo, pai e filho, dirigentes da Santa Maria

#### A SANTA MARIA HOJE

A Santa Maria é administrada por Manoel Lacerda Cardoso Vieira e Marcelo, seu filho. Há 15 anos, Marcelo se juntou ao pai para gerenciar a empresa, pois cresceu em contato com ela. “Eu nunca quis trabalhar com outra coisa que não fosse a Santa Maria”, conta Marcelo. Hoje, a empresa atende o mercado nacional e internacional (aproximadamente 5% no total de vendas de papel, principalmente nos mercados do Mercosul e África), investe em produção de papel (offset, laser, apergaminhado, monolúcido, Kraft branco e formulário

contínuo), madeira, agricultura, reflorestamento e energia. Conta com duas hidrelétricas, um parque florestal com 12 mil hectares de florestas de Pinus, 7 mil hectares de mata nativa, além de investimentos no setor agrícola.

O foco do Grupo Santa Maria são os colaboradores. A empresa tem uma série de programas direcionados a eles: colônia de férias, dia da mulher, dia dos pais, dia do trabalhador, parceria com outras empresas do município para realização de palestras e orientação

direcionadas às gestantes, além dos benefícios dispensados, como aposentadoria complementar, plano de saúde, plano odontológico e auxílio à educação. “Os colaboradores são nossa força motriz. Sem estas pessoas, nada acontece”, ressalta Marcelo.

Até mesmo a comemoração do aniversário da empresa, realizada em 31 de março deste ano, foi direcionada aos colaboradores. A Santa Maria entregou mais de R\$ 100 mil em prêmios, além de oferecer uma palestra motivacional com professor Gretz, palestrante mais requisitado em 2011, de acordo com a Revista Exame. Segundo a Santa Maria, “a festa não serviu apenas para comemorar os 50 anos da empresa, mas para agradecer aos colaboradores que contribuem e ajudam a escrever a história de uma empresa que está em contínua evolução”. Para Manoel Vieira, fundador e presidente da empresa, os colaboradores não são subordinados da Santa Maria, são seus colegas de trabalho.

Em seu quadro de colaboradores, a Santa Maria conta com pessoas que tiveram, ali, o seu primeiro emprego. E lá permanecem até hoje. Pessoas com dez, 20, 30 anos de Santa Maria, e muita história para contar. João Joel Andrekowicz é um desses personagens. Trabalha na Santa Maria há 23 anos, e ganhou da empresa a conclusão do curso técnico em eletromecânica, a que tanto aspirava. “A conclusão do curso e a viagem para Sertãozinho (SP), proporcionada pela empresa, foram marcantes para mim. A Santa Maria contribui com meu melhor, e com inúmeros conhecimentos que lá adquiro”. ▶



Jaqueline Roberto

Vilmar Domingues trabalha na Santa Maria há 30 anos. Começou no setor administrativo, e hoje ocupa o cargo de gerente jurídico

Vilmar Domingues, que ocupa hoje o cargo de gerente jurídico da Santa Maria, há 30 anos, quando ingressou na empresa, cursava o segundo grau e seu papel na companhia era no setor administrativo. “Ao longo de meus 30 anos de casa passei por várias áreas, e desempenhei diversas funções dentro da empresa. Nesse período, a empresa foi crescendo e eu fui crescendo com ela. A Santa Maria se transforma, ano após ano”. Hoje, além do cargo de gerente jurídico, Vilmar atua diretamente na administração. Segundo ele, um dos maiores valores da Santa Maria é possibilitar o crescimento dos colaboradores, por isso, quando abre uma vaga de emprego na empresa, a prioridade é seleção interna, feita entre os próprios colaboradores. “Quando propiciamos a oportunidade de crescimento, as pessoas valorizam mais o trabalho e a empresa”, afirma Vilmar.

#### PLANOS PARA O FUTURO

A Santa Maria também investe maciçamente em pesquisas de desenvolvimento para suas florestas. Através da Reflorestadora São Manoel produz sementes, mudas e florestas garantindo a produção de matéria-prima de

alta qualidade em suas diversas e extensas áreas de reflorestamento. Todo resíduo de madeira gerado no decorrer do processo de produção é transformado em energia, num aproveitamento racional em toda a cadeia produtiva.

Para o futuro, os planos do grupo são de continuar expandindo a área florestal e investindo em indústria de transformação das florestas. A previsão é fechar 2012 com cerca de R\$ 20 milhões em investimentos e, assim como em 2011, o volume de recursos mais significativo será na expansão florestal. A companhia também pretende iniciar, ainda este ano, a expansão da capacidade de geração de energia elétrica, com investimentos de aproximadamente R\$ 90 milhões. “Daqui a 50 anos, a Santa Maria quer continuar na indústria de base, que é a indústria de matéria-prima, utilizando os recursos de terra, tendo mais áreas plantadas, e diversificar com estas florestas, desenvolvendo ‘n’ produtos”, ressalta Marcelo. O pai completa: “A Santa Maria contribui no recolhimento de impostos, nos empregos que gera e contribui para o comércio de toda a região. Nosso objetivo é continuar crescendo e desenvolvendo, não parar nunca”.



Estação de Tratamento de Efluentes da Santa Maria: empresa coloca em prática ações de sustentabilidade e cuidado ambiental

# EXPOGUA TAMBÉM É VITRINE DO COMÉRCIO

EMPRESÁRIOS DESTACAM O CUSTO-BENEFÍCIO EM EXPOR NO PAVILHÃO DO COMÉRCIO

A Expogua (Exposição Feira Agropecuária e Industrial de Guarapuava) é consagrada como palco do agronegócio regional, mas não deixa a desejar no quesito comércio. Além dos expositores externos, 50 empresas expõem no Pavilhão da Indústria e Comércio, gerenciado pela Acig. São expositores dos mais diversos segmentos: comércio, alimentos, vestuário, automotivo, educacional e prestadores de serviço.

O pavilhão foi uma das áreas ampliadas para a feira deste ano. Segundo Johann Zuber Júnior, presidente da Sociedade Rural de Guarapuava, a estrutura foi aperfeiçoada para melhor acomodar os 140 mil visitantes dos dez dias de exposição. A arena de shows e rodeio também foi ampliada.

Mais uma vez os estandes do pavilhão do comércio foram negociados meses antes da feira. Alguns expositores reservam estande com um ano de antecedência, logo que termina a exposição. “As vendas foram um sucesso. Vinte dias após o início da venda oficial de estandes, já estávamos com todos os espaços preenchidos”, conta Eliane Kosmos, consultora de vendas da Acig. Segundo Elia-

ne, a procura é grande porque os empresários já perceberam que, devido ao grande fluxo de visitantes, a Expogua é a melhor vitrine para a empresa que quer ser vista em Guarapuava. Ela conta que a feira é um dos melhores veículos de divulgação porque “é uma propaganda diferenciada. O cliente entra no estande, conversa com o proprietário, toca na mercadoria, e esses detalhes fazem com que o cliente se sinta mais a vontade”.

É o que constata Luis Anderson Peterline, segundo ano de Expogua. “É uma divulgação que sai mais barata do que contratar uma campanha publicitária. Percebo que na Expogua a visibilidade é maior do que em outro tipo de publicidade na cidade”, afirma o empresário.

Rosimeri Chaia Pedroso ficou um ano sem expor por não ter se satisfeito com o resultado obtido em 2010. Mas, devido à propaganda feita no ano seguinte por colegas empresários, ela voltou e não se arrependeu. Para Rosimeri, o clima colaborou para a presença de mais visitantes, que, já no primeiro dia de feira, compareceram em peso. “No dia da abertura, o fluxo de pessoas foi grande, fiz uma boa escolha em voltar a expor”, ressalta.

Há quem expõe na Expogua praticamente desde que a feira começou a ser feita. A Erva-Mate 81 comparece há 35 dos 37 anos de empresa. Os proprietários contam que o principal objetivo é fortalecer a marca, por isso marcam presença todos os anos, com estande expressivo. Durante a feira eles oferecem degustação de chás e chimarrão para os visitantes e outros estandes do pavilhão.

Associados da Acig têm desconto na negociação dos estandes. Eles também são os primeiros a serem informados do início das vendas.

A estimativa é de que R\$ 30 milhões sejam movimentados em negociação de animais, automóveis, maquinário agrícola, de construção e obras. “A Expogua é o maior evento agropecuário da região. Sua movimentação financeira não fica aquém”, afirma Zuber. 



Já nos primeiros dias de Expogua, a movimentação foi grande. Desde então, os expositores se mostraram otimistas

## ANIVERSARIANTES - AGOSTO

EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO
A EXECUTIVA	20/08/94	EUROLIMP PRODUTOS DE LIMPEZA	08/08/05	POSTO WOUK XV	1º/08/90
ABREU PNEUS E BORRACHARIA	02/08/93	FAIXA CAR SOM E ACESSÓRIOS	1º/08/98	PRÉ MOLDADOS ZIELINSKI	10/08/09
ADRIANOS CALÇADOS	1º/08/86	FAMILY CONFECÇÕES	06/08/08	PRESSOTTO DIST. DE FERRO E AÇO	05/08/03
AGRÍCOLA CANTELLI	1º/08/99	FARMÁCIA HERBAFARMA	20/08/88	PROVENCE	29/08/06
AGRO TATU	11/08/10	FARMÁCIA 3000	1º/08/95	RECANTO MODAS	1º/08/73
AGROPANTANAL PROD. AGROPECUÁRIOS	25/08/06	FORMÉDICA FARMÁCIA MANIPULAÇÃO	12/08/05	RED CAR AUTO CENTER	11/08/09
ALCA LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS	15/08/06	G.DARIO MÓVEIS	14/08/83	REVELME	20/08/94
ALMIX INTERNET	09/08/02	GUARA CHEVROLET	14/08/59	SAN DIEGO	16/08/10
APAE DE GUARAPUAVA	27/08/71	GUARAFEST EMBALAGENS E FESTAS	07/08/08	SERVI PEÇAS - MULTIMARCAS	1º/08/86
APCENTER IMÓVEIS	11/08/86	GUARAPLAST	29/08/06	SICREDI TERCEIRO PLANALTO	10/08/83
ARTEVISION COMUNICAÇÃO VISUAL	12/08/11	ICTUS	10/08/94	SILVANA MISSEL R. HORST - CABELEIREIRA	30/08/74
ATRITO	07/08/90	IMOBILIÁRIA SOLO LTDA.	1º/08/89	SPECIALITE CENTRO MÉDICO	03/08/05
BAGOONCA BUFFET E DIVERSÃO	10/08/10	JELY MODAS	26/08/10	SUPER LOJÃO ALFANA	11/08/04
BANCO BRADESCO	10/08/68	J.V. VIDRAÇARIA	20/08/00	TV CIDADE	1º/08/97
BARRAÇÃO EQUIPAMENTOS COMERCIAIS	1º/08/99	KRAPEMA	08/08/89	UTI DO CELULAR	14/08/08
BEIJO BAIANO	03/08/94	KROMATEL TELECOM	19/08/09	VIDROPUAVA VIDRAÇARIA	1º/08/91
BELA IMAGEM	09/08/07	KRUGA	1º/08/01	ZICO SUCATAS	14/08/79
BELLAGIUM CONSTRUT. E INCORPORADORA	1º/08/11	KI3 SOLUÇÕES ON-LINE	13/08/04		
BODEGÃO TEM TUDO-SUPERMERCADO	20/08/84	LIMGER SEGURANÇA	1º/08/05		
BRUNSFELD AUTO PEÇAS	27/08/46	LOSSO SPORT	1º/08/99		
CASA HAICK	08/08/45	MARMORARIA SÃO THOME	30/08/05		
CB AUTO CENTER	23/08/07	MARY ART SAO PAULO	17/08/71		
CENTRO DAS FERRAMENTAS	1º/08/10	MERCADO ZARAMELLA	20/08/96		
CENTRO DE EDUCAÇÃO INFANTIL BIMBO	1º/08/87	MERCADOMÓVEIS LTDA	18/08/95		
CLÍNICA DENTÁRIA SORRISO	15/08/06	MERCOPLASA GUARAPUAVA	17/08/10		
COMTUDO MAT. CONSTRUÇÃO	1º/08/00	MINI MERCADO FERROZ	26/08/05		
CONCRETIZE CONCRETO USINADO	08/08/06	MODAS JOLIE	19/08/87		
CONFIRA MAT. DE CONSTRUÇÃO	20/08/02	MODAS ROSELI	25/08/71		
CONTINENTAL AR CONDICIONADO	1º/08/09	MULTICOMP	13/08/09		
COTRAG TRANSPORTES	27/08/93	NEW STORE	18/08/11		
DIFUSORA A PIONEIRA	10/08/47	NOVA MOBILE	28/08/00		
DIMASA S/A	23/08/62	ODONTOMAI	1º/08/07		
DISCOLÂNDIA	08/08/91	OFICINA DO ALDO	1º/08/91		
DISTR. B J M COM. DE COSMÉTICOS	1º/08/11	PEDREIRA GUARAPUAVA LTDA.	1º/08/75		
DOIS IRMÃOS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	07/08/08	POLIJUTA IND E COM DE EMBALAGENS LTDA.	10/08/90		
ESC. STA. TERES. DO MEN. JESUS	1º/08/98	POSTO GUAIRACÁ I	03/08/61		
ESQUINÃO SALDANHA LTDA.	31/08/07	POSTO SÃO JORGE	30/08/60		

## NOVOS ASSOCIADOS - JUN/JUL - 2012

EMPRESA	ADESÃO
AFS INDÚSTRIA DE ALIMENTOS	11/07/2012
AGROPECUÁRIA PRO BICHO	27/06/2012
AQUÁRIO CONFECÇÕES	22/06/2012
BELLAGIUM CONSTRUT. E INCORPORADORA	11/07/2012
BOA ESPERANCA CONFECÇÕES	11/07/2012
CEDRO	11/07/2012
COMPOSEE	11/07/2012
DIESEL PROPAGANDA	21/06/2012
ERVA MATE 81	11/07/2012
GENERALNET TELECOM	11/07/2012
GUARAFEST EMBALAGENS E FESTAS	11/07/2012
LA DOUCE VILLE CONFEITARIA	22/06/2012
LOCADORA VIDEO MAX	22/06/2012
LOJAS SENNI	22/06/2012
MÓVEIS GAVANSKI	11/07/2012
RENOVADORA DE VEÍCULOS ADRIFER	22/06/2012
SAN MARINO PALACE HOTEL	22/06/2012
SUSANA PEREIRA MARTINS	27/06/2012

# Energia é nosso forte

▲ Instalação ▲ Consultoria ▲ Projetos

http://www.megasul.com.br



Iluminação decorativa



Iluminação de praças e avenidas



Iluminação de estádios de futebol

Av. Sebastião de Camargo Ribas, 1737 - Bonsucesso

(42) 3624-2748 | www.megasul.net | Guarapuava-Pr



# QUER ABRIR UM BOM NEGÓCIO INVESTINDO POUCO? APOSTE NAS MICROFRANQUIAS

COM INVESTIMENTO QUE PODE IR DE R\$ 3 MIL A R\$ 50 MIL É POSSÍVEL ABRIR UMA MICROFRANQUIA COM TODO O KNOW-HOW DA MARCA E TER O PRÓPRIO NEGÓCIO

Elas devem crescer cerca de 20% este ano, e podem ser a solução para quem deseja abrir o próprio negócio, mas não tem grande capital. As microfranquias são um tipo de franquia com baixo valor de investimento inicial. Assim como na categoria das franquias, o franqueado recebe todo o know-how da empresa e as informações de como proceder. A diferença está no investimento, que é bem menor comparado ao das franquias: no máximo, R\$ 50 mil. Esse segmento também tem sido procurado por quem não consegue se recolocar no mercado de trabalho ou mesmo quem já se aposentou e deseja continuar trabalhando ou ter uma renda adicional.

O segmento de microfranquias apresenta um dado otimista: a porcentagem de falência nesse setor é de apenas 5%. Outro atrativo é que não é necessário ter um ponto fixo de trabalho, o empresário pode desenvolver a atividade em sua própria residência ou dentro de um

empreendimento já existente. É o caso de Rosália Maria Schneiders, orientadora e franqueada Kumon. Ela iniciou suas atividades na sala de casa, assim como o fundador do método, há 50 anos. “Tirei os antigos móveis da sala, equipei com o necessário para as aulas e ali desenvolvi o trabalho por alguns anos”, conta. Rosália conheceu as microfranquias através de uma matéria de revista, há dez anos. Segundo a empresária, o anúncio chamou sua atenção, e ela escreveu uma carta para a sede do grupo, em São Paulo, que, prontamente, retornou o contato. “A proposta me interessou, pois eu já era professora de escola, e queria algo a mais. Ao conhecer o método, tive a certeza de que seria um bom investimento. E foi. Além de fazer meu próprio horário, temos um ótimo suporte da marca”.

De acordo com a ABF (Associação Brasileira de Franchising), no Paraná existem 28 marcas de microfranquias, o que garante ao estado o segundo lugar no ranking nacional de participação de microfranquias. Ainda de acordo com a ABF, o setor de franquias cresceu 16,9% em 2011, atingindo o faturamento de R\$ 88,8 bilhões. O número de microfranquias aumentou de 213 em 2010 para 336, em 2011. Elas já representam 17% do total de marcas e 4% do faturamento do setor, ou seja, R\$ 3,7 bilhões, e empregam mais de 36 mil pessoas no Brasil.

## IR, MAS IR COM CAUTELA

O setor é chamativo por suas facilidades, mas especialistas atentam para cuidados que devem ser tomados antes de abrir uma microfranquia. Segundo Roberta Schwarz, consultora do Sebrae em Guarapuava, é preciso conhecer bem o franqueador, não comprar por impulso e avaliar como a marca está sendo vista no mercado, para ter certeza se o investimento será promissor. Os franqueadores oferecem informações básicas a respeito da cidade ou



Jaqueline Roberto

No início, Rosália, franqueada Kumon, desenvolvia as atividades na sala de sua casa. Hoje, dispõe de amplo espaço para atendimento dos alunos. A escola foi transferida para uma sala comercial



Jaqueline Roberto

Um dos pontos positivos, apontados por Mércia, franqueada Dr. Resolve, é o know-how da marca, que disponibiliza, inclusive, material publicitário

do empreendimento. Mas o franqueado precisa trazer esses dados para a realidade de onde pretende abrir o empreendimento. “O estudo inicial é igual a de qualquer outro tipo de negócio. O empresário interessado em comprar uma microfranquia precisa verificar a viabilidade de acordo com a região em que pretende atuar”, esclarece Roberta. Ela esclarece também que é importante visitar ou conversar com outros franqueados para saber como é o suporte por parte da franquia.

Mércia Macedo, franqueada Dr. Resolve, seguiu estes passos ao conhecer e se interessar pelas microfranquias. Seu objetivo era montar um empreendimento próprio, mas que fosse acessível e garantisse um bom retorno. Para ter essa certeza, ela realizou pesquisa de mercado em Guarapuava e constatou que a região tinha demanda para os serviços oferecidos pela marca. “Não foi difícil investir. Atendemos há um ano e, mesmo com pouco tempo de trabalho, o retorno financeiro nos possibilitou melhorar nossa estrutura e produtos”, relata a empresária. Ela garante que a empresa já possui boa carta de clientes. “Agora, nosso objetivo para os próximos anos é consolidar a marca”, afirma.

#### ÁREAS DE ATUAÇÃO MAIS COMUNS

- Educação e treinamento (25%)
- Beleza, saúde e produtos naturais (16%)
- Negócios, serviços e conveniência (11%)
- Cosméticos e perfumaria (9%)
- Alimentação e serviços automotivos (7%)
- Escolas de idiomas (6%)
- Limpeza e conservação (5%)



# SISTEMA FIEP. REPRESENTATIVIDADE QUE GERA RESULTADOS.

## Você sabe o que a Fiep faz?

A Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep) é a entidade de representação da indústria paranaense e o **braço político-institucional** do Sistema Fiep, também composto pelo Sesi, Senai e IEL.

A Fiep representa cerca de 42 mil indústrias de 20 setores e também oferece serviços como pesquisas econômicas e indicadores industriais, emite certificação para exportadores paranaenses, desenvolve programas de fortalecimento para os sindicatos e fomenta negócios nacionais e internacionais.

[www.fiepr.org.br](http://www.fiepr.org.br)





# O MELHOR DA VIDA É FEITO EM PARCERIA.

O **Sicoob Previ** é uma entidade fechada de previdência complementar que está absolutamente em sintonia com o espírito do cooperativismo.

Não objetiva lucro, e por isso possibilita mais benefícios aos participantes que aderirem ao plano.

## Conheça outras vantagens do produto:

- Possui benefícios fiscais: dedução de IR;
- Plano completo que contempla aposentadoria, riscos de morte e invalidez;
- Mais segurança devido a proteção legal;
- Possibilita o planejamento sucessório;
- Menores taxas e histórico de melhor rentabilidade.

**Procure ainda hoje a sua cooperativa e garanta um futuro tranquilo.**

A PREVIDÊNCIA DO  
COOPERATIVISMO BRASILEIRO.

[www.sicoob.com.br](http://www.sicoob.com.br) | Central de Atendimento 0800 642 000

 **SICOOB**  
Previ

# APLICATIVO DO SEBRAE/PR ENSINA PASSO A PASSO PARA INICIAR UM NEGÓCIO

FUTUROS EMPRESÁRIOS ESCLARECEM E TESTAM CONHECIMENTOS  
SOBRE ABERTURA DE EMPRESAS EM OITO PASSOS

Quando um empreendedor iniciante decide abrir um negócio pode não ter muito claro como e por onde começar. É comum pensar logo na legalização da nova empresa e 'queimar' algumas etapas anteriores que são fundamentais para o sucesso da atividade. Para esclarecer futuros empresários sobre o que levar em consideração ao se abrir uma nova empresa, o Sebrae/PR desenvolveu o aplicativo Trilha do Empreendedor, disponível para acesso via internet e a partir de aparelhos móveis, tais como smartphones e tablets.

A consultora do Sebrae/PR, Adriana Schiavon Gonçalves, explica que o aplicativo atende à demanda de inúmeras pessoas que procuram a entidade em busca de um roteiro para iniciar um negócio próprio. "O aplicativo permite que o usuário teste conhecimentos de uma forma bastante lúdica. O Trilha do Empreendedor foi desenvolvido a partir de uma metodologia já utilizada na área de educação do Sebrae/PR", comenta.

Após preencher um cadastro rápido, o interessado escolhe as características desejadas para seu "personagem virtual". A primeira resposta a ser fornecida é se a ideia do negócio já está definida. Há três opções de escolha que retornam diferentes orientações. A seguir, o internauta é levado a informar qual é a situação sobre a localização da futura empresa. E o terceiro passo é uma reflexão sobre o montante de dinheiro necessário para instalar e administrar o negócio.

Caso o futuro empreendedor não tenha refletido sobre esse ponto é aconselhado a baixar um modelo de plano de negócios para que possa projetar os custos e entender a necessidade de recursos financeiros. "Muitas vezes, o futuro empreendedor opta por um local para funcionamento do negócio sem avaliar o quanto isso é importante", explica Adriana.

O quarto passo da Trilha do Empreendedor analisa o nível de conhecimento

do candidato a empresário sobre o mercado e a atividade escolhida. A quinta etapa investiga se o empreendedor já realizou uma pesquisa junto aos possíveis fornecedores, clientes, concorrentes e governo. No sexto passo, é preciso dizer se as informações do futuro empreendimento estão organizadas, analisadas e prontas para serem levadas a uma consultoria de viabilidade. Somente no sétimo passo é que o registro da empresa é abordado.

Por fim, o internauta é questionado sobre como a empresa será administrada. O resultado obtido é encaminhado por e-mail para que o futuro empreendedor examine as orientações calmamente. "O aplicativo Trilha do Empreendedor democratiza informações importantes sobre abertura de negócios, possibilitando que mais pessoas tenham acesso ao conhecimento. Além disso, poupa tempo de candidatos a empresários que comparecem pessoalmente ao Sebrae para obter exatamente essas informações", afirma a consultora do Sebrae/PR.

Ela destaca que o Sebrae/PR está atento à ascensão e à importância dos conteúdos digitais, e cita que a Revista Soluções e o Boletim do Empreendedor, duas publicações mantidas pela entidade inicialmente impressas, ganharam versões mobile recentemente. Para se ter uma ideia do sucesso da aposta nas novas plataformas, desde janeiro de 2012 a revista obteve quase 2 mil downloads e o boletim, em média, 1,5 mil.

"Além dessas opções, também estão disponíveis para os dispositivos móveis os aplicativos Teste do Perfil Empreendedor e Laboratório do Conhecimento", cita. O aplicativo Trilha do Empreendedor está disponível na Loja Apple: [store.apple.com/BR](http://store.apple.com/BR), no Google Play <https://play.google.com/store> e no site [www.trilhadoempreendedor.com.br](http://www.trilhadoempreendedor.com.br).



Fonte: Sebrae/PR

# CONSELHO DO JOVEM EXECUTIVO REALIZA CASES DE SUCESSO

CONJOVE LEVA GANHADORES DO PRÊMIO MÉRITO EMPRESARIAL 2012 PARA BATE-PAPO COM ALUNOS DE CURSO TÉCNICO

Após serem homenageadas no Prêmio Mérito Empresarial 2012, realizado pelo Conjove da Acig (Conselho do Jovem Executivo) em parceria com o Sebrae, é vez de as empresas ganhadoras trocarem experiências com alunos do curso técnico em Administração e Secretariado do Colégio Estadual Francisco Carneiro Martins, em Guarapuava.

É o “Cases de Sucesso”, também realizado anualmente pelo Conjove, com o objetivo de aproximar a comunidade acadêmica através da troca de experiências

de empresários bem-sucedidos, para despertar o espírito empreendedor do jovem e a formação de novas lideranças. Este ano, a visita ao colégio será no dia 27 de agosto, quarta-feira, às 19 horas.

Segundo Marco Aurélio Scartezini Meirelles, presidente do Conjove, o Prêmio Mérito Empresarial é a prova de que as empresas escolhidas têm mérito de gestão entre as empresas do município. “O questionário do prêmio tem questões sobre gestão, marketing e desenvolvimento sustentável, é importante levarmos isso para que os alunos vejam que o que eles aprendem em sala de aula, se aplicado na prática, dá um bom resultado”. Ele afirma que o principal objetivo do case é motivar os alunos, para que eles saibam que estão no caminho certo. “Os alunos questionam bastante, participam de forma ativa”, conta Meirelles. 🇺🇲



Cases de Sucesso realizado pelo Conjove em 2011

## CEME

# CONSELHO DA MULHER EXECUTIVA CONVIDA A PARTICIPAR DO “SPA DO SUCESSO”

EVENTO É DIRECIONADO A PESSOAS QUE “QUEREM OBTER SUCESSO NA VIDA”

A palestra motivacional será ministrada por Marcos Antonio de Sousa, palestrante, conferencista e especialista em vendas, motivação e PNL (Programação Neuro Linguística). O encontro acontece dia 21 de agosto, às 19h 30min, no anfiteatro do Sindicato Rural de Guarapuava.

O palestrante vai falar das opções que levam a “realizações felizes”. “Às vezes a pessoa tem sucesso, mas não é feliz. Vou trazer histórias e exemplos de pessoas que acertaram nas escolhas”. De acordo com Souza, tudo começa pelo discurso das crenças em que cada um acredita. A pergunta inicial “em quê você crê?” norteará o bate-papo.

A palestra é baseada em PNL (Programação Neuro Linguística), estudo de como representamos a realidade em nossa mente e como podemos trabalhar essa repre-

sentação para atingir nossos objetivos.

Spa do Sucesso é destinado a todo tipo de público. Para associados da Acig o ingresso custa R\$ 30,00. Para não-sócios R\$ 40,00. Os ingressos são limitados, por isso é preciso fazer inscrição com antecedência na secretaria da Acig, com Aline. 🇺🇲



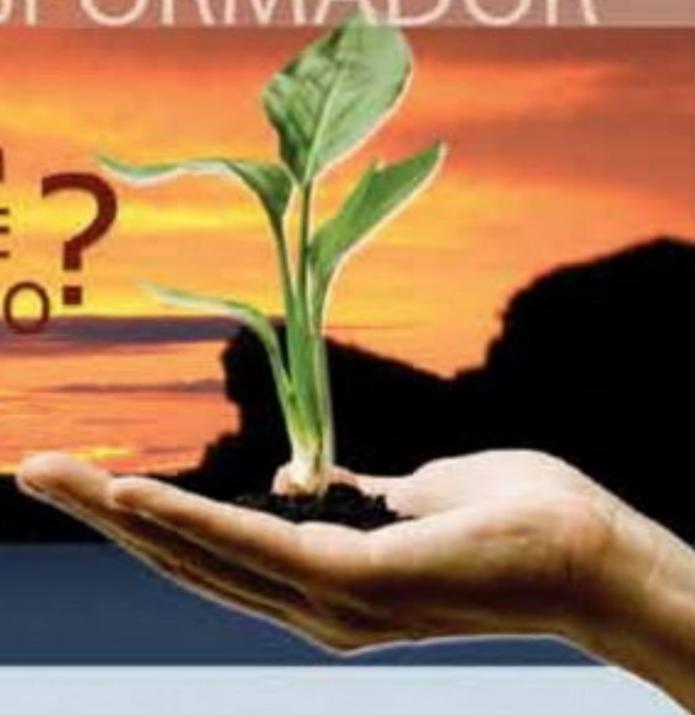
**ERRAMOS:** Na edição de julho da Revista Acig publicamos erroneamente a foto de outra empresária com o nome de Katya Santos, membro do Conselho da Mulher Executiva da Acig. Além de membro do Ceme, Katya (foto) é apresentadora do programa Acontece, da Tv Cidade.

# SPA DO SUCESSO!



UM SPA  
MOTIVADOR e  
TRANSFORMADOR

Qual é a  
SEMENTE ?  
do SUCESSO!



## SOBRE O PALESTRANTE

MARCOS ANTONIO DE SOUSA, graduado em Engenharia Eletrônica e MBA em Administração de Marketing pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Especialista em vários cursos nacionais e internacionais de vendas, Trainer e Practitioner em Programação NeuroLinguística (PNL). Palestrante, Conferencista e Especialista em Vendas, Motivação e PNL.

Consultor de Marketing, Vendas e Estratégia Empresarial para as empresas do ramo de segurança. Consultor da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (ABESE). Membro da Associação Brasileira de Profissionais de Segurança (ABSEG). Palestrante nos principais congressos, simpósios e eventos de segurança privada do país. Articulista em diversos jornais, portais e revistas do país.

Autor dos livros: Vendendo Segurança com SEGURANÇA e CONFIDENCIAL – Coletânea de Artigos Sobre Segurança.



Local

Data

Horário

Sindicato Rural

21 08 12

19h e 30

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

Realização:

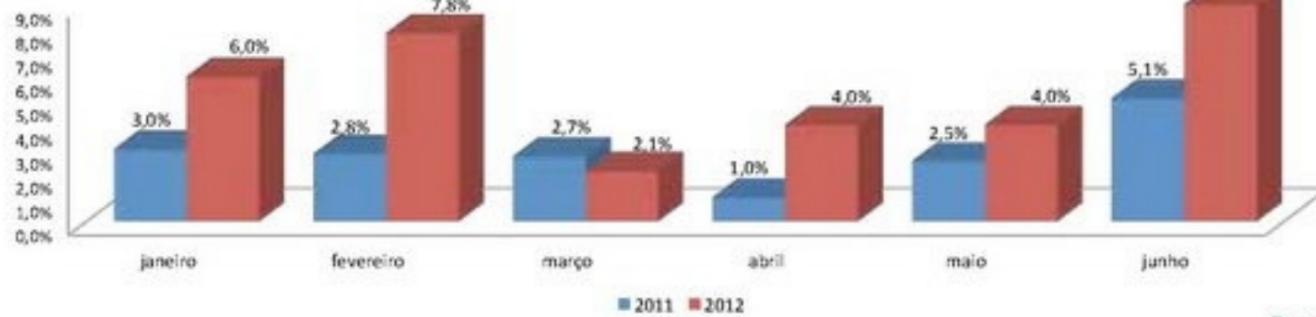


**CEME**

Conselho Empresarial  
de Meio Ambiente  
Ijuí/RS - PR

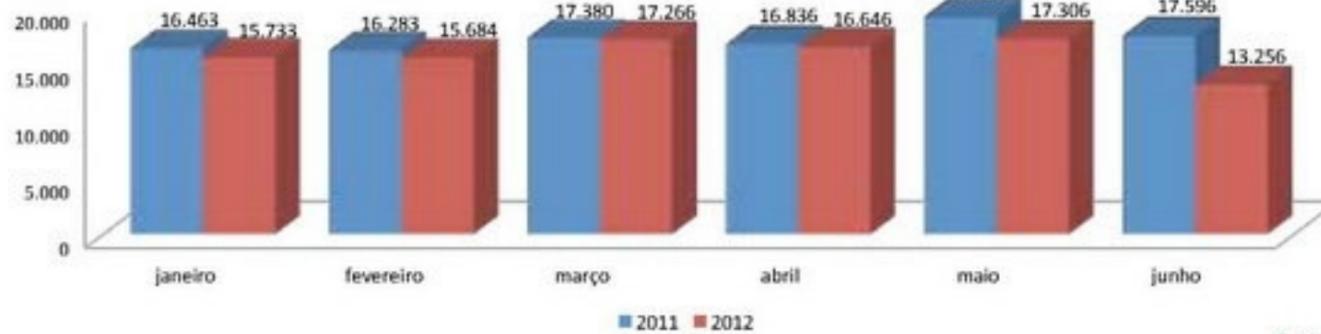
# ÍNDICES

## % INADIMPLÊNCIA REF. BASE LOCAL



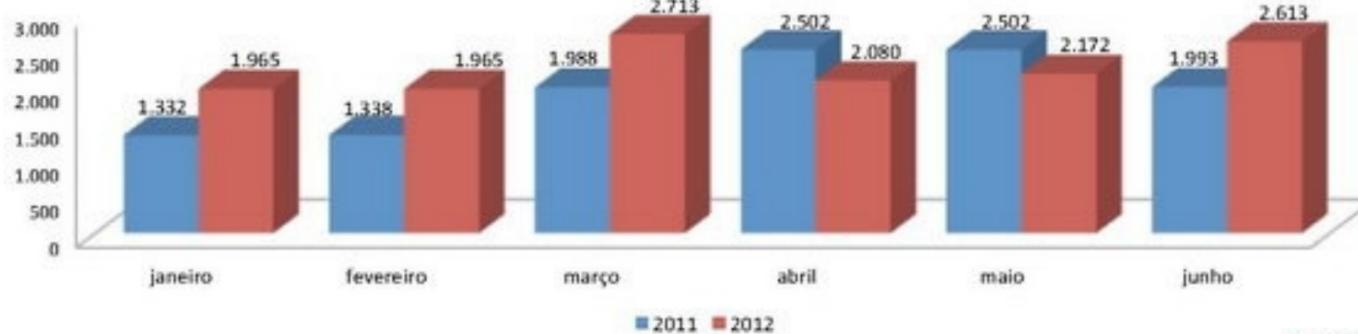
Fonte: SPC Quaraçuva

## QUANTIDADE CONSULTAS SPC REF. BASE LOCAL



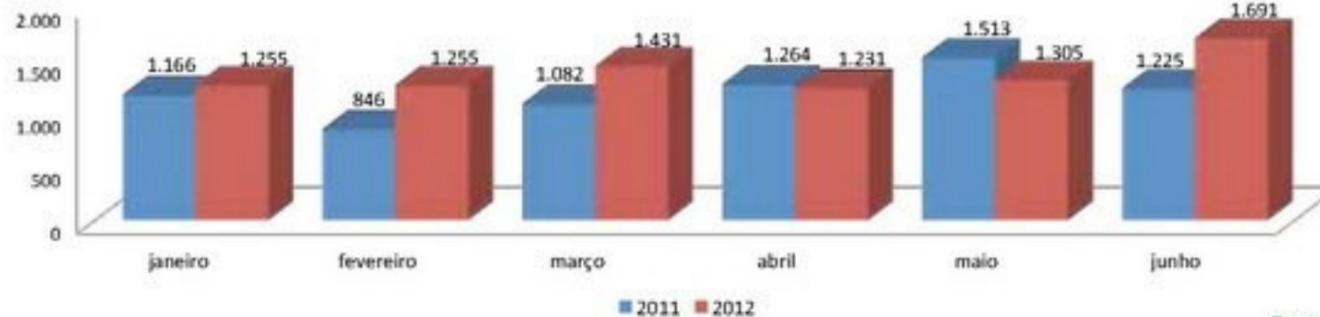
Fonte: SPC Quaraçuva

## QUANTIDADE INCLUSÕES SPC REF. BASE LOCAL



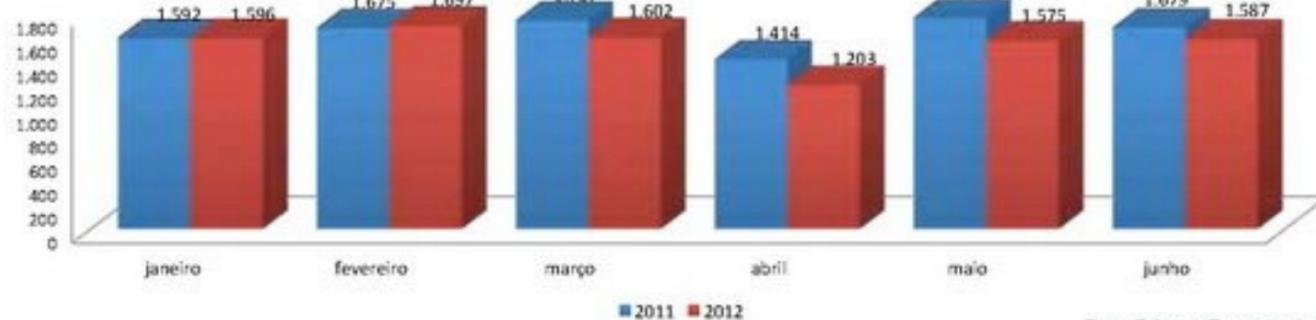
Fonte: SPC Quaraçuva

## QUANTIDADE EXCLUSÕES SPC REF. BASE LOCAL



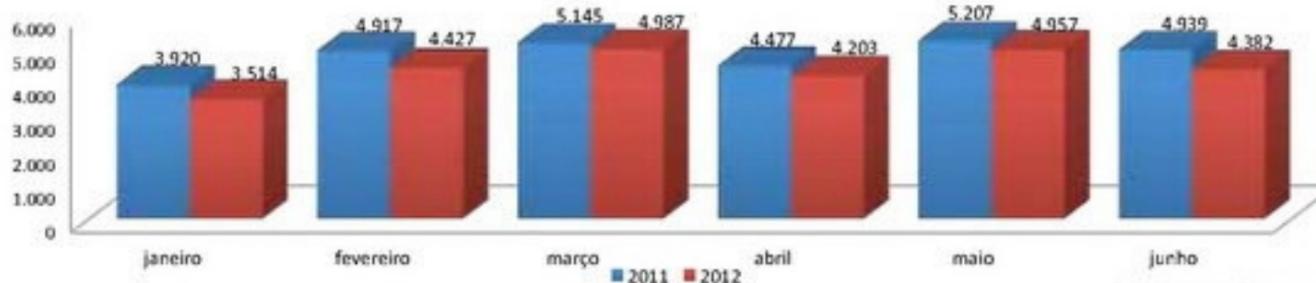
Fonte: SPC Quaraçuva

## EXTINÇÕES DE EMPRESAS E FILIAIS



Fonte: Relatório Estatístico Jucepar/Junho /2012

## CONSTITUIÇÕES DE EMPRESAS E FILIAIS



Fonte: Relatório Estatístico Jucepar/Junho /2012

## SPC TREINA

A Acig continua agendando treinamentos da nova base operadora de consultas ao SPC. A Base Centralizadora do Paraná entrou em vigor desde abril deste ano e é sediada pela Faciap (Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná). O banco de dados possui informações do SPC, Serasa e associações comerciais do Paraná. Os treinamentos são gratuitos, e podem ser agendados pelos telefones: (42)3621-5592 e (42)3621-5591.

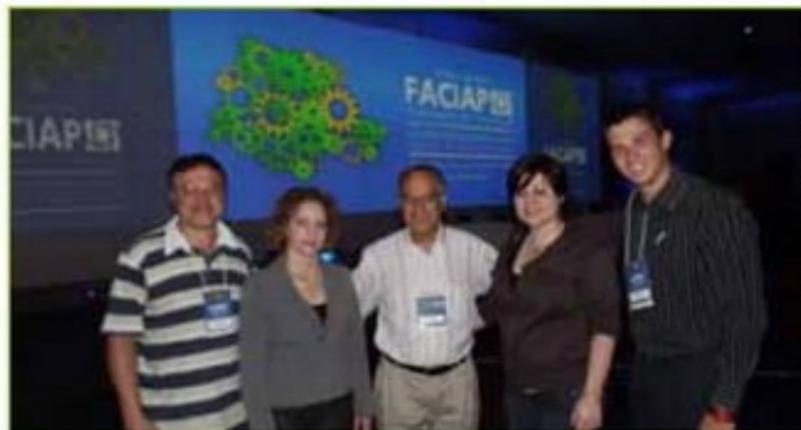


Marcia Bittar

## XXII CONVENÇÃO ANUAL DA FACIAP DISCUTE COOPERATIVISMO

A XXII Convenção Anual da Faciap acontece entre os dias 30 de setembro e 02 de outubro, no Mabu Thermas & Resort, em Foz do Iguaçu. Este ano, em comemoração ao Ano Internacional das Cooperativas, o tema será voltado para o Cooperativismo e o Associativismo. A meta da Federação em 2012 é repetir o sucesso do evento no ano passado, quando mais de 1.300 congressistas participaram dos painéis e workshops e visitaram os estandes.

*(Na foto Roberto Fiuza, José Divonsil da Silva, Adriane Kulka, Janete Massaro, Marco Meirelles e outras pessoas ligadas à Acig participaram do evento em 2011)*



Arquivo pessoal José Divonsil da Silva

## JOSÉ DIVONSIL É SALDO POSITIVO

Apesar das dificuldades, do grande investimento para construção do elevador, adequação da Acig às leis de acessibilidade, e mudança na base operadora SPC da Faciap (Federação das Associações Comerciais do Paraná), a última prestação de contas realizada pelo financeiro da Acig aponta saldo positivo na gestão 2010-2012, de José Divonsil da Silva. As informações foram apresentadas na última reunião de diretoria com Divonsil ainda na presidência, e, mais uma vez, os diretores parabenizaram a gestão superavitária e cautelosa do ex-presidente.



Aquele Ribeiro

## ATENÇÃO ASSOCIADOS DA ÁREA MOVELEIRA!

A 9ª edição da Movelpar (Feira de Móveis do Estado do Paraná) será realizada de 11 a 15 de março de 2013, no Expoara, em Araçongas-Pr. Desde já a organização da feira está divulgando um serviço específico que subsidia caravanas de lojistas do setor de móveis que queiram prestigiar o evento. O subsídio é equivalente a 40% do transporte terrestre. Para ter direito a este auxílio, é necessário formar um grupo de no mínimo 10 lojistas do setor moveleiro, fazer duas cotações de ônibus e vans, para que a organização faça uma terceira cotação e escolha a mais barata. Então, 40% deste valor será subsidiado pela organização do evento. A organização orienta que os interessados entrem em contato até novembro deste ano. Para mais informações sobre este auxílio, basta entrar em contato com Patrícia Marris, pelo telefone (43)3172-5000 ou por email [caravanas@expoara.com](mailto:caravanas@expoara.com). 200 expositores já estão confirmados para a Movelpar 2013. Mais de 40.000 visitantes são esperados na feira, e a perspectiva de negócios gira em torno de meio bilhão de reais.



Divulgação



# RUMO À EXCELÊNCIA DA GESTÃO EMPRESARIAL

“ O EMPRESÁRIO QUE NÃO ATENTAR-SE PARA ISSO FATALMENTE PERDERÁ COMPETITIVIDADE E ESTARÁ FORA DO MUNDO CORPORATIVO, EM CONSTANTE TRANSFORMAÇÃO. ”

Marcia Beatriz da Silva é consultora do Sebrae/PR em Guarapuava

Os pequenos negócios se consolidam ano após ano no Brasil, considerado um dos países mais empreendedores do mundo. A taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas, que já foi de 50% em média, há cerca de dez anos, hoje revela um cenário bem mais otimista.

De cada quatro micro e pequenas empresas abertas no país, apenas uma fecha as portas nos dois primeiros anos de vida. Ou seja, a taxa de mortalidade, motivada na maioria das vezes pela falta de orientação técnica na hora de abrir o negócio, é de 25%.

A última Pesquisa GEM (Global Entrepreneurship Monitor), divulgada em julho, traz outro dado animador: o percentual de brasileiros que possuem um negócio já consolidado no mercado é um dos maiores do mundo. O Brasil está em quarto lugar num ranking de 54 países.

A mesma sondagem mostra ainda que o empreendedorismo por oportunidade, aquele feito com planejamento, analisando-se um nicho de mercado potencial, em contraposição ao empreendedorismo por necessidade, emergencial e para garantir a sobrevivência, está em alta.

Apesar do clima favorável, uma economia sem fronteiras exige dos pequenos negócios uma visão de futuro. Uma boa gestão empresarial pode fazer toda a diferença nos negócios. Numa pequena empresa, quando aliada ao planejamento, é um ingrediente fundamental para enfrentar os desafios de um mercado altamente competitivo.

Apostar na excelência da gestão e apropriar-se de boas práticas sobre o tema são caminhos irreversíveis. Só não enxerga quem não quer. O empresário que não atentar-se para isso fatalmente perderá competitividade e estará fora do mundo corporativo, em constante transformação.

O uso de indicadores para medir resultados é uma ferramenta de gestão empresarial poderosa, porque ajuda o empresário a planejar o crescimento da empresa, sua con-

solidação no mercado, bem como dá subsídios para a tomada de decisões. O dia-a-dia do empresário exige decisões rápidas e acertadas.

Outra dica importante: a gestão da empresa não pode ser analisada apenas sob o ponto de vista financeiro, mas em toda a sua capacidade de relacionamento com os diferentes públicos, ou seja, clientes, fornecedores, funcionários, colaboradores, sociedade, como ensinam os modelos de gestão da qualidade, dentre os quais o proposto pela Fundação Nacional da Qualidade (FNQ).

Aqui em nossa região, a preocupação com a excelência na gestão também já vem se tornando uma realidade. São cada vez mais comuns as iniciativas nesse sentido. Nossos empresários têm dado mostra disso.

Destaque para o Prêmio Mérito Empresarial, organizado pela Acig e que tem o apoio técnico do Sebrae/PR, em reconhecimento às empresas que investem em gestão como alternativa para sobressair-se no mercado. E também para a edição 2012 do Prêmio MPE Brasil – Prêmio de Competitividade às Micro e Pequenas Empresas.

Promovido pelo Sebrae Nacional, Movimento Brasil Competitivo (MBC), Gerdau e Fundação Nacional da Qualidade (FNQ), o MPE Brasil reconhece conceitos inovadores e boas práticas de gestão. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas até o dia 31 de agosto pela internet ou em pontos de atendimento do Sebrae espalhados pelo país. O Paraná tradicionalmente está entre os vencedores nacionais, inclusive empresários da nossa região já foram agraciados com este prêmio no âmbito estadual.

O Mérito Empresarial e o MPE Brasil são dois prêmios que servem de estímulo para empresários de micro e pequenas empresas, porque tratam a gestão empresarial de forma técnica e profissional. O ambiente dos negócios não tem mais espaço para amadorismos. Nem para achismos.

Rumo à excelência da gestão empresarial!



*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](http://www.isaebrasil.com.br)



IDE  
• in company  
• management  
• online