

PRODUTOS ACIG  
Uma parceria que vale  
benefícios

A FISCALIZAÇÃO CONTINUA  
Saiba o que está sendo fiscalizado pelo  
Procon nos estabelecimentos de Guarapuava

EMPREENDEDOR  
Fernando Egidio Schmitz,  
o empreendedor de destinos



Edição 64    Ano 5    Março 2013    Uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava

# ACiG



CAPA

## PEDÁGIO: O PREÇO QUE ENCARECE O SETOR PRODUTIVO

PASSADOS QUASE 15 ANOS DA PRIVATIZAÇÃO, OS 2,5 MIL QUILÔMETROS DE RODOVIAS PEDAGIADAS NO PARANÁ AINDA NECESSITAM DE RECUPERAÇÃO, AMPLIAÇÃO DO NÚMERO DE FAIXAS, CONTORNOS, RAMAIS E DUPLICAÇÕES PARA FACILITAR A LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA AO USUÁRIO, QUE PAGA UM PREÇO MUITO ALTO

**A TRANQUILIDADE DE RESOLVER**

**TUDO EM UM LUGAR SÓ**

TODAS AS FACILIDADES DA

**CAIXA**

**DIRETO NA GASPAR!**

Aberturas de contas

Financiamento Imobiliário

Empréstimos

Consórcios

Cartão de Crédito

Pagamentos

Recebimentos

Saque

Depósitos

**IMOBILIÁRIA**

**GASPAR**

CRECI J-2155

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

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



# ACIG e SICREDI.

**UMA PARCERIA  
CHEIA DE VANTAGENS,  
PARA VOCÊ E PARA  
SUA EMPRESA.**



**Sendo um associado  
ACIG e SICREDI  
você garante:**

- Isenção no pacote de conta corrente por seis meses.<sup>1\*</sup>
- Taxas de juros especiais nas linhas de crédito do Sicredi.
- Descontos especiais nas transferências de DOC e TED.
- Isenção por três meses no aluguel da máquina Redecard.<sup>2\*</sup>

**Sicredi XV de Novembro:**

(42) 3622-4284

**Sicredi Portal do Lago:**

(42) 3622-4442

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

**ACIG: (42) 3621-5566**

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

**Entre em contato conosco e saiba mais**

**ACIG**  
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA



<sup>1\*</sup> Condições válidas para os associados que aderirem aos pacotes de benefícios da campanha.

<sup>2\*</sup> Sujeito a alterações sem aviso prévio.

<sup>3\*</sup> Condição sujeita à alteração sem aviso prévio pela Redecard. Válido somente para novas instalações.

## PEDÁGIO, UM BENEFÍCIO MUITO CARO

CAPA  
16

APÓS QUASE 15 ANOS DA PRIVATIZAÇÃO DE 2,5 MIL QUILOMETROS DE RODOVIAS PARANAENSES, BOA PARTE DO TRECHO PEDAGIADO AINDA DEIXA A DESEJAR NO QUE DIZ RESPEITO A MELHORIAS E OBRAS PARA QUE O USUÁRIO DO PEDÁGIO VEJA RETORNO DO INVESTIMENTO FEITO DIARIAMENTE



PRODUTOS ACIG  
UMA PARCERIA QUE VALE BENEFÍCIOS

14

ACIG  
PRESTIGIOU, GANHOU!

22

POLÍTICA  
VEREADORES DE GUARAPUAVA TERÃO SEMINÁRIO EM MARÇO

24

SINDICATO  
COMERCIANTE ESTÁ AMPARADO

25

ANIVERSÁRIO ACIG  
CAFÉ DA MANHÃ COM GOSTO DE BOLO DE ANIVERSÁRIO

26

COMÉRCIO E SERVIÇOS  
E A FISCALIZAÇÃO CONTINUA...

27

ARTIGO  
EM NOME DE QUAL FUTURO?

30

## SEÇÕES

ACIG 07  
INTEGRACIG

COLUNA EMPRESARIAL 08  
OS ACONTECIMENTOS DO MEIO EMPRESARIAL

NOVOS SÓCIOS 09  
A ACIG RECEBE SEUS NOVOS ASSOCIADOS

VOCÊ, EMPRESÁRIO 10  
MINHA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO

ACIG 11  
NOVOS SÓCIOS E ANIVERSARIANTES

EMPREENDEDOR 12  
FERNANDO EGIDIO SCHMITZ,  
O EMPREENDEDOR DE DESTINOS

# RESIDENCIAL CASTELLAVAZZO

## REQUINTE TRADIÇÃO & MODERNIDADE

São 241 m<sup>2</sup> de estilo, inteligência e criatividade presentes na distribuição de espaços e na perfeita harmonia dos ambientes.

Conta ainda com espaço gourmet, sala de jogos, brinquedoteca, terraço, playground, academia e muito mais.



- Cozinha
- BWC Social
- BWC Serviço
- Estar/Jantar
- Área de Serviço
- 2 Dormitórios
- 1 Suíte com Closet
- 2 Vagas de Garagem
- Sacada com Churrasqueira

PROJETO

**arq+**  
arquitetura

Se projeto tem natureza Atitude!

VENDAS



**J. Losso Ltda**

ASSESSORIA IMOBILIÁRIA

"FAMÍLIA CERTA PARA O IMÓVEL CERTO"

Fone : (42) 3623-4675 / (42) 8402-2211



## PALAVRA DA DIRETORIA

A Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava é uma entidade que reconhece a importância da agropecuária. Prova disso é que possui, na diretoria, o cargo de vice-presidente agrícola, que tenho orgulho de ocupar, como engenheiro agrônomo da Cooperativa Agrária. E, como entidade que presta contas ao associado, coube a mim discorrer, resumidamente, sobre o atual cenário agrícola.

Em Guarapuava, os produtores rurais começam a colher a safra de verão. A perspectiva é de altas produtividades de soja e milho, mas, vale lembrar que isso não ocorre facilmente.

Assim como empresários de outros setores, o produtor rural teve que mudar a sua forma de agir. Hoje, tem sucesso quem é altamente tecnificado, quem investe, quem se capacita, que está atento ao mercado nacional e internacional, quem efetua a compra de insumos de maneira eficiente, enfim, quem conduz a lavoura com dedicação. O segredo é o comprometimento.

Às vezes, os resultados não são os esperados, porque nem tudo depende do produtor (clima e preço). O cenário também poderia ser melhor se o governo federal resolvesse problemas críticos, como a infraestrutura (estradas ruins, malha ferroviária insuficiente e portos obsoletos).

No entanto, o produtor rural – pequenos, médios e grandes – têm feito muito bem o seu dever, contribuindo para a produção de alimentos, gerando divisas para o nosso país. Essa é uma classe guerreira, que planta, colhe e avança, para tornar o país a maior potência agrícola do planeta.

A você, associado, uma ótima leitura!

Leandro Bren  
Vice-presidente Agrícola



## ERRAMOS!



Na edição de dezembro da Revista Acig confundimos os nomes de Sônia Regina de Lima Golinhaki e Joel Golinhaki, da Escola Primeiros Passos/Integração.

Ainda na edição de dezembro da Revista Acig, trocamos a legenda das fotos ao lado. A primeira é da reinauguração da loja Maria Bonita e, a segunda, comemoração do aniversário de 6 anos da Expressiva For Man.



Também na edição de dezembro publicamos erroneamente o sobrenome de Thaise Cristina Festa.

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

DIAGRAMAÇÃO  
Rodrigo Gonçalves

EDITORA-CHEFE  
Ediane Battistuz - MTB 6287

REVISÃO  
Pulsar Propaganda

COLABORAÇÃO  
Jaqueline Ribeiro

IMPRESSÃO  
Gráfica Positiva

PROJETO GRÁFICO  
Rogério Zangelmi

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO  
1.500 exemplares

CAPA  
Paulo Matias

FALE COM A REDAÇÃO  
Jaqueline Ribeiro - (42) 3621-5515

Envio de releases, informações, sugestões de pauta e comentários [imprensa@acig.com.br](mailto:imprensa@acig.com.br)

PUBLICIDADE - ACIG  
Rua XV de Novembro, 8040 -  
Centro - (42) 3621-5566  
[acig@acig.com.br](mailto:acig@acig.com.br)

CONTATO COMERCIAL  
Kelly Aparecida Soares  
(42) 3621-5545 - [kelly@acig.com.br](mailto:kelly@acig.com.br)

Guarapuava - Paraná

## DIRETORIA EXECUTIVA

PRESIDENTE	Eloi Laércio Mamcasz
1º Vice-Presidente	Rudival Kasczuk
2º Vice-Presidente	José Fernando Brecaño 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	Abraão Nassar
Diretor de Relações Públicas	Ernesto Odilo Franciosi
Diretor de Promoções e Eventos	Andre Rudek
Diretor de Crédito Cooperativo	Cledemar Antonio Mazzochin

## CONSELHO DELIBERATIVO

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

## CONSELHO DO JOVEM EXECUTIVO

PRESIDENTE	Emanuel Rosetti
CONSELHEIROS	
Diogo Vezzaro	Leonardo Nascimento
Eduardo Christ	Luiz Fernando Blaszkowski
Emerson Theodorovicz	Marcos Henrique Adriano
Fernando Volanin	Mateus Rabbers
Flávio Sichelero	Oamis Paulo Aqsenen
Glauber Ricardo da Silva	Tioce Blanka Botelho
Leandro Ono	

## 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 Meira	Loren D'Angelo
Elaine S. S. de Meirelles	Rosângela Alves

**ACIG**  
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

**CACB**  
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES  
COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO BRASIL

**FACIAP**  
FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E  
EMPRESARIAIS DO ESTADO DO PARANÁ

**CACICOPAR**  
COORDENADORIA DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E INDUSTRIAIS DO  
CENTRO-OESTE DO PARANÁ

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](http://www.acig.com.br) | [acig@acig.com.br](mailto:acig@acig.com.br)

DIA 17 DE JANEIRO DE 2013 A ACIG RECEBEU ASSOCIADOS PARA UM CAFÉ DA MANHÃ COM A DIRETORIA, CONSELHEIROS E GERENTES. O **INTEGRACIG** É OFERECIDO TODO MÊS ÀS EMPRESAS ANIVERSARIANTES E NOVOS SÓCIOS. VEJA QUEM ESTEVE PRESENTE NO PRIMEIRO INTEGRACIG DE 2013:

- 1 - AGNALDO NESI, DA INVIOVÁVEL
- 2 - ALVARO DE MATOS, DA ALVARO GAS EQUIPAMENTOS
- 3 - MARGARETH E CARLA, DO LACERDA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
- 4 - CAMILA BRUNETTI, DA TIM CLIPCEL
- 5 - CELSO JULIO PRIMO, DO BANCO DO BRASIL E VALDIR GRIGOLO, EX-PRESIDENTE DA ACIG
- 6 - VALDINEIA E CARLOS SOVRANI, DA MONTANA PEÇAS
- 7 - RUI PRIMAK, DA TEOREMA INFORMÁTICA
- 8 - FERNANDO GUINÉ E FERNANDO JR., DA FM PROMOÇÕES E EVENTOS
- 9 - FERNANDO SCHMITZ, DA GUARIOS
- 10 - JOSÉ ADILSON E JÚLIO AGNER, DA CELTA MÓVEIS
- 11 - JULIANE, DA CASA MODELO
- 12 - KURT GUSTAVO, DO AUTO POSTO SALDANHA
- 13 - ANA PAULA CORREIA, ELISÂNGELA, GRACIANE DA SILVA, CELSO PRIMO E SIMONE CUNICO, DO BANCO DO BRASIL GUARAPUAVA
- 14 - ELAINE, MARIA INÊS, CLAUDETE E ROSÂNGELA, DO CEME (CONSELHO EMPRESARIAL DA MULHER EXECUTIVA)
- 15 - CLAUDETE BASTIAN, ADRIANE HASSE E ESTELA LEAL, TAMBÉM DO CEME

Fotos: ACIG





## EVENTOS EM DESTAQUE

1 - EM JANEIRO, A COMERCIAL DESTA COMEMOROU DIA NACIONAL DO FUSCA

2 - DIA 22 DE DEZEMBRO DE 2012, A DALBA HOLDING, COMANDADA POR DANIELA E LUCIANO DALEFFE, REALIZOU GRANDE CONFRATERNIZAÇÃO DE NATAL PARA 1700 PESSOAS

3 - A LOJA KUKA MALUKA REALIZOU, EM DEZEMBRO DE 2013, O NATAL SHOW COM A ATRIZ LARISSA MANDELA, DA NOVELA CARROSSEL. NA FOTO, LARISSA E MARI CLAUDIA, PROPRIETÁRIA DA KUKA MALUKA

4 - EM DEZEMBRO DE 2012, O GRUPO ITAX REALIZOU GRANDE CONFRATERNIZAÇÃO PARA FUNCIONÁRIOS E SEUS FAMILIARES. CERCA DE 600 PESSOAS PRESTIGIARAM O EVENTO. NA FOTO, ANNA PAULA SCHMITT, ANDERSON SCHMITT, VERA ATRIZ SCHMITT E INGRID SCHMITT, ADMINISTRADORES DO GRUPO ITAX

5 - EM FEVEREIRO, A IMOBILIÁRIA KANEKO REALIZOU UM COQUETEL PARA LANÇAMENTO DO EDIFÍCIO PINHEIRO DE GAIA. NA FOTO, AILTON REZENDE, VALDELINO FERREIRA JR. E HERMÍNIO KANEKO

Fotos cedidas pelo site de notícias Superinformado. (superinformado.com.br)





ESTES SÃO OS MAIS NOVOS ELOS DE NOSSA CORRENTE ASSOCIATIVISTA.

# SEJAM TODOS BEM-VINDOS À ACIG!

1 - DOUGLAS MARCEL JUNGES, DA EXCLUSIVA CASTOR

2 - LUCIANO NOVI PIRES E VIVIANE, DA FARMÁCIA VITA FARMA

3 - RUBENS UNGER, DA GLOSS ACADEMIA

4 - FERNANDO BELTRÃO, DO AÇOUGUE SABOR DA CARNE

5 - JOÃO BOSCO PIRES, ALINE BOSCO E EDENILSON PIRES, DA AUTO ESCOLA BOSCO

6 - CASEMIRO BARCZACK E LEA CRISTINA BARCZACK, DO CASÃO ACABAMENTOS

7 - CELI ERONILDA BRANDALISE, DA CELI ALUGUÉIS

8 - FRANCO BENNY, DA IMPRESSORA GRAFEL

9 - IRAND FIALHO, DA LAVANDERIA PARIS

10 - ROSI E MARIA HELENA, DA UMA LIMPEZA

11 - MARCELA MENDES, LESIANDRA TUSSOLINE, WILL RIBEIRO, ANNA VALENTIN E SAMUEL GOMES, DO STÚDIO LABA4ADERE

12 - EQUIPE DO POSTO PORTELÃO

13 - EQUIPE DA PIZZARIA PIZZA ROCK

Fotos: Dazari Palinski e Alne Bitar





Rafael Davi Hack, com o pai Luiz Hack e o irmão Kleber Salomão Hack

## MINHA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO

Por Rafael Davi Hack - Administrador de empresas, parceiro certificado Google Webexpert, fundador da Intersites ([www.intersites.net.br](http://www.intersites.net.br)) e professor de Web Design e Ilustração digital do Senac - Guarapuava

“Sou formado em administração de empresas pela Unicentro e proprietário da Intersites Marketing Digital, empresa em que trabalho há anos e que hoje posso dizer que está estruturada e em crescimento. De 2011 para 2012 registramos uma variação positiva de 44,25% no faturamento. Mas, nem sempre foi assim, pois venho desde 1998 empreendendo e aprendendo com o mercado, com as empresas, com meus clientes, colaboradores e estagiários, pois tenho como premissa ser curioso e aprender sempre. Como dizia o professor Silvano Simões Rocha no curso de administração, “temos que aprender desaprender e reaprender” e também que “a única coisa que não muda é a mudança”.

Eu nasci em Guarapuava em 1982. Meus pais vieram de Santa Catarina para o Paraná à procura de terras cultiváveis. Adquiriram uma propriedade rural em Turvo. Meu pai, Luiz Hack, sempre teve esse estilo que citei, de curiosidade, empreendedorismo e uma forte ligação com tecnologia. Ele me ensinou a jogar xadrez quando eu tinha seis anos, sempre me incentivou a aprender, acho que muito do que sou devo a ele.

Para encurtar a história, meu pai vendeu a propriedade e iniciou um trabalho no ramo das instalações elétricas, pois, naquela época, havia escassez de profissionais qualificados para trabalhar com eletricidade. Mesmo sem estudar economia acho que ele já tinha conhecimento da lei da oferta e da procura. Foi aí que eu, com 11 anos, comecei a ajudá-lo nas obras e instalações. Eu achava tudo incrível, o planejamento, os projetos, o emaranhado de fios e tubulações, tudo tão complexo e, no final, os circuitos funcionavam perfeitamente. Foi também nessa época que aprendi a trabalhar com produtos de qualidade, ter ética profissional e franqueza com os clientes.

Lembro que meu irmão, Kleber Hack, quatro anos mais velho que eu, também trabalhava conosco. Um certo dia, acho que no ano de 1994, ele viajou para Santa Catarina para ver sua tia e madrinha, Araci Hack Catapan e, quando voltou, trouxe um presente inesperado: um computador IBM Personal Computer XT rodando o sistema operacional MS-

DOS. Nossa! Era incrível! Lembro que, naquela época, pouquíssimas empresas usavam computadores. Se não me engano, eram apenas os bancos e escritórios de contabilidade. Ficávamos horas jogando xadrez e escrevendo textos só para praticar nosso curso de datilografia, que nosso pai tinha nos obrigado a fazer anteriormente. Também queríamos ver como funcionava o editor de texto do sistema. Esse computador preto e branco nos motivou muito a aprender sobre informática e a empreender um novo negócio.

Foi então que, em 1996, após termos estudado bastante, com alguns computadores com Windows 3.11 e 95 começamos a dar aulas. Tínhamos turmas pequenas, mas foi muito interessante. Em 1998 começamos a prestar serviços de manutenção de computadores. Em 2001 criei meu primeiro site, bem simples, ficou hospedado em um servidor gratuito chamado HPG (sigla para home page grátis). Em 2002 implementamos o primeiro provedor de internet discada da cidade de Turvo. Foi um ato de pioneirismo e coragem que deu certo, várias empresas usavam o serviço e permaneciam horas e horas conectadas. Já em 2003 fizemos a migração para o sistema via rádio, expandindo com o serviço de assessoria para outras cidades.

Em 2005 fui para Curitiba me aprofundar em software livre e desenvolvimento para internet, e meu irmão focou mais a parte de internet via rádio e hardware. Foi a partir daí que nos separamos nos negócios. Nesse período, consegui alguns clientes, desenvolvi sites, lojas virtuais e alguns sistemas para internet. 2009 foi um ano muito bom, pois já estava com escritório em Guarapuava. Fiz um site com gerenciador de conteúdo dinâmico, que hoje é um dos mais acessados da cidade: o site do 16º Batalhão de Polícia Militar ([16bpm.com.br](http://16bpm.com.br)).

No início, manter um escritório com aluguel, luz, água, internet e funcionário não foi fácil, pois, mesmo fazendo faculdade de administração de empresas na Unicentro, minha estimativa de capital de giro foi subestimada. Para manter o negócio funcionando até conseguir mais clientes e cobrir os custos levou um bom tempo. Acho que uma das principais características do empreendedor é a persistência, ▶

não podemos desistir fácil. Por outro lado, temos que ter cuidado, como também dizia o professor Silvano: "Quando chegar ao fundo do poço pare de cavar". É difícil saber a hora de pisar o freio ou de acelerar, acho que depende um pouco de intuição, de sorte. Mas, sempre tive como regra estudar, inovar, participar de eventos do ramo, para estar sempre preparado, pois na área de tecnologia tudo muda o tempo todo.

Hoje, temos mais de 50 clientes com sites e campanhas de marketing digital em vários estados do Brasil, e estamos crescendo bastante, implementando sistema de envio de mensagens SMS

Marketing para celulares, pois sabemos que o crescimento do número de aparelhos é grande e contínuo.

Ficam algumas dicas para os novos empreendedores: faça um plano de negócio focado em mercadologia e na viabilidade financeira; conheça profundamente o ramo que está iniciando; tenha consciência de que seu negócio pode melhorar sempre; invista em seu colaborador o máximo possível, mas exija comprometimento e resultado; hoje em dia falamos com clientes e fornecedores pela internet ou pelo telefone, tente ao máximo relacionar-se pessoalmente: o olho no olho é imbatível! 📱

COMPARTILHE SUA EXPERIÊNCIA ENVIANDO A SUA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO PARA IMPRENSA@ACIG.COM.BR E NÓS PUBLICAREMOS GRATUITAMENTE NA REVISTA ACIG.



# COMEMORAÇÕES

MARÇO

EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO	EMPRESA	FUNDAÇÃO
<b>1 ANO</b>		LOJA DAS PERSIANAS	7/3/2005	PAPIER HAUS	8/3/1994
BODEGAO TEM TUDO	30/3/2012	PJAMALANDIA	7/3/2005	<b>20 ANOS</b>	
BELLA CASA MOVEIS PLANEJADOS	29/3/2012	DERAGRO	2/3/2005	AZEL PARABOLICAS	26/3/1993
METRO SOLUCOES PREDIAIS	26/3/2012	<b>9 ANOS</b>		ELISABETE N.BALENA-CONTADORA	25/3/1993
QSL AUTOPECAS	16/3/2012	VIP DOG CLINICA VETERIANARIA	22/3/2004	GENTE BONITA MODAS	22/3/1993
GUARA PARTS AUTO PECAS	7/3/2012	CENTURY SPORTS	19/3/2004	CHARM & CHIC	1/3/1993
<b>2 ANOS</b>		CUPIDOS LINGERIE	18/3/2004	<b>21 ANOS</b>	
BASIC KIDS	31/3/2011	MAKETUR	4/3/2004	MONICOLOR LAB. FOTOGRAFICO	31/3/1992
ICAVEL VEICULOS LTDA	30/3/2011	CAIO	3/3/2004	<b>22 ANOS</b>	
GLOSS	14/3/2011	<b>10 ANOS</b>		AUTO POSTO MEZTRA	1/3/1991
YOGO WAY GUARAPUAVA	14/3/2011	HALOMA MADEIRAS	20/3/2003	<b>23 ANOS</b>	
<b>3 ANOS</b>		FINO TRACTO NUTRISERVICE	15/3/2003	LUKE MOTO PECAS	26/3/1990
MECANICA TEIXEIRA	29/3/2010	<b>11 ANOS</b>		MECANICA SANTOS	1/3/1990
MULTIFAX NOTEBOOK	16/3/2010	DAKOTA PNEUS	26/3/2002	<b>24 ANOS</b>	
CEREALISTA GALO	1/3/2010	FABIO ESTEVES - DENTISTA	1/3/2002	VALENGA PECAS E SERVICOS	21/3/1989
<b>4 ANOS</b>		<b>12 ANOS</b>		CONSORCIO COTA SUL	20/3/1989
CASA DO ESCAPAMENTO	31/3/2009	PMM TUBOS DE CONCRETO	28/3/2001	DEZ MARCHAS AUTO PECAS	1/3/1989
CHOCOLATES ALIANCA	31/3/2009	PETRICON	12/3/2001	<b>27 ANOS</b>	
ESPACO DAS TINTAS	13/3/2009	MADECARBO	1/3/2001	ELZ DISTRIBUIDORA	31/3/1986
METODO	9/3/2009	<b>13 ANOS</b>		<b>29 ANOS</b>	
MATHEUS VEICULOS	6/3/2009	CANTINHO DO SABOR	9/3/2000	FLORES E FESTAS	15/3/1984
HEY COMUNICACAO E MARKETING	3/3/2009	JECRI TELHAS	1/3/2000	SICREDI - PORTAL DO LAGO	14/3/1984
<b>5 ANOS</b>		<b>14 ANOS</b>		<b>33 ANOS</b>	
PORTAL DO MARCENEIRO	28/3/2008	EVIDENCIA EMP IMOBILIARIOS LTDA	18/3/1999	ULIANA	1/3/1980
EXCLUSIV MOVEIS E DECORACOES	27/3/2008	<b>15 ANOS</b>		<b>38 ANOS</b>	
CENTRO DAS TINTAS	19/3/2008	UMA LIMPEZA	23/3/1998	MOVEIS ARAUNA	17/3/1975
AGROPECUARIA PRO BICHO	18/3/2008	CRESOL - UNID. GUARAPUAVA	9/3/1998	<b>40 ANOS</b>	
SELETIVA INTERNET	7/3/2008	LEVE CONFECCOES	1/3/1998	ELETRONICA SERVILAR	27/3/1975
BICHARA AUTO PECAS	4/3/2008	<b>16 ANOS</b>		<b>42 ANOS</b>	
GLOBAL CONNECTION	4/3/2008	SOCIEDADE RURAL DE GUARAPUAVA	15/3/1997	OI BOUTIQUE	19/3/1971
<b>6 ANOS</b>		<b>17 ANOS</b>		<b>43 ANOS</b>	
PRISCILA RYZY - DENTISTA	22/3/2007	RETIFICADORA GUARAMOTORES	15/3/1996	CASA DOS CALCADOS	2/3/1970
FOTO MONICOLOR	16/3/2007	LA FEMME CONFECCOES	10/3/1996	<b>45 ANOS</b>	
<b>7 ANOS</b>		<b>18 ANOS</b>		ORG. CONT. JURID. LUBACHEVSKI	12/3/1968
RESTAURANTE CARISA	31/3/2006	CERVEJARIA BAHIA	20/3/1995	<b>50 ANOS</b>	
DUMAS PEUGEOT	15/3/2006	ASTRA VEICULOS	14/3/1995	GRANDE HOTEL	28/3/1963
DESMANCHAO COMERCIO DE PECAS	10/3/2006	JORGE STOETZER E CIA LTDA	1/3/1995	<b>51 ANOS</b>	
<b>8 ANOS</b>		<b>19 ANOS</b>		SANTA MARIA	31/3/1962
LIGIA OLIVEIRA CISCATO - CORR. IMOV	23/3/2005	DACOREGIO PNEUS E RODAS	29/3/1994	<b>54 ANOS</b>	
SICOOB SUL	17/3/2005	MONIKA PRASEL IATSKIV	18/3/1994	PINHO PAST	26/3/1959

### NOVOS ASSOCIADOS

EMPRESA	ADESÃO	EMPRESA	ADESÃO	EMPRESA	ADESÃO
EXCLUSIVA CASTOR	15/1/2013	VITAFARMA - FARMALITL	23/1/2013	SIX ELETRONICOS	6/2/2013
POSTO PORTELAD	14/1/2013	GRAFICA GRAFEL	23/1/2013	VANGOGH GASTRONOMIA	21/2/2013
PIZZA ROCK	15/1/2013	CASAO	23/1/2013	MULTIFAX NOTEBOOK	21/2/2013
PARIS - LAVANDERIA E TINTURARIA	15/1/2013	AUTO ESCOLA BOSCO	23/1/2013	BOUDAIR	21/2/2013
HABITARE IMOVEIS	15/1/2013	OXY MARKETING COMUNICACAO INTEGRADA	30/1/2013	DELICIARE DOCES FINOS	21/2/2013
SABOR DA CARNE	23/1/2013	STUDIO LABAYADERE	30/1/2013	GIOVANA ROMAN - CHEFE CHOCOLATEIRA	21/2/2013
CELI ALUGUEIS	23/1/2013	UMA LIMPEZA	30/1/2013		
MERCADO MAIS VOCE	23/1/2013	GLOSS	6/2/2013		



## FERNANDO EGIDIO SCHMITZ, O EMPREENDEDOR DE DESTINOS

OS 40 ANOS DA GUARIOS FORAM CONSTRUÍDOS COM MUITA PAIXÃO. PAIXÃO POR ÔNIBUS, DEDICAÇÃO AO TRABALHO E ADMIRAÇÃO AO PAI, EGIDIO SCHMITZ. FOI ASSIM QUE O EMPRESÁRIO FERNANDO, ATUAL ADMINISTRADOR DA EMPRESA, A VIU SE ESTRUTURAR. COLABOROU COM O PROCESSO, TRABALHOU MUITO E, HOJE, COM A AJUDA DAS IRMÃS, SUSTENTA O DESAFIO DE MANTER A EMPRESA EM PLENO FUNCIONAMENTO. A GUARIOS SE TORNOU UMA DAS MAIORES EMPRESAS DE TRANSPORTE COLETIVO RODOVIÁRIO DO PARANÁ. NO INÍCIO, FAZIA A LINHA GUARAPUAVA-ENTRE RIOS E HOJE TAMBÉM FAZ VIAGENS PARA CAMPINA DO SIMÃO E GOIOXIM. REALIZA TRANSPORTE ESCOLAR E FRETA SEUS VEÍCULOS PARA DIVERSOS TIPOS DE VIAGENS. FERNANDO ACREDITA QUE, SE O PAI PUDESSE VER O QUE É A EMPRESA HOJE, CERTAMENTE ESTARIA ORGULHOSO.

### DE ONDE VEM SUA PAIXÃO POR ÔNIBUS?

De meu pai. Ele exerceu várias funções e, quando foi taxista, enxergou a possibilidade de criar uma empresa de transporte. Comecei a ajudá-lo com dez anos. Com 15 anos, eu já manobrava o ônibus na garagem para colocar para lavar. Boa parte do que sei hoje aprendi com ele. Minha paixão vem da paixão dele. Ele me ensinou a gostar deste ramo.

### ELE SEMPRE QUIS TRABALHAR COM ISSO OU ACONTECEU?

Meu pai sempre gostou de lidar com pessoas. Abrir a empresa de transporte foi a oportunidade de trabalhar com o que ele tinha afinidade e, ao mesmo tempo, conquistar amizades devido ao grande fluxo de pessoas que circulam nos ônibus.

### COMO FOI A ESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA?

No início, só eu e meu pai trabalhávamos. No começo da colonização de Entre Rios, meu pai resolveu abrir uma linha de ônibus que fizesse este trajeto. Não havia muitos moradores por lá, e os que havia não vinham a Guarapuava porque a estrada era ruim. Meu pai teve muito trabalho e pouco retorno. Ele foi resistente e muito firme. Passei a ajudá-lo na época do início da construção do Agromalte da Cooperativa Agrária. Era necessário fazer o transporte dos operários que trabalhavam na obra. Foi aí que começamos a organizar a empresa. Adquirimos mais veículos e a estruturamos.

### VOCÊ SEMPRE QUIS TRABALHAR COM ISSO?

Desde pequeno. Eu acompanhava meu pai tanto nas viagens quanto no trabalho. Lavava e limpa-

va ônibus e cobrava passagens. Minhas férias eram dentro do ônibus [risos]. Só trabalhei nisso, nunca trabalhei com outra coisa. Fui crescendo e o auxiliando. Só não estava com ele nos momentos em que eu estudava. Nos demais, era parceiro fiel. Eu sempre gostei de ônibus, então pensei que, além de fazer algo que eu gosto, eu poderia colaborar com meu pai no que fosse preciso.

### É UM RAMO DE FÁCIL ATUAÇÃO?

Sempre foi um grande desafio, pois a empresa foi e é nossa única fonte de renda. Por isso tínhamos dificuldade na renovação de frota, por causa da penhora dos veículos antigos. Até a consolidação da empresa, sofremos demais, porque tínhamos que rodar por estradas alternativas e investíamos muito em manutenção. Ainda assim eu adorava o trabalho. Sempre trabalhei com grande satisfação. O desafio foi organizar uma empresa, pois iniciamos do zero, sem experiência externa, pois nem eu nem meu pai trabalhamos em outra empresa.

### FALANDO EM DESAFIOS, QUAL O MAIOR?

O desafio é ter uma frota em condições muito boas. Precisamos oferecer um serviço seguro e confortável.

### QUAL SUA FORMA DE ADMINISTRAR?

Sou conservador, pés no chão. Poderíamos ter crescido mais, se tivéssemos arriscado mais. Porém, não adianta buscar o crescimento ilimitado. Precisamos ser pés no chão para não sermos surpreendidos por situações negativas. Nós buscamos crescimento constante, mas não ▶

“  
TRANSPORTAR  
PESSOAS EXIGE UMA  
RESPONSABILIDADE  
MUITO GRANDE.  
AINDA ASSIM É UMA  
SATISFAÇÃO.

”



A frota da Guarios é composta por 27 veículos



algo muito brusco. Nosso crescimento é planejado em torno de dez a 15 por cento ao ano, pois nos proporciona segurança para seguir.

#### ENTÃO, VOCÊ NÃO CULTIVA SONHOS?

Eu sonho com aquilo que posso almejar. Hoje meu sonho é aumentar os serviços, mas para isso precisamos aumentar o faturamento. Mesmo uma empresa pequena como a nossa precisa ter uma organização como a de uma grande empresa. Nos obrigamos a ter mais faturamento para que possamos cumprir com todas as questões legais.

#### COM QUE FREQUÊNCIA A FROTA É RENOVADA?

A frota é renovada constantemente. Substituímos cerca de 20% da frota anualmente. Isso faz parte de nosso planejamento. Este é nosso principal desafio, manter a frota numa boa condição para uma prestação de serviços com segurança e conforto.

#### PARA VOCÊ, O QUE SIGNIFICA TRANSPORTAR PESSOAS?

Responsabilidade e compromisso. Os passageiros querem sair no horário, viajar com segurança e conforto e querem chegar no horário. Colocar um ônibus para rodar envolve muita preparação. Minha maior satisfação é ver um ônibus bom transportando pessoas no horário correto e com um profissional competente ao volante. Transportar pessoas exige uma responsabilidade muito grande. Ainda assim é uma satisfação.

#### HOJE, SUAS IRMÃS LHE AUXILIAM NA ADMINISTRAÇÃO DA EMPRESA, MAS NÃO ENTRARAM NA INFÂNCIA COMO VOCÊ. POR QUE ELAS RESOLVERAM COLABORAR COM O EMPREENDIMENTO?

Porque é uma empresa familiar. A empresa estava precisando de pessoas capazes e comprometidas e elas mostraram ser competentes para isso.

#### COMO É TRABALHAR EM FAMÍLIA?

Conseguimos conciliar as coisas. Não misturamos problemas de família e empresa. É vantajoso trabalhar em família porque é possível resolver diretamente os problemas, pois não há dificuldade em sentar numa mesa de reunião e falar as coisas claramente, sem tanta formalidade.

#### O QUE A EMPRESA SIGNIFICA PARA VOCÊ HOJE?

Ela me motiva para a vida. Eu saio de casa já com o pensamento direcionado para os afazeres que tenho na empresa. É uma paixão que motiva para a vida. A responsabilidade que tenho perante os colaboradores, familiares e clientes também é estímulo.

#### EM SEUS ANOS DE TRABALHO NA EMPRESA VOCÊ PASSOU DA MANUTENÇÃO PARA A ADMINISTRAÇÃO. MAS, SE TIVESSE QUE VOLTAR A LAVAR ÔNIBUS E DIRIGI-LOS, FARIA DE NOVO?

Se houvesse a necessidade, sim. Nunca tive vergonha, pelo contrário, tenho muito orgulho e satisfação. Quando fazia faculdade eu é que vinha dirigindo o ônibus de entre Rios para Guarapuava. 🇧🇷

# UMA PARCERIA QUE VALE BENEFÍCIOS



ACIG E COOPER CRED SE UNEM PARA OFERECER PRODUTOS QUE BENEFICIAM EMPRESÁRIOS E SEUS COLABORADORES. TRATA-SE DO VALE ALIMENTAÇÃO ACIG E CARTÃO MULTI BENEFÍCIOS



A manutenção do Vale Alimentação Acig e Cartão Multi Benefícios é feita pela internet; o processo é simples e rápido

Fornecer cesta básica ou vale-alimentação aos colaboradores é dever de algumas empresas cujos funcionários conquistaram este direito através de seus sindicatos. Para isso, é necessário que haja acordo coletivo prévio da categoria. Segundo Paulo Santos, recursos humanos da Acig, isso é mais comum em grandes empresas e/ou indústrias. Porém, a iniciativa também pode vir da empresa que, a partir do momento em que não é obrigada a oferecer o benefício, mas passa a oferecer, não pode suspendê-lo.

Pensando nestas empresas onde o benefício é obrigatório, Acig e Cooper Cred se uniram, em dezembro, para oferecer o Vale Alimentação Acig. Com ele o empresário não paga o custo nem a manutenção do cartão. Além disso, tem isenção de 100% de encargos sociais e demais benefícios legais de acordo com a lei do PAT (Programa de Alimentação ao Trabalhador).

Ao aderir ao vale-alimentação/refeição, as empresas deduzem as despesas com alimentação dos trabalhadores em até 4% do imposto devido. Esse benefício é válido mesmo que a empresa tenha um único funcionário.

“Em longo prazo, os empresários

irão perceber a economia, pois a taxa de manutenção do Vale Alimentação Acig não existe, como acontece com outros cartões de alimentação. Para uma grande empresa, o valor total da economia é realmente expressivo”, garante Dalton Ferreira, consultor regional da Cooper Cred.

Há a redução do custo operacional, eliminando a necessidade do recebimento e manuseio mensal dos contra-vales, já que o crédito do benefício é feito automaticamente; a disponibilidade do crédito ocorrerá de acordo com a periodicidade estipulada pela empresa; e há maior satisfação dos funcionários, pois elimina os riscos com assalto e perdas financeiras.

Existem vantagens e comodidade para empregador e empregado. Com o Vale Alimentação Acig, o trabalhador tem ampla rede de estabelecimentos credenciada para escolher onde fazer suas compras. São mais de 7.050 estabelecimentos credenciados em 443 cidades atendidas em 16 estados. “Muitas empresas ainda estão habituadas a distribuir cestas básicas, o que retira do trabalhador o poder de escolha. Além disso, é preciso considerar que cada trabalhador tem sua realidade, o número de familiares varia, consequentemente, a quantidade de alimentos também. Com o vale-alimentação ele gasta com o que considera necessário”, justifica Ferreira.

Para o consultor, o vale-alimentação torna o processo democrático e acaba criando um círculo virtuoso: o colaborador escolhe onde quer comprar, o que movimentará maior quantidade de mercados, logo, a economia local permanece aquecida. “Sem contar que o poder da escolha motiva o colaborador. E, motivado, ele produz mais!”

**CARTÃO MULTI BENEFÍCIOS**

A Acig e a Cooper Cred trazem ainda o cartão Multi Benefícios, um cartão de crédito consignado que oferece ao trabalhador uma linha de crédito pessoal, como adiantamento salarial, para ser utilizado como meio de pagamento de produtos/compras, dotado de limite pré-estabelecido, não cumulativo (os valores disponibilizados são zerados se não forem utilizados).

Isso possibilita que a empresa/usuário adquira bens e/ou serviços pelo preço à vista e pague em até quarenta dias, sem nenhum custo adicional. Mensalmente, os valores são detalhados em extrato para desconto em folha de pagamento,

por meio de mecanismos eletrônicos via portal de atendimento.

Uma assessoria de cobrança de Guarapuava associada à Acig foi uma das primeiras a adquirir o serviço. Segundo Viviane Uliach de Mendonça, gerente de RH, o Cartão Multi Benefícios facilitou o processo de convênios da empresa, que antes tinha de realizar convênio com várias empresas. "Com o Cartão Multi Benefícios vamos reunir todos os convênios em um só cartão. Dessa forma facilitaremos o processo, tanto para os colaboradores quanto para nós. Além disso, podemos acompanhar os gastos dos colaboradores, o que diminui o risco de não quitação da dívida".



Para adquirir o Vale Alimentação Acig e/ou o cartão Multi Benefícios basta entrar em contato pelo telefone (42) 3621-5575 e agendar uma visita com um de nossos representantes.



CHEGOU A GUARAPUAVA O AMBIENTE EXCLUSIVO DE VERDADE.

MODERNIDADE  
QUALIDADE  
INOVAÇÃO

COM  
40 ANOS  
DE TRADIÇÃO

LOJA EXCLUSIVA

42 3627-5548  
Av. MANOEL RIBAS, 1945 - SL 6 - CENTRO - GUARAPUAVA/PR  
BELLACASAMOVEISPLANEJADOS@YAHOO.COM.BR  
WWW.SANDRIN.COM.BR

**Sandrin**  
ambientes planejados

# PEDÁGIO: O SETOR PRODUTIVO PARANAENSE PENALIZADO

A RECLAMAÇÃO É A MESMA EM TODAS AS REGIÕES DO ESTADO: A PRIVATIZAÇÃO DAS RODOVIAS, COM TARIFAS DE PEDÁGIO ALTAS, ONEROU A PRODUÇÃO E NÃO ACARRETOU INVESTIMENTOS SIGNIFICATIVOS EM DUPLICAÇÕES E OUTRAS OBRAS DE MELHORIAS. ALÉM DISSO, COM BAIXO VALOR AGREGADO, AGRONEGÓCIO PERDE COMPETITIVIDADE

Quando foi implantado, no final da década de 90, o programa de concessão de rodovias surgiu como solução para a situação de abandono de parte da então deteriorada malha viária do Paraná. Pelo contrato, as seis empresas que ganharam o direito de explorar os 2,5 mil quilômetros de estradas (Econorte, Viapar, Ecocataratas, Caminhos do Paraná, RodoNorte e Ecovia) teriam de recuperar e ampliar o número de faixas e construir contornos e ramais para desatar os nós de logística e infraestrutura. De fato, passados quase 15 anos da privatização, as rodovias pedagiadas subiram de conceito no estado de conservação. Segundo a 16ª edição (2012) da pesquisa anual realizada pela Confederação Nacional dos Transportes (CNT), 78,3% dos trechos privatizados no Paraná são considerados bons ou ótimos, enquanto 79,6% das estradas sob controle estatal ficam nas categorias regular, ruim ou péssimo. Mas o conforto, que poderia ser maior, sai caro, principalmente para quem transporta cargas.

O preço das tarifas é reclamação recorrente de quem anda pelas rodovias e apontado pela classe produtiva como um dos entraves à competitividade dos produtos paranaenses, especialmente os agrícolas, em relação a concorrentes mundiais, como Argentina e Estados Unidos. Pesquisa feita pelo Sistema Ocepar no ano passado apontou ônus de até 34% no frete de grãos calculado com base nos valores cobrados nas praças de pedágio. “Quando comparado aos industrializados, o valor dos produtos agropecuários transportados é muito inferior. No transporte de televisores, automóveis e geladeiras de Curitiba para Foz do Iguaçu o custo do pedá-

gio representa menos de 1% do valor do produto. Já o transporte de grãos é onerado em até 6,3% devido ao pedágio. Em alguns casos, o custo chega a ser maior que a lucratividade obtida com a venda do produto”, afirma o presidente do Sistema Ocepar, João Paulo Koslovski.

O comprometimento e a redução do lucro imposto ao setor agropecuário pelo pedágio também preocupam o presidente da Federação da Agricultura do Estado do Paraná (Faep), Ágide Meneguette. “Pedágio caro como o do Paraná tem incidência direta e perversa na formação de preço dos produtos agropecuários. Cada centavo deixado numa praça de pedágio, assim como cada dia de espera para embarque no porto, é dinheiro retirado da renda do produtor rural. A competitividade internacional de nossos produtos deveria ser incentivada, mas tem sido prejudicada por interesses de empresas privadas que administram os serviços logísticos públicos com pouca orientação governamental”, lamenta.

## GRÃOS E INSUMOS MAIS CAROS

O caminhoneiro que percorre os cerca de 500 quilômetros entre Maringá a Paranaguá pelas BRs 376 e 277 no volante de um caminhão de cinco eixos (com capacidade para 27 toneladas) desembolsa R\$ 504 nas sete praças de pedágio ao longo do trajeto, em apenas um sentido de direção. O gasto representa quase 28% do custo do frete.

O impacto do pedágio no transporte é ainda maior em cargas provenientes da região oeste: o pedágio encarece em mais de 34% o custo do transporte de cargas vindas de Foz do Iguaçu. São R\$ 644 em pedágio. Mesmo no caso de Ponta Grossa, mais próxima ao



João Paulo Koslovski, presidente do Sistema Ocepar: pesquisa feita pela entidade apontou ônus de até 34% no frete de grãos por causa dos valores cobrados no pedágio





José de Carvalho/ACIL

#### PEDÁGIO ENCARECE EM ATÉ 34% TRANSPORTE DE CARGAS

O Ministério do Desenvolvimento calcula que, entre novembro de 2011 e outubro de 2012, foram exportadas pelo Porto de Paranaguá 15,7 milhões de toneladas em soja e milho, dos quais 65% por caminhões; com uma tarifa de pedágio média de R\$ 419,52 por caminhão, estima-se custo total de R\$ 158 milhões gastos em pedágio no período de menos de um ano

porto, o efeito do preço do pedágio chega a 21,4% do preço do frete. Os cálculos do estudo da Ocepar consideraram as tarifas de pedágio corrigidas em dezembro de 2012, os valores de frete atuais e preços recebidos pelos produtores de soja e milho – média mensal de setembro a novembro de 2012, quando a saca de 60Kg de milho estava cotada a R\$ 22,89 e a saca de 60Kg de soja a R\$ 57,85.

Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), entre novembro de 2011 e outubro de 2012 foram exportadas pelo Porto de Paranaguá 7,3 milhões de toneladas de soja em grão, 4,7 milhões de toneladas de farelo e 3,7 milhões de toneladas de milho, num total de 15,7 milhões de toneladas. Considerando que 65% dessa produção seja transportada por caminhões, são necessários 378 mil caminhões de cinco eixos para levar a produção até o porto. Com uma tarifa de pedágio média nos trechos mencionados de R\$ 419,52 por caminhão, obtém-se um custo total em pedágio para a produção de soja e milho do Paraná de cerca de R\$ 158 milhões. Insumos agrícolas, como calcário e fertilizantes, também estão na lista de produtos afetados pelo pedágio. No transporte do adubo NPK (05-25-25) o pedágio representa um custo de R\$ 11,80 por tonelada se a carga for para Cascavel, e de R\$ 9,54 por tonelada se a carga é destinada a Maringá. Como o frete para ambos os municípios custa em média R\$ 30 e R\$ 27 por tonelada, o pedágio assume um peso de respectivamente 39,32% e 34,68%.

#### GASTO ALTO, GANHO BAIXO

Não é menor o prejuízo de donos de transportadoras e profissionais autônomos.

“Infelizmente, o cenário é pouco favorável ao ramo dos transportes. Apesar do aumento do pedágio em dezembro, os valores de frete não foram reajustados”, reclama o empresário Edson Merchi, de Curitiba. O descontentamento dele é exemplificado pela conta do frete nos 400 quilômetros de Campo Largo a Londrina. A empresa recebe R\$ 2,4 mil pelo transporte de uma carga de 30 toneladas à média de R\$ 80 por tonelada. Do montante, R\$ 246 ficam nas praças de pedágio – 10% do gasto total com transporte. O gasto corresponde a 60% dos R\$ 406 desembolsados com óleo diesel. A perda é ainda maior na viagem de volta, pois o valor médio pago por tonelada é 12% menor: para transportar as 30 toneladas o caminhoneiro receberá R\$ 2,1 mil e pagará R\$ 334 de pedágio – equivalente a 16% do frete – e R\$ 512 de combustível. No final, o ganho é próximo de R\$ 1,2 mil.

Nas contas do empresário Paulo Orth, proprietário de uma transportadora em Guarapuava, o faturamento mensal da empresa poderia ser até 15% maior se não fosse o pedágio. Rodando por quatro Estados para atender à clientela espalhada por Paraná, Santa Catarina, São Paulo e Mato Grosso, ele elege os valores de pedágios das estradas paranaenses como as “pedras no sapato” da transportadora. Desde o último reajuste, em 1º de dezembro de 2012, os valores cobrados para caminhões com cinco eixos variam entre R\$ 24 e R\$ 61,50 nas praças de pedágio do Paraná, sendo o menor preço praticado pela Rodonorte em Jaguaruaiva e o maior pela Ecovia em São José dos Pinhais. Nas rodovias de São Paulo, a tarifa por eixo comercial não chega a R\$ 11 – com exceção de duas praças na Via Anchieta e na Rodovia dos Imigrantes, onde a cobrança é unidirecional. Mas ▶



"A competitividade internacional de nossos produtos deveria ser incentivada, mas tem sido prejudicada por interesses de empresas privadas que administram os serviços logísticos públicos com pouca orientação governamental", lamenta o presidente da Faep, Ágide Meneguette

"economia" mesmo faz quem roda pelo estado catarinense: lá, o caminhoneiro desembolsa R\$ 8,50 em cada praça de pedágio. "Apesar de caro, o problema maior não é o pedágio em si, mas a falta de retorno nas estradas. O gasto mensal com a manutenção dos veículos praticamente se equipara ao do pe-

dágio. Essa conta é parecida porque as estradas não estão em boas condições, o que resulta em danos frequentes e desgaste maior dos veículos", desabafa Orth.

#### SÓ ÔNUS

À primeira vista, o encarecimento da produção pode parecer a principal desvantagem para o empresário e proprietário de indústria. Mas, segundo o diretor-presidente da Cooperativa Integrada Agroindustrial, entidade radicada em Londrina desde 1995, Carlos Murati, não é a única. "Mesmo após 15 anos de concessão, a estrutura das rodovias deixa muito a desejar. Praticamente não vimos duplicação de pista ao longo desse período. É como se não houvesse gerado benefício nenhum", considera. "Na rota Londrina-Curitiba, por exemplo, há cerca de 200 quilômetros pedagiados, dos

quais pode-se dizer que 50% é pista dupla e a outra metade é pista simples", acrescenta Fábio Felício, gerente de logística de uma montadora de estandes instalada em Londrina, que costuma gastar até 10% do valor do frete para clientes em todo o país com os pedágios.

Na região de Guarapuava, o descontentamento de Paulo Orth e da classe empresarial é com a tão esperada duplicação da BR-277. "Há anos, quando o pedágio foi implantado na 277, foi prometido que a rodovia seria duplicada. Até hoje, nada. Em reunião na prefeitura de Guarapuava, em 2010, a concessionária informou que a previsão de duplicação é para 2019. A notícia gerou desconforto total, mas, infelizmente, não podemos fazer nada", lamenta.

O presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap), Rainer Zielasko, também reclama da falta de investimentos na malha rodoviária. "O traçado das nossas rodovias vem da década de 60, mas o fluxo de veículos aumentou muito. O suporte atual não é suficiente tendo em vista o valor alto praticado nas praças de pedágio, e isso causa a perda da competitividade das empresas. O Paraná possui potencialidades em sua economia que pedem pela melhoria da infraestrutura. Um exemplo é a BR-277 na região oeste que, apesar do alto valor de pedágio, ainda possui pista simples".

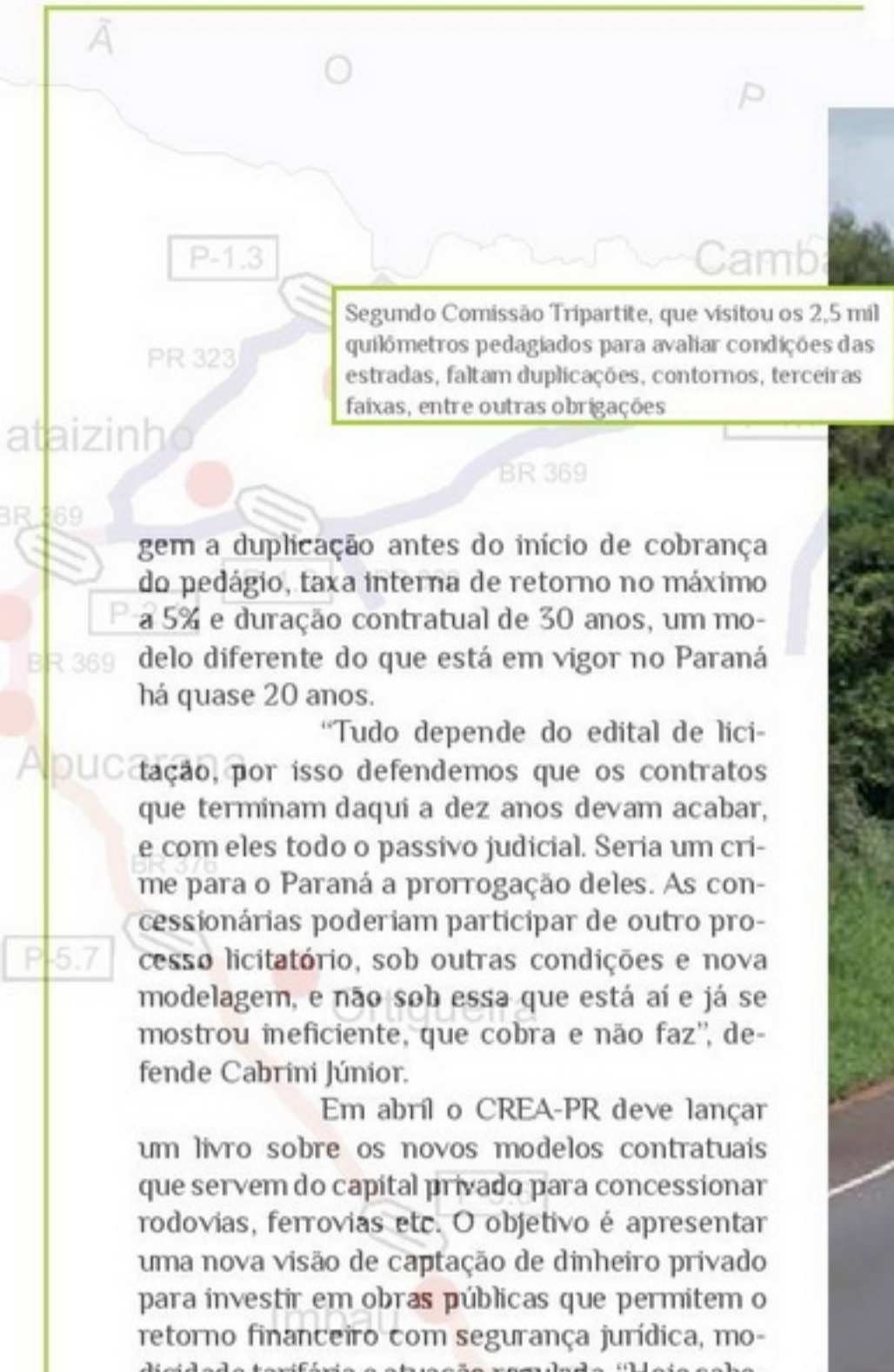
(Com colaboração de Felipe Brandão, Giovana Campanha, Janaine Stoco, Jaqueline Ribeiro, Jean Paterno, Maristela Moraes, Rosângela Gris, Paulo Briquet e Thais Helena Ferreira Neto)

## "RENOVAR OS CONTRATOS É CONDENAR O PARANÁ À MORTE ECONÔMICA"

Taxa interna de retorno (TIR) de 22%, passivos judiciais próximos do impagável, valores tarifários entre os mais altos do país e um dos mais caros do mundo e quase nenhum retorno de infraestrutura em 15 anos de concessão. São algumas razões citadas pelo engenheiro agrônomo Álvaro Cabrini Júnior, ex-presidente e atual assessor parlamentar do CREA-PR, uma das entidades integrantes da Comissão Tripartite do Pedágio, que defende a extinção dos atuais contratos com as seis concessionárias das rodovias do Anel de Integração. "Renovar esses contratos nos moldes em que foram feitos em 1997 é condenar o Paraná à morte econômica, porque estamos com o nosso

desenvolvimento travado", afirma. Segundo Cabrini Júnior, as normas contratuais "leoninas" firmadas entre o ex-governador Jaime Lerner, que buscava a reeleição e por isso baixou a tarifa em 50%, e as concessionárias, desobrigadas a investir em infraestrutura pesada até 2014, foram "a sentença de morte da economia do Estado", principalmente do interior.

Contratos que possibilitam retorno seguro aos investidores privados e garantam modicidade tarifária a ponto de promover o desenvolvimento equitativo da região já são realidade no Brasil. De acordo com o assessor parlamentar do CREA-PR, os novos editais de concessão rodoviária lançados pelo DNIT exi-



gem a duplicação antes do início de cobrança do pedágio, taxa interna de retorno no máximo a 5% e duração contratual de 30 anos, um modelo diferente do que está em vigor no Paraná há quase 20 anos.

“Tudo depende do edital de licitação, por isso defendemos que os contratos que terminam daqui a dez anos devam acabar, e com eles todo o passivo judicial. Seria um crime para o Paraná a prorrogação deles. As concessionárias poderiam participar de outro processo licitatório, sob outras condições e nova modelagem, e não sob essa que está aí e já se mostrou ineficiente, que cobra e não faz”, defende Cabrini Júnior.

Em abril o CREA-PR deve lançar um livro sobre os novos modelos contratuais que servem do capital privado para concessionar rodovias, ferrovias etc. O objetivo é apresentar uma nova visão de captação de dinheiro privado para investir em obras públicas que permitem o retorno financeiro com segurança jurídica, modicidade tarifária e atuação regulada. “Hoje sabemos que há desequilíbrio econômico-financeiro no atual modelo de concessão em desfavor da sociedade, que está pagando muito caro por um retorno que não vem”, diz Cabrini Júnior.

#### COMISSÃO TRIPARTITE

Ao longo de 2012, a Comissão Tripartite visitou os 2,5 mil quilômetros pedagiados para avaliar as condições das estradas, o processo de concessão e sugerir melhorias, informações que devem constar em um relatório a ser entregue ao DER-PR. Formada por representantes da sociedade civil, do governo e das concessionárias, a comissão foi criada junto com a concessão das rodovias, mas até hoje foi convocada apenas quatro vezes, sendo a última delas no ano passado. O relatório do CREA-PR, uma das entidades de representação da sociedade civil, é pela extinção dos seis contratos de concessão do Anel de Integração.

Um problema comum a todos os trechos visitados, de acordo com Cabrini Júnior, é a falta de ampliação da capacidade.



Segundo ele, faltam duplicação, terceira faixa, acostamento, contorno e rodovia marginal na maioria das cidades e não há políticas públicas municipais e estadual que impeçam a invasão de rodovias e a consequente ocupação irregular no seu entorno em razão do crescimento das cidades. “Permitir a mistura do tráfego local com o tráfego de longa distância é terrível. Isso mata uma rodovia”, diz.

O engenheiro faz uma provocação ao comparar a malha viária do Paraná com a de Portugal, país com mais de 2 mil quilômetros de rodovias duplicadas. Já o Paraná, que tem o dobro do tamanho do país europeu, não tem mil quilômetros duplicados. “No começo do século 21 se quer chegamos perto daquela que é considerada a pior malha viária da Europa. Como vamos pensar num PIB gigante nesse país que quer ser essa grande potência sem projetar algo melhor na nossa infraestrutura para daqui 30 anos? Temos de pensar isso agora. Projetos de engenharia não são feitos em uma semana”.

## EQUILÍBRIO FINANCEIRO ÀS CUSTAS DO USUÁRIO

O economista e professor da Universidade Estadual de Maringá (UEM), Joilson Dias, avalia que os contratos de concessão das rodovias garantem o equilíbrio econômico-financeiro das concessionárias, e permitem a elevação das tarifas para compensar o aumento de custos operacionais. Mas, os usuários são prejudicados, pois o princípio da modicidade das tarifas não é aplicado e não existe mecanismo legal de controle dos reajustes das tarifas de pedágio. "Os ganhos financeiros das concessionárias também estão atrelados ao aumento do fluxo de veículos nas rodovias paranaenses. Nas estradas administradas pela RodoNorte, por exemplo, passaram 21,4 milhões de veículos só no último trimestre de 2012, 12,4% a mais que no mesmo período em 2011. Com isso, houve um ganho de 3,8% na tarifa média, o que resultou num lucro líquido de R\$ 316 milhões entre outubro-dezembro/2012 ante os R\$ 266,6 milhões do mesmo período de 2011. Por outro lado, a concessionária afirma ter investido R\$ 107,7 milhões em obras de melhorias e equipamentos, além de ter tido um gasto de R\$ 27 milhões com manutenção".

Em novembro do ano passado, quando o Governo do Estado aprovou o reajuste de 4,69% nas tarifas de pedágio, o aumento chegou a ser alvo de uma ação judicial do Fórum Nacional Contra o Pedágio. No entanto, o diretor regional da Associação Brasileira de Concessionárias Rodoviárias (ABCR) no Paraná, João Chiminzano Neto, explica que o rea-

juste anual da tarifa é amparado por uma cláusula dos contratos que permite a revisão tarifária à medida que os índices reguladores do setor sofram inflação nesse período. Segundo ele, um dos fatores que mais têm impacto sobre as condições do pavimento das rodovias paranaenses é o excesso de peso dos veículos, que não tem sido devidamente controlado pelo Estado. "O governo não tem nos fornecido efetivo policial para estabelecer o devido controle sobre esta situação. É o nosso maior problema hoje nas rodovias do Paraná", aponta.

Com o transporte rodoviário tornando-se cada vez mais caro (e precário), alguns usuários conseguem buscar outras alternativas. O grupo maringaense GIO – formado por cinco transportadoras independentes – transportava a maior parte das cargas pelas rodovias brasileiras, quando foi criado, há 13 anos. Hoje, 80% a 90% das 3 milhões de toneladas que transporta por ano chegam aos portos de Paranaguá (PR), Santos (SP) e São Francisco do Sul (SC) pelos trilhos, pois é economicamente mais viável. O diretor-presidente do GIO, Cláudio Adamucho, explica a razão da troca: "As rodovias paranaenses deixam a desejar quando se analisa o custo/benefício dos pedágios que, no Paraná, têm custo semelhante aos de São Paulo, onde as rodovias estão entre as melhores do país. As rodovias paranaenses têm condições semelhantes às de Santa Catarina, onde os pedágios custam, em média, um terço do preço daqui".

## CONTRATOS ANALISADOS PELO TCU

Os contratos das concessionárias de pedágio do Paraná estão na mira do Tribunal de Contas da União (TCU). Em 2011, o Congresso Nacional solicitou ao órgão permissão para realizar uma auditoria nos contratos. Conforme o processo 014.205/2011-4, documentos apresentados pelo Departamento de Estradas e Rodagens do Estado (DER-PR) e Ministério dos Transportes apontam discrepância entre o preço cobrado nas tarifas e os investimentos realizados pelas empresas.

Os documentos mostram que alterações promovidas nos contratos de concessão das rodovias, algumas sem critérios técnicos, ocasionaram desequilíbrio econômico-financeiro em favor das concessionárias, onerando o consumidor. Por conta disso, o TCU determinou, em fevereiro de 2012, que o DER-PR promovesse, em um ano, o restabelecimento do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos, considerando possíveis sobrepreços em obras e serviços.

O DER-PR também deveria fazer constar no contrato cláusulas de revisão periódica da tarifa, levando em consideração a produtividade das concessionárias. Conforme os ministros do TCU, se as empresas conseguiram obter maiores lucros através de aumento na produtividade e eficiência tecnológica, essa redução de custo deve ser repassada ao consumidor. As empresas recorreram e neste momento o processo encontra-se em análise. Como os recursos têm efeito suspensivo, as determinações encontram-se paralisadas, ou seja, o DER-PR não está obrigado a cumprir as ordens emitidas pelo TCU até o julgamento final do processo.

O Tribunal de Contas do Estado do Paraná (TCE) também quer saber detalhes dos contratos de concessão. Em fevereiro deste ano, o presidente Artagão de Mattos Leão determinou a instauração de auditoria no contrato de pedágio firmado com a concessionária CCR RodoNorte. A empresa administra 567 quilômetros de rodovias - entre elas a BR-376, a BR-375, parte da BR-277 e a PR-151. De acordo com o site da empresa, o fluxo médio diário dessas rodovias soma 58 mil veículos. Cinco analistas de controle foram designados pela Portaria 250/13 para executar o trabalho no prazo de 90 dias.



TCU realiza auditoria dos contratos de concessão; documentos apresentados por DER-PR e MT apontam discrepância entre preço cobrado no pedágio e investimentos feitos pelas concessionárias

# Empresa de acordo com a lei.

## O funcionário agradece.

publiarpropaganda.com.br



*O relógio ponto biométrico é 100% seguro. Adquira o seu!*



**CRACHÁ  
DIGITAL**  
Relógio Ponto

Rua Professor Becker, 2369 - Centro  
crachadigital.com.br

(42) 3622-6882

# PRESTIGIOU, GANHOU!

ELES PRESTIGIARAM O COMÉRCIO GUARAPUAVANO, PREENCHERAM CUPONS E FORAM SORTEADOS NO NATAL FANTÁSTICO ACIG. VEJA QUEM SÃO OS CONTEMPLADOS



A entrega do carro 0km e da moto foi o momento mais esperado da entrega dos prêmios

Um Gol geração 4; 1 moto Honda CG 125 Fan; 24 vales-compras de R\$500,00\*; 2 TV's Led 32" e 2 l pads. Estes foram os prêmios distribuídos na campanha Natal Fantástico Acig de 2012. Para alguns sorteados, "a ficha demora a cair", mas a dúvida e a ansiedade caíram por terra na entrega dos prêmios, dia 17 de janeiro, na entidade. Nesta data, os sortudos contemplados finalmente viram e levaram para casa os prêmios conquistados por prestigiar o comércio do município.

A sala de eventos ficou lotada: os 30 clientes contemplados trouxeram suas famílias para acompanhar a entrega. Representantes das lojas que tiveram cupons sorteados e diretores da Acig também estiveram presentes. Este ano, a entrega foi diferente. Além de receber seus prêmios, os ganhadores puderam acompanhar a entrega dos prêmios dos demais sorteados. Eles também assistiram a um VT institucional da Acig para conhecer melhor a entidade. A entrega foi di-

nâmica e breve, mas, quem podia, acompanhou até o final para conhecer os ganhadores dos grandes prêmios: a moto e o carro.

Isamara da Costa ganhou a moto Honda CG Fan 125 KS modelo 2013 graças ao irmão. Segundo ela, dos quatro cupons preenchidos em seu nome, três foram preenchidos por ela e um pelo irmão, justamente o cupom sorteado.

Já Antonio Marcos Zeni, ganhador do Gol G4 0 Km 1.0 2 portas, preencheu um único cupom e relata que, na hora, sentiu um bom pressentimento, como se fosse um aviso de que algo bom iria acontecer. Mesmo assim, precisava ver para crer. "Desde o momento em que somos informados que ganhamos um prêmio deste, ficamos meio desacreditados. É algo fora de nossa realidade, que nos deixa muito contentes, mas demora um pouco para cair a ficha", conta. Ele é de Turvo, mas sempre faz compras em Guarapuava. 📍

Veja quem são os demais ganhadores:



**TALITA SCORSIN DE PALLA**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Supermercado Superpão



**RAPHAEL M. ARMSTRONG**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Mercadomóveis



**ELIANE MARIM DOS SANTOS**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Estrela Materiais de Construção



**RAQUEL PEREIRA KOLNIAK**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
San Rio Modas



**RAFAEL DO C ANTUNES**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Maxicalçados



**JOSÉ CAETANO MACHADO**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Estrela Materiais de Construção



**CLEUZA AP. JULIANI DE SOUZA**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Mercado Zaramella



**THIAGO B NUNES**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Guará Partis Auto Peças



**ERNA KORPOST**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Casa Real



**SHIRLEY BARBOSA PEREIRA**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Cortinas Simone



**ROBERIO BELABRAN**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Relojoaria Springer



**MARIA VITORIA MERCHIORI**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
San Rio Modas



**ABEGAIL AP. NOGUEIRA LEAL**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Loja Venezia



**DIRCEU PIRES DE MORAES**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Recanto Modas



**ROSILDA AP. DA ROSA**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Loja Venezia



**TEREZINHA SUELI S. CORDOVA**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Sak Som



**TATIANA C ROCHA**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Maxiesportes



**PRISCILA I CARRARO**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Cortinas Simone



**NEURA MARCONDES**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Exclusiv Móveis e Decorações



**ALESSANDRA CHAGAS**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Hering Store



**ANDERSON BORAICO**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Royer Calçados e Confeções



**ELENICE LADA**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Serralê Calçados



**CEZAR AUGUSTO SILVA**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Auto Posto Saldanha



**ROBSON R PRADO**  
Vale-compras - R\$ 500,00  
Supermercado Superpão



**MATILDE DOMINICO**  
IPAD WI-FI 16GB Tela 9,7"  
Supermercado Superpão



**MARLI KICULA**  
IPAD WI-FI 16GB Tela 9,7"  
Varejão Auto Peças



**EMERSON LUIS RIBEIRO**  
TV LED 32"  
Posto Vila Bela



**EDIR MOURA WESTPHAL**  
TV LED 32"  
Casa Modelo

# VEREADORES DE GUARAPUAVA TERÃO SEMINÁRIO EM MARÇO

O EVENTO SERÁ PROMOVIDO PELO CONSELHO DE CIDADANIA, ÉTICA E JUSTIÇA DE GUARAPUAVA



Em fevereiro, o Concejug reuniu 25 entidades de Guarapuava para apresentar o projeto do seminário

Divulgação

Após legislatura anterior conturbada, marcada principalmente pelo escândalo protagonizado por Admir Stretchar, ex-presidente da Câmara de Vereadores de Guarapuava, o Concejug (Conselho de Cidadania, Ética e Justiça de Guarapuava)

propõe ao atual quadro legislativo do município uma aproximação com entidades, através de um evento a ser realizado em março. Desde o final de 2012, o Concejug planeja o Seminário para Vereadores de Guarapuava e região, com palestras ministradas por profissionais de renome e cuja realização é de interesse tanto da comunidade quanto dos representantes do poder legislativo. Segundo Rodolpho Benvenutti Lima, presidente do conselho, a proposta de reaproximação é um reflexo do que vem acontecendo no Brasil, onde entidades e instituições participam ativamente nas decisões do município e na elaboração de projetos de interesse da sociedade.

Ao debater o projeto, membros do conselho observaram que ação semelhante já ocorrera em Jaraguá do Sul, e o projeto de lá foi usado como referência para adaptar a ideia à realidade de Guarapuava. A partir daí, o projeto começou a tomar corpo, e hoje já conta com declarado apoio de Lojas Maçônicas (Acácia do Terceiro Planalto, Philantropia, Philantropia Universitária, Saint German), Procon, Rotary Clube Lagoa, Guairacá e Guarapuava, Conselho Popular de Guarapuava, Prefeitura Municipal de Guarapuava, Sindusmadeira, Ministério Público, Conseg, Clube Soroptimista, Fiep, OAB Estadual, OAB Subseção Guarapuava, Observatório Social, Faculdade Guarapuava, UTFPR, Senac, Aeagro, Acig, CDL, Ugam e Colégio Lobo.

## PALESTRANTES CONFIRMADOS

O evento deverá ocorrer dia 21 de março, quinta-feira, das 13h às 20h, com intervalo para coffee break. Até o fechamento da matéria, quatro eram os palestrantes confirmados para o evento: Anderson Furlan Freitas da Silva, magistrado Federal, especialista, mestre e doutorando em Ciências Jurídico-Eco-

nômicas, palestrante e professor de Direito Tributário e Direito Ambiental; Eduardo Augusto Salomão Cambi, pós-doutor em Direito Processual, doutor e mestre em Direito das Relações Sociais, Promotor de Justiça no Paraná, assessor da Procuradoria-Geral de Justiça e coordenador estadual do Movimento Paraná sem Corrupção; Fernando Augusto Mello Guimarães, conselheiro do Tribunal de Contas do Estado do Paraná, procurador-geral do Ministério Público junto ao TCE, exerceu dois mandatos como corregedor-geral do TCE-PR, dois como vice-presidente e dois como presidente do TCE-PR para o biênio de 2011/2012; Interlegis: programa desenvolvido pelo Senado Federal, em parceria com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), de modernização e integração do Poder Legislativo nos seus níveis federal, estadual e municipal e de promoção da maior transparência e interação desse Poder com a sociedade. A proposta do Serviço de Capacitação do Interlegis é promover ações continuadas de capacitação e desenvolvimento do capital humano das casas Legislativas. Com data e palestrantes confirmados, o próximo passo do Concejug será o convite aos vereadores para que, com a confirmação de presença, o local do evento possa ser definido. Em reunião com o conselho, a Câmara de Guarapuava, representada por Edony Klüber, já se colocou à disposição, entendendo a importância de assumir postura de anfitriã. 📍

## O CONCEJUG

Fundado em 2005 com o objetivo de discutir soluções para irregularidades apontadas no município, o Concejug é um conselho formado por entidades de classe. Reativado em 2012, por iniciativa das Lojas Maçônicas do município, retomou suas atividades presidido por Rodolpho Benvenutti Lima. Agora, o objetivo é reunir mais entidades, para que o conselho conquise representatividade e possa levantar mais bandeiras em prol de melhorias para Guarapuava. Para isso, convidou várias entidades para um encontro na Acig em fevereiro. O presidente apresentou o Concejug às entidades e ressaltou a importância do apoio das mesmas para a realização do Seminário para Vereadores de Guarapuava e região. Segundo Marcelo Julek, secretário do conselho, o Concejug pretende implantar "observadores" no município, a exemplo do que faz o Observatório Social. "Queremos acompanhar Guarapuava com mais efetividade", declarou.



# COMERCIANTE ESTÁ AMPARADO

A CLASSE PODE CONTAR COM O ATUANTE SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE GUARAPUAVA

Ele tem mais de meio século de existência. Foi criado por um grupo de empresários em abril de 1959 como Associação do Comércio Lojista de Guarapuava. Anos depois, foi transformado em sindicato, o antigo Sindicato do Comércio e do Comércio de Gêneros Alimentícios de Guarapuava, se tornando, mais recentemente, o Sindicato do Comércio Varejista.

O Sindicato Patronal, como é conhecido, é ligado à Fecomércio Paraná (Federação do Comércio) e abrange todas as áreas do setor: varejo, atacado e serviços, atendendo 22 municípios da região de Guarapuava. Qualquer empresário pode levar até o sindicato reivindicações, sanar dúvidas ou relatar algum tipo de fiscalização que esteja sofrendo, pois o órgão presta apoio jurídico respaldado pela Fecomércio.

Abrão José Melhem, presidente do Sindicato Patronal, conta que a principal reivindicação da classe empresária é o horário de funcionamento do comércio. “Os comerciantes querem que a abertura aos domingos seja estendida ao mês todo, não seja restrita apenas ao segundo domingo”, exemplifica.

Todo ano, o Sindicato se reúne com o Sindigua (Sindicato dos Empregados do Comércio de Guarapuava) para debater principalmente questões relacionadas aos horários especiais de carnaval, final de ano, domingos e feriados, novos pisos salariais e demais reivindicações da classe.

“Graças às nossas negociações com o Sindigua, o comércio está autorizado a abrir no segundo domingo de cada mês, estendemos o funcionamento do comércio até às 17h aos sábados e, este ano, vamos buscar uma negociação para aumentarmos a abertura do comércio”, relata Melhem. Para ele, desde que os empresá-

rios respeitem os direitos do empregado, o comércio tem que ter horário livre para funcionamento.

“Em casos específicos de empresas que desejam abrir em horários especiais, fazemos um aditivo à CCT (Convenção Coletiva de Trabalho), desde que a empresa solicitante consiga, junto ao Sindigua, uma autorização. Ao conceder a autorização, o sindicato fiscaliza se as obrigações trabalhistas estão sendo cumpridas”, esclarece.

Em março, o Sindicato Patronal pretende iniciar a implantação das subdelegacias do sindicato. Cada município terá uma espécie de delegacia para ligação ao ‘sindicato-mãe’. Ainda segundo Melhem, o órgão também está trabalhando na implantação da Delegacia Regional do Trabalho em Guarapuava. O presidente afirma que é preciso mais do que o ‘postinho’ hoje existente, pois, para resolver as questões maiores, Guarapuava depende de representações de Ponta Grossa e Pato Branco.

Além do apoio da Fecomércio, o Sindicato Patronal sobrevive graças à colaboração dos filiados que, anualmente, fazem uma contribuição sindical. Ainda assim, atende a todos, independente se contribuintes ou não. 🇧🇷

Divulgação



O Sindicato Patronal fica no Edifício Araucária, 7º andar

Em parceria com a Acig, CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas de Guarapuava) e Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo, o Sindicato Patronal pretende coibir a vinda de feiras de fora para o município. As feiras costumam vir em datas comemorativas, o que, segundo Melhem, prejudica o comércio guarapuavano. “Com nossas empresas estabelecidas geramos tributos que ficam no município e emprego e renda que serão aplicados aqui em diversos setores. As feiras de fora ficam alguns dias e não contribuem em nada”, frisa. “Não somos contra a vinda de grandes empresas, mas precisamos proteger. O governo dá um tratamento especial para a vinda de grandes empresas, mas é preciso dispensar um tratamento especial também para aquelas que estão aqui há anos estabelecidas. Financiamentos, direcionamentos mais rápidos aos bancos e outros benefícios”, defende Melhem.

# CAFÉ DA MANHÃ COM GOSTO DE BOLO DE ANIVERSÁRIO

ACIG COMEMORA COM ASSOCIADOS MAIS DE MEIO SÉCULO DE ATUAÇÃO EM GUARAPUAVA



Valdir Grigolo e Julio Agner (ex-presidentes da Acig), Eloi Mamcasz (atual presidente) e Rui Primak (presidente do Conselho Deliberativo da Acig) descerram o selo comemorativo dos 58 anos da entidade



Criado há quase dois anos, o Integracig tem sido prestigiado cada vez mais pelos associados que entendem a proposta de aproximação entre entidade e associado

A casa do empresário está em festa. O ano de 2013 será marcado não só pela nova forma de atuação da Acig, que se reinventa a cada gestão, mas também pelos 58 anos da entidade, completados dia 17 de janeiro. Mais uma vez, o aniversário foi comemorado com diretoria, conselheiros, gerentes, colaboradores e associados, durante o Integracig, café da manhã realizado mensalmente pela entidade. Os ex-presidentes Julio Agner e Valdir Grigolo e Rui Primak, presidente do Conselho Deliberativo, também marcaram presença.

Ambos discursaram em tom de satisfação com a atuação da associação no município, participante de marcos como a vinda do telefone, a fundação do Sicoob (Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil), a implantação da UTFPR (Universidade Tecnológica Federal do Paraná), campanhas de incentivo a vendas, Natal de Guarapuava. Lembraram que a Acig conquistou espaço na oferta de capacitações, na mediação da contratação de estagiários, na representatividade através de seus conselhos e na oferta de fer-

ramentas e produtos direcionados ao dia-a-dia empresarial.

“O objetivo da Acig segue firme: colaborar com o desenvolvimento da região e fomentar o trabalho dos pequenos empresários, maioria hoje não só no cenário regional, mas em todo o Brasil”, frisou Grigolo. O ex-presidente ressaltou a importância de disseminar a Acig, que, segundo ele, hoje está entre as cinco melhores associações comerciais do Paraná em termos de estrutura e representatividade. O atual presidente, Eloi Mamcasz, completou dizendo que a entidade está em plena forma, com possibilidade de surpreender e trabalhar ainda mais neste e nos próximos anos.

Pela passagem da data, foi descerrado o selo de 58 anos da Acig, ação já tradicional nas comemorações de aniversário da associação. Como de costume, os associados da Acig se apresentaram e fizeram um breve resumo de seu empreendimento. Em seguida, todos desfrutaram do café da manhã oferecido pela entidade. 🍷

# E A FISCALIZAÇÃO CONTINUA...

SAIBA O QUE ESTÁ SENDO FISCALIZADO PELO PROCON NOS ESTABELECIMENTOS DE GUARAPUAVA

Desde o dia 2 de janeiro de 2013 a nova direção do Procon Guarapuava desenvolveu um cronograma de trabalho que deveria ser iniciado o quanto antes. Isso porque o órgão acumulava denúncias que, antes, não poderiam ser fiscalizadas com grande empenho devido à falta de pessoal. Segundo Alfeu Kramer, coordenador do Procon Guarapuava, o órgão não realizava este tipo de ação com frequência devido à prioridade dada ao atendimento ao consumidor que procurava o órgão.

“Ao assumir o Procon, percebemos o desejo do consumidor para que houvesse uma fiscalização das denúncias trazidas por eles. O consumidor estava se sentindo desprotegido, então passamos a fiscalizar ante as diversas denúncias já registradas”, conta Alfeu. Em contrapartida, o Procon ampliou o horário de atendimento ao consumidor. Antes, era das 12h às 17h, e hoje é aberto das 9h às 17h, sem fechar para o almoço.

Segundo o coordenador, os supermercados são os campeões em denúncias. Principalmente no que diz respeito à data de validade dos produtos e diferença do valor anunciado nas gôndolas para o valor registrado no caixa. O segundo maior alvo das denúncias de consumidores guarapuavanos são as instituições financeiras. O motivo da reclamação é, principalmente, pelas filas encontradas na busca por atendimento. A falta de biombos nos caixas eletrônicos também é denunciada por clientes.

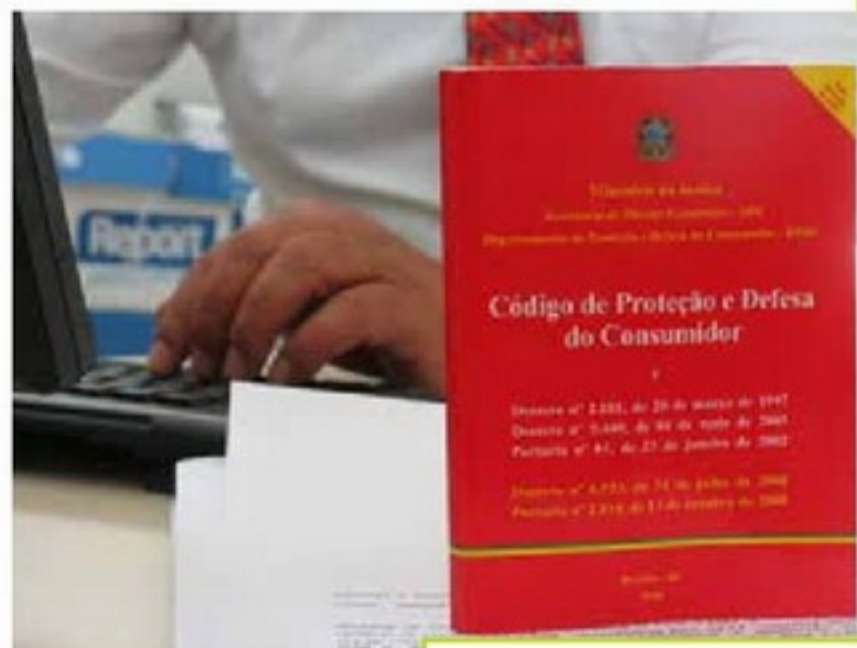
Para Alfeu, o problema das agências bancárias está na resistência, por-

que a lei municipal que regulamenta questões relacionadas aos bancos foi aprovada em 2009. A partir daí, as instituições tinham 180 dias para se adequar, mas muitas não o fizeram. Em julho de 2012, receberam uma notificação do Procon exigindo a adequação à lei, mas, ainda assim, fizeram “vista grossa”.

Lojas, farmácias, estacionamentos e autoescolas também serão fiscalizados. Um dos itens averiguados quanto ao comércio será a obstrução de calçadas devido à colocação de placas publicitárias das lojas. Promoções também serão verificadas para saber se o consumidor está levando “gato por lebre”.

O Procon informa que a fiscalização segue semanalmente, mas que os locais fiscalizados não receberão aviso prévio. A fiscalização será feita por amostragens, de acordo com as denúncias registradas. Em casos em que já existe uma série de reclamações, notificação e reincidência, a empresa é multada. Se a infração não é grave e reincidente, num primeiro momento, o Procon apenas notifica. As multas variam de R\$ 200 a R\$ 1 milhão. Os valores são destinados ao funcionamento do Procon.

As denúncias podem ser feitas pelo 151, (42) 3622-1370 ou pessoalmente. 📞



Todas as empresas devem ter o Código de Defesa do Consumidor, e o Procon orienta que não basta tê-lo, é preciso que o proprietário o estude para que entenda quais são seus deveres

PARE  
DE  
VENDER  
NO  
ESCURO.

SPC é na  
**ACIG**  
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

Aumente seus resultados consultando  
o SPC da Acig.  
Há 58 anos ao seu lado!

SPC é na

**ACIG** 

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE GUARAPUAVA

**Reconhecimento**  
é fruto do esforço,  
trabalho e dedicação.

Prêmio

 Dia 8 de Março  
**DIVAS**  
& 2013

Local: Chai Hall  
Horário: 20h  
Valor do Convite: R\$ 50,00  
Informações e Convites  
(42) 3621.5050 | (42) 3621.5566  
Atração: Elas Cantam



Jantar  
Dia Internacional  
da **MULHER**  
13ª edição

Realização:



Patrocínio Master:



Patrocínio:



Apoio:



# EM NOME DE QUAL FUTURO?

É muito frequente ouvir alguém fazer a seguinte pergunta: por que Guarapuava não cresceu em 200 anos como cidades que possuem pouco mais de 50 ou 60 anos cresceram ou estão crescendo, a exemplo de Londrina, Maringá, Cascavel, Toledo, Pato Branco e tantas outras? Bom, não sou historiador para responder a esta pergunta com base em pesquisas, mas, como morador recente desta bela cidade, percebo algumas situações que podem ter relação com este acanhado desenvolvimento que Guarapuava teve até bem pouco tempo (mas que já mudou). Uma das primeiras coisas que percebi quando aqui cheguei foi uma forte sensação de baixa autoestima dos guarapuavanos, coisa que não

senti em nenhuma outra cidade em que morei. Baixa autoestima pode ser definida como uma característica das pessoas que se sentem inadequadas para enfrentar os desafios da vida, que não acreditam no seu potencial e capacidade de dar respostas às mais diversas questões, ou seja, que

carregam consigo o tal “pessimismo”. Refletindo um pouco sobre isso, posso afirmar que não

é raro ouvir de moradores ou até mesmo de empresários daqui que Guarapuava “é assim mesmo”, que “aquí as coisas não mudam, sempre foram assim” e coisas do gênero. É um traço cultural, mas que precisa de uma nova postura. Se olharmos para as grandes e poderosas nações, elas sempre foram orgulhosas e até mesmo arrogan-


tes. Veja a inveja que causa a maior potência econômica do mundo. São tachados de arrogantes, capitalistas, e estão rodeados de “anti-americanos”. Assim foram os romanos, os ingleses e assim serão os chineses (esperem para ver). Não há uma cidade próspera e rica que não seja orgulhosa, cheia de si. Ou alguém me prova o contrário?!? Até nós, brasileiros, estamos ficando metidos como a 5ª maior economia do planeta...

Guarapuava é a 9ª maior cidade em população das 399 cidades paranaenses. É a 11ª cidade com o maior PIB, chegando a quase 2,5 bilhões de reais. É a maior cidade do estado por área geográfica, com cerca de 3,1 milhões de km<sup>2</sup> (IBGE 2010). Possui uma

das melhores produtividades de milho por hectare do mundo. Está entre as únicas cidades do estado que possuem duas universidades, uma estadual (Unicentro) e outra federal (UTFPR). É pouco? Bem, existem alguns que com certeza vão fazer cara feia. Mas estes são fatos. São números.

M e s m o com todos estes dados, os “pessimistas” estão aí de plantão. Para qualquer anúncio de

empresa que pretende se instalar aqui, vem aquele ranço: “aquí não vai dar certo” ou “vão quebrar a cara”. E eu tão feliz com a chegada (finalmente) de um shopping por aqui, adivinha o que ouvi? “Guarapuava não comporta”... “vão quebrar e fechar as portas”.

Pergunto: em que lado você se encontra? Do passado ou do futuro? 

“  
GUARAPUAVA É A 9ª MAIOR CIDADE  
EM POPULAÇÃO NO PARANÁ. É  
A 11ª CIDADE COM O MAIOR PIB. É  
A MAIOR DO ESTADO POR ÁREA  
GEOGRÁFICA (...). NÃO HÁ UMA  
CIDADE PRÓSPERA E RICA QUE NÃO  
SEJA ORGULHOSA, CHEIA DE SI.  
”



Paulo Reckziegel, administrador, empresário e diretor administrativo da Acig

# HAMBÚRGUER DA HORA, GRELHADO, COM CARNES NOBRES ESPECIALMENTE PARA VOCÊ.



A qualidade do hambúrguer Villa, feito com carnes nobres, grelhado no forno à lenha, combinado com o sabor do **Chopp Eisenbahn** você só encontra no Villa Hamburgueria, venha conferir.

**EISENBAHN**  
*Authentic taste*



RUA BRIGADEIRO ROCHA, 1634 | CENTRO | FONE 3035-5080



# SICOOBNET

**TECNOLOGIA PRÁTICA E SEGURANÇA USADA A SEU FAVOR**

**Com ele, você pode realizar consultas e movimentações financeiras com toda a comodidade que somente o SICOOB pode lhe oferecer.**

Cadastre-se na sua cooperativa e acesse:

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



# SICOOB

ASSOCIADO A VOCÊ.