

REVISTA

# ACIPG

## EM AÇÃO

Out 2014 | Ed. 26 | Ano 03



## *Mérito Empresarial*

*Posto Contorno, categoria prestação de serviços, DHL, comércio e Metalúrgica Schiffer, indústria, são as homenageadas do Mérito Empresarial 2014. A premiação é um reconhecimento para as empresas que se destacaram na produtividade local.*

# SPC RELATÓRIO COMPLETO

ANTES DE FECHAR QUALQUER NEGÓCIO, CONSULTE

O SPC Relatório Completo é uma consulta que apresenta informações cadastrais e restritivas tanto da empresa quanto dos seus sócios no banco de dados do SPC e da Serasa.

Você tem acesso à consulta de dados cadastrais da pessoa jurídica, informações sobre os sócios, histórico de pagamentos da empresa, relacionamento com fornecedores, pendências financeiras no SPC e na Serasa, protestos em nome da empresa nos cartórios de todo o país, entre outras informações.

### BENEFÍCIOS:

- Vantagem financeira: redução de perdas causadas por inadimplência e fraudes;
- Agilidade: nos processos de crédito e cobrança;
- Produtividade: maior número de avaliações em menos tempo;
- Segurança: informações que permitem uma visão abrangente da situação real do cliente pessoa jurídica;
- Objetividade na classificação do risco de crédito.

Procure a Entidade mais próxima ou acesse [www.spcbrasil.org.br](http://www.spcbrasil.org.br)

**ACIPG**  
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL  
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA

Sistema CNDL



É com satisfação que a Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) e o Sindicato do Comércio Varejista de Ponta Grossa (Sindilojas), em parceria com a Coordenação Regional da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP), Sociedade Rural e Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL) realizaram, em agosto, a 10ª edição do Prêmio Mérito Empresarial.

Trata-se de um reconhecimento às empresas que se destacam na produtividade local. Parabenizamos os homenageados deste ano: DHL, na categoria Comércio, Metalúrgica Schiffer, na categoria Indústria e Posto Contorno, na categoria Prestação de Serviços.

Na imagem de seus presidentes e diretores, também parabenizamos os familiares, gerentes, co-

laboradores e demais envolvidos no sucesso de cada empresa.

Entre os requisitos avaliados, essas empresas se destacaram em seu segmento de atividade no Município, praticando atitudes inovadoras na área empresarial, ambiental e de responsabilidade social, contribuindo com a propagação de Ponta Grossa a toda extensão nacional e ao mercado internacional. O destaque também é alicerçado na colaboração com o desenvolvimento econômico e social da cidade e da região dos Campos Gerais, gerando empregos e renda para que os recursos circulem aqui, contribuindo com oportunidades de negócios capazes de manter e atrair empresas do comércio, da indústria, do setor de serviços e do agronegócio.

Parabéns às homenageadas!



Nilton Antônio Fior  
Presidente da ACIPG

## Gestão 2014-2016

### DIRETORIA

- Presidente**  
Nilton Antônio Fior
- Diretor de Relações Públicas**  
Flávia Maria Barrichello
- Diretor de Assuntos Comunitários**  
Luiz Eduardo Pilatti Rosas
- Diretor Secretário**  
Amarildo Pramio
- Diretor Financeiro**  
Rodrigo Baron Martins
- Diretor Jurídico**  
Eduardo Salamacha
- Diretor de Assuntos Econômicos**  
Welliton da Silva Barreiros
- Diretor de Comércio**  
Bruno Italo Ronchi
- Diretor de Indústria**  
Jarbas Góes
- Diretor Rural**  
Sandra Camargo Queiroz
- Diretor de Turismo**  
Daniel Wagner
- Diretor de Prestadores de Serviços**  
Juliano Kobellache
- Diretor de Comércio Exterior**  
Oswaldo Malta Callegari
- Diretor de Produtos**  
Miler José Oliveira
- Diretor de Fomento**  
Joel José Pavesi
- Diretor de Eventos**  
José Carlos Loureiro Neto
- Diretor de Planejamento Urbano**  
Marcus Vinicius Caldeira Baggio
- Diretor de Capacitação Profissional**  
Paulo Roberto Veiga
- Diretor de Responsabilidade Social**  
Osni Mongruel Junior
- Diretor de Shopping Center**  
Milane Aparecida Fadel Barbur
- Diretor de Bairros**  
Neymar de Meira Albach
- Diretor de Saúde**  
Moacir dos Santos

### Diretor de Associativismo

Marcos Rogério Dombrowski

### Suplentes

Mário Nami Filho  
Hudson da Cunha Zanoni  
João Carlos Glapinski  
Sílvio Cybulski  
Paulo Roberto Bahls de Almeida

### CONSELHOS

**Presidente Conjove**  
Wagner Gil Denck

**Representante Conjove**  
Paulo Henrique Mariano

**Presidente CEME**  
Iliana Busnardo

**Representante CEME**  
Sandra Laroca

**Câmara Técnica do Meio Ambiente**  
Caroline Schoenberger

**Câmara Técnica do Polo Industrial**  
Leonardo Puppi Bernardi

### CONSELHO SUPERIOR

Alcy Antônio Marochi  
Calixto Abrão Miguel Ajuz  
David Pilatti Montes  
Douglas Fanchin Taques Fonseca  
Edilson Luiz Carneiro Baggio  
Hélio Frederico Hess  
Jordão Bahls de Almeida Neto  
Leodgar Pedro Correa  
Renato Gomes Napoli  
Ovídio Gasparetto  
Hilário Devicchi  
Raílda Alba Francisca Schiffer  
Marcio Pauliki  
Sérgio Leopoldo

### CONSELHO DE REPRESENTANTES

**Efetivos**  
Sérgio Leopoldo  
Jordão Bahls de Almeida Neto  
Ireneu Czepula  
Douglas Fanchin Taques Fonseca  
Ana Elizabeth O. Bueno

### EXECUTIVO

Ariane Wiesniewski Festa  
Rafael Lizieri

## Parceiros



### Jornalista Responsável:

Thaís Helena F. Neto Oliveira  
MTB 6868

### Edição, Textos e Fotos:

Thaís Helena F. Neto Oliveira  
MTB 6868

### Capa e Projeto Gráfico:

Shinken - Comunicação

### Diretor de Arte e Diagramação:

Fábio Ricardo Pereira da Silva

### Tiragem:

2500 exemplares

Anuncie na Revista  
ACIPG em Ação  
[comercial@acipg.org.br](mailto:comercial@acipg.org.br)

Sugestões, críticas e comentários  
[thaishelena@acipg.org.br](mailto:thaishelena@acipg.org.br)

### ACIPG

Rua Comendador Miró, 860  
(42) 3220-7200

É permitida a reprodução parcial ou total do conteúdo das matérias desta Revista, desde que obedecidos os créditos.



## Sumário

- 10 ALERTA**  
Golpes e cobranças indevidas
- 12 ANTARES**  
Projeto completa um ano
- 16 PESQUISA**  
SPC Brasil
- 26 PALESTRA**  
Imagem empresarial
- 27 COMERCIAL**  
ACIPG amplia benefício alimentação
- 30 CACICPAR**  
Coordenadoria tem nova diretoria
- 32 NOVOS SÓCIOS**  
Entidade recebe 52 empresários
- 38 EMPREENDER**  
Programa apresenta resultados



# Seu SONO com TECNOLOGIA



Primando pela qualidade de seus produtos, a **PONTAFLEX** oferece as melhores marcas de colchões do mundo, priorizando sempre o seu sono feliz.

Venha conhecer a loja **PONTAFLEX OUTLET** e aproveite os melhores preços unidos de muito conforto e tecnologia.

**OUTLET**  
até **50%**  
de desconto em até 10x  
sem juros nos cartões

**PontaFlex**  
COLCHÕES E ACESSÓRIOS Sleep Home

Imagens meramente ilustrativas.



# Entrevista: Ardisson Naim Akel

## ACIPG conversa com o presidente da Junta Comercial do Paraná (Jucepar)

Ardisson Naim Akel é formado em Direito e em Administração de Empresas. É presidente da Junta Comercial do Paraná e da Associação Nacional de Juntas Comerciais (Anprej). Foi presidente do Sindicato da Indústria do Vestuário do Paraná, da Associação Comercial do Paraná (ACP), da Federação das Associações Comerciais do Paraná (Faciap), vice-presidente da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep) e vice-presidente da Confederação das Associações Comerciais do Brasil (CACB).

**ACIPG: Presidente, com o esforço realizado pela Jucepar, a implantação da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim) poderá agilizar procedimentos dentro das Prefeituras, como aberturas e alterações de empresas. Como o senhor avalia essa implantação da Rede no Estado?**

**Ardisson Akel:** Entendo que é extremamente importante em dois sentidos: o primeiro no ponto de vista do empreendedor, que poderá protocolar as informações necessárias para a abertura de uma empresa somente em um lugar, no caso, a Junta Comercial. Isso promoverá ao futuro empresário um ganho de tempo e uma economia de custos, já que não precisará se deslocar a todos os órgãos para repetir as mesmas informações. O segundo ponto de vista, o das prefeituras, representará um ganho enorme na segurança em saber que as informações cadastradas na Junta estão de posse também das prefeituras, ou seja, o que facilitará também o serviço de emissão do alvará, deixando o número de empresas em pleno funcionamento mais próximo da realidade.

**ACIPG: Temos o conhecimento que entre 12 a 14 Municípios do Paraná estão na lista para inaugurar até o final deste ano a Redesim. Há uma data oficial para esse lançamento em Ponta Grossa?**

**Ardisson Akel:** A nossa meta é implantar até o final de 2014 nos maiores municípios do Estado e gradualmente até o final de 2016 nos demais municípios paranaenses. A velocidade da implantação dependerá da colaboração dos órgãos de licenciamento, como Bombeiros, Vigilância Sanitária e Ambiental e da própria prefeitura municipal.

“  
A nossa meta é implantar a Redesim até o final de 2014 nos maiores municípios do Estado e gradualmente até o final de 2016 nos demais municípios paranaenses.  
”

**ACIPG: No início de setembro, o senhor esteve na cidade lançando a emissão de CNPJ pela Agência Regional de Ponta Grossa. O que os empresários e contadores podem esperar desse novo serviço da Jucepar?**

**Ardisson Akel:** O serviço já está implantado e funcionando muito bem, reduzindo tempo e duplicidade de trabalho aos empresários e contabilistas, que antes tinham que preencher duas vezes as mesmas informações, para a Junta Comercial e para a Receita Federal e que agora pode ter em um único processo o cartão CNPJ deferido. Até o final de 2014 será opcional usar o escritório da Junta Comercial para a emissão do documento, mas na medida em que houver a habitualidade dos nossos parceiros em procurar a junta para a realização do serviço, automaticamente a Receita Federal se isenta em realizá-lo.

**ACIPG: Como está o cenário dos demais serviços realizados pela Jucepar, como o de emissão de certidões via internet, com certificação digital, consulta e reserva de nome empresarial e a disponibilidade e o preenchimento da Ficha de Cadastro Nacional e Registro de Empresário?**

**Ardisson Akel:** Estão funcionando muito bem. Existe todo um investimento para a implantação destes serviços e temos observado que há um crescimento na procura por eles, como é o caso da emissão de certidões via internet. Estamos otimistas e devemos ampliar investimentos na área de TI para disponibilizar novos serviços através da internet.

**ACIPG: Como foi mencionado em entrevistas anteriores, o objetivo é colocar a Junta Comercial como a entidade responsável por compartilhar as informações necessárias para abertura, alteração e baixa de empresas com todos os órgãos responsáveis pelo licenciamento**



**como as prefeituras, Receitas Federal e Estadual, Corpo de Bombeiros, Vigilância Sanitária, entre outros. Como o senhor avalia essas parcerias e o que falta para efetivação deste objetivo?**

**Ardisson Akel:** O desafio é grande. A Junta Comercial tornando-se a porta única de entradas das informações empresariais no sistema de registro responsabiliza-se não só por receber essas informações, mas também por retransmiti-las aos demais órgãos. Cada entidade continuará mantendo sua base de dados individuais, mas compartilhando através da Junta Comercial e a Jucepar não poderia declinar nessa missão de ser o agente da desburocratização e simplificação nos processos de registro empresarial.

**ACIPG: Em setembro, dia 29, a Agência Regional de Ponta Grossa em parceria com a Jucepar completou 20 anos, sendo a primeira Agência Regional da Junta Comercial do Paraná. Qual é o balanço que o senhor faz do trabalho realizado?**

**Ardisson Akel:** A Agência Regional de Ponta Grossa, além de pioneira, é uma das mais eficientes do Estado do Paraná. Com base nessa experiência que nós crescemos montando uma rede de escritórios regionais operado em parceria que

hoje atinge a casa de mais de 60 unidades no interior. Grande parte nas Associações Comerciais. Então, o escritório administrado pela ACIPG, não apenas é um excelente ponto de atendimento, como tem a responsabilidade de, com sua eficiência, estimular a ampliação dessa solução, que hoje é responsável por mais de 60% dos registros empresariais arquivados pela Junta Comercial do Paraná.

**ACIPG: Qual a importância de se ter a Junta Comercial dentro de uma Associação Comercial, Industrial e Empresarial (ACE), por exemplo, Agência Regional de Ponta Grossa e ACIPG?**

**Ardisson Akel:** Especialmente as Associações Comerciais e Empresariais, como a ACIPG, são órgãos que congregam não apenas os empresários da região, mas todos os profissionais como contabilistas e profissionais liberais. Com isso, ela se torna um grande foro de debate das questões econômicas da comunidade. Um escritório da Junta Comercial operar nesse tipo de ambiente traz a condição de que receba todas as informações sobre as tendências da economia. Por outro lado, há uma facilitação para que o novo empresário seja completamente acolhido por um ambiente empresarial do município.



# Agência Regional já emite cartão CNPJ de novas empresas

Com o serviço sendo oferecido pela Jucepar, número de agências que passam a emitir o documento no Estado aumenta em 68%

A Junta Comercial do Paraná (Jucepar) já está emitindo o cartão CNPJ de novas empresas em seus 64 escritórios regionais no Estado. Agora, com a transição do serviço sendo feito da Receita Federal do Brasil (RFB) para a Jucepar, o número de localidades que passa a emitir o documento cresce 68%, subindo de 38 unidades da RFB para 64 agências da Jucepar espalhadas por todo Paraná. Na manhã de 02 de setembro, o presidente da Jucepar, Ardisson Akel, esteve na sede da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) para o lançamento da emissão de CNPJ pela Agência Regional. O presidente da ACIPG, Nilton Fior, o diretor de Produtos da entidade, Miler José Oliveira e o prefeito Municipal, Marcelo Rangel, receberam contadores e empresários que acompanharam a apresentação de Akel. A Agência de Ponta Grossa foi a primeira a receber a visita do presidente para o lançamento da emissão de CNPJ pela Jucepar.

De acordo com Akel, a mudança vai contribuir para a economia de tempo e dinheiro para os empreendedores, principalmente no processo de formalização de novas empresas no Paraná. "Todos os escritórios regionais da Junta Comercial do Paraná já estão aptos a realizar a emissão do documento para as novas empresas e o serviço será levado adiante, chegando a mais micro regiões com a abertura de novos escritórios regionais da Jucepar", aponta.



Contadores e empresários estiveram na sede da ACIPG para encontro com o presidente da Jucepar, Ardisson Akel

O presidente da Junta Comercial reforça ainda que com o serviço sendo oferecido pela Jucepar, a entidade dá mais um passo para se firmar como a única porta de entrada para a abertura de novos negócios no Paraná. "Acreditamos que, ao concentrarmos todo o processo de formalização de um novo negócio em uma única porta de entrada, vamos simplificar e acelerar consideravelmente o processo de constituição de uma empresa, além das alterações contratuais e baixas de empresas, pois a ida à Junta Comercial já é obrigatória para o registro do contrato social", afirma.

O prefeito Marcelo Rangel, destaca que a intenção é tornar o processo de abertura de empresas menos burocrático. "O nosso objetivo é simplificar e desburocra-



Equipe da Agência de Ponta Grossa com o presidente da Jucepar, Ardisson Akel, prefeito Marcelo Rangel e o diretor de Produtos da ACIPG, Miler José Oliveira

tizar a abertura e a constituição de empresas. O CNPJ já pode ser emitido diretamente na Junta Comercial de Ponta Grossa, que fica na ACIPG. Ou seja, o empresário não precisará mais ir até à Receita Federal para obter o CNPJ".

O diretor de Produtos da ACIPG, Miler José Oliveira, também comenta que o novo serviço traz agilidade ao processo. "Agora, a emissão de CNPJ faz parte dos serviços prestados pela Agência Regional. Através da parceria entre Jucepar e Prefeitura, o sistema permitirá a abertura, fechamento, alteração e legalização de empresas em prazos bem mais curtos que os atualmente praticados".

## CNPJ em casa nova

Nos últimos meses, relatores dos 64 escritórios da Jucepar no Estado participaram de um curso ministrado por agentes da Receita Federal do Brasil (RFB), visando a capacitação dos funcionários para operar o deferidor do cartão CNPJ nas unidades da Junta Comercial.

Antes, nas cidades do interior do Estado, por exemplo, o futuro empresário precisava se deslocar até uma unidade da RFB mais próxima, protocolando as mesmas informações cadastradas na Jucepar para conseguir o número do cadastro de pessoa jurídica.

Segundo Akel, a medida, por enquanto, não in-

clui a capital paranaense, já que em Curitiba o CNPJ continuará sendo expedido pela Prefeitura. "Curitiba é um caso à parte, pois a Legislação Municipal permite que a prefeitura conceda o CNPJ a essas novas empresas", observa.

## Agilidade para as empresas - Redesim

Como parte do processo de implantação da Rede de Simplificação do Registro Empresarial (Redesim) no Paraná, o serviço de emissão do CNPJ feito pela Jucepar se soma a outros já oferecidos pela Junta Comercial do Paraná, como o de emissão de certidões via internet, com certificação digital, consulta e reserva de nome empresarial e a disponibilidade e o preenchimento da Ficha de Cadastro Nacional e Registro de Empresário.

O objetivo é colocar a Junta Comercial como a entidade responsável por compartilhar as informações necessárias para abertura, alteração e baixa de empresas com todos os órgãos responsáveis pelo licenciamento de empresas, como as prefeituras, Receitas Federal e Estadual, Corpo de Bombeiros, Vigilância Sanitária, entre outros.

Em Ponta Grossa, Jucepar, Prefeitura, ACIPG e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) trabalham em conjunto para a implantação da Redesim.

\* Com assessoria ACIPG e Jucepar

**JUNTA COMERCIAL**  
**DO PARANÁ**



# ACIPG faz alerta para golpes e cobranças indevidas

Comerciantes devem ficar atentos e repassar informações aos colaboradores

**A** Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) reitera alerta sobre golpes e cobranças indevidas. Recentemente, empresários relataram que receberam boletos da Empresa Cadastro Brasileiro de Marcas e Patentes Ltda., no valor de R\$ 288,50, informando que o pagamento seria destinado à manutenção optativa da empresa no cadastro brasileiro de marcas e patentes, edição 2013.

A equipe da Cerumar Propriedade Intelectual, operadora do Programa de Proteção Intelectual da FACISC (Printe), lembra aos empresários que essa prática de cobrança é indevida e só tem continuidade porque empresários ainda pagam esses boletos. "Reforçamos que esta prática não propicia qualquer benefício ao empresário nem altera o andamento de seus processos de registro de marca junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI). Portanto, é importante que este boleto não seja pago", explica o diretor da Cerumar/Printe, Fernando Muller.

Em sua página oficial, o INPI informa que não têm representantes, não envia boletos e que seus servidores não fazem ligações de cobranças aos seus usuários. De acordo com eles, isto é fraude e a única forma de recolher as taxas do INPI é por meio de uma Guia de Recolhimento da União (GRU), que o próprio usuário gera no Portal.

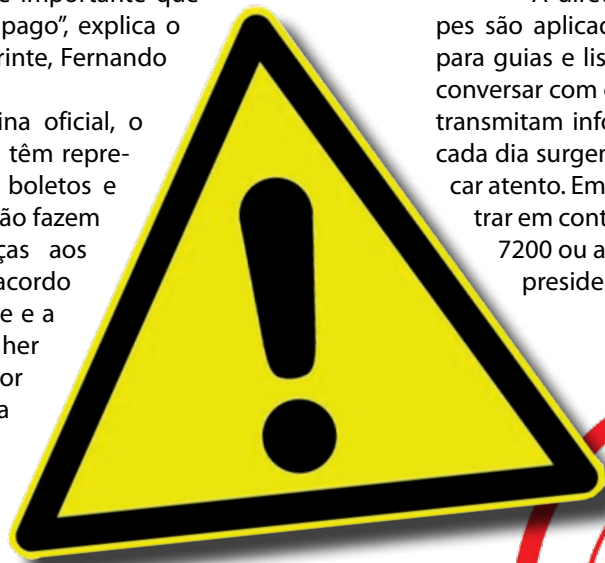
A ACIPG também reitera novas cobranças realizadas pela Associação Comercial e Empresarial do Brasil (ACEB) na cidade. A ACEB, situada em São Paulo, emite boletos bancários às empresas de todo o Brasil e associadas da ACIPG recebem esses boletos com frequência.

Embora tenha CNPJ e seja considerada regularmente constituída, a ACEB não possui vínculo com a ACI-

PG, com a Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (FACIAP) e nem com a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB). Os empresários que receberem o boleto da ACEB devem desconsiderar a cobrança se não utilizaram o serviço. "No próprio boleto a entidade cita que o pagamento é facultativo e, muitas vezes, o empresário paga por medo de problemas futuros. É preciso prestar muita atenção", comenta o presidente da ACIPG, Nilton Fior.

O diretor de Produtos da ACIPG, Miler José Oliveira, também comenta que o serviço Consultanet – Serviço de Proteção ao Crédito Online que é mencionado no boleto não tem vínculo com o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) da ACIPG. "Em 2011, 2012 e 2013 já fizemos o alerta, mas reiteramos, pois associados e empresários ainda recebem os boletos. Quem tiver dúvida pode entrar em contato com o SPC através do telefone 3220-7236", comenta.

A diretoria da entidade lembra que outros golpes são aplicados no comércio, como o cadastramento para guias e listas de São Paulo. "Os empresários devem conversar com os colaboradores e alertá-los para que não transmitam informações da empresa sem autorização. A cada dia surgem novos golpes no mercado e é preciso ficar atento. Em caso de dúvida os empresários podem entrar em contato com a ACIPG através do telefone 3220-7200 ou [acipg.org.br](http://acipg.org.br) no campo Ouvidoria", explica o presidente Fior.



Entre novas técnicas para construir,  
novas expectativas e desejos dos clientes,  
novos conceitos de arquitetura e a alta exigência do mercado:



A CONSTRUÇÃO CIVIL EVOLUIU  
E A NOSSA MARCA TAMBÉM.

CONSTRUTORA  
**BAGGIO**

PR - (41) 3025-6111 | SP - (19) 3255-6263 | MG - (31) 3546-0066

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



# Antares apresenta resultados

## Entidade comemora o primeiro ano do Projeto

O projeto Antares, com foco no desenvolvimento local, surgiu em setembro de 2013 na Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG). Através de parcerias, o projeto tem o objetivo de levar noções de empreendedorismo em contra turno aos melhores alunos das escolas públicas e particulares da cidade, contribuindo com a aprovação no vestibular. Desta primeira turma do projeto, o aluno Lucas Martins Guimarães, 17 anos, foi aprovado no vestibular para o curso de Ciências Econômicas na Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG).

O aluno destaca que o projeto Antares foi decisivo na aprovação. "Através das aulas e das apostilas cedidas pelo projeto consegui passar no vestibular da UEPG, ampliando os conteúdos que tinha. O Antares influenciou diretamente nessa conquista e incentivo que outros alunos participem do projeto".

O coordenador do Antares, Eduardo Salamacha, comenta que foi um excelente resultado para menos de um ano de curso - considerando que a duração completa do projeto são três anos. "É um exemplo e uma referência a ser seguida. Se ele conseguiu, basta os demais continuarem se dedicando que com certeza mesmo antes de encerrarem os três anos de estudo também conseguirão ser aprovados no vestibular".



A primeira turma teve início em fevereiro de 2014, em que foram inscritos 27 alunos, com idade entre 14 a 16 anos. Salamacha destaca o primeiro ano do projeto. "Esse primeiro ano foi um grande aprendizado, tanto para os alunos, como para nós que estamos envolvidos com a organização do Antares. Para o próximo ano, queremos produzir um material próprio, específico para o projeto, ao invés de comprarmos apostilas de algum colégio, vamos modificar a ordem de algumas matérias e melhorar cada vez mais, por meio do feedback dos professores e dos alunos sobre as necessidades constatadas durante o transcorrer das aulas".

O projeto quer complementar o ensino em contra turno para alunos que se destacaram no ensino médio das escolas, com conteúdos nas áreas de Português, Química, Física, Matemática, conhecimento básico de Linguagem de Programação, Empreendedorismo, Noções de Contabilidade, Noções de Administração, Cidadania, Finanças Pessoais, Mastermind. As aulas acontecem gratuitamente três vezes na semana - quarta, quinta e sexta-feira - no período da tarde, com início em fevereiro. As aulas tem sequência ao longo de todo o Ensino Médio (três anos).

Nesta primeira turma, os alunos passaram por um treinamento Mastermind no início do curso para aprimorar a parte comportamental. O projeto também visa motivar lideranças locais em cada bairro, com o intuito



Eduardo Salamacha, coordenador dos projetos, conversa com estudantes da primeira turma do Antares

de influenciar positivamente outras pessoas. "Somente por meio da criação de lideranças locais nos bairros conseguiremos modificar as comunidades e a cidade como um todo. A ideia é aproximar os projetos Antares e Quasar, além de estimular voluntários ao Observatório Social de Ponta Grossa (OSPG)", ressalta Salamacha.

Os alunos escolhidos para o projeto foram indicados pelos pedagogos e diretores das escolas, sendo escolhidos os que tiveram as melhores notas e frequência nas aulas. Também passam por entrevistas com a coordenação do Antares. Para a turma do ano que vem, que iniciará em fevereiro de 2015, os alunos podem buscar informações sobre a inscrição na ACIPG, através dos telefones 3220 7200 ou 3220 7208. "A escolha dos alunos será feita com base no boletim e principalmente na entrevista com os organizadores do projeto. Procuramos alunos que te-

tenham grande desejo e determinação", destaca Salamacha.

De acordo com os idealizadores, os projetos Antares e Quasar complementam-se. "No caso do projeto Antares a contrapartida destes alunos será influenciar positivamente outros jovens nos bairros onde vivem, canalizando-os para o Quasar", comenta Salamacha.

A gerente Institucional e Financeira da ACIPG, Ariane Wiesnieski Festa, destaca o objetivo da entidade com os projetos. "A ACIPG tem a visão de promover o desenvolvimento local, tendo esta ação inclusive em seu planejamento estratégico, por isto a entidade tem dado o apoio necessário na gestão, pois uma cidade com empreendedores qualificados será uma cidade forte, desenvolvida e com mão de obra qualificada", frisa.

### REQUISITOS PARA INSCRIÇÃO NO PROJETO ANTARES:

- Cursando o 9º ano do Ensino Fundamental (em 2014), iniciando no 1º ano do Ensino Médio em 2015;
- Idade: de 14 a 16 anos;
- Ter comprometimento e dedicação;
- Possuir bom desempenho e frequência escolar;
- Participar do projeto durante os três anos do Ensino Médio (2015, 2016 e 2017);
- Para fazer a inscrição é necessário o acompanhamento dos pais ou responsáveis.

#### Documentos obrigatórios para inscrição:

- RG;
- CPF;
- Comprovante de Residência;
- Último boletim escolar (2014);
- Foto 3x4.

**GESTPAR**  
COPIADORAS E SISTEMAS DE IMPRESSÃO

- ✓ Vendas
- ✓ Sistema De Impressão
- ✓ Locação
- ✓ Soluções Em Digitalização



(42) 3026-2222

www.gestpar.com.br



# Natal 0 km

## Campanha de Natal começa em novembro

'Natal 0 km' promete aquecer as vendas natalinas sorteando automóvel

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) e o Sindicato do Comércio Varejista de Ponta Grossa (Sindilojas), com apoio da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), Granvel e patrocínio do Scredí, realizam de 10 de novembro a 29 de dezembro, a campanha 'Natal 0 km'. A ação promete estimular as vendas no comércio da cidade com o sorteio de um automóvel Sandero zero quilômetro. Dia 09 de janeiro acontece o sorteio do carro e a entrega será dia 16 do mesmo mês.

Os organizadores acreditam que com a campanha o empresário tem expectativas maiores de venda com as promoções divulgadas pela mídia coletiva.

O presidente da ACIPG, Nilton Fior, comenta a iniciativa. "Quando o empresário participa da cam-

panha ele estimula as vendas e dá oportunidade aos clientes às premiações. O consumidor é muito importante para uma campanha de comércio, portanto, é fundamental que os clientes exijam seus cupons para concorrer ao carro".

O presidente do Sindilojas, José Carlos Loureiro Neto, destaca que assim como nos outros anos, o Sindicato e a ACIPG, realizam a campanha com a intenção de colaborar com o comércio local. "A campanha é pensada para colaborar com as vendas da época natalina, estimulando os consumidores através do sorteio do automóvel".

Bruno Ítalo Ronchi, diretor de Comércio da ACIPG, comenta que a campanha é uma ótima oportunidade para as empresas. "Com investimento a partir de R\$299 os associados já podem oferecer a seus clien-

tes a possibilidade de concorrer a um automóvel zero quilômetro, com motor 1.6, ar condicionado, vidros elétricos, sistema de som e GPS", destaca.

As campanhas de comércio realizadas em parceria ACIPG e Sindilojas já se tornaram tradição na cidade. Muitos prêmios já foram distribuídos e, conseqüentemente, as entidades colaboram com as vendas em épocas específicas no comércio local, através dos cupons para os clientes concorrerem aos sorteios.

"Basta os consumidores preencherem os cupons após as compras realizadas nos estabelecimentos que aderiram à campanha e os depositarem nas urnas desses locais. É importante o preenchimento correto dos cupons, com todos os dados legíveis, especialmente o campo destinado ao nome e CPF", lembra Ronchi. Os estabelecimentos que aderiram ao 'Natal 0 km' estarão identificados com cartazes da campanha.



## de 10/11 a 29/12

### PREENCHA O CUPOM E CONCORRA!

Exija seu documento fiscal!



# Quatro em cada dez inadimplentes não pretendem pagar dívida nos próximos meses, revela SPC Brasil

Deixar de comprar coisas que gostam é citado por 36% dos entrevistados como a maior dificuldade para organizar a vida financeira, mostra estudo

Quatro em cada dez (37%) consumidores inadimplentes admitem que não vão pagar suas dívidas nos próximos meses – setembro, outubro, novembro. Seja porque não têm condições de arcar com o valor (28%) ou, então, por falta de interesse em regularizar o débito (9%). A conclusão é de uma pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pelo portal 'Meu Bolso Feliz' com 1.245 consumidores em todas as capitais. O levantamento buscou traçar o perfil do adimplente e inadimplente brasileiro, analisando as causas da inadimplência e o comportamento financeiro dos consumidores.

O SPC Brasil e o portal 'Meu Bolso Feliz' (<http://meubolsofeliz.com.br>) ouviram 1.245 consumidores de ambos os gêneros e de todas as classes econômicas e faixas etárias nas 27 capitais. São considerados inadimplentes os consumidores que declararam ter pelo menos uma conta com o pagamento atrasado há mais de 90 dias. A margem de erro é de no máximo 3,8 pontos percentuais com uma margem de confiança de 95%. Isso significa que em 100 levantamentos com a mesma metodologia, os resultados estarão dentro da margem de erro em 95 ocasiões.

Quando indagados sobre a principal razão da negativa, 45% dizem que consideram o valor da cobrança abusivo e por isso, nem tentarão negociar com o credor. Sobre as dificuldades enfrentadas para iniciar uma negociação e pagamento da dívida, 36% dos consumidores admitem que o principal empecilho é abrir mão do atual padrão de consumo, ao deixar de comprar produtos que satisfazem desejos momentâneos.

Na avaliação do educador financeiro do 'Meu Bolso Feliz', José Vignoli, a resistência em cortar despesas e em mudar o padrão de consumo são alguns dos erros mais comuns para quem precisa 'sair do vermelho' e sinalizam a falta de preocupação com o futuro. Exemplo disso é que quase um quarto (24%) dos inadimplentes admite que costuma deixar de pagar alguns compromissos financeiros para adquirir um determinado produto que gostaria de ter. Entre os consumidores adimplentes entrevistados, o percentual cai para 9%.

Outro dado que reforça a conclusão de que os

entrevistados com contas em atraso assumem posturas mais imprudentes é que 18% da amostra deste grupo não têm o hábito de pesquisar preços alegando "falta de tempo". Entre os adimplentes o índice é de apenas 7%. Apenas dois em cada dez (20%) consumidores inadimplentes disseram ter alguma poupança para realizar um sonho no futuro, ao passo que 56% dos adimplentes consideram-se financeiramente determinados para realizar metas de longo prazo e 66% são mais dispostos a poupar para isto.

"A primeira atitude para organizar as finanças pessoais é reconhecer a necessidade de mudar hábitos que colocam o bolso em risco. Dois graves erros são subestimar os pequenos gastos, que passam despercebidos no dia a dia e fazer compras para que as demais pessoas tenham uma imagem positiva ao seu respeito", explica Vignoli.

## Cortar despesas e renegociar

Entre os consumidores entrevistados que demonstram disposição para pagar suas dívidas nos próximos três meses (63%), a maioria (74%) disse que tentará negociar diretamente com o credor, seguido pelos que farão 'bicos' para complementar a renda (13%) e pelos que esperam receber dívidas de terceiros (11%). Outros 8% disseram que guardariam o 13º salário para cobrir o valor pendente e apenas 8% pretendem economizar nos gastos do dia a dia.

Dentre a parcela minoritária que pretende economizar para sair da inadimplência, os principais cortes estão ligados às atividades de lazer (56%), compras de vestuário e calçados (38%), alimentação fora de casa (23%), gastos com cabeleireiro e manicure (21%) e compras no supermercado (18%).

Segundo os economistas do SPC Brasil, ao propor um acordo com o credor, é possível conseguir bons resultados como reduzir o tamanho das prestações, obter juros menores e prazos mais alongados. Se a intenção do consumidor for pagar a vista, é possível até pedir um desconto no valor total da dívida.

## Dívidas superam a renda

O mau uso do cartão de crédito é o principal responsável pela inadimplência dos brasileiros. Seis em cada dez (57%) inadimplentes estão com faturas atrasadas no cartão, sendo que 46% se encontram com o nome sujo por conta dessa pendência não quitada. Nesse tipo de atraso, há uma predominância de pessoas das classes A e B (64%) e compreendidas na faixa de 35 a 49 anos (60%). No quesito gênero, há um equilíbrio entre homens (56%) e mulheres (58%). Vale destacar, ainda, que em 88% dos casos, a fatura está atrasada há mais de 90 dias.

Em segundo lugar no ranking de dívidas em atraso aparecem os cartões de loja, mencionados por 48% dos inadimplentes. Entre as mulheres, esse percentual sobe para 52%, enquanto que entre os homens, a taxa é de 43%. Logo depois, vem os empréstimos com bancos ou financeiras (18%), faturas no cheque especial (17%) e talões de cheques ou carnês (16%).

Mais da metade (51%) das dívidas dos inadimplentes está concentrada entre R\$ 500 e R\$ 2 mil, mas a média das dívidas em atraso dos inadimplentes brasileiro é de R\$ 4.007,00. Ao cruzar os valores médios dos compromissos pendentes e a renda média dos entrevistados, a pesquisa verificou que o montante das obrigações financeiras em atraso dos inadimplentes chega a ser entre duas e três vezes superior a renda desses consumidores. Para quem ganha, por exemplo, de um a dois salários mínimos (até R\$ 1.448,00), o valor médio da dívida é de R\$ 2.392,99.

Já para um consumidor que recebe uma remuneração mensal entre dois e três salários mínimos (R\$ 1.449,00 e 2.172,00), a dívida média apurada pelo levantamento é de R\$ 4.493,00.

## Comportamento recorrente

Apesar de 70% dos consumidores que estão com as contas em dia terem declarado fazer algum tipo de planejamento orçamentário, quatro em cada dez (37%) adimplentes já tiveram o seu nome incluído em algum serviço de restrição ao crédito nos últimos cinco anos. "Há uma rotatividade grande entre o grupo dos adimplentes e inadimplentes. Algumas pessoas aprendem a lição ao experimentarem as limitações de estar com o CPF negativado, mas outras enfrentam dificuldades para organizar a vida financeira e são recorrentes", explica Vignoli.

Para o educador, é importante que o desejo de consumir não atople o planejamento orçamentário. Mas não é o que a pesquisa aponta. Quatro em cada dez inadimplentes (40%) admitem que o descontrole financeiro diante das facilidades de acesso ao crédito foi a principal razão que os levaram a não pagar as contas. Apesar de o desemprego se encontrar num nível historicamente baixo no país, ele foi citado por 24% da amostra como justificativa para a inadimplência, seguido pela diminuição da renda (10%) e empréstimo de nome (7%).

Para as mulheres, a falta de controle é lembrada por 44% das inadimplentes enquanto que para os homens, são 38% dos casos. Os jovens também demonstram mais impulsividade. Dentre os que têm entre 18 e 24 anos, mais da metade (51%) atribuem a falta de controle como o principal motivo da inadimplência. O percentual é maior do que todas as demais faixas etárias. Já o empréstimo de nome como causa da inadimplência surge com mais frequência entre os consumidores acima de 49 anos (11%).



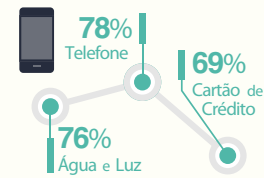
\* Com assessoria SPC Brasil



## >> ADIMPLENTES

**Perfil da Amostra**  
 52% homens  
 64% de 25 a 49 anos  
 46% classe AB

### Compromissos Financeiros:



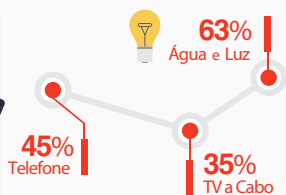
Já tiveram o nome sujo nos últimos 5 anos: **37%**

Valor Médio da Dívida **R\$ 3.187,00**

## INADIMPLENTES

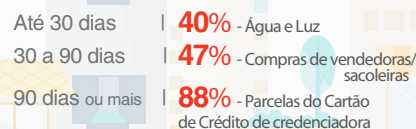
**Perfil da Amostra**  
 60% mulheres  
 65% de 25 a 49 anos  
 86% classe CDE

### Compromissos Financeiros:



Valor Médio da Dívida **R\$ 4.007,00**

### Contas em Atraso



**Dos Inadimplentes:**  
**Não Pagamento das dívidas:**  
 33% falta de controle financeiro  
 37% sem intenção/condições de pagar\*

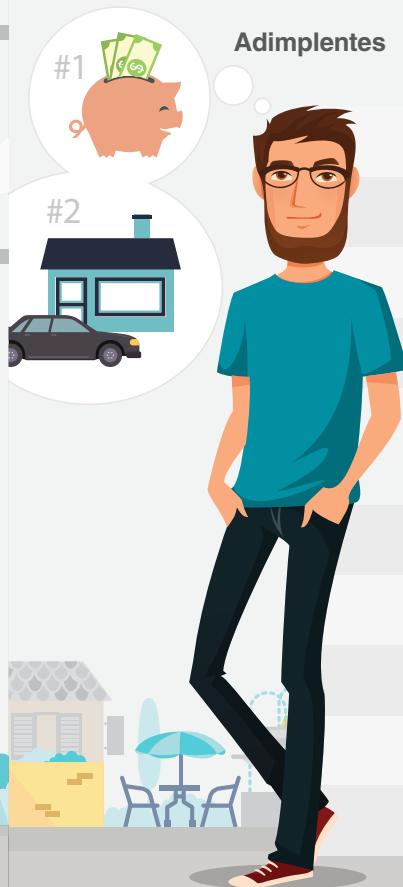
**Para aqueles que não pretendem quitar:**  
 45% consideram a cobrança injusta ou excessiva  
 Para os 91% que não mostram objeção em quitar  
 74% falam em acordo com o credor  
\*nos próximos 3 meses

Já tiveram o nome sujo nos últimos 5 anos: **65%**

Quais contas geram inadimplência?



## Adimplentes



**83%**

**75%**

**22%**

**9%**

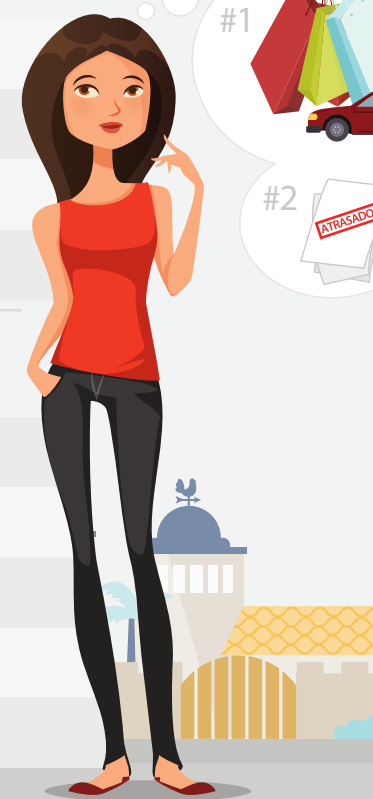
## << Comportamento em relação a contas e dívidas >>

Honrar os compromissos financeiros feitos vem sempre em primeiro lugar	<b>64%</b>
Ficar devendo é algo que tira o meu sono, não consigo ficar devendo	<b>56%</b>
Nunca paguei uma conta sequer atrasada	<b>7%</b>
Às vezes eu deixo de pagar uma compra pra comprar alguma coisa que estou com muita vontade de ter	<b>24%</b>

## << Atitudes em relação ao futuro >>

Prefiro economizar um pouco agora e ter uma situação melhor no futuro	<b>52%</b>
Eu sempre guardo um pouco de dinheiro pensando no futuro	<b>28%</b>
Tenho uma poupança/reserva para realizar meus sonhos no futuro (carro/casa própria/viagem)	<b>20%</b>
Quero apenas viver, sem se preocupar demais com o dia de amanhã	<b>24%</b>
Eu deixo as coisas acontecerem, não me preocupo muito com as consequências	<b>24%</b>

## Inadimplentes





# DHL, Metalúrgica Schiffer e Posto Contorno são as homenageadas do Mérito Empresarial 2014

Premiação é um reconhecimento para as empresas que se destacaram na produtividade local



**D**HL, Metalúrgica Schiffer e Posto Contorno foram as homenageadas da 10ª edição do Mérito Empresarial, que aconteceu dia 22 de agosto, no Clube Ponta Lagoa – Centro. A premiação contempla empresas ligadas ao comércio, indústria e prestação de serviços e as homenageadas em cada categoria foram escolhidas pelo comitê gestor, depois de julgado os critérios e avaliada todas as empresas que se inscreveram.

A realização do Mérito Empresarial 2014 foi da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) e do Sindicato do Comércio Varejista de Ponta Grossa (Sindilojas), com apoio da Sociedade Rural, Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP) e Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL).

“Ficamos orgulhosos e felizes com o reconhecimento, agradecemos a premiação em nome de todas as empresas, funcionários, clientes e fornecedores que fazem parte do grupo DHL; responsáveis pelo nosso sucesso empresarial”, destaca o empresário Carlos Cesar Alves, da DHL Distribuidora de Peças e Serviços, ganhadora na categoria comércio.

Roberto G. Schiffer, empresário da Metalúrgica Schiffer SA, comenta a premiação na categoria indústria. “Diretores e colaboradores têm satisfação em serem agraciados pela ACIPG e Sindilojas com o Mérito Empresarial. Fundada em fevereiro de 1938, como uma pequena oficina de consertos mecânicos, mantendo a tradição de honestidade e responsabilidade, temos hoje cerca de 400 funcionários em uma fábrica com mais de 25.000 m² de área coberta, com usinagem, fundição elétrica de ferro, alumínio e bronze, que atende a nossa demanda e a de várias outras empresas”.

Hélio Sacchi, empresário do Posto Contorno, comenta a premiação na categoria prestadores de serviços. “Agradeço à diretoria da ACIPG e Sindilojas pela distinta homenagem. A premiação valoriza esses 25 anos do Posto Contorno. Eu, minha família e colaboradores ficamos honrados”.



DHL, Posto Contorno e Metalúrgica Schiffer foram homenageadas em evento, dia 22 de agosto

O presidente da ACIPG, Nilton Fior, comenta que o prêmio é um reconhecimento para as empresas que se destacaram na produtividade local. “Foram convidadas a concorrer à premiação empresas associadas dos setores de comércio, indústria e prestação de serviços, através de email da entidade. Parabéns às homenageadas. Com certeza o evento deste ano, em que o Mérito completa sua 10ª edição, foi também muito bem representado”.

Entre os requisitos para participar da premiação estavam mínimo três anos de atividade, associada no mínimo três meses da ACIPG ou Sindilojas e em dia com a mensalidade, empresa que se destacou em sua área de atividade ou no Município, praticado atitudes inovadoras na área empresarial, ambiental ou de responsabilidade social.

As contribuições com o desenvolvimento econômico e social de Ponta Grossa e região dos Campos Gerais, sem esquecer da preservação ambiental também eram critérios de avaliação. “Estes foram alguns dos requisitos avaliados. O Mérito Empresarial acredita na potencialidade da cidade e nas empresas que a cada dia desenvolvem seu trabalho com pensamento no futuro, preservando a natureza e valorizando seus profissionais”, comenta Fior.

O presidente do Sindilojas e diretor de Eventos da ACIPG, José Carlos Loureiro Neto, também parabeniza os ganhadores. “Parabenizamos DHL, Metalúrgica Schiffer e Posto Contorno, empresas homenageadas 2014. Cada uma tem grande destaque em sua área de atuação”.

**10º** prêmio **Mérito** Empresarial



# DHL



O diretor-presidente da DHL, Carlos Cesar Alves, recebe o troféu Mérito Empresarial, na categoria Comércio, do presidente do Sindilojas, José Carlos Loureiro Neto, prefeito Marcelo Rangel e presidente da ACIPG, Nilton Fior

Carlos e Elisangela Alves, diretores das empresas DHL, naturais de Maringá, foram morar em Londrina quando se casaram, porque ele foi gerenciar uma empresa do ramo de peças para caminhões.

Há 22 anos, iniciaram seus primeiros negócios que eram realizados dentro do apartamento em que moravam, pois não tinham espaço comercial. Os negócios começaram a crescer e houve necessidade de abrir um local para comercializar suas peças; cria-se assim a primeira empresa do grupo DHL.

Os negócios continuaram a crescer e após três anos de abertura da pequena empresa, foram convidados pela indústria ZF do Brasil, multinacional alemã líder mundial em transmissões para caminhões, a abrir uma revenda em Ponta Grossa; proposta aceita imediatamente pela família Alves.

Iniciou-se uma nova fase em Ponta Grossa. Os negócios foram muito bem, um crescimento rápido, afinal Ponta Grossa era e continua a ser a capital nacional do transporte rodoviário.

## Expansão

Foram criadas filiais primeiramente em Sorocaba-SP, ponto estratégico para DHL, porque era sede da indústria ZF do Brasil, na sequência Umuarama, Presidente Prudente e Araçatuba.

Após consolidar seus negócios e definir Ponta Grossa como sede e matriz de todos os negócios da empresa, foi convidada pela indústria Valtra Tratores, que na

época ainda era Valmet, para abrir sua primeira empresa para revenda de tratores, colheitadeiras e implementos agrícolas, desafio também aceito pelo grupo. Era mais uma fase de muito trabalho, investimento e união da família.

Novas filiais foram criadas em Cambará, Araucária e Londrina e com o lançamento de novos produtos o espaço na antiga loja ficou pequeno para as pretensões do grupo. Iniciou-se um projeto ambicioso de um grande empreendimento, o qual foi inaugurado este ano, considerado pela Valtra uma das maiores e mais modernas concessionárias Valtra do Brasil e do mundo.

## Empresa

"Quero agradecer minha família, esposa e meus filhos que contribuem e estão a meu lado dia a dia me apoiando em todas as decisões. Compartilho este prêmio também com meus 300 colaboradores, fornecedores, amigos e clientes, responsáveis direto pelo nosso sucesso. Agradeço a cidade de Ponta Grossa e a todos os pontagrossenses que há 19 anos nos receberam de braços abertos para aqui iniciarmos um sonho empresarial com muita ética e princípios morais, que fizeram de nossa empresa uma referência no agronegócio do Paraná. Enfim, agradeço especialmente a Deus que nos proporciona momentos inesquecíveis como este ao lado de amigos e familiares, principalmente com muita saúde, garra e disposição para continuar contribuindo para nossa cidade", destaca o diretor-presidente da DHL, Carlos Cesar Alves.

\* Com assessoria DHL

# Metalúrgica Schiffer



A diretora da Metalúrgica Schiffer, Priscila Schiffer Moraes e a diretora-presidente, Railda Schiffer, recebem o troféu Mérito Empresarial, na categoria Indústria, do presidente do Sindilojas, José Carlos Loureiro Neto, prefeito Marcelo Rangel e presidente da ACIPG, Nilton Fior

Em primeiro lugar, agradecemos a Deus e na sequência os nossos fundadores, que com bravura encravaram suas raízes no setor metalúrgico em 1938. Ressaltamos que muito nos orgulha termos iniciado nossa história empresarial aqui em Ponta Grossa na década de 30, com uma pequena oficina para consertos de máquinas e serviços de torno, através dos nossos fundadores Felinto Alfredo Schiffer e Conrado Schiffer. Já na primeira década de esforço e dedicação, consolidou uma empresa de 40 funcionários fabricando reboques e máquinas para serrarias.

Alguns anos mais tarde, em 1964, a Razão Social "Irmãos Schiffer Ltda" passou para "Metalúrgica Schiffer S.A." quando foi iniciada a fabricação de semirreboques (carretas) para o transporte pesado à distância.

Acreditamos e confiamos no potencial de nossa cidade e isso contribuiu muito para que a nossa empresa se tornasse um grupo empresarial sólido, confiável e respeitado no mercado nacional e também no internacional.

Dividimos este prêmio também com nossos 350 colaboradores, acionistas, fornecedores, clientes, familiares e amigos. Enfim, com todos aqueles que sempre estiveram presentes em nossa caminhada, nos apoiando, nos ajudando, nos aconselhando. Pessoas que por méritos próprios, pela elevada formação ética e moral e pela firmeza de caráter tornaram-se um referencial para nós através de seus valores.

Hoje podemos dizer que somos privilegiados, pois conquistamos o reconhecimento de tão importante premiação, que vem coroar uma trajetória, que para nós

é parte de nossa história. Por tudo isso, só podemos dizer hoje que estamos orgulhosos e nos congratulamos com a honraria recebida, que é um grande incentivo para continuarmos, através de nossos produtos e serviços, colaborando com o reconhecimento nacional e internacional de Ponta Grossa.

## Negócio:

A Metalúrgica Schiffer S.A. atua no ramo de desenvolvimento e produção de máquinas para a indústria madeireira, implementos rodoviários e fundição, fornecendo produtos para o mercado nacional e internacional. Os diretores são Roberto Guilherme Schiffer, Roberto Schiffer, Conrado Alberto Schiffer e Priscila Schiffer de Moraes. A empresa possui 350 colaboradores, uma área edificada de 24.826 m<sup>2</sup> e área urbana de 418.112 m<sup>2</sup>. Atua como Fábrica Av. Ernesto Vilela, Fábrica Av. Souza Naves, Fundação Av. Souza Naves e Loja de Ferragens R. Francisco Otaviano.

## Mercados de atuação:

Iniciou no mercado de exportação no ano de 1967, com duas tímidas vendas para a Colômbia e Paraguai e, hoje, abrange clientes na América do Norte (México) América Central (Honduras, Panamá, Costa Rica, Nicarágua e Guatemala) América do Sul (Paraguai, Argentina, Uruguai, Bolívia, Perú, Chile, Colômbia, Venezuela Equador e Suriname) Caribe (Trinidad) África (África do Sul, Moçambique, Angola, Namíbia) e Europa (Suíça), além de todo o território Nacional.

\* Com assessoria Metalúrgica Schiffer



# Rede de Postos Contorno



O diretor-presidente da Rede de Postos Contorno, Hélio Sacchi, recebe o troféu Mérito Empresarial, na categoria Prestação de Serviços, do presidente do Sindilhojas, José Carlos Loureiro Neto, prefeito Marcelo Rangel e presidente da ACIPG, Nilton Fior

O ano era 1989, e a próspera cidade de Ponta Grossa, no interior do Paraná, se apresenta como cenário perfeito para o então jovem Engenheiro Florestal Hélio Sacchi iniciar sua trajetória como empreendedor.

O primeiro passo foi adquirir o seu primeiro posto de combustível às margens da BR 376 no Contorno de Ponta Grossa. O negócio foi promissor e acreditando na localização privilegiada da cidade como um dos maiores entroncamentos rodoviários do país intensifica seus investimentos na cidade e na região.

Com decisões ousadas e acertadas em pouco tempo transforma a marca Contorno em uma das maiores e mais fortes empresas no ramo de distribuição e comercialização de combustível dos Campos Gerais. Para Hélio o segredo do sucesso é simples: "Não tem segredo não, é acordar cedo e trabalhar, e muito" afirma.

Tendo como valores fundamentais a honestidade, a rapidez e o compromisso com a qualidade, a Rede de Postos Contorno se tornou ao longo dos anos referência no que diz respeito ao fornecimento de combustível para veículos automotivos, com destaque especial para os serviços prestados aos caminhoneiros.

Hoje, a rede conta com cinco Postos em Ponta Grossa: a matriz no Contorno próximo ao Viaduto do Santa Paula, dois na Av. Souza Naves, um na BR 151 saída para Castro e o mais recente no trevo do Santa Paula. Há ainda um na BR 151, em Carambei e outro na BR 373, em Imituva. Todos os postos possuem licença ambiental e contam com infraestrutura adaptada aos portadores de necessidades especiais. A rede possui ainda transporte próprio de seus produtos o que garante a procedência e a agilidade

que os clientes já reconhecem como sinônimos da marca.

## Colaboradores

A Rede de Postos Contorno gera em torno de 200 empregos diretos. Uma verdadeira família que participa constantemente de comemorações, confraternizações e também de treinamentos com o objetivo de garantir a qualidade e o ótimo atendimento que são sinônimos da marca há mais de duas décadas.

## Eventos

A marca é sempre presente nos eventos da cidade, participando todos os anos da tradicional carreata em homenagem a Festa de São Cristóvão, o padroeiro dos caminhoneiros. Também se faz presente na München Fest, desde a sua primeira edição, com patrocínio às candidatas a Rainha e no desfile de abertura.

## Compromisso Social

Em sua missão, a Empresa reconhece seu papel de cidadã e assume o compromisso apoiando constantemente o Instituto João XXIII, e o Hospital Infantil Pequeno Príncipe. Também participa da campanha Outubro Rosa, de prevenção e combate ao câncer, entre outros.

## Atendimento

Com 25 anos de história a empresa contabiliza no ano de 2014 a surpreendente marca de 1 milhão e 200 mil atendimentos prestados. Os clientes da Rede de Postos Contorno podem ainda contar com o programa de fidelidade, onde a cada compra acumulam pontos e trocam por prêmios.

\* Com assessoria Posto Contorno

# Seu CNPJ vale um desconto

FINANCIAMENTO  
**100%**

ATÉ **59 DIAS**  
PARA O  
PRIMEIRO PAGAMENTO

[ FATURAMENTO ]  
IMEDIATO



LINHA DE PASSEIO  
COM DESCONTOS DE  
ATÉ 16,5%



LINHA DE  
UTILITÁRIOS COM  
DESCONTOS DE  
ATÉ 21%

ASSISTÊNCIA TÉCNICA MAIS PREMIADA DO BRASIL

**GRANVEL** RENAULT  
PRO+

PONTA GROSSA  
Av. Visc. de Mauá, 3010

@Renault\_Granvel

facebook.com.br/Renault.Granvel

(42) 3219-5100 | (42) 9803-0202



Para mais informações, consulte sua concessionária Renault. Veículos de passeio com desconto de 16,5% sobre preço de tabela para compras com CNPJ. Veículos utilitários com desconto de 21% sobre preço de tabela para compras com CNPJ. Condições especiais para produtores rurais, empresas e taxistas sob apresentação de CNPJ e/ou ITR e/ou alvará do município. Pintura metálica e frete não inclusos. Crédito sujeito a análise e aprovação de cadastro. Pintura metálica e frete não inclusos. Ofertas válidas até 31/10/2014, ou enquanto durarem os estoques. Para informações detalhadas sobre os itens inclusos na revisão, consulte sua concessionária. Os preços sugeridos podem variar de acordo com o ano/modelo e a motorização do veículo. Estoques limitados. Linhas Olio, Fluence, Logan, Sandero, Sandero Stepway e Duster com garantia de 3 anos ou 100 mil quilômetros, o que ocorrer primeiro, condicionada aos termos e condições estabelecidos no Manual de Garantia e Manutenção. Garantia de veículos utilitários limitada a 1 ano ou 100.000 km, o que primeiro ocorrer. Renault reserva-se o direito de alterar as especificações de seus veículos, serviços e taxas sem prévio aviso. Imagens meramente ilustrativas. Alguns itens mostrados e/ou mencionados são opcionais e/ou acessórios e/ou referem-se a versões específicas.



## Elisa Prado aborda 'Valorização da imagem da empresa'

ACIPG recebe diretora de Comunicação da Tetra Pak



Dia 11 de setembro, Elisa Prado trouxe cases e experiências em palestra na ACIPG

“É em rede que se faz uma reputação nos dias de hoje. Imagem, valores, postura e produtos são fundamentais”. Assim define Elisa Prado, diretora de Comunicação da Tetra Pak - executiva de Comunicação Corporativa liderando equipes localizadas no Brasil e nas Américas do Norte, Central e Sul - em palestra intitulada “Valorização da imagem da empresa”, dia 11 de setembro, na Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG).

Empresários, estudantes e imprensa acompanharam a diretora que tem 30 anos de experiência na área, é membro do Conselho Deliberativo da Associação Brasileira de Comunicação Empresarial (ABERJE) e recebeu, em 2008, o prêmio USP de Comunicação Corporativa, na categoria ‘Trajetória Profissional’.

Elisa abordou a reputação como um vínculo emocional que se traduz no grau de respeito, admiração, confiança e estima. “Ela se dá através das percepções pessoais, criadas a partir de símbolos e interpretações. São resultados de experiências, informações, práticas e comportamentos”, comenta.

De acordo com a diretora, as percepções somam-se ao longo do tempo, mas podem ser desconstruídas. Por outro lado, também podem ser modificadas positivamente.

Através de cases e experiências, Elisa trabalhou a reputação empresarial como uma representação coletiva, uma somatória das diferentes percepções sobre uma cidade, empresa ou pessoa. “Importante destacar a dinâmica da percepção versus realidade e marca versus reputação. Há marcas fortes com reputações fracas e há marcas fortes com reputações fortes”, destaca.

A necessidade de mensurar a reputação de uma empresa e a gestão de crise também foram assuntos abordados. “Todas as marcas são vulneráveis e é preciso estar atento, pois a crise, hoje, acontece com mais frequência”. Para ela, as fases de gerenciamento de crise são prevenção, contenção e recuperação e as empresas que conseguem reconstruir mais rápido a reputação são as que estão preparadas para crise, possuindo forte marca corporativa e história construída com ética e reputação.

## ACIPG amplia rede credenciada do cartão alimentação e refeição

Supermercado Condor agora faz parte da carteira de fornecedores

O Supermercado Condor agora faz parte da rede credenciada do cartão alimentação e refeição Nutricard da Associação Comercial, industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG). “O cartão de benefícios alimentação e refeição da ACIPG tem a maior rede credenciada de Ponta Grossa, oportunizando tranquilidade à empresa e facilitando o dia a dia dos colaboradores”, comenta o diretor de Produtos, Miler José Oliveira. Com o Supermercado Condor aderindo à rede credenciada, o Nutricard passa a ter uma carteira de 133 estabelecimentos comerciais em Ponta Grossa.

O gerente comercial da ACIPG, Rafael Lizieri, destaca que o Nutricard da ACIPG traz benefícios ao empresário. “A utilização do cartão da ACIPG garante a regularização das empresas que concedem o benefício de acordo com as normas do Ministério do Trabalho (PAT). Com esta ferramenta o empresário pode ter a dedução no Imposto de Renda e fica isento de encargos trabalhistas do valor que pagar como benefício”.

Nilvo Muraro, diretor da Nutricard, comenta que com a entrada do Supermercado Condor na rede há mais

liberdade de escolha para o cliente. “Com mais opções de estabelecimentos para utilização do cartão há uma democratização do consumo. Hoje, o cartão Nutricard está no centro e nos bairros, proporcionando uma rede ideal de alimentação e refeição ao empresário e seus colaboradores”, enfatiza.

Os diferenciais dos produtos Nutriard são a grande rede credenciada, o atendimento local e diferenciado, sendo pessoal, rápido e de excelência, o produto de apelo regional, fazendo com que os recursos financeiros movimentados permaneçam na própria região, evitando evasão de recursos para grandes centros financeiros ou países e a tecnologia de ponta nas suas operações, disponíveis através de sistemas POSCELL (telefonia móvel), POS e On-Line, proporcionando agilidade no atendimento para quem recebe, e segurança para quem utiliza.

O empresário que quiser disponibilizar os cartões Nutricard para seus colaboradores podem entrar em contato através do departamento Comercial da ACIPG, pelo telefone 3220-7258.





# ACIPG

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL  
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA

## Locação de Salas

A ACIPG disponibiliza locação de ambientes para diversos eventos, como treinamentos, palestras ou reuniões. As salas e auditórios da entidade tem capacidade para até 250 pessoas. Os espaços são climatizados, equipados e com coffee break opcional.



Informações:  
(42) 3220-7257  
www.acipg.org.br

Vivo aqui,  
invisto aqui!  
Ponta Grossa

# Lar doce Lar

PESQUISA APONTA QUE 34% DOS PONTA-GROSSENSES  
PRETENDEM TROCAR DE CASA NOS PRÓXIMOS MESES

Uma pesquisa inédita encomendada pela RPC TV, afiliada da Rede Globo no Paraná, ao Instituto Ipsos Marplan, aponta oportunidades para o mercado imobiliário em Ponta Grossa. 34% dos ponta-grossenses afirmam querer trocar de casa/apartamento nos próximos meses, seja comprando ou alugando um novo imóvel. Este é o maior índice do interior do Paraná, seguido apenas de Foz do Iguaçu, com 24%. As demais cidades chegam a uma média de 6%. A pesquisa também mostra que 51% destas pessoas, afirmam estar procurando imóvel neste período.

Ponta Grossa tem a maior proporção de pessoas morando em residências próprias de todas as cidades pesquisadas no interior do estado (73%), onde a média é de 48% da população declara morar em imóvel próprio. Mas, quem já conquistou o sonho de ter a casa própria, agora quer reformar, trocar o piso, pintar o imóvel, comprar cortinas, lustres e luminárias e trocar os móveis. O potencial de compra apenas em material de construção na região de Ponta Grossa é de R\$ 323.311.118,70 e mobiliários e artigos do lar é de R\$ 112.093.209,60.



## Veja alguns destaques da pesquisa para Ponta Grossa

Dos ponta-grossenses que possuem casa ou apartamento



26% São das classes sociais AB  
58% São da classe social C  
15% São da classe social DE

Fonte: Estudos Marplan EGM - 4º Trimestre 2013 - Ponta Grossa - 10+ anos - IPC Maps 2013

Em Ponta Grossa, 46% das pessoas possuem interesse por decoração

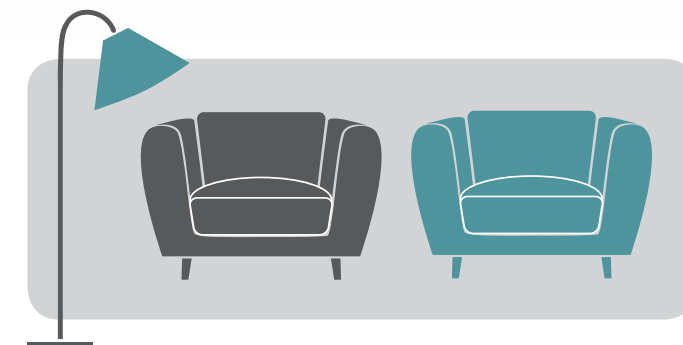
73%  
Mulheres



24%  
Homens

25% São das classes sociais AB  
Dentro da classe AB, 40% das pessoas  
61% São da classe social C  
Dentro da classe C, 49% das pessoas  
13% São da classe sociais DE  
Dentro da classe DE, 46% das pessoas

Fonte: Estudos Marplan EGM - 4º Trimestre 2013 - Ponta Grossa - 10+ anos



Os ponta-grossenses que possuem interesse por decoração, afirmam:

Gosto de visitar várias lojas antes de fazer compras 84%  
Gosto sempre de experimentar novos produtos e marcas 49%  
Decido o que comprar antes de ir às compras 72%  
TV têm força e influência na formação da opinião pública 87%  
Costuma andar/ caminhar 71%  
Costuma Cozinhar 91%

Fonte: Estudos Marplan EGM - 4º Trimestre 2013 - Ponta Grossa - 10+ anos

Destas pessoas:

95% Assistiram TV nos últimos dias  
67% Para passar o tempo livre  
62% Saber das notícias  
85% Assistiram novelas e minisséries  
72% Noticiário/Telejornal  
91% Assistiram a RPC TV nos últimos dias

Fonte: Estudos Marplan EGM - 4º Trimestre 2013 - Ponta Grossa - 10+ anos - Setor imobiliário e compras futuras. - TV TOTAL 7 DIAS



# Diretoria da Cacicpar é empossada

Sérgio Leopoldo assume presidência da Coordenadoria das ACEs do Centro do Paraná



Sérgio Leopoldo, presidente da Cacicpar, em seu discurso de posse

A nova diretoria da Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Centro do Paraná (Cacicpar) foi empossada dia 04 de setembro, às 19 horas, na sede da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG). O presidente Sérgio Leopoldo contará na gestão 2014-2016 com membros da diretoria composta por representantes de Associações Comerciais e Empresariais (ACEs) de Ponta Grossa, Castro, Piraí do Sul, Telêmaco Borba, Carambeí, Arapoti, Jaguariaíva e Tibagi.

O empresário Sérgio Leopoldo, nasceu na cidade de Cianorte, Paraná. Graduado em Ciências Contábeis é diretor da AP Winner Indústria e Comércio de Produtos Químicos Ltda, possuindo 35 anos de experiência empresarial na área financeira e comercial. Em abril de 2012, assumiu a presidência da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) gestão 2012-2014. Na entidade, já atuou como diretor de Comércio Exterior e Relações Públicas, Marketing e Imprensa; sendo um dos responsáveis pela implantação do planejamento estratégico da ACIPG.

**CACICPAR**  
COORDENADORIA DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS  
E EMPRESARIAIS DO CENTRO DO PARANÁ

“Uma região competitiva se faz com a junção das Associações Comerciais e Empresariais trabalhando unidas em prol do desenvolvimento regional. É o ciclo que necessitamos para que a Cacicpar promova a interação e o fortalecimento socioeconômico da região”, destaca o presidente da Coordenadoria, Sérgio Leopoldo.

O presidente destaca o associativismo como uma das bandeiras da Coordenadoria. “O papel da Cacicpar é agregar e defender os interesses das ACEs da região,

porque o desenvolvimento ocorre do dinamismo dos setores econômicos que a compõem. Um dos compromissos é o de continuar estimulando o as-

sociativismo, peça chave na participação democrática da sociedade civil organizada, com reflexo nas decisões públicas que interferem no cotidiano da sociedade”.

A Cacicpar é composta por 18 Municípios: Arapoti, Carambeí, Castro, Cândido de Abreu, Curiúva, Ivaí, Imbaú, Ipiranga, Jaguariaíva, Ortigueira, Palmeira, Piraí do Sul, Ponta Grossa, Reserva, Sengés, Telêmaco Borba, Tibagi, Sapopema. A diretoria 2014-2016 já se reúne para planejamento e execução das metas da gestão.

## Pré-convenção Cacicpar

Nos dias 4 e 5 de setembro, também aconteceu o encontro das Associações Comerciais da CACICPAR, na sede da ACIPG. O encontro contou com apresentação do planejamento e das ações principais, oficina ‘ACEs como agentes do Desenvolvimento Regional e Expectativas’, ali-

nhamento do modelo de atuação e gestão da ACE - Visão Compartilhada. Também aconteceu palestra motivacional, apresentação de produtos e serviços da FACIAP, painel de implantação de portfólio nas ACEs, conteúdos sobre Base Centralizadora da FACIAP, Convenção Anual da FACIAP e Prêmio Mulher de Negócio.

## DIRETORIA DA CACICPAR - GESTÃO 2014-2016

Presidente: Sérgio Leopoldo  
Primeiro Vice-Presidente: Lino Cesar Castanho Lopes  
Segundo Vice-Presidente: Vanderlei de Araújo  
Primeiro Secretário: Amarildo Pramio  
Segundo Secretário: Marilene Mainginski  
Primeiro Tesoureiro: Juliano Kobellache  
Segundo Tesoureiro: Kelen Letícia Alves Teixeira Marchiori  
Vice-Presidente do SPC: Ardson Lellis da Costa e Silva  
Vice-Presidente do Comércio e Serviços: Laerte Franco de Oliveira  
Vice-Presidente da Indústria: Jeovane Varela  
Vice-Presidente Agropecuário: Jan Haasjes  
Vice-Presidente Conselho da Mulher Executiva: Maria Donizete Teixeira Alves  
Vice-Presidente do Conselho dos Jovens Empresários: Robson Diontan Bini  
Vice-Presidente Jurídico: Aluísio Pires de Oliveira  
Vice-Presidente de Turismo: Solange Fernandes Correia Carneiro  
Diretor de Associativismo: Marcos Rogério Dombrowski



Membros da Diretoria da Cacicpar, gestão 2014-2016



## Novos Sócios - Agosto

### COMÉRCIO

**MAX CONFORT** - RUA CRISANTEMO, 129 - CONTORNO  
**MEDICARE** - RUA CORONEL BITTENCOURT, 51 - CENTRO  
**TEC GÁS COM. DE GASES ESPECIAIS** - AV. ERNESTO VILELA, 2687 - NOVA RÚSSIA  
**ESQUINA DO CARTUCHO** - RUA BALDUÍNO TAQUES, 640 - CENTRO  
**DIA A DIA MODAS** - RUA GUILHERME VOIGT, 530 - UVARANAS  
**ATITUDE MODAS** - RUA CORONEL DULCIDIO, 815 - CENTRO  
**ELETRO MUNDIAL** - AV. ANTONIO RODRIGUES TEIXEIRA JUNIOR, 1262 - JD. CARVALHO  
**PROJETEMPER** - RUA ÉDIPO FERREIRA DOS SANTOS RIBAS, 61 - NOVA RÚSSIA

### SERVIÇOS

**SIRTECH TRANSPORTADORA** - RUA JANIO QUADROS, 4 - CHAPADA  
**FERRI & FLORSZ TRANSPORTE** - RUA PREFEITO FULTON DE MACEDO, 202 - NEVES  
**MPA 1000 CONSTRUÇÕES** - AV. ANA RITA, 976 - UVARANAS  
**ARQUIE** - RUA AFONSO CELSO, 1799 - UVARANAS  
**EXPRESS TELECOM** - RUA DOM PEDRO I, 161 - OFICINAS  
**ANESTHESIA** - RUA CARLOS OSTERNACK, 111 - CENTRO  
**BIRD EVENTOS** - RUA OZÓRIO DE ALMEIDA TAQUES, 6 - JD. AMÉRICA  
**FELIPE TRANSPORTES** - RUA SANTO FÁBIO, 410 - CHAPADA  
**FUCHS REPRESENTAÇÕES** - RUA CORREIA DE FREITAS, 458 - RONDA  
**IMAGEM VIRTUAL** - RUA ANTONIO SAAD, 2500 - BOA VISTA  
**MURICI F. LEAL - GUIA DE TURISMO** - RUA ERNÂNI BATISTA ROSAS, 1791 - JD. CARVALHO  
**SITO PEDRA GRANDE** - RUA DOUTOR COLARES, 485 - CENTRO  
**CHÁCARA DA PAZ** - RUA ALTO DA GLÓRIA, 146 - GUARAGI  
**SPY MONITORAMENTO** - RUA ALBERTO NEPOMUCENO, 51 - JD. CARVALHO  
**LILU CONTABILIDADE** - RUA RIO DE JANEIRO, 1027 - NOVA RÚSSIA  
**JUNIOR PEREIRA BATISTA - GUIA DE TURISMO** - RUA TRUMAIS, 101 - UVARANAS  
**KELIN C. S. BATISTA - GUIA DE TURISMO** - RUA TRUMAIS, 101 - UVARANAS  
**IRACI F. PIOTROVSKI - GUIA DE TURISMO** - RUA SENGÉS, 445 - CHAPADA  
**TOMIRIS F. RAMOS - GUIA DE TURISMO** - RUA VICENTE SPÓSITO, 188 - UVARANAS  
**EDIVALDO R. ROSA - GUIA DE TURISMO** - RUA HUMBERTO DE CAMPOS, 10 - UVARANAS  
**CURSO EVIDENTE** - RUA TENENTE HINON SILVA, 382 - CENTRO  
**JJN ARTESANATOS** - RUA AURORA VIOLIN DE ARRUDA, 49 - CONTORNO

### INDÚSTRIA

**CAMPOS FÁBRICA DE MUROS** - RUA MARCILIO DIAS, 1503 - NOVA RÚSSIA  
**HUBNER FUNDIÇÃO** - AV. FLAVIO CARVALHO GUIMARÃES, 1647 - BOA VISTA  
**DOMANN METALURGICA** - RUA DOM PEDRO II, 581 - NOVA RÚSSIA  
**INDÚSTRIAS CARIMBRAS** - RUA GOIOERE, 1 - VILA SANTANA

### PESSOA FÍSICA

**CLEIBER D. KAMPE DE AZEVEDO** - RUA ABILIO DA COSTA SOARES, 22 - N.S. DAS GRAÇAS  
**DIOGO ALMEIDA TALEGNANI** - RUA JULIA WANDERLEY, 777 - CENTRO

## Novos Sócios - Setembro

### COMÉRCIO

**FERTIBIO** - RUA BENTO RIBEIRO, 360 - MADUREIRA  
**LOJA DAMERY** - RUA CASTANHEIRA, 343 - SANTA PAULA  
**DIGITEX** - AV. MONTEIRO LOBATO, 1087 - JD. CARVALHO  
**CALÇADOS NOVO HAMBURGO** - AV. MAURICIO CARDOSO, 335 - CENTRO  
**SUL CENTER FASHION** - RUA CORONEL CLAUDIO, 195 - CENTRO

### SERVIÇOS

**PROA ARQUITETURA** - RUA CONSELHEIRO DANTAS, 1520 - ÁGUA VERDE  
**DIJKSTRA AGRICULTURA DE PRECISÃO** - RUA MARCILIO DIAS, 267 - NOVA RÚSSIA  
**TAX SOLUTION** - RUA QUARESMEIRA, 382 - SANTA PAULA  
**LÚ ARTESANATO** - RUA TOBIAS MOSCOSO, 600 - RONDA  
**AS ARTES** - RUA ALFAZEMA, 301 - CONTORNO  
**PAULINHO RECAPADORA** - AV. SEN. FLAVIO CARVALHO GUIMARAES, 1801 - BOA VISTA  
**ACS SUPORTE TI** - RUA FREUD, 642 - COL. DONA LUIZA  
**SÍTIO ESPERANÇA** - RUA PASTOR FUGMANN, 120 - NOVA RÚSSIA  
**NET FACIL.COM** - RUA QUINZE DE NOVEMBRO, 698 - CENTRO

### INDÚSTRIA

**MINERAIS INDUSTRIAIS** - AV. GAL. CARLOS CAVALCANTI, 4240 - UVARANAS  
**ALG COMÉRCIO DE PRODUTOS CLIMÁTICOS** - RUA PEDRO MEZZOMO, 111 - BOA VISTA

*Sejam  
bem-vindos!*



# MEIO

**Microempreendedor Individual  
Associe-se! Conheça os serviços da ACIPG**



## Soluções em Marketing

- Revista ACIPG em Ação
- Newsletter Eletrônica
- Portal
- E-mail Marketing
- Acipg SMS



## Centro de Desenvolvimento Empresarial

- Cursos Presenciais e Online
- Palestras
- Treinamentos



## Soluções Financeiras



## Clube de Vantagens

Descontos das mensalidades nas instituições de ensino



**Venha conhecer  
a ACIPG!**



# CTPI da ACIPG lista reivindicações do Distrito Industrial

Câmara Técnica do Polo Industrial desenvolve material sobre indústrias

A Câmara Técnica do Polo Industrial (CTPI) da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) listou, na última reunião de agosto, reivindicações que ainda não foram atendidas no Distrito Industrial Cyro Martins. O coordenador da CTPI, Leonardo Puppi Bernardi, comenta que a Câmara tem o objetivo de reunir industriais e colaborar com a solução de problemas do setor. "Essa lista de pedidos é reflexo de solicitações frequentes que a Câmara recebe. O Distrito Industrial precisa de melhorias e é função da CTPI estar alinhada aos industriais buscando melhorias ao segmento".

Entre as reivindicações da Câmara estão a pavimentação do Distrito. "A empresa licitante solicitou prorrogação do prazo do projeto, com isso o Distrito Industrial continua sem asfalto e o que vemos são apenas as operações 'tapa-buracos'", comenta o coordenador.

Transporte público também é reivindicado pela Câmara. "Os industriais solicitam concentração de linhas no horário de pico, que seria das 17h45 às 18h50. Hoje, há apenas Distrito - Terminal Oficinas e Distrito - Centro. Não há ônibus direto, por exemplo, para Distrito - Uvaranas, Distrito - Nova Rússia e Distrito - Santa Paula".

A iluminação dos pontos de ônibus e presença da Guarda Municipal também são reivindicações que colaborariam com a segurança no Distrito, de acordo com Bernardi.

A desafetação de terrenos também é mencionada. "A Prefeitura poderia agilizar a desafetação - retomada de doação dos terrenos no Distrito Industrial - e ter a correta utilização dos terrenos doados", comenta o coordenador.

A sinalização com o nome das indústrias nas marginais também foi lembrada. "Poderia fazer sinalização aos moldes da Cidade Industrial de Curitiba, sinalizando a entrada dos distritos".

A desativação do Corpo de Bombeiros também



Material sobre o Distrito Industrial é meta da CTPI

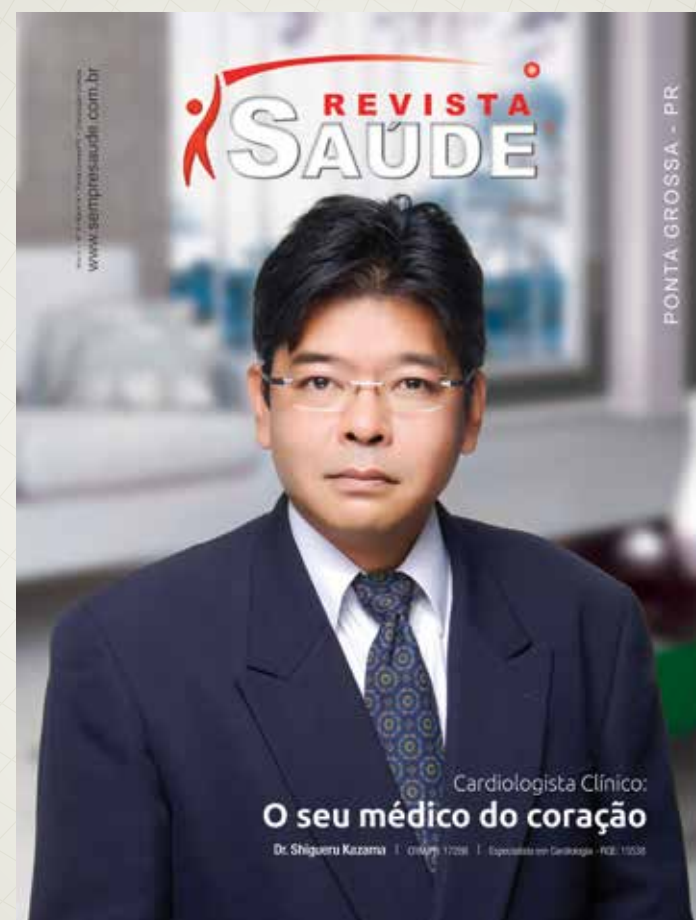
está na lista dos industriais. "Além de expor as empresas ao risco, essa desativação elevou o Seguro Patrimonial das indústrias lá instaladas, devido ao tempo maior de deslocamento do Corpo de Bombeiros. As indústrias tiveram aumento de, em média, 25% no Seguro Patrimonial". De acordo com o coordenador, o tempo de chegada do Corpo de Bombeiros para Centro - Distrito é de mais de 40 minutos em horário de pico.

Bernardi comenta que a Câmara desenvolve material com levantamento do Distrito Industrial Cyro Martins, que conterà número de indústrias, de colaboradores, segmento industrial, terrenos regulares, alvarás regulares (Instituto Ambiental do Paraná (IAP), Prefeitura, Corpo de Bombeiros), quais possuem integração com as universidades (UEPG, UTFPR, Cescage) e outras informações pertinentes da área e do setor. "A meta é chegar ao término dessa gestão da CTPI com esse levantamento", destaca.

Os próximos encontros da CTPI acontecem dias 09 outubro, 06 de novembro e 04 de dezembro, às 19 horas, na ACIPG. Informações: 3220-7243. "As reuniões acontecem uma vez ao mês, quinta-feira, na sede da ACIPG. Convidamos os industriais para que venham participar da CTPI, colaborando com ações do segmento industrial", comenta Bernardi.



10 anos levando informações e novidades sobre a área de saúde até você



Contato: 42 9987-8180 | 3323-8180  
pontagrossa@sempresaude.com.br

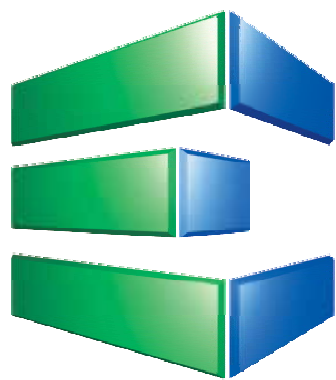
[www.sempresaude.com.br](http://www.sempresaude.com.br)



Campo Grande(MS) - Campo Mourão(PR) - Cascavel(PR) - Cianorte(PR) - Costa Oeste(PR) - Curitiba(PR)  
Dourados(MS) - Foz do Iguaçu(PR) - Francisco Beltrão(PR) - Londrina(PR) - Maringá(PR) - Paranavaí(PR)  
Ponta Grossa(PR) - Presidente Prudente(SP) - Sorriso(MT) - Umuarama(PR)







# EMPREENDER

## Unir para Crescer

### Empreender da ACIPG supera meta de inscrição de empresas no MPE

Programa inscreve 140 empresas, em 2014

O Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas (MPE Brasil) é um reconhecimento estadual e nacional às micro e pequenas empresas que participam do Programa Empreender, promovendo a qualidade, produtividade e competitividade pela disseminação de conceitos e práticas de gestão. O Empreender da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG), superou a meta que era de 100 empresas participando do Prêmio este ano. "São 140 empresas, quase 100% das empresas nucleadas. A cada ano mais empresas buscam esta

ferramenta, não apenas para participar da premiação, mas também pela devolução que recebem sobre a gestão de sua empresa com requisitos de como está e como pode melhorar; dicas valiosas são sugeridas a quem responde o questionário, uma consultoria gratuita, resposta ao tempo dedicado às questões", explica a consultora do Empreender da ACIPG, Lucilene de Fátima Oliveira.

As categorias de reconhecimento são agronegócio, comércio, indústria, serviços de educação, serviços de saúde, serviços de tecnologia de informação - desenvolvimento, implantação e gerenciamento de software, ser-

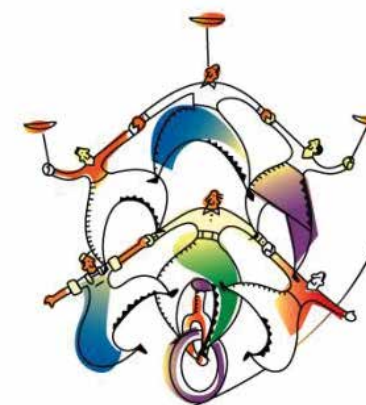
viços de turismo - bares, restaurantes, hotéis, pousadas, agências de viagens, transportes turísticos, serviços - empresas de serviços que não se enquadram nas categorias de serviços acima. Lucilene comenta que os números desta etapa estão sendo fechados, assim as empresas aguardam novas instruções. "Ao final de todas as etapas e computados os dados teremos novas metas e ações definidas pela nossa Federação e Sebrae".

Hoje, o Programa Empreender conta com nove núcleos ativos, sendo eles, Núcleo de Alimentação para Eventos (Napes), Núcleo de Estilistas (NSE), Núcleo Setorial de Tecnologia da Informação (NSTI), Núcleo Setorial de Representantes Comerciais dos Campos Gerais (ARCCG), Núcleo Setorial de Artesãos de Ponta Grossa (NAPG), Núcleo Setorial de Empreendedores em Turismo Rural e Áreas Naturais (NETRAN PG), Núcleo dos Guias Turismo de Ponta Grossa (NGTU PG), Conselho do Jovem Empresário de Ponta Grossa (Conjove) e Conselho Empresarial da Mulher Executiva (Ceme).

A consultora destaca que no planejamento estra-

tégico do Programa há mais seis Núcleos em fase de mobilização, ou seja, há interesse do setor e agora o Empreender fará os procedimentos necessários para nuclear. "Cada Núcleo representa segmentos do mercado. O intuito do Programa é agrupar esses empresários por ramo de atividades, fortalecendo aquele setor específico. Buscaremos esses empresários dos setores de atuação desses seis Núcleos para apresentar o Programa Empreender, sensibilizando-os a se unir e dar início aos trabalhos de planejamento e constituição do Núcleo", comenta.

Além da mobilização de novos Núcleos, o Empreender trabalha com ações como o 2º Simpósio dos Núcleos Setoriais que acontece em outubro, vistas técnicas com os nucleados e a participação em projetos como o Antares. "Essas ações visam disseminar a cultura associativista, objetivo maior do programa, cursos e capacitações para os empresários, entre outras ações", explica a consultora.



## MPE Brasil

PRÊMIO DE COMPETITIVIDADE PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

e capacitações para os empresários, entre outras ações", explica a consultora.

### 2º SIMPÓSIO DOS NÚCLEOS SETORIAIS ACONTECE EM OUTUBRO

O diretor de Associativismo da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG), Marcos Rogério Dombrowski, convida para o 2º Simpósio dos Núcleos Setoriais do Programa Empreender. "A ideia do Simpósio é disseminar o pensamento do Programa Empreender e abrir espaço para que outros Núcleos de outros setores possam ser consolidados em Ponta Grossa".

O evento acontece dia 16 de outubro, às 19 horas, na sede da ACIPG. Com o slogan 'Unir para Crescer' o Empreender é realizado pelas Associações Comerciais e Empresariais (ACEs) em todo Estado.

"Através do Programa, a cultura associativista é disseminada. Com a realização do Simpósio, oportunizamos mais visibilidade às ações e conquistas dos Núcleos Setoriais, contribuindo para a disseminação do projeto", destaca Dombrowski.

Assim como em 2013, os Núcleos serão apre-

sentados, podendo mostrar suas ações e trabalhos realizados; uma maneira de difundir a cultura associativista, mostrando a importância do trabalho conjunto para realização de metas.



Curitiba 13:15h

Pato Branco 22:00h

Com Prinex a sua encomenda sempre chega na hora que você precisa.

Ligue 0800 421000 ou acesse [www.princesadoscampos.com.br/prinex](http://www.princesadoscampos.com.br/prinex)

A encomenda expressa do Paraná.



# Feirão do Imposto é realizado em Ponta Grossa

Conjove colabora com mais uma edição do projeto



Conjove-PG distribuiu folders explicativos do Feirão do Imposto, dia 13 de setembro, no Calçadão

Mais uma edição do Feirão do Imposto aconteceu no sábado, 13 de setembro, em todo o Brasil. O Conselho Estadual do Jovem Empresário (Conjove-PR) esteve presente com ações em diversos municípios do Paraná. Além de orientar e alertar a população sobre a alta carga tributária que incide em diversos produtos e serviços que integram o dia a dia do brasileiro, o Feirão do Imposto pretende cobrar a aplicação efetiva e transparente dos tributos, a desoneração da educação e coletar assinaturas para o documento Assina Brasil, do Movimento Brasil Eficiente (MBE), que visa a simplificação tributária, eficiência e transparência dos gastos públicos.

O evento foi realizado pela Confederação Nacional dos Jovens Empresários (Conaje) e contou com a participação de mais de 200 cidades do Brasil, em 19 Estados.

Além da exposição de produtos em locais públicos com seus respectivos valores, sem contar com os impostos, outras ações foram realizadas. Em Ponta Grossa, o Conjove trabalhou com folders sobre o Feirão do Imposto.

A ação foi realizada no Calçadão da Rua Coronel Cláudio. "O Feirão do Imposto informa a população sobre a carga de impostos pagos em todos os serviços e bens de consumo. Assim, o Conselho local trabalhou com folders explicativos da ação", destaca o presidente do Conjove-PG, Wagner Denck.

No folder explicativo do Conjove-PG, constavam produtos com suas respectivas taxas de impostos, como gasolina (53,03%), óculos de sol (44,18%), forno micro-ondas (59,37%), cerveja lata (55,60%), vodca (81,52%), tênis importado (58,59%), maquiagem importada (69,04%), televisor (44,94%), perfume nacional (69,13%).

O Sistema FIEP também realizou a distribuição de cartilhas da Sombra do Imposto.

Os Conselhos participantes no Paraná, juntamente com o Conjove-PR, foram os de Ponta Grossa, Londrina, Maringá, Cascavel, Guarapuava, Umuarama, Francisco Beltrão, Irati, Campo Largo, Marechal Cândido Rondon, Foz do Iguaçu, Toledo, Cianorte e Quedas do Iguaçu.

# Compras governamentais: um mercado de oportunidades para as ME e EPP\*

A Lei complementar nº 147, publicada no dia 07/08/2014, ampliou significativamente a viabilidade de participação das micro e pequenas empresas nas compras governamentais. Assegurou em seu texto o tratamento diferenciado e simplificado para as ME's e EPP's como forma de promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional. A principal mudança em relação ao texto da lei nº 123/2006 é que agora os governos serão obrigados a assegurar preferência das micro e pequenas empresas, bem como de empreendedores individuais nas compras dos governos federal, estaduais e municipais. Através de benefícios legais, assegurou vantagens competitivas claras para as ME e EPP.

Na esfera municipal, quase 90% das compras públicas tem a participação de micro e pequenas empresas. Entretanto, quando se mensura o valor total de contratações efetivadas, estes chegam somente a 30%, ou seja, a participação das ME's e EPP's se inverte.

Para ampliar esta participação o novo texto torna obrigatório para administração pública, o estabelecimento de certames de bens de natureza divisível, cota de até 25% do objeto de contratação de ME's e EPP's. Este dispositivo assegura a reserva de parte do objeto licitado a este segmento, evitando que empresas de médio e grande porte disputem.

A nova lei assegura possibilidade de vitória para as ME's e EPP's, caso o preço ofertado seja de até 10% maior que o lance vencedor ofertado por média e grande empresa; preferência de contratação direta de em-

presas locais nas compras de até R\$ 8.000,00 para serviços e R\$ 15.000,00 para bens. Realização de processos licitatórios destinados exclusivamente à participação de micro e pequenas empresas nos itens de contratação cujo valor seja de até R\$ 80.000,00.

Amplia em seu artigo 43, o prazo para comprovação de regularidade fiscal de dois para cinco dias. As principais alterações em relação a compras públicas estão contempladas nos artigos 43, 47, 48 e 49. Cabe destacar que em se tratando de compras públicas enquanto não sobrevier legislação estadual, municipal ou regulamento específico de cada órgão mais favorável à micro e pequena empresa, aplica-se a legislação federal.

Entretanto, ainda há um longo caminho a se percorrer para que estas conquistas se concretizem de fato, visto a importância das compras governamentais como instrumento de desenvolvimento econômico local sustentável.

A implantação da Lei é um exercício a ser realizado tanto pela esfera governamental, quanto pelas micro e pequenas empresas. A capacitação é de suma importância para ambas as partes. Saber aplicar a lei é tão importante quanto saber vender para os órgãos públicos.

É imprescindível que o comprador público perceba o seu papel de agente transformador local, capaz de gerar emprego, renda e garantir o desenvolvimento local sustentável por meio do apoio aos pequenos negócios. Em contrapartida é de suma importância que o fornecedor local, tenha uma política clara de fixação de preços, conheça os trâmites que envolvem o processo de venda para órgãos públicos, bem como o mer-



\*Tônia Mansani de Mira

A autora é vice-presidente do Comitê Gestor da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa de Ponta Grossa, chefe da Divisão de Fomento ao Empreendedorismo da Secretaria Municipal de Indústria, Comércio e Qualificação Profissional da PMPG. Mestre em Engenharia de Produção com ênfase em Gestão de Negócios/UFSC, pós-graduada em Gestão Pública/UEPG.

cado, planeje, tenha capacidade gerencial, para enfim poder desfrutar desta oportunidade. Conhecimento é a palavra chave para ambas as partes. É através deste, que poderá ser estabelecido o tão sonhado ciclo virtuoso de desenvolvimento local.



# Quando o milagre é demais o Santo desconfia?\*

No início de Agosto deste ano, foi publicada a Lei Complementar 147/14 que universaliza o direito de opção pelo regime de tributação das micro e pequenas empresas, chamado Simples Nacional, a todas as atividades empresariais. Com isso, muitos ramos de negócio passam a ter uma simplificação na apuração dos seus tributos e contribuições.

Entretanto é importante avaliar cada caso com singularidade, pois apesar do "benefício" atingir uma grande camada de novas atividades o empresário poderá se deparar com alíquotas que iniciam nas faixas mais baixas de faturamento anual, até maiores do que a soma de todas as siglas de impostos que as empresas pagam atualmente sendo tributadas no Lucro Presumido.

Por exemplo, se uma empresa que presta serviços de propaganda e publicidade, no Lucro Presumido, estimando um faturamento anual de até R\$ 180.000,00 o(a) empresário(a) pagaria: (PIS 0,65% + COFINS 3,00% +

IRPJ 4,80% + CSLL 2,88% + ISS 3,00% = 14,93%), enquanto que no Simples a primeira faixa inicia com uma alíquota de 16,93%, caso não goze de alguma isenção municipal referente ao ISS. Outro fator que deve ser considerado é que no Simples as alíquotas são progressivas em razão do faturamento anual, ou seja, quanto maior, mais alto será o percentual.

Mais do que nunca os empresários deverão consultar os seus contadores para avaliar cada caso, simulando outros prováveis benefícios que a nova Lei venha a garantir, como por exemplo a contribuição previdenciária, mas isso dependerá se a empresa possui colaboradores registrados.

A nova Lei trará efeitos a partir de Janeiro do ano que vem, mas desde já o empresário deve iniciar as suas simulações afim de verificar alguma vantagem e garantir a sua opção que poderá ser efetuada até o último dia útil de Janeiro de 2015. A Lei poderá ser consultada no sítio da Receita Federal em [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br).



## \*Juliano Kobellache

O autor é Contador e diretor de Prestadores de Serviços da ACIPG  
E-mail: [juliano@pramio.com.br](mailto:juliano@pramio.com.br)



\* O artigo desta edição não expressa a opinião da publicação, sendo de inteira responsabilidade de seu autor.

ANS - n.º 349712

Roda da SUCESSO

EMPRESÁRIO SAIBA COMO MUDAR A HISTÓRIA DA SUA EMPRESA  
[unimedpg.com.br/empresas](http://unimedpg.com.br/empresas)

Unimed  
Ponta Grossa



PLANEJOU



REALIZOU



## PRECISANDO ENCONTRAR UM IMÓVEL AGORA? A IMOBILIÁRIA DESAFIO TEM A CHAVE.

Contamos com mais de **300** imóveis a sua disposição. **Encontre aqui o seu imóvel ideal!**



**Sonhe.** O resto deixe com gente!

Rua Dr. Paula Xavier, 816- Centro

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

42. 3028.2208

Locação • Venda • Avaliação