

REVISTA

# ACIPG EM AÇÃO

junho 2016 | Ed. 34 | Ano 05

ACIPG   
24  
anos



# Palavra do Presidente do Conselho

Desde 26 de abril, o Conselho de Representantes assumiu, dentro dos limites de suas competências, as funções executadas pela Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG). Em 94 anos de história, completados em junho de 2016, a entidade nunca havia passado por situação semelhante. Desde sua fundação, em 18 de junho de 1922, passaram pela entidade 31 presidentes, alguns com mais de um mandato.

A desembargadora da 7ª Câmara Cível do Tribunal de Justiça de Curitiba manteve a suspensão da posse da nova diretoria, eleita no dia 11 de abril, por conta da ação proposta contra a ACIPG, portanto, o Conselho assumiu a entidade, conforme estatuto. A última reunião de diretoria da gestão 2014-2016, sob presidência do empresário Nilton Antônio Fior, aconteceu dia 25 de abril.

Lamentamos todo este ocorrido, que vem gerando inconvenientes nas atividades da entidade e registramos nosso respeito às determinações da justiça.

Neste sentido, nesta edição da Revista 'ACIPG em Ação' abordamos os 94 anos de entidade. Parabenizo todos os presidentes, diretores, parceiros e colaboradores que fizeram e fazem esta Associação.

Também apresentamos a pesquisa inédita, realizada na gestão

2014-2016, que traz um panorama do cenário empresarial de Ponta Grossa. Dividida em quatro blocos de perguntas e respostas, a análise traz em sua primeira parte a expectativa de crescimento para 2016, na segunda, aborda aspectos financeiros e necessidade de crédito e financiamento. A terceira retrata o uso de tecnologias por parte das empresas e a última demonstra o perfil empresarial.

Outro destaque da edição é o apoio de entidades ao Observatório Social. ACIPG, Ordem dos Advogados do Brasil subseção Ponta Grossa (OAB PG), Sindicato Rural de Ponta Grossa, Sindicato do Comércio Varejista de Ponta Grossa (Sindilojas) e Conselho de Entidades, através de nota oficial divulgada na imprensa, expressaram-se sobre o trabalho desenvolvido pelo Observatório Social dos Campos Gerais (OSCG) que, apenas em 2015, em Ponta Grossa, trouxe economia de R\$ 27.407.570,14 aos cofres públicos.

Os Observatórios Sociais são um espaço para o exercício da cidadania e reúnem entidades representativas da sociedade civil com o objetivo de contribuir para a melhoria da gestão pública. Ao todo são 60 Observatórios em 11 estados brasileiros. Reforço a importância e a expressividade do trabalho que o órgão presta à comunidade.



**Sérgio Leopoldo**  
Presidente do Conselho de Representantes

#### Jornalista Responsável:

Msc. Thaís Helena F. Neto Oliveira  
MTB 6868

#### Edição, Reportagens e Fotos:

Msc. Thaís Helena F. Neto Oliveira  
MTB 6868

#### Capa e Projeto Gráfico:

Shinken - Comunicação

#### Diretor de Arte e Diagramação:

Fábio Ricardo Pereira da Silva

#### Tiragem:

2.500 exemplares

Anuncie na Revista  
ACIPG em Ação  
comercial@acipg.org.br

Sugestões, críticas e comentários  
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.



## Colégio SEPAM e Missouri High School:

FORMANDO CIDADÃOS DO MUNDO

A parceria com a University of Missouri e a HSE - High School Serviços Educacionais, que está no mercado há 15 anos, tem como intuito aumentar a mobilidade internacional dos alunos SEPAM, tanto acadêmica, quanto profissional e pessoal.

A Universidade do Missouri, carinhosamente chamada de Mizzou, localiza-se na cidade de Columbia, MO, e foi fundada em 1839. Conta com mais de 35.000 alunos em 4 campi: Columbia, Kansas City, Rolla e Saint Louis. **OS ALUNOS DO HIGH SCHOOL ESTÃO MATRICULADOS NUMA UNIVERSIDADE QUE ESTÁ ENTRE AS 2% MELHORES INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR**, dentre as 4.726 que existem nos Estados Unidos, e que conta com 280 cursos de Graduação, 84 de Mestrado e 66 de Doutorado.

Com um professor estrangeiro na sala de aula, a imersão na língua inglesa se torna genuína. É utilizado o sistema de Blended Learning, no qual o professor na universidade dos EUA e o professor no Brasil acompanham o desenvolvimento do aluno, proporcionando um equilíbrio entre ouvir, falar, ler e escrever em inglês. As atividades do programa High School, integradas à rotina escolar do aluno, possibilitam a conquista de dois diplomas reconhecidos oficialmente: o brasileiro e o americano.

Segundo o diretor do Colégio SEPAM, Osni Mongruel Junior "os alunos SEPAM têm a possibilidade de cursar aqui na cidade um ensino que contempla tanto o currículo brasileiro, quanto o currículo americano. Como dizem as mães dos alunos SEPAM High School, eles estudam nos Estados Unidos sem ter que sair de casa. Nossos alunos cursam 16 disciplinas americanas, de maneira presencial: falando, ouvindo e escrevendo exclusivamente em inglês; sempre

acompanhados pelo professor estrangeiro. Ao final do curso estarão aptos a ingressar em qualquer universidade de língua inglesa com domínio pleno não só do idioma, mas da cultura americana e dos conteúdos destas dezesseis disciplinas".

Com o número máximo de 25 alunos por sala, o ensino é muito bem direcionado e o professor consegue dedicar sua atenção individualmente. O SEPAM conta com uma coordenação exclusiva para o programa, a professora Francine Cavagnari, o que garante um atendimento ainda mais completo para os alunos. Há a utilização de recursos digitais selecionados para as aulas, como TED Talks, sendo que cada aluno utiliza um computador exclusivo do High School. Ao final do curso, o aluno do SEPAM High School contará também com o Mizzou Direct, a admissão direta para graduação na University of Missouri, se assim desejar. Ou poderá se candidatar às melhores universidades do mundo, das quais a Mizzou faz parte.

*Para fazer parte da próxima turma de High School SEPAM, o aluno deve participar de um exame de seleção que testa seus conhecimentos básicos da Língua Inglesa e conquistar pelo menos 60% da nota da prova. Para informações sobre valores e datas consulte a Coordenação do High School no Colégio SEPAM.*



Rua General Carneiro, 1171,  
Centro | Ponta Grossa - PR  
42 3225 2677

► **Ensinando muito mais.**

### Conselho de Representantes

**Presidente**  
Sérgio Leopoldo

Ireneu Czepula  
Jordão Bahls de Almeida Neto  
Douglas Fanchin T. Fonseca  
Ana Elizabeth O. Bueno

Mário Nami Filho  
Hudson da Cunha

João Carlos Glapinski  
Paulo Roberto Bahls  
Silvio Cybulski

### Parceiros



Anuncie:



Acesse: TV ACIPG





## Sumário

- 06 OBSERVATÓRIO SOCIAL**  
Entidades apoiam ações realizadas
- 10 COMBATE À DENGUE**  
Entidade doa mudas de Crotalária
- 12 PESQUISA EMPRESARIAL**  
Perfil do empresário ponta-grossense
- 34 PORTAL DE EMPREGOS**  
Mais de 2.000 currículos cadastrados
- 38 ENCONTRO MERCADOLÓGICO**  
Rally, palestras e degustação gourmet
- 40 MEI**  
Semana do Microempreendedor
- 42 NOVOS SÓCIOS**  
Entidade recebe 65 associados
- 44 EMPREENDER**  
Programa realiza Encontro de Negócios



**08 OSGC É EMPOSSADA**  
Nova diretoria do Observatório



**24 COMEMORAÇÃO**  
ACIPG completa 24 anos



**26 CONSELHO DE REPRESENTANTES**  
Conselheiros assumem entidade



**36 MÉRITO EMPRESARIAL**  
Inscrições abertas



**Sipag: uma maquininha sem taxa de adesão e com a menor mensalidade do mercado.**

**Já pediu a sua?**

A maquininha Sipag tem grandes vantagens para você, cooperado, que quer ter menos despesas e mais lucros nas suas vendas. Não tem taxa de adesão, a mensalidade é a menor do mercado e você pode receber à vista suas vendas a prazo. Com a Sipag é assim: sempre um bom negócio depois do outro.

**PONTA GROSSA**  
Centro Rua Cel. Dulcídio, 975 Tel.: (42) 3225 - 5181  
Sabará Av. Souza Naves, 3083 Tel.: (42) 3028-9811

Acesse já: [sipag.com.br](http://sipag.com.br) • Ligue 3004-2013 - Capitais  
0800 757 1013 - Demais localidades • [contato@sipag.com.br](mailto:contato@sipag.com.br)

**sipag**  
Soluções Integradas de Pagamentos

**SICOOB**  
ASSOCIADO A VOCE.





# Entidades apoiam trabalho realizado pelo Observatório Social

Ao todo são 60 OS em 11 estados brasileiros

**A**ssociação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG), Ordem dos Advogados do Brasil subseção Ponta Grossa (OAB PG), Sindicato Rural de Ponta Grossa, Sindicato do Comércio Varejista de Ponta Grossa (Sindilojas) e Conselho de Entidades, através de nota oficial divulgada na imprensa, expressaram-se em apoio ao trabalho desenvolvido pelo Observatório Social dos Campos Gerais (OSCG).

Os Observatórios Sociais são um espaço para o exercício da cidadania e reúnem entidades representativas da sociedade civil com o objetivo de contribuir para a melhoria da gestão pública.

Relatórios trimestrais são apresentados para acompanhamento das ações por parte dos voluntários e sociedade. Ao todo são 60 em 11 estados brasileiros.

Apenas em Ponta Grossa, em 2015, a economia aos cofres públicos com as ações do Observatório foi de

R\$ 27.407.570,14. “Continuaremos com o apoio ao OSCG por entendermos a importância e o trabalho que o órgão presta à comunidade”, destaca o presidente do Conselho de Representantes da ACIPG, Sérgio Leopoldo.

Na posse da nova diretoria do OSCG, que aconteceu dia 17 de maio, o presidente Ney da Nóbrega Ribas, que atuou na gestão 2013-2015, comentou que só em Ponta Grossa a economia nas contas públicas foi de R\$ 180 milhões. A gestão 2016-2018 será sob a presidência do empresário Jorge Szabli Júnior. Ribas assume a presidência do OS do Brasil (OSB).

## Relatório Quadrimestral

O Observatório Social de Ponta Grossa atua há cinco anos e nove meses. Hoje, conta com três funcionários – um assessor jurídico, um gestor de colaboradores e um assistente administrativo, oito estagiários e 54 voluntários.

O Observatório Social tem como programas desenvolvidos a qualidade na aplicação dos recursos públicos, semeando a cidadania fiscal e apresentação do relatório quadrimestral. No quesito aplicação dos recursos públicos, subdivide-se em Executivo: acompanhamento das licitações municipais – executivo nas áreas da saúde, educação, assistência social, obras, valores expressivos. Legislativo: acompanhamento das licitações do legislativo, monitoramento da produção legislativa e diárias.

Números do último Relatório de Ponta Grossa, apresentados início deste ano, mas que dizem respeito a 2015, demonstram que, do Legislativo, parlamentares apresentaram 143 projetos de lei, mais de 775 moções – repúdio ou apoio, 2031 indicações, 421 comunicações parlamentares e que a Câmara de Vereadores custou mais de R\$ 8 milhões em salários no ano passado (170 funcionários, incluindo os 23 vereadores).

De acordo com definição utilizada pela Rede OSB, moção seria a “proposição na qual o vereador sugere a manifestação da Câmara sobre determinado assunto, aplaudindo, hipotecando solidariedade ou apoio, apelando, pro-



testando ou repudiando”. As indicações seriam “prática ou abstenção de atos administrativos da competência exclusiva do Prefeito, sobre questões de interesse público local”. Já o projeto de lei, de acordo com o Manual do vereador do Paraná, seria “conteúdo geral que proponha novas políticas que impliquem no reordenamento na prática atual”. “As principais funções do vereador são legislar e fiscalizar. Nota-se um número reduzido de projetos apre-

sentados em comparação com as outras atividades”, comenta Ney da Nóbrega Ribas, presidente do OSCG gestão 2013-2015.

Ainda de acordo com os dados do OSCG, o orçamento de 2015 do Legislativo foi maior do que de 2014, e ainda assim, foi gasto mais. Em 2014, foram executados 78% dos recursos planejados.



**Prínex é fácil, é rápido, é barato na sua empresa**

Você vai até um dos guichês Princesa dos Campos, escolhe uma de nossas embalagens exclusivas e sua encomenda é despachada no primeiro ônibus do destino escolhido.

ENCOMENDA EXPRESSA RODOVIÁRIA A RODOVIÁRIA

0800421000

**PRINEX**



## Diretoria do Observatório Social Campos Gerais é empossada

OSCG quer intensificar educação cidadã

**D**ia 17 de maio aconteceu a posse da nova diretoria do Observatório Social Campos Gerais (OSCG), na Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG). O empresário, Jorge Szabli Júnior, fica à frente da entidade até 2018. "Além de continuar contribuindo para que haja maior transparência na gestão dos recursos públicos, a diretoria quer intensificar os trabalhos de educação cidadã junto às instituições de ensino", destaca Szabli.

Entre os objetivos do OSCG estão os de estimular a participação da sociedade na avaliação de gestão dos recursos públicos e realizar e divulgar estudos sobre as atividades governamentais de interesse coletivo.

Os Observatórios Sociais (OS) atuam como pessoa jurídica, em forma de associação. Com trabalho técnico fazem acompanhamento e monitoramento das compras públicas do município como publicações de editais de licitação à entrega do produto ou serviço.

"É importante o apoio de todos às ações desenvolvidas pelo Observatório Social. Há economia pública dos recursos, através do trabalho de voluntários que fazem parte da Rede OS", frisa o presidente do Conselho de Re-



Jorge Luiz Martins, Jorge Szabli Júnior (presidente OSCG), Isaura Cristina de A. Aguiar e Ney da Nóbrega Ribas (presidente OSB)



**Observatório**  
**SOCIAL DO BRASIL**  
**CAMPOS GERAIS**

presentantes da ACIPG e vice-presidente de Assuntos Institucionais e Alianças do OSCG, Sérgio Leopoldo.

Durante a posse, o ex-presidente do OSCG e, atualmente, presidente do OS do Brasil, Ney da Nóbrega Ribas, agradeceu o apoio que recebeu à frente do órgão e destacou abertura de diálogo com o setor público na gestão.

### Presidência Observatório Social dos Campos Gerais

**Presidente**

Jorge Szabli Júnior

**Vice-presidente Administrativo-Financeiro**

Caio Graco de Araújo Campos

**Vice-presidente de Assuntos Institucionais e Alianças**

Sérgio Leopoldo

**Vice-presidente de Produtos e Metodologia**

Jorge Luiz Martins

**Vice-presidente de Controle Social**

Isaura Cristina de A. Aguiar

### Presidência nacional

No 7º Encontro Nacional dos Observatórios Sociais (ENOS), que aconteceu em março no Campus da Indústria da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), em Curitiba, o ex-presidente do Observatório Social dos Campos Gerais (OSCG), o empresário e voluntário Ney da Nóbrega Ribas, foi eleito para a presidência do Observatório Social do Brasil (OSB).

A chapa 'Altruísmo e cidadania', gestão 2016-2018, foi eleita por aclamação. O novo presidente destaca que em sua gestão buscará aos OS uma democracia participativa, com uma gestão profissionalizada e descentralizada.

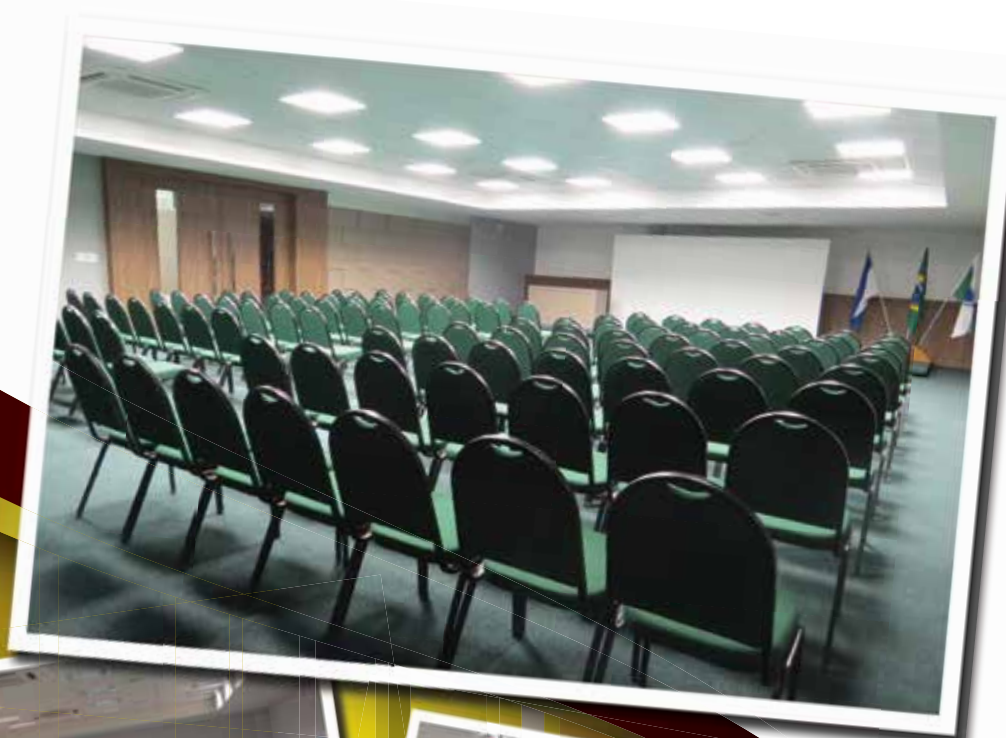
O evento reuniu integrantes da Rede OSB para tratar da qualificação da metodologia de trabalho e apresentação dos resultados da atuação nos municípios e boas práticas realizadas.

# 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 têm capacidade para até 230 pessoas. Os espaços são climatizados, equipados e com coffee break opcional.



**Informações:**

**(42) 3220-7257**

**www.acipg.org.br**



# ACIPG doa mudas de Crotalária para combater mosquito Aedes

Associados e não sócios retiraram a planta na sede da entidade

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) contribuindo no combate ao mosquito *Aedes Aegypti* transmissor da Dengue, Zika Vírus e Febre Chikungunya, doou 1.400 mudas da planta *Crotalária Juncea* aos associados e não associados da entidade. Trata-se de uma leguminosa que em 100 dias depois de plantada floresce e atrai o inseto voador conhecido como libélula, principal predador do mosquito *Aedes*.

“Cada pessoa pode retirar, sem nenhum custo, uma muda da planta *Crotalária*, contribuindo assim na luta contra o mosquito”, destaca o presidente do Conselho de Representantes da ACIPG, Sérgio Leopoldo.

A ex-diretora Rural da entidade, Sandra Queiroz, explica que as libélulas também depositam seus ovos no mesmo local - água parada e limpa - em que o mosquito costuma colocar os seus. “Assim, as larvas da libélula também se alimentam das larvas do *Aedes*, contribuindo com a extinção do mosquito”.

As mudas foram adquiridas na gestão anterior da ACIPG e agora estavam prontas para distribuição. Para receber uma muda bastava ir à sede da entidade.



Entidade doou 1.400 plantas

“A ação faz parte do planejamento realizado pela entidade para colaborar com o combate ao mosquito *Aedes*. Em Ponta Grossa, já foram diagnosticados casos de dengue autóctone, por isso a importância da prevenção contra o mosquito. Todos precisam colaborar”, finaliza Leopoldo.

## Como plantar e cuidar da Crotalária

- A crotalária é uma planta que prefere locais frescos. Após a primeira colheita poderá guardar as sementes para replantio.
- Para realizar o plantio faça covas de dois cm de profundidade e cinquenta cm de distância entre cada cova.
- Coloque em cada cova duas sementes de crotalária apenas, porém uma hora antes do plantio coloque a semente em água filtrada para que ela hidrate-se.
- Regue logo ao efetuar o plantio e se quiser que ela germine rapidamente faça a rega duas vezes por dia: de manhã, antes das 9h e às 17h, antes de anoitecer, até que a semente germine e ela comece a crescer.
- Tome cuidado para não deixar o solo muito encharcado. Após o crescimento, regue apenas uma vez por dia, jogando sob a planta para acumular água nas flores.
- A crotalária requer os cuidados básicos que temos com as outras plantas de nosso quintal ou jardim.
- Após 100 dias do plantio ela começa florir.
- Adapta-se aos climas do Brasil e locais de pouca luminosidade. Também produz flores no inverno.

Fonte: Divulgação



TODOS CONTRA  
A DENGUE

## Combate ao *Aedes Aegypti*

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) é parceira no combate ao mosquito *Aedes Aegypti*, transmissor da dengue, zika e chikungunya.

A prevenção é a melhor arma contra essas doenças!

### Dicas para combater o mosquito e os focos de larvas



Mantenha a caixa d'água sempre fechada com tampa adequada.

Remova folhas, galhos e tudo que possa impedir a água de correr pelas calhas.

Não deixe a água da chuva acumulada sobre a laje.

Lave semanalmente por dentro com escovas e sabão os tanques utilizados para armazenar água.

Mantenha bem tampados tonéis e barris d'água.



Encha de areia até a borda os pratinhos dos vasos de planta.

Se você tiver vasos de plantas aquáticas, troque a água e lave o vaso principalmente por dentro com escova, água e sabão pelo menos uma vez por semana.

Guarde garrafas sempre de cabeça para baixo.

Entregue seus pneus velhos ao serviço de limpeza urbana ou guarde-os sem água em local coberto e abrigados da chuva.

Coloque o lixo em sacos plásticos e mantenha a lixeira bem fechada. Não jogue lixo em terrenos baldios.



# Entidade realiza pesquisa sobre expectativas dos empresários para 2016

Através de 19 perguntas, questionário trouxe assuntos do dia a dia empresarial

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) realizou pesquisa sobre expectativas dos empresários para 2016, de 10 de fevereiro a 23 de março, com o objetivo de identificar as expectativas para promover ações estratégicas para atendê-las. A análise inédita, realizada na gestão 2014-2016, sob presidência de Nilton Fior, traz um panorama do cenário empresarial de Ponta Grossa.

Dividida em quatro blocos de perguntas e respostas, a pesquisa traz em sua primeira parte a expectativa de crescimento para 2016, na segunda, aborda aspectos financeiros e necessidade de crédito e financiamento. A terceira retrata o uso de tecnologias por parte das empresas e a última demonstra o perfil empresarial.

“É importante para daqui alguns meses termos bases de comparações. Os temas abordados são atuais, trazendo o cenário político/econômico e ações como utilização de dispositivos móveis nas empresas”, destaca o presidente do Conselho de Representantes da ACIPG, Sérgio Leopoldo.

A análise teve como público-alvo empresários de Ponta Grossa e região. “Tivemos retorno de 71 empresários. O levantamento das informações foi feito através de e-mail e disponibilização do questionário no site da ACIPG”, explica o ex-diretor de Assuntos Econômicos da entidade, Weliton da Silva Barreiros.

Através de 19 perguntas, o questionário trouxe assuntos do dia a dia empresarial para compor o cenário da pesquisa. Na pergunta ‘Qual seu nível de confiança nos negócios para 2016?’, numa escala de um a sete, sendo sete alta confiança, o empresário demonstra cautela, porém, há tendência ao otimismo. A média geral foi de 4,76, ou seja, acima de um nível neutro (quatro) e muito próximo da posição de levemente confiante (cinco).

No questionamento ‘Quais as prioridades para 2016?’, a resposta ‘Aumentar as vendas/faturamento’ aparece em primeiro lugar (57,5%), seguida pela resposta ‘Conquistar novos clientes’ (54,2%).

‘Onde busca orientação

e aconselhamento para seu negócio?’ teve na resposta ‘Clientes’ (50,7%) a maior porcentagem. O acesso a consultorias, órgãos de apoio, associações de classe, núcleos setoriais ou sindicatos é restrito, um para cada quatro empresários. “Conclui-se que a maioria ainda prefere o contato pessoal com clientes, empresários do mesmo ramo e ainda pesquisas na imprensa e internet”, destaca Barreiros.

A pesquisa também confirmou que o acompanhamento dos negócios pelas redes sociais é uma realidade. Atualmente, três em cada quatro empresários monitoram outras empresas e marcas do mesmo segmento para orientarem ações no seu próprio negócio. Para a pergunta ‘Acompanha outras empresas e marcas pelas redes sociais?’, as respostas foram sim (75%) e não (25%).

No quesito capital e financiamento, a metade do empresariado (50,7%), utiliza recursos pessoais ou de familiares. “Chama atenção a quase inexistência de utilização de agentes de fomento (Fomento Paraná, SGC, Finep)”.

Quando questionados sobre desafios financeiros, as respostas ‘Crise’ e ‘Instabilidade política e econômica’ determinaram diretamente quais são os principais desafios a serem superados este ano pelos empresários. “Curiosamente, o acesso ou obtenção de crédito não preocupa e da mesma forma a inadimplência também não aparece como preocupante”, aponta Barreiros.

Nas páginas a seguir estão os gráficos e análises realizados pelo departamento de Pesquisas da ACIPG.

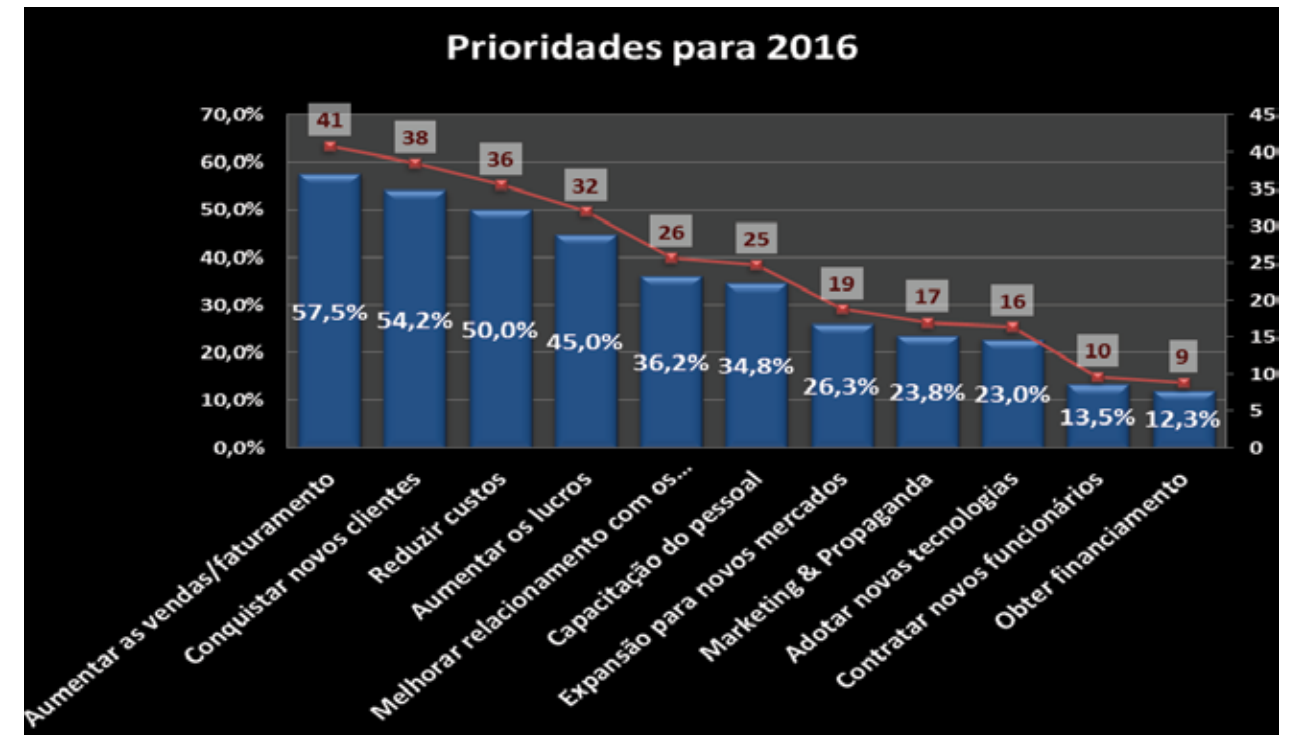
## 1. Qual seu nível de confiança nos seus negócios para 2016?



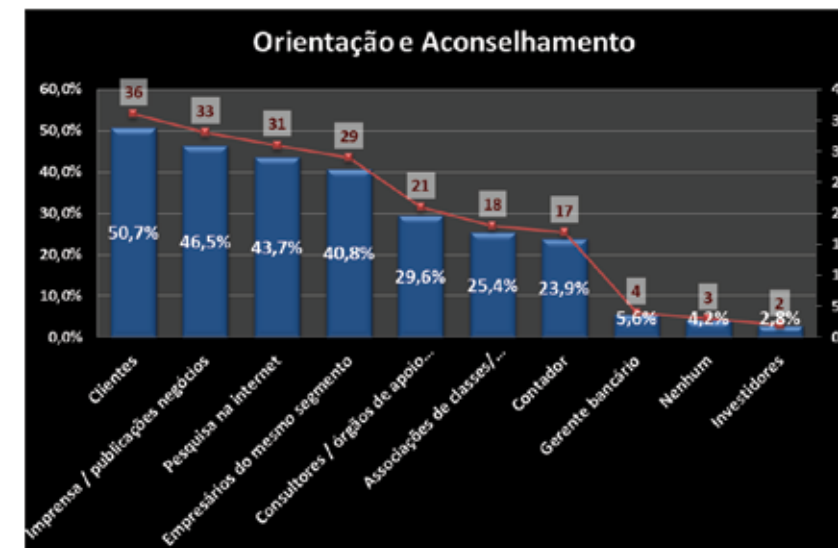
Numa escala de 1 a 7, sendo 7 alta confiança, o empresário demonstra cautela porém com tendência ao otimismo. **Com uma média geral de 4,76**, ou seja, acima de um nível neutro (4) e muito próximo da posição de levemente confiante (5).

Possível concluir que, mesmo com o agravamento da crise política e aprofundamento da crise econômica, na sua maioria (67,6%), o empresário mantém uma média confiança nos seus negócios para 2016.

## 2. Quais são suas prioridades para 2016?



## 3. Onde você busca orientação e aconselhamento sobre seu negócio?



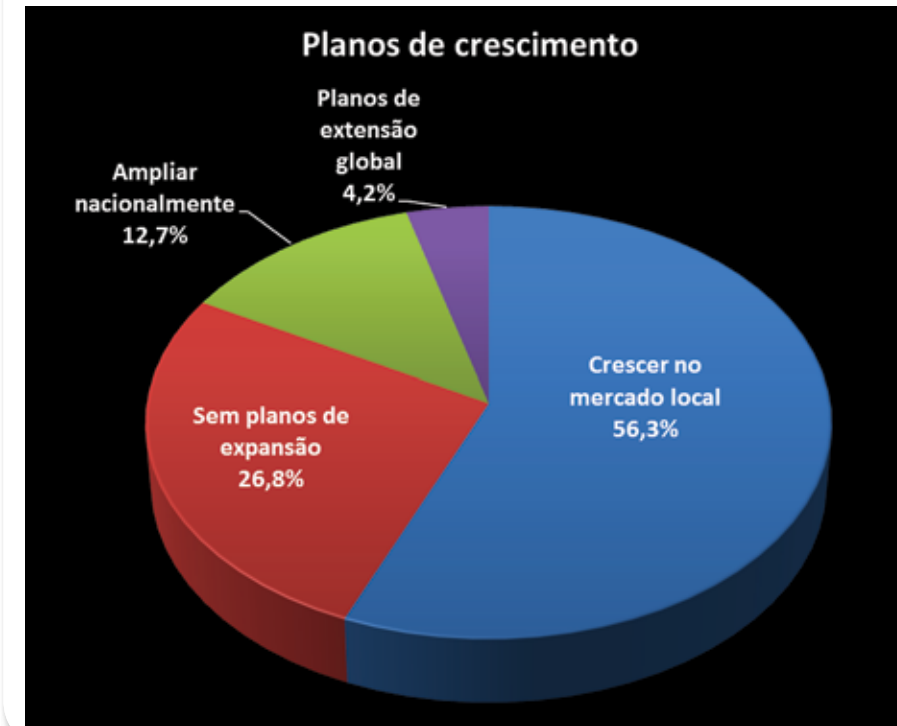
O respondente poderia citar até 2 fontes de orientação, às quais regularmente recorre e acessa.

O acesso a consultorias, órgãos de apoio (Sebrae), associações de classe, núcleos setoriais ou sindicatos é restrito, 1 para cada 4 empresários. Conclui-se que a maioria ainda prefere o contato pessoal com clientes, empresários do mesmo ramo e ainda pesquisas na imprensa e internet.

#### 4. Área que você considera que mais necessita de assessoramento e apoio:

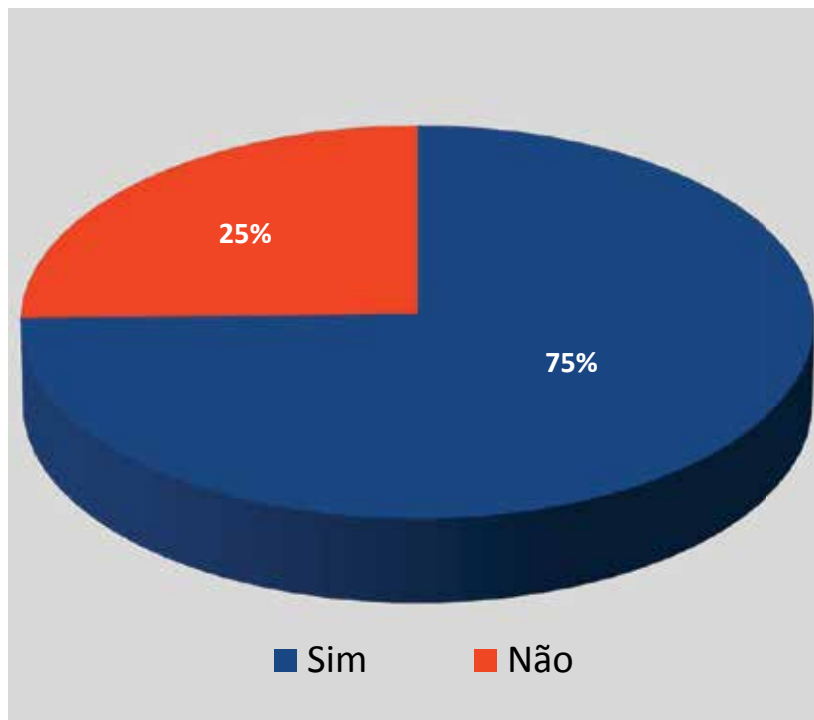


#### 6. Você planeja ampliar seu negócio em 2016?



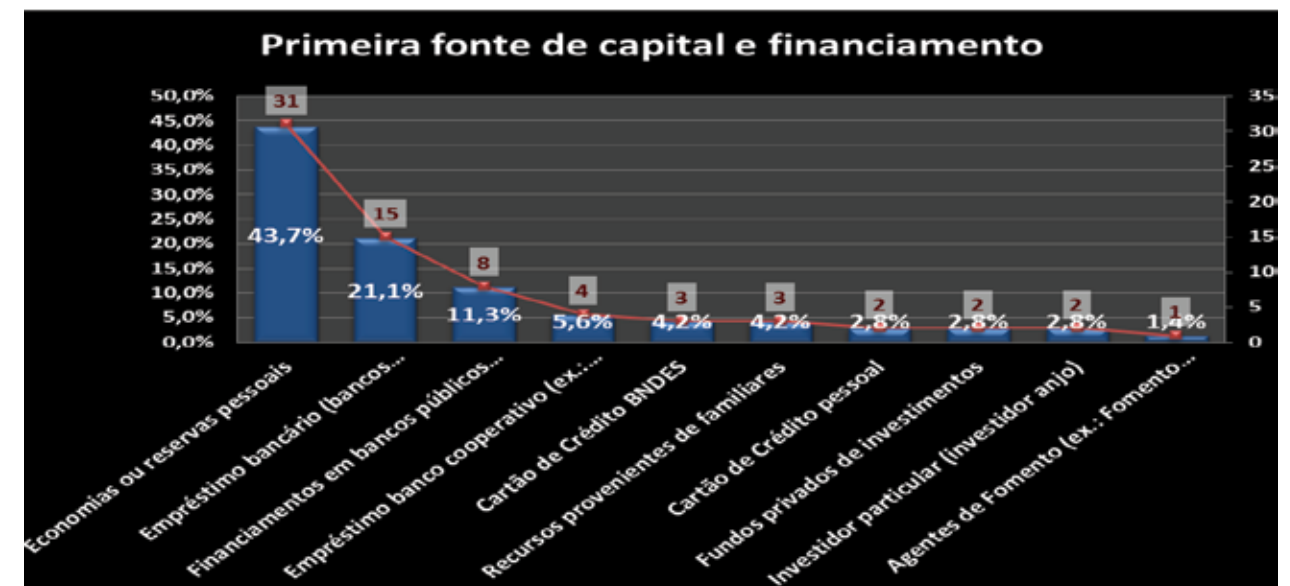
Mesmo com certa cautela no nível de confiança; na sua maioria absoluta, o empresário local tem planos de ampliar os negócios. No total 73,2% declararam a intenção.

#### 5. Acompanha outras empresas ou marcas pelas redes sociais?



Confirmando que o acompanhamento dos negócios pelas redes sociais é uma realidade. Atualmente, 3 em cada 4 empresários monitoram outras empresas e marcas do mesmo segmento para orientarem ações no seu próprio negócio.

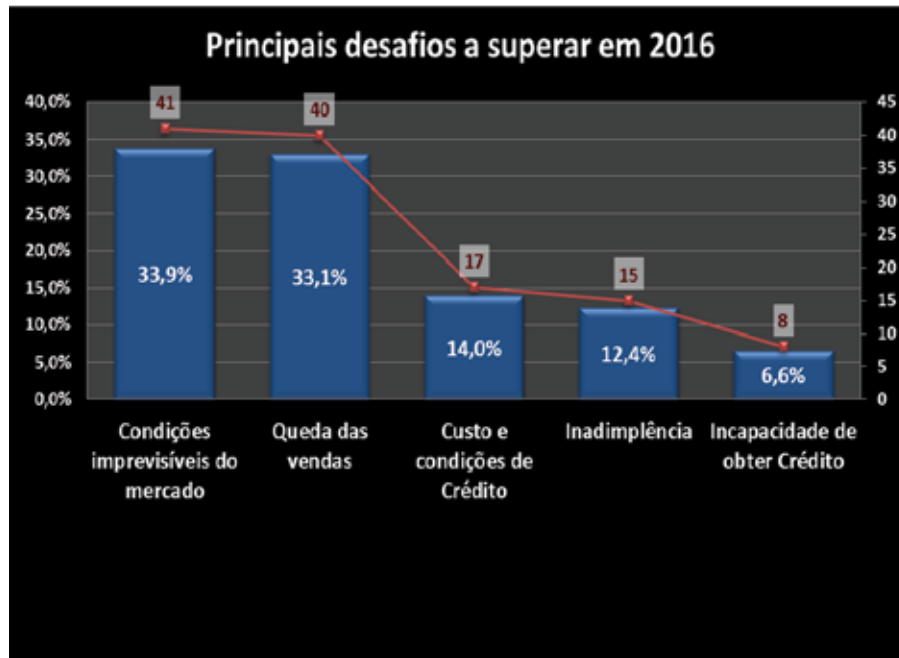
#### 7. Qual é a sua primeira fonte de capital e financiamento?



A metade do empresariado (50,7%) utiliza recursos pessoais ou de familiares para se financiar. Chama a atenção a quase inexistência de utilização de agentes de fomento (Fomento Paraná, SGC, Finep).



### 8. Quais seus 2 principais desafios financeiros a superar em 2016?

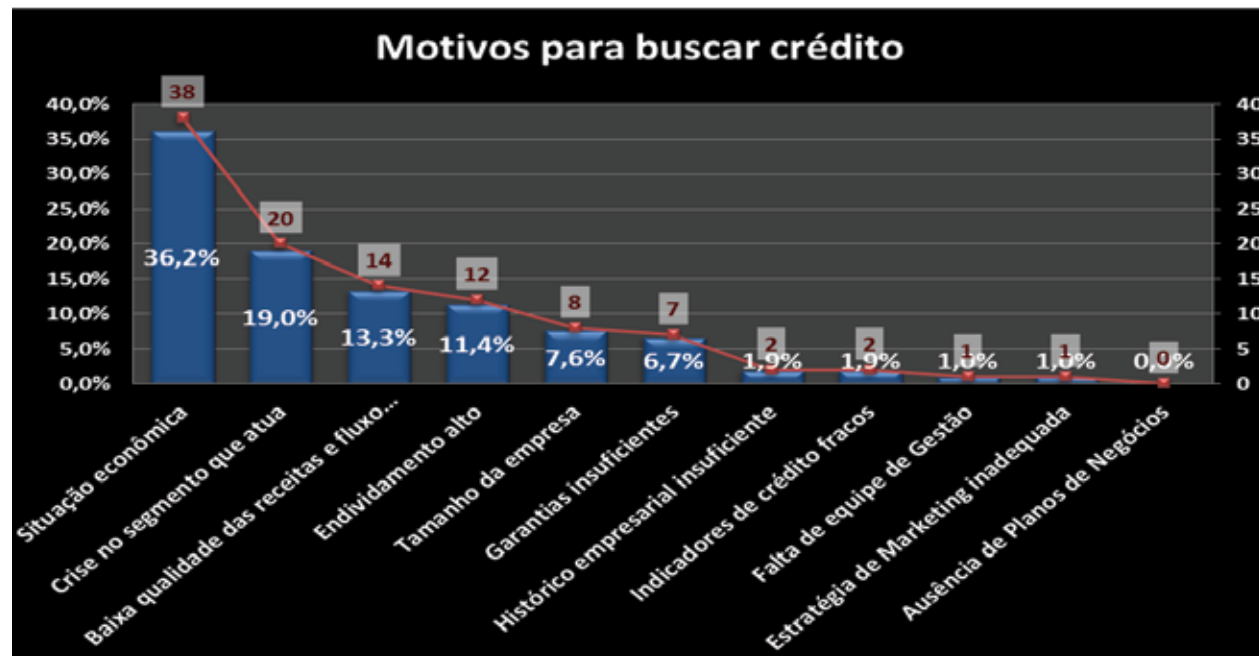


A crise e instabilidade política e econômica determinam diretamente quais são os principais desafios a serem superados este ano pelos empresários. Curiosamente o acesso ou obtenção de crédito não preocupa e da mesma forma a inadimplência também não aparece como preocupante.

### 10. Qual dispositivo você mais utiliza em cada atividade na sua empresa:



### 9. Quais os motivos que o levam buscar Crédito e Financiamento?



Embora o acesso ou obtenção de crédito não preocupe o empresário, seu negócio é muito sensível a fatores externos e que o fazem demandar crédito.

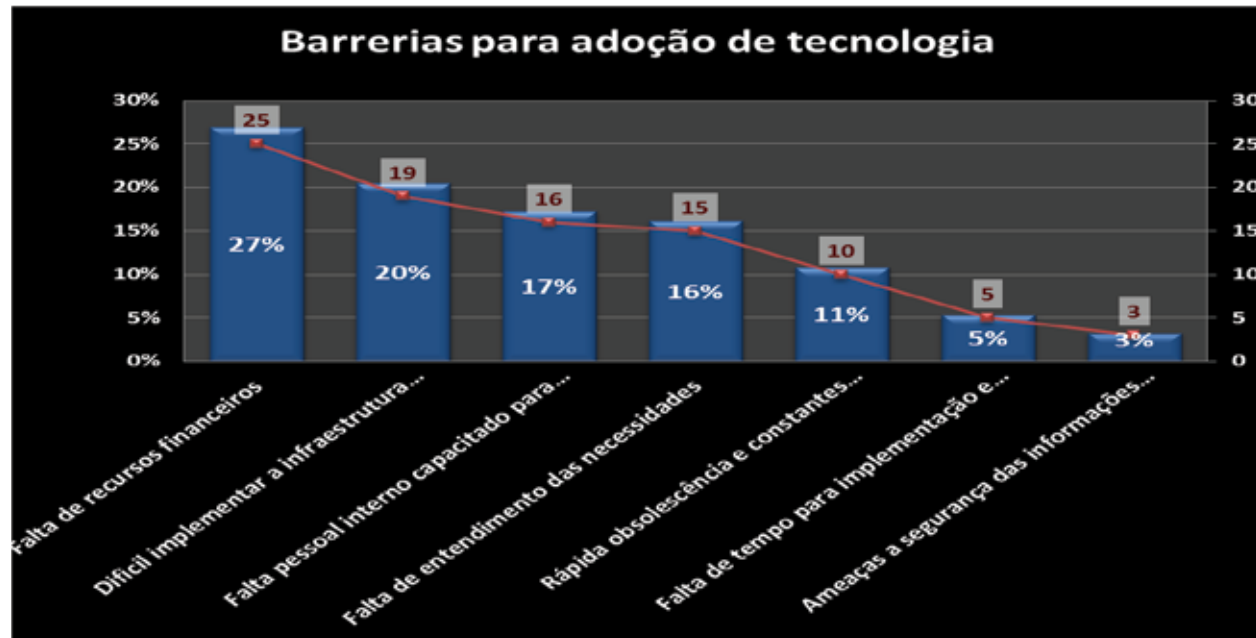
### 11. Sistema operacional do dispositivo móvel usado para fazer negócios?



Maior base instalada são dispositivos que usam sistema Android (42,3%). Considerando que iOS está instalado somente em aparelhos da marca Apple, conclui-se que é a maior utilização individual por marca no grupo pesquisado (empresários).

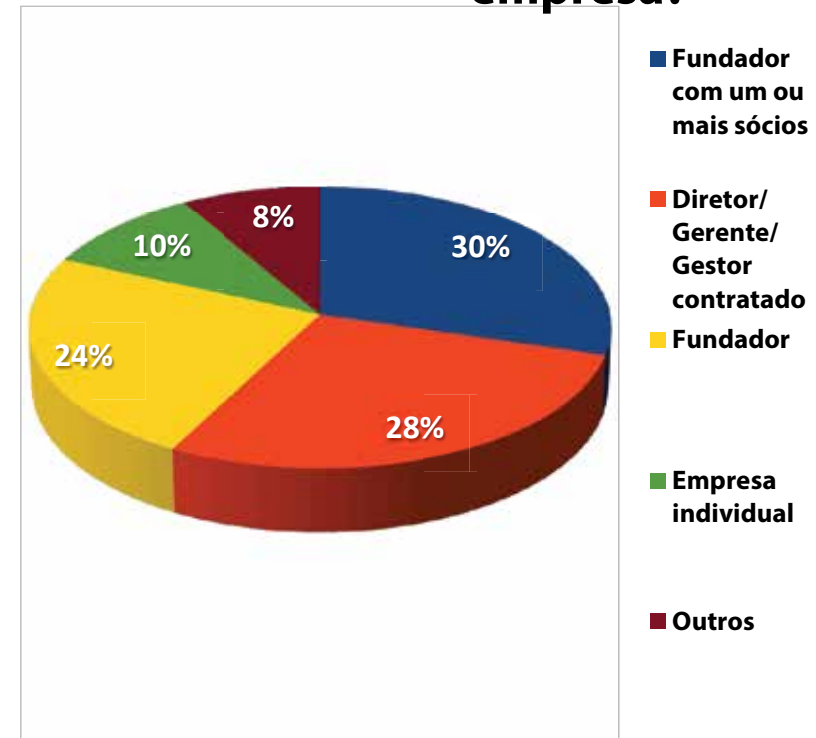


### 12. Principais barreiras para adoção de tecnologia na pequena empresa?



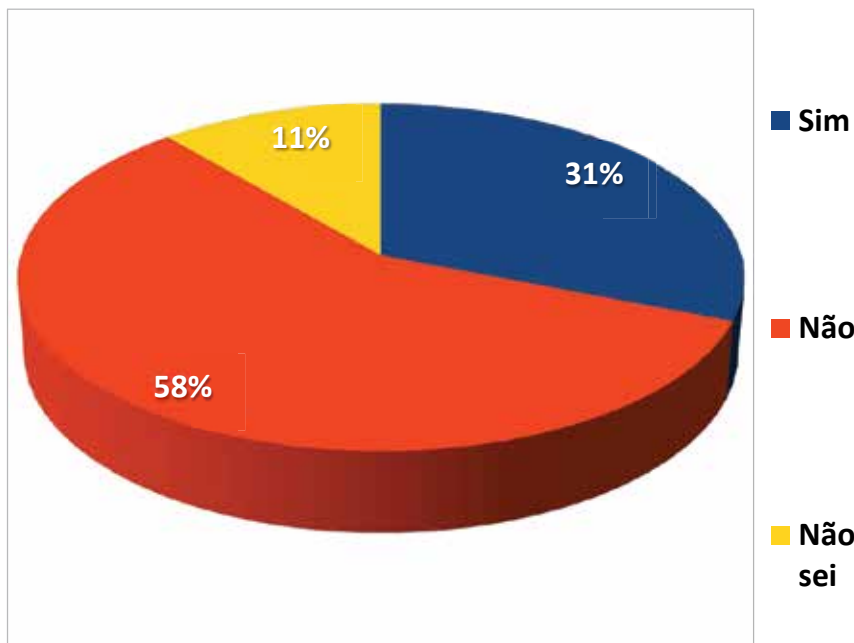
Poderiam citar até 2 barreiras. A questão financeira foi a mais citada, mas há dispersão nas respostas, com dificuldades técnicas, financeiras e de pessoal, incluindo até o entendimento das necessidades e funcionalidades.

### 14. Qual seu envolvimento com a empresa?



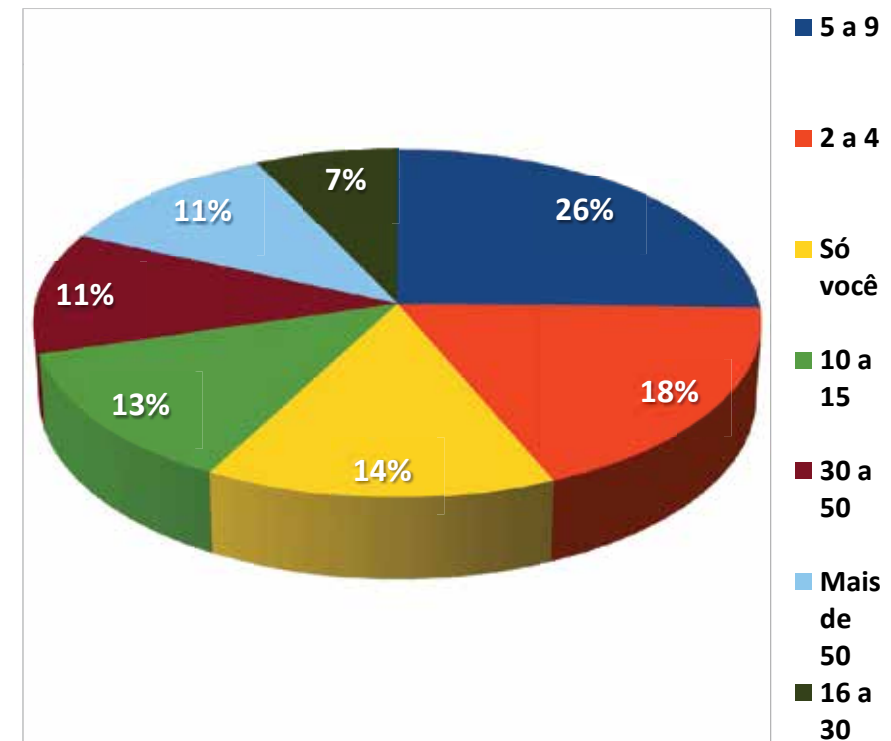
Os respondentes são predominantemente empresários donos ou sócios do próprio negócio, totalizando 64% entre fundadores com ou sem sócios e empresas individuais.

### 13. Sua empresa está na "nuvem"?



3 em cada 10 empresários já se utilizam de serviços tecnológicos na alocados em nuvem. Necessário observar a evolução desde item, porém já mostra um potencial a ser explorado, pois 69% ainda utilizam.

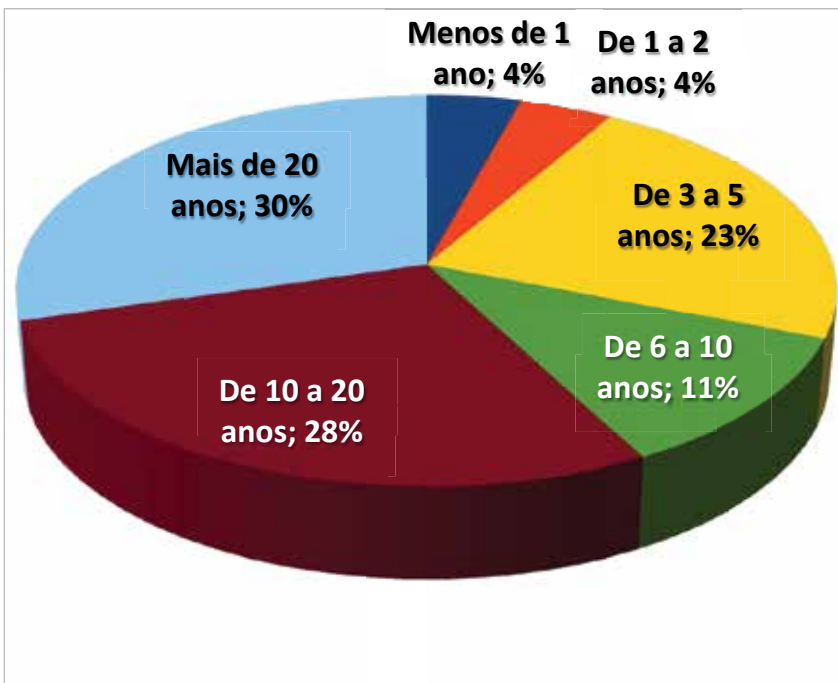
### 15. Quantos empregados têm a empresa?



Predomínio dos pequenos empregadores; 58% das empresas, com até 9 empregados. Destaque para empresas com 10 a 30 empregados, somando 20%.

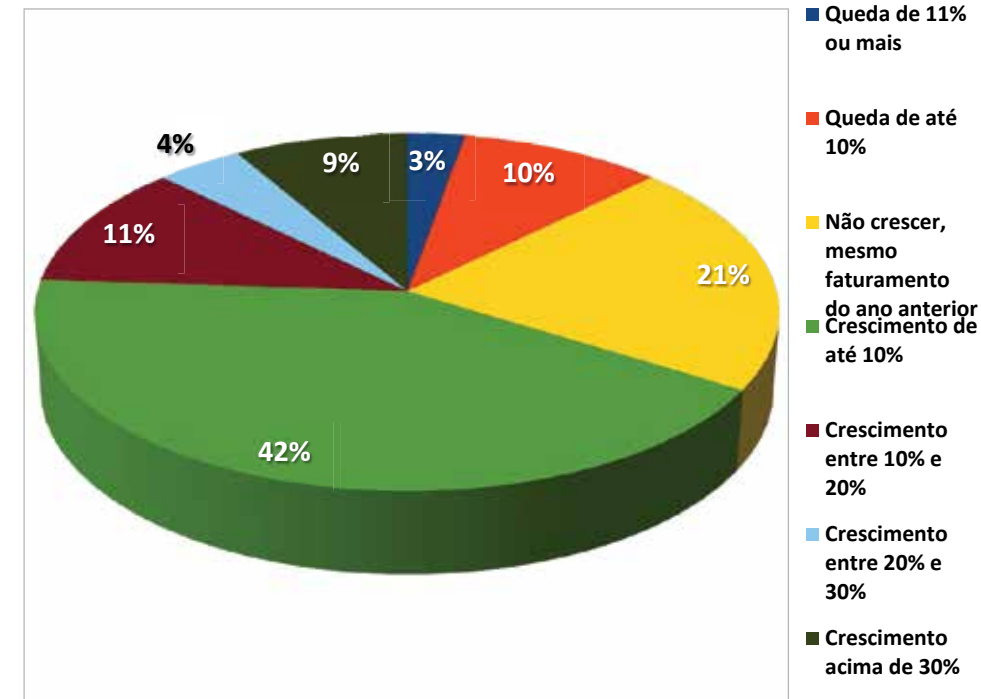


### 16. Quantos anos de funcionamento têm a empresa?



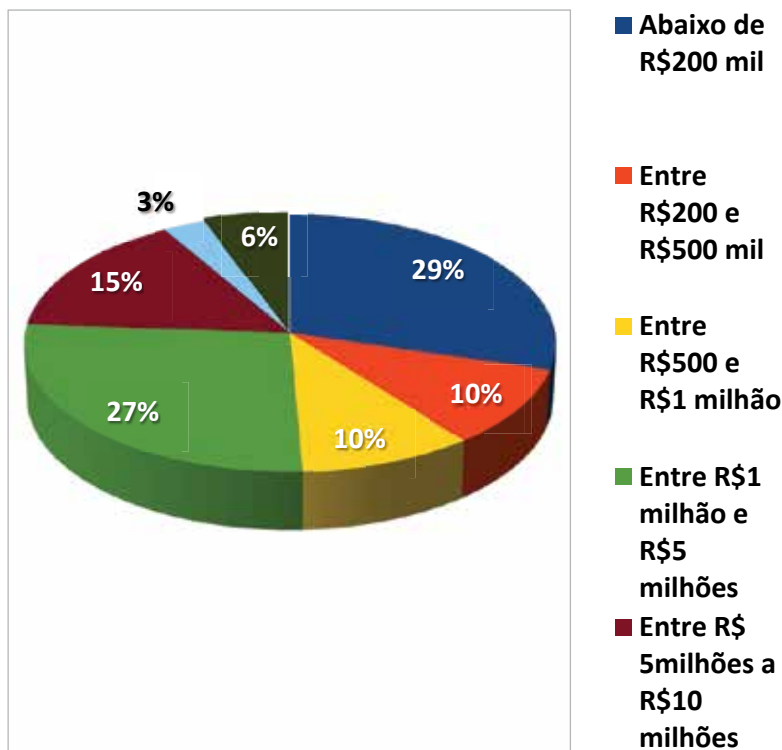
Empresas locais respondentes tem longevidade, 58% têm mais de 10 anos de atividade, e somente 8% têm menos de 2 anos.

### 18. Qual sua projeção de crescimento real de faturamento para 2016?



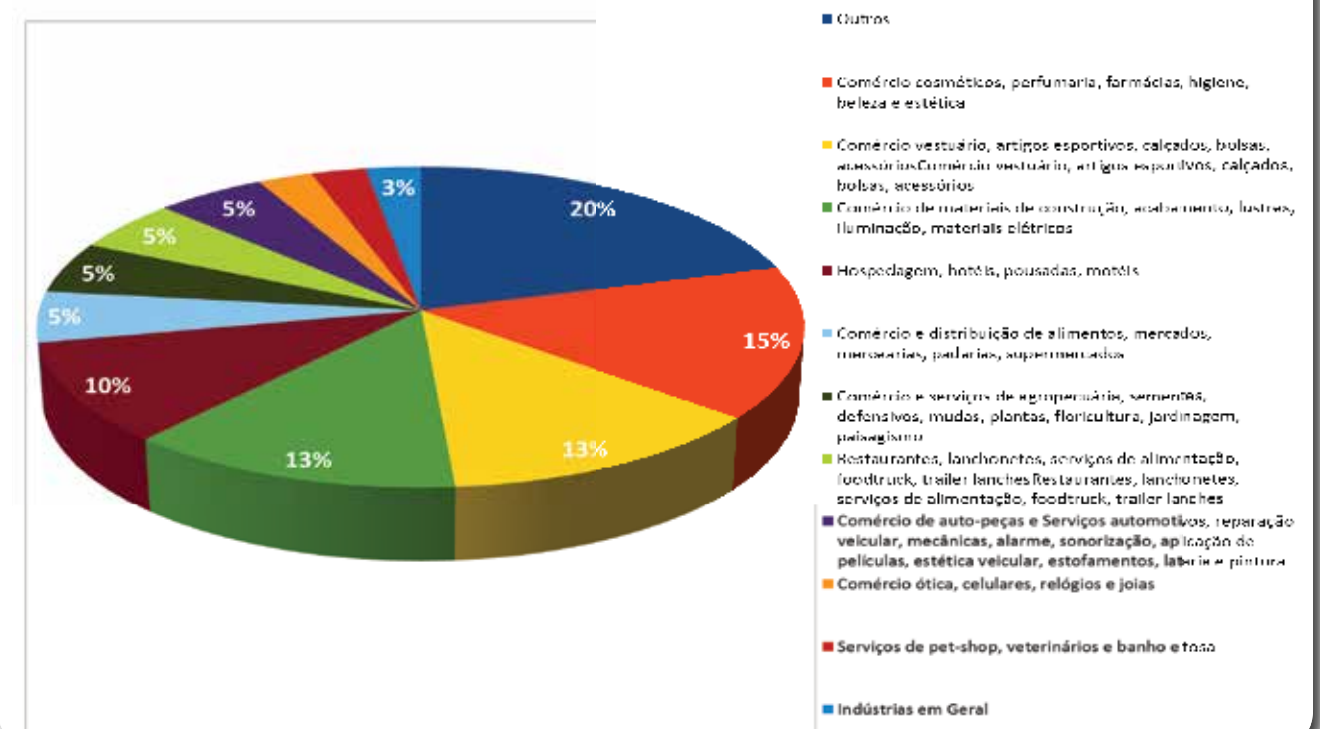
Reflete em certa medida o nível de confiança cautelosa; 42% projetam crescimento de até 10% nas vendas, que somados aos 11% que projetam crescimento entre 10% e 20%, temos 53%. Destaque para 13% com crescimento acima de 20%.

### 17. Qual a faixa de faturamento total (anual) em 2015?



49% das empresas tiveram faturamento de até R\$ 1 milhão no ano de 2015. Somando os 27% de faturamento entre 1 e 5 milhões, temos 76% das empresas, portanto algo como 7 em cada 10 elegíveis ao Simples.

### 19. Qual o segmento de atuação da sua empresa?





# MEI

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



### Proteção ao crédito

- Consultas SPC e Serasa
- Negativação de clientes inadimplentes



### Soluções Financeiras



### Soluções em Marketing

- Revista ACIPG em Ação
- Material Publicitário
- Criação de sites
- Portal ACIPG
- E-mail Marketing
- Mala Direta



### Centro de Desenvolvimento Empresarial

- Cursos presenciais e on-line
- Palestras
- Treinamentos

### Soluções Empresariais

- Certificado Digital
- Locação de Salas

### Clube de Vantagens

- Desconto das mensalidades nas instituições de ensino
- Plano de Saúde
- Plano Odontológico
- Banco de Currículos
- ACIPG Estágios

**Venha conhecer  
a ACIPG!**



# ACIPG completa 94 anos

Desde 1922, entidade defende a classe empresarial

**E**nvolvimento em temas de interesse da classe empresarial e do desenvolvimento de Ponta Grossa e da região dos Campos Gerais sempre foram foco das atividades e ações das presidências e diretorias que compõem a história da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) que, em 2016, completa 94 anos.

Fundada em 18 de junho 1922, a entidade já recebia o apoio de empresários locais, sempre tendo participação no desenvolvimento regional, apoiando projetos e debates de interesses locais.

No campo empresarial, disponibiliza produtos e serviços para o comércio, prestação de serviços e indústria como nota fiscal eletrônica, Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), certificado digital, cartão alimentação e refeição, plano médico. Campanhas para fortalecimento empresarial também são marcas da ACIPG, como a tradicional campanha do Natal, que tem por objetivo estimular as vendas no comércio local. Além das campanhas do SPC como 'Limpe seu Nome' e 'Seu nome, seu patrimônio', que colaboraram com a reativação do crédito, oferecendo ao comércio recuperação do saldo de inadimplência,

Ações como a premiação Mérito Empresarial que, este ano, completa sua 12ª edição, homenageando empresas ligadas ao comércio, indústria, prestação de serviços e agronegócio, 'ACIPG nos Bairros' que descentralizou a entidade, levando a mesma aos bairros da cidade, com seus produtos e serviços, Programa Empreender, apoio a campanhas de responsabilidade social como do Agasalho e Natal sem Fome, apoio ao projeto 'Em cada gesto de amor

fraterno nasce Jesus: é Natal', Encontros Mercadológicos e incentivo ao Microempreendedor Individual (MEI) e decoração natalina, realizada em conjunto com Prefeitura de Ponta Grossa e empresas parceiras, foram importantes iniciativas da entidade que se renovaram ao longo dos anos, mudando nomes, dinâmicas, mas sempre com o intuito de agregar aos associados e sociedade.

Em 2016, a entidade escreve mais um capítulo de sua história, tendo pela primeira vez o Conselho de Representantes em sua presidência. "A ACIPG tem uma história de ações e conquistas, participando ativamente de questões de interesse dos associados e da sociedade. Parabenizo todos os presidentes, diretores, parceiros e colaboradores que fizeram e fazem esta Associação", destaca o presidente do Conselho de Representantes, Sérgio Leopoldo.

Ao longo dos anos, a entidade destaca-se nos indicadores do Programa Capacitar, da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (FACIAP). O objetivo é analisar processos internos, clientes, finanças, recursos humanos, desenvolvimento local, cultura associativista e prestação de serviços. No último diagnóstico a entidade alcançou 100%.

"Parabéns a ACIPG por tantos anos de dedicação ao empresário de Ponta Grossa. Como a primeira entidade de classe empresarial do interior do Paraná, tem uma grande influência na história econômica e no desenvolvimento de Ponta Grossa e região. Considerando a história de conquistas da associação, os próximos anos certamente serão ainda melhores", ressalta o presidente da FACIAP, Guido Bresolin Júnior.

## Destaques na história


Em sua trajetória, a entidade participou da mobilização contra a competição entre a Lumber Company, subsidiária da Brazil Railway, que explorava a estrada de ferro Rio Grande São Paulo. Defendeu a implantação da Companhia Prada de Eletricidade, ação que aumentou o fornecimento de energia, possibilitando instalação de mais empresas no Município. Também foi decisiva para a criação da Companhia Pontagrossense de Telefones (CPT), outro marco em sua história.

Assuntos como a luta que possibilitou o aumento no abastecimento de água através da Represa de Alagados e o processo de industrialização e idealização do Distrito Industrial Cyro Martins também tiveram importante apoio da ACIPG.

Grandes parcerias financeiras e com movimentos e conselhos de Ponta Grossa marcam os 94 anos da entidade que acompanhou e reivindicou melhorias em diversos setores da cidade. Hoje, é parceira da Junta Comercial do Paraná (Jucepar), sendo o escritório regional de Ponta Grossa piloto e exemplo no Estado, do Observatório Social dos Campos Gerais (OSCG), Conselho Comunitário de Segurança de Ponta Grossa (Conseg), Movimento de Combate à Corrupção Eleitoral (MCCE), Conselhos da Comunidade e Câmaras Técnicas do Meio Ambiente e Indústria, universidades,

entre outros.

Hoje, a entidade continua atuante em questões de interesse da sociedade, como nos temas que envolvem o transporte coletivo, mobilidade urbana, tratamento e coleta do lixo, escassez de água, contratos de pedágio, construção do Contorno Norte, revitalização do Aeroporto Sant'Anna, melhorias no distrito industrial, melhorias na segurança pública e audiências públicas para tratar assuntos sociais e econômicos.

"A ACIPG realiza reuniões com órgãos públicos e sociedade, proporcionando diálogo às partes envolvidas. A entidade também é um local para discussão de temas de relevância pública, que contribuem com o desenvolvimento socioeconômico", ressalta Leopoldo. 

ACIPG 94 anos

ACIPG 

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL  
E EMPRESARIAL DE PONTA GROSSA



# Conselho de Representantes assume entidade

Empresários dão continuidade à representatividade do comércio, da indústria e da prestação de serviços

O Conselho de Representantes assumiu, dentro dos limites de suas competências, a Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG), dia 26 de abril. Sob o comando do presidente do Conselho, Sérgio Leopoldo, nove empresários dão continuidade à representatividade do comércio, da indústria e da prestação de serviços à frente da ACIPG, sendo eles: Ireneu Czepula, Jordão Bahls de Almeida Neto, Douglas Fanchin Taques Fonseca, Ana Elizabeth O. Bueno, Mario Nami Filho, Hudson da Cunha, João Carlos Glapinski, Paulo Roberto Bahls, Silvio Cybulski. Leopoldo já tinha assumido a entidade na gestão 2012-2014 - "União de forças para uma cidade forte!" - Ponta Grossa em Ação.



Reunião do Conselho de Representantes, na ACIPG

A última reunião de diretoria da gestão 2014-2016, sob presidência do empresário Nilton Antônio Fior, aconteceu dia 25 de abril. A desembargadora da 7ª Câmara Cível do Tribunal de Justiça de Curitiba manteve a suspensão da posse da nova diretoria, eleita no dia 11 de abril, por conta da ação proposta contra a ACIPG, portanto, o Conselho assumiu a entidade, conforme estatuto. Está agendada para o dia 28 de junho, audiência de conciliação entre as chapas.

"Lamentamos todo este ocorrido, que vem gerando inconvenientes nas atividades da entidade e re-

gistramos nosso respeito às determinações da justiça", comenta o presidente do Conselho de Representantes, Sérgio Leopoldo.

Em 94 anos de história, completados em junho de 2016, a entidade nunca havia passado por situação semelhante. Desde sua fundação, em 18 de junho de 1922, passaram pela entidade 31 presidentes e diretorias, alguns presidentes com mais de um mandato.

"Continuaremos com o apoio ao empresário, oportunizando serviços e produtos que facilitem o dia a dia das empresas e colaborando com o desenvolvimento de Ponta Grossa e região dos Campos Gerais", ressalta o presidente.

## Chapa 'Associativismo fortalecido' vence eleições

A chapa 'Associativismo fortalecido, certeza de um futuro melhor!' com a presidência do agropecuarista Douglas Fanchin Taques Fonseca, venceu as eleições da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) para o biênio 2016-2018, por 282 votos contra 118 da chapa 'Acipg Mais', do advogado Eduardo Salamacha.

As votações aconteceram dia 11 de abril, das 16h às 20h, na sede da entidade. Desde 2002, não acontecia disputa de chapas para presidir a entidade. "Queremos trabalhar em conjunto, somando forças com todos. Sempre acreditei no jovem e espero poder fazer uma gestão com apoio de todos", destaca Fonseca.

Cada chapa inscreveu 10 nomes para o Conselho de Representantes e 23 para a diretoria. O presidente da comissão eleitoral, Sérgio Leopoldo, comenta a votação. "Cada empresa, associada à entidade, teve direito a um voto, independente do número de filiais, apresentado os documentos necessários. Há 14 anos as eleições da ACIPG não tinham disputa de chapa".

Dia 12 de abril, a desembargadora da 7ª Câmara Cível do Tribunal de Justiça de Curitiba suspendeu a posse da nova diretoria, por conta da ação proposta contra a ACIPG. Portanto, o Conselho assumiu a entidade, confirme estatuto.

## Prestação de contas gestão 2014-2016

A diretoria da gestão 2014-2016 da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) realizou a prestação de contas, em Assembleia Geral Ordinária, dia 11 de abril, às 15 horas, na sede da entidade.

Como é realizado em todo balanço de gestão, foram apresentados os percentuais do que foi realizado. Nos últimos dois anos, a entidade teve um crescimento de quase 30% nos seus ativos totais, ou seja, a ACIPG está se estruturando e tendo um aumento do ativo de uma forma gradativa. Foram 12,4%, em 2014 e 15%, em 2015.

O presidente do Conselho de Representantes da entidade, Sérgio Leopoldo, destaca que a entidade conseguiu realizar as receitas acima do previsto e diminuir as despesas do que estava proposto.

Leopoldo lembra que o resultado alcançado é revertido em melhorias nas instalações da ACIPG, oferecendo aos associados e sociedade produtos e serviços com foco no desenvolvimento do comércio, da



Sérgio Leopoldo, presidente do Conselho de Representantes, na prestação de contas, dia 11 de abril

indústria e da prestação de serviços.

Após a apresentação, ocorreram as eleições da entidade, das 16h às 20h.

## Evolução ACIPG

### Média das Receitas

2013	2014	Evolução	2015	Evolução
R\$ 363.600,44	R\$ 391.048,28	8%	R\$ 413.646,67	6%

### Média das Despesas

2013	2014	Evolução	2015	Evolução
R\$ 298.995,40	R\$ 325.173,65	9%	R\$ 324.979,32	0%

### Média dos Resultados

2013	2014	Evolução	2015	Evolução
R\$ 64.605,04	R\$ 65.874,63	2%	R\$ 88.667,35	35%



# ACEs discutem alternativas para os pedágios no Paraná

Em Ponta Grossa a audiência pública sobre o tema foi dia 23 de maio

**D**ando sequência às ações da Frente Parlamentar contra a renovação dos contratos de pedágio, a Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) recebeu audiência pública sobre o tema, na noite de 23 de maio, com a presença de políticos, sociedade e imprensa.

O vice-presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap) e presidente do Conselho de Representantes da Acipg, Sérgio Leopoldo, comenta que as entidades são contra os contratos vigentes até 2021 do jeito que estão e contra a renovação. "É preciso reduzir os valores cobrados nos pedágios. Somos a favor dos pedágios, mas não a esse custo".

Durante a audiência, deputados membros da Frente, destaca-



Faciap e ACEs discutem alternativas para os pedágios

ram que vão mobilizar os paranaenses para que todos participem das discussões. "Vamos trabalhar pela não renovação dos contratos de concessão que vencem em 2021, defender a abertura de uma nova licitação e fiscalizar a realização das obras que as concessionárias de pedágio se comprometeram a realizar no momento em que assinaram os contratos atuais", destaca o deputado estadual Marcio Pauliki.

O deputado frisou que as obras no Estado não serão realizadas dentro dos prazos previstos pelas concessionárias. "Hoje, 40% das obras foram finalizadas, 20% estão em andamento e as outras 40% não terão tempo hábil para serem finalizadas".

O deputado estadual Péricles de Holleben Mello também ressaltou que os pedágios dizem respeito a todos e que a renovação, da maneira como está, não deve acontecer.

Em todo Estado, Associações Comerciais e Empresariais (ACEs) receberão audiências públicas para tratar do tema. Ponta Grossa foi a primeira a receber a audiência, que segue para Foz de Iguaçu e Cascavel, no dia 17 de junho; Umuarama, em 24 de junho e Londrina e Maringá, dia 8 de julho.

## Ponta Grossa

A Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap) acompanhou o lançamento da Frente Parlamentar Contra a Renovação dos Contratos de Pedágio dia 16 de maio, no Plenarinho da Assembleia Legislativa.

O vice-presidente da Faciap,IVALDO SÁ BARRETO FILHO, que participou das discussões, acredita que é importante para o setor produtivo apoiar o objetivo da frente. "Renovar os contratos é homologar o que já está em curso no Paraná, uma concessão nociva para a economia do estado. Independentemente de bandeira política, apoiamos a iniciativa. O ideal seria uma ampla discussão envolvendo a sociedade e os setores produtivos para redefinir todos os processos. E esse debate precisa ser feito já, e não postergado para 2021, no término dos contratos".

Também estiveram na audiência pública a Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado do Paraná, Sistema Ocepar, Força Sindical, entre outras.

Tem coisas que se **encaixam exatamente onde** você quer.  
Tem planos que **cabem exatamente** no seu **orçamento**.



♦ PLANOS NA ♦  
**MEDIDA**  
para a sua **EMPRESA**

Planos Regional, Estadual e Nacional  
**comercial@acipg.org.br**

42 3220 7000 | 3220 7200





# WhatsApp é o principal canal de comunicação com os clientes, mostra SPC Brasil

A internet e as redes sociais são as principais ferramentas dos jovens empreendedores brasileiros para se informarem sobre o mundo dos negócios e se relacionarem com seu público-alvo. Segundo uma pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), para mais da metade dos jovens empreendedores entrevistados (51,9%), o WhatsApp, aplicativo de mensagens instantâneas, é o principal canal de comunicação com os clientes. Em seguida, aparecem os perfis em redes sociais como Facebook e Instagram (41,2%) e os anúncios pagos no Facebook (26,9%), deixando para trás ferramentas tradicionais como campanhas publicitárias (4,6%) e e-mail marketing (8,5%). O levantamento feito em todo o Brasil mapeou o processo de abertura da empresa, as competências dos jovens empreendedores na condução do negócio e também as práticas de vendas e relacionamento com os clientes.

A metodologia utilizada para pesquisa entrevistou 788 residentes de todas as regiões brasileiras, com idade entre 18 e 34 anos, de ambos os sexos, e que possuem um negócio próprio. A margem de erro é de 3,5 pontos percentuais e a margem de confiança, de 95%.

“Entre os jovens empreendedores, com idade entre 18 e 34

anos, espera-se que haja menos dificuldade e resistência para fazer uso de tecnologias. A internet já é inerente ao dia a dia e usar essa ferramenta para dar início, alavancar e potencializar seus negócios é normal e positivo”, afirma Pablo Guterres, presidente da CDL-Jovem, entidade ligada à CNDL que fomenta o desenvolvimento de jovens empresários. “Porém, os aplicativos não podem e não devem ser o único meio pelo qual os empresários se relacionam com seu público-alvo – sejam eles clientes ou outros empresários.”

A pesquisa mostra que apenas 37,8% dos entrevistados declararam que investem muito no relaciona-

mento com os clientes. “Devido à inexperiência de mercado e um baixo capital de giro, muitos jovens empreendedores acabam utilizando ferramentas online e aplicativos por serem opções fáceis, baratas e efetivas. Outros canais tradicionais de comunicação com o cliente são importantes, mas podem exigir profissionais especializados, orçamento maior e mais tempo dedicado às plataformas – fatores dificilmente encontrados em novas empresas”, explica Guterres.

A presença na internet tem como principal benefício para seis em cada dez jovens empresários a intensificação na comunicação com o público-alvo (61,7%), seguido pela expansão da base de atuação e fazer novos clientes (43,2%). Para 41,9%, os sites e os portais são os principais canais de informação de assuntos relacionados à empresa dos entrevistados e o mercado em geral. As redes sociais foram mencionadas por 31,5%. Já o relacionamento com o mercado é feito por meio do contato com pessoas que atuam no mesmo setor (53,3%), seguido por participação em feiras e exposições (25,7%).

## Capital médio para abertura da empresa foi de quase R\$ 8.000,00

Para fugir da opção mais comum de trabalhar como empregados, os jovens empreendedores decidem partir em busca de melhores condições de vida e colocar suas ideias em prática. Para tal, desafiam até mesmo a própria inexperiência devida ao fato de terem pouca idade na média: a pesquisa mostra que 64,8% dos

Principais dificuldades apontadas foram valor dos impostos, a falta de capital de giro e mão de obra qualificada



empreendedores jovens são novatos no segmento que investiram.

A principal motivação para que os entrevistados abrissem o próprio negócio é a independência financeira (24,3%), seguida pela melhoria na qualidade de vida (14,5%) e uma alternativa ao desemprego (11,2%).

A abertura da empresa, entre aqueles que não herdaram o negócio montado, foi feita utilizando principalmente o capital próprio e em média foram investidos quase R\$ 8.000,00. As principais dificuldades vivenciadas na abertura da empresa foram a falta de dinheiro (38,2%), conseguir os primeiros clientes (35,0%) e a falta de experiência como gestor (28,1%).

Neste processo, 83,0% desses empresários fizeram o planejamento de preço e vendas, 80,8% elaboraram um plano de negócios, 67,7% contrataram empregados antes de abrir a empresa, 76,3% organizaram as instalações e os equipamentos e 75,7% fizeram estudos sobre o mercado. As definições do formato de gestão da nova empresa e o plano de marketing foram feitos por, respectivamente, 63,9% e 62,1%. Quase três em cada dez, no entanto, deixaram de fazer a constituição legal da empresa (29,9%). “As habilidades e competências do gestor em cada uma dessas atividades fazem a diferença, aumentando as chances de sucesso e evitando problemas financeiros

mais graves”, explica a economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti.

A maior parte dos jovens empreendedores que adotaram as medidas relatadas para a abertura da empresa tomou essa atitude sozinha, sem recorrer à ajuda de familiares, amigos, ou profissionais. “O planejamento também é algo fundamental e os empresários iniciantes não precisam fazer sozinhos”, afirma Kawauti. “Muitas iniciativas de empresas como o Sebrae são capazes de beneficiar quem está começando um novo negócio, ajudando em aspectos como a criação de um plano de negócios com objetivos reais e adequados a cada mercado, a organização de um orçamento com equilíbrio financeiro e fluxo de caixa, e a adoção das melhores estratégias de marketing, por exemplo”, conclui.

## Impostos e falta de capital de giro são dificuldades

Considerando a rotina das empresas, o valor dos impostos (31,5%), a falta de capital de giro (24,6%) e de mão de obra qualificada (24,4%) são as dificuldades mais vivenciadas pelos jovens empreendedores. “Algumas dessas dificuldades são estruturais, como a questão dos impostos e da formação de uma equipe qualificada. Além



das dificuldades no processo de abertura, o dia a dia da gestão também impõe desafios que, para serem enfrentados, exigem comprometimento e profissionalismo, sob pena de o negócio se tornar inviável”, afirma Kawauti.

Em relação às áreas em que os entrevistados afirmam precisar de mais preparo e conhecimento para tomar decisões, as mais citadas foram vendas (32,7%), finanças e contabilidade (28,3%) e marketing e comunicação (23,0%). Cerca de 81,3% têm interesse em uma atualização ou profissionalização nos próximos seis meses, mas somente 56,1% dos que dizem precisar de mais conhecimento têm disponibilidade financeira para investir.

“A escassez de dinheiro e clientes é contingencial, ou seja, aos poucos é possível contornar esses problemas, à medida que o negócio se desenvolve. Já as habilidades e competências do gestor podem fazer a diferença desde o início, aumentando as chances de sucesso – seja para evitar problemas financeiros mais graves, seja para alcançar a lucratividade mais rapidamente”, explica a economista.

Ainda que afirmem precisar de mais preparo em vendas (32,7%), é essa a área que abrange a maior experiência prévia dos jovens empreendedores (51,2%) e também a área que os entrevistados mais buscaram conhecimento para a posterior abertura e gestão de suas

empresas (35,1%). O estudo mostra que o canal de venda mais frequente no dia a dia da empresa é o próprio empreendedor (61,8%).

### Falta referência de mercado aos novos empreendedores

De acordo com os dados do estudo, a ideia do novo negócio para a abertura da empresa surgiu principalmente a partir da observação do mercado (31,4%) e com a experiência prévia dos entrevistados em outras empresas (15,8%).

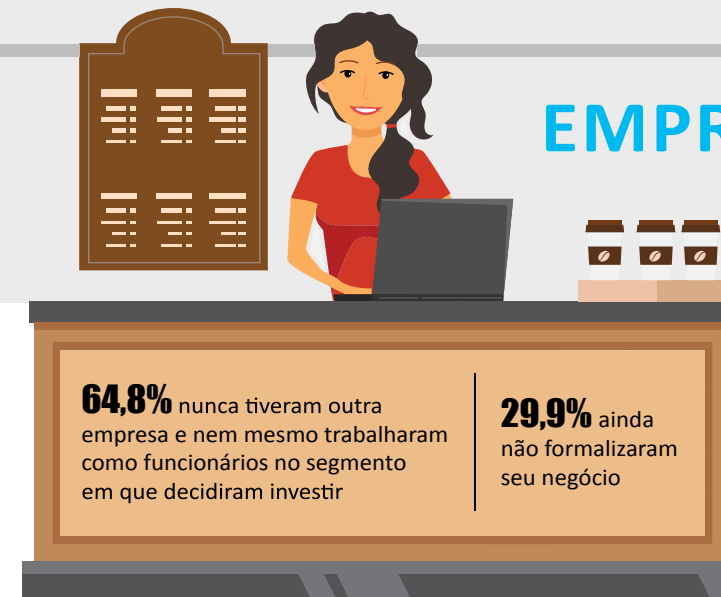
Percebe-se que entre os jovens não há uma referência forte no mercado corporativo para se espelharem: 34,3% não têm nenhuma inspiração, seja na esfera pessoal ou corporativa e entre os que possuem, amigos (21,8%) e pais (18,4%) foram os mais citados. O fato de não haver tantos ícones corporativos no país possivelmente explica a fonte de incentivo que os jovens empresários recebem quando comunicam a decisão de investir em um negócio próprio: 17,9% dos entrevistados não foram incentivados por ninguém e, no caso dos que receberam incentivo, 40,4% dos incentivadores não são empresários.



Divulgação

\*Com assessoria SPC Brasil e ACIPG

# EMPREENDEDORISMO JOVEM



### Principal motivação para empreender:

Independência financeira	<b>24,3%</b>
Melhorar a qualidade de vida	<b>14,5%</b>
Perda do emprego/alternativa para inserir-se no mercado de trabalho mais rapidamente	<b>11,2%</b>



### Incentivos:

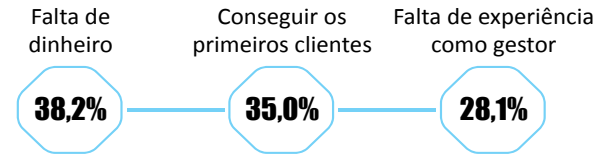
Amigos	<b>37,8%</b>
Pais	<b>36,1%</b>
Outros familiares	<b>34,5%</b>
Não receberam incentivos de ninguém	<b>17,9%</b>



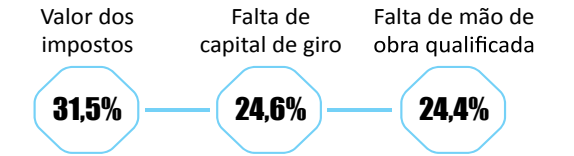
### Pessoas ou empresas que os inspiraram/ influenciaram na escolha de um modelo de negócio:

Amigos	<b>21,8%</b>
Pais/mães	<b>18,4%</b>
Empresário de sucesso	<b>12,8%</b>
Não se basearam em nenhuma referência pessoal ou corporativa	<b>34,3%</b>

### Principais dificuldades ao abrir o negócio:



### Principais dificuldades enfrentadas no dia a dia:



### É menor a adesão a práticas como:

Plano de marketing	<b>62,1%</b>
Própria constituição legal da empresa	<b>63,1%</b>
Definição do formato de gestão da nova empresa	<b>63,9%</b>
Realizaram planejamento de preços	<b>83,0%</b>
Realizaram planejamento de vendas	<b>83,0%</b>
Elaboram o plano de negócios	<b>80,8%</b>



**78,8%** utilizaram poupança/investimentos para a abertura da empresa. Em média, esse montante é de **R\$ 7.788,70**



**Canais de vendas dos produtos e serviços ofertados:** o próprio entrevistado assume esse papel: **61,8%**

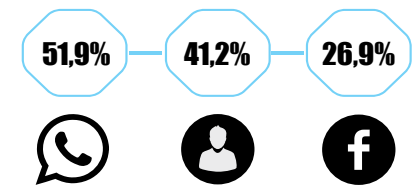


### Motivações para o relacionamento com o mercado:

<b>55,5%</b>	Para atualizar-se e manter-se informado sobre as novidades
<b>48,6%</b>	Para prospectar novos clientes
<b>44,6%</b>	Para fazer negócios/aumentar as vendas

### Principal canal de comunicação com os clientes:

Whatsapp Perfis nas redes sociais Anúncios no Facebook



**Internet é meio mais utilizado para manter-se atualizado e informado sobre os assuntos relacionados à empresa e ao mercado, seja por meio de sites e portais (41,96%), seja nas redes sociais (31,5%)**



## 'Portal de Empregos' cadastra mais de 2 mil currículos

Banco de dados para quem busca emprego e profissionais

A Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) em parceria com a Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG) e com a Frísia Cooperativa Agroindustrial lançaram, recentemente, a ferramenta 'Portal de Empregos', que já conta com 2.243 currículos cadastrados.

Com o objetivo de centralizar currículos da região, disponibilizando a plataforma às empresas, o serviço propõe o compartilhamento de um banco de dados para quem busca emprego e para quem procura profissionais. A ferramenta possui filtros e um banco de dados centralizado na ACIPG. "Acredito que a ferramenta colabora com os candidatos, que centralizam o currículo no sistema e com as empresas, que podem procurar diretamente em um único local", comenta o presidente do Conselho de Representantes da ACIPG, Sérgio Leopoldo.

Através de reuniões e trocas de ideias sobre o tema com o professor Miguel Archanjo Freitas Junior (Pró-Reitor de Graduação da Universidade Estadual de Ponta Grossa) e Walter Perpétuo Ribas (Gerente de RH da Frísia), pela dificuldade geral das empresas presenciada no dia a dia ao buscar novos profissionais qualificados, surgiu a ideia. A ACIPG já trabalhava com banco de currículos, aperfeiçoando assim o serviço. "Concentramos os currí-



culos em uma única plataforma, facilitando o cadastro na região e disponibilizando às empresas associadas que procuram profissionais para o mercado de trabalho. Iniciamos o desenvolvimento da plataforma na ACIPG, tendo como base a utilizada na Frísia Cooperativa Agroindustrial", destaca a analista de RH da entidade, Fabiane Somer.

Leopoldo ressalta que os diferenciais desta ação são a concentração dos dados em uma única plataforma e os filtros específicos disponibilizados, que podem reduzir o tempo de seleção de candidatos a uma vaga de emprego.

Informações 3220-7211 ou [acipg.org.br/emprego/curriculos/](http://acipg.org.br/emprego/curriculos/).



Procurando emprego?

# CONFIANÇA SE CONQUISTA COM RESPEITO E SERIEDADE!



Já estamos presentes em:

37

Cidades no Brasil

11

Estados

8

Capitais

REVISTA SAÚDE®

RESULTADOS CONCRETOS!  
INFORMAÇÃO  
SEGURANÇA  
QUALIDADE

Sérgio Oliveira e Mara Megda - Diretores Comerciais  
Ponta Grossa - PR  
42 9987-8180 | 42 8418-1290

[pontagrossa@sempresaude.com.br](mailto:pontagrossa@sempresaude.com.br)  
[www.rsaude.com.br](http://www.rsaude.com.br) | [www.sempresaude.com.br](http://www.sempresaude.com.br)  
Revista Saúde Campos Gerais



# Mérito Empresarial está com inscrições abertas

12ª edição acontece em setembro



A premiação que é um reconhecimento para as empresas que se destacaram na produtividade local - no comércio, indústria, prestação de serviços e agronegócio - Mérito Empresarial, está com inscrições abertas através do site da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa ([www.acipg.org.br](http://www.acipg.org.br)). O prazo para inscrições e entrega da documentação na ACIPG é de 1º de junho a 1º de julho.

Este ano, a ACIPG, Sindicato do Comércio Varejista de Ponta Grossa (Sindilojas) e Sociedade Rural dos Campos Gerais estão programando a 12ª edição do Prêmio para o dia 29 de setembro, no Clube Ponta Lagoa Centro. Um diferencial em 2016 é a volta da categoria agronegócio, com o apoio da Sociedade Rural.

“Os ganhadores de cada categoria serão escolhidos pelo comitê gestor do Mérito Empresarial depois de julgados os critérios e avaliadas todas as empresas que se inscreverem. Convidamos associados dos setores de comércio, indústria, prestação de serviços e agronegócio para que se inscrevam”, destaca o presidente do Conselho de Representantes da ACIPG, Sérgio Leopoldo.

Qualquer empresa pode se inscrever desde que preencha os requisitos, entre eles: mínimo três anos de atividade, associada no mínimo três meses da ACIPG ou Sindilojas e em dia com a mensalidade, empresa que tenha se destacado na sua área de atividade ou no município de Ponta Grossa, praticado atitudes inovadoras na área empresarial, ambiental ou de responsabilidade social, entre outros critérios.

O presidente do Sindilojas, José Carlos Loureiro Neto, ressalta que os associados podem indicar, em campo próprio do site, empresas para concorrer ao prêmio. “As empresas que mais forem indicadas pelos associados serão convidadas a concorrer à premiação. É importante que o associado coloque o nome da empresa indicada e qual o segmento que ela se enquadra”.

Informações através do telefone 3220-7234.

## Premiados 2015

Em 2015, a 11ª edição do Prêmio homenageou Attuale, na categoria comércio, Café Lontrinha, na categoria indústria e Santa Casa de Misericórdia de Ponta Grossa, na categoria prestação de serviços, dia 28 de agosto, no Clube Ponta Lagoa.

12º  
prêmio  
Empresarial  
Mérito

## Empresas homenageadas no Mérito Empresarial

### Mérito Empresarial 2004 (em parceria com Dia da Indústria - FIEP)

Farmácias Fleming  
Carimbrás

### Mérito Empresarial 2005 (em parceria com o Dia da Indústria - FIEP)

Sadia S/A

### Mérito Empresarial 2006

Iberá Sementes – Agronegócio  
Eletro Cometa – Comércio  
Proinlab – Indústria  
WSW – Prestação de Serviços

### Mérito Empresarial 2007

Manoel Henrique Pereira – Agronegócio  
Vicente Barbur Emp. Imobiliários – Comércio  
Perdigão – Indústria  
Expresso Princesa dos Campos – Prestação de Serviços

### Mérito Empresarial 2008

Franke Dijkstra - Agronegócio  
MM Mercado Móveis – Comércio  
Kurashiki do Brasil – Indústria  
Unimed – Prestação de Serviços

### Mérito Empresarial 2009

Kossatz Agricultura – Agronegócio  
Tozetto Supermercados – Comércio  
Femsa – Indústria  
RodoNorte – Prestação de Serviços

### Mérito Empresarial 2010

Mag. Paraná – Agronegócio  
Retimaq – Comércio  
W3 – Indústria  
Colégio Sant’Ana – Prestação de Serviços

### Mérito Empresarial 2011

Winner Chemical – Indústria  
Macponta – Comércio  
Viação Campos Gerais (VCG) – Prestação de Serviços

### Mérito Empresarial 2012

Continental – Indústria  
Madcompen – Comércio  
Sicredi – Prestação de Serviços

### Mérito Empresarial 2013

Metalfor – Indústria  
Shopping Palladium – Comércio  
RPC – Prestação de Serviços

### Mérito Empresarial 2014

Metalúrgica Schiffer – Indústria  
DHL – Comércio  
Posto Contorno – Prestação de Serviços

### Mérito Empresarial 2015

Café Lontrinha – Indústria  
Attuale – Comércio  
Santa Casa de Misericórdia – Prestação de Serviços



# PG recebe evento voltado ao mercado de carnes

2º Encontro Mercadológico realiza rally, palestras e degustação gourmet



2º Encontro teve foco no mercado de carnes

Pelo segundo ano, Ponta Grossa foi sede do Encontro Mercadológico. Em 2016, o foco foi o mercado de carnes, inovando com realização de rally pelas propriedades da região, palestra show e degustação. Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG), Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG), Sociedade Rural dos Campos Gerais, Sindicato Rural de Ponta Grossa e Sistema Federação da Agricultura do Estado do Paraná (Faep) organizaram de 18 a 20 de maio o 2º Encontro Mercadológico da Carne.

Através de palestras foram apresentadas inovações tecnológicas do setor, temas como lucros relacionados às demandas de mercado e cortes especiais de cordeiro e novilho, além de degustação gourmet. O evento contou com a participação de produtores de outras cidades e regiões, estudantes e empresários.

“O objetivo da entidade ao apoiar o Encontro e realizar a palestra show foi proporcionar novas tecnologias para especialistas em cortes de carnes de açougues, restaurantes, buffets”, comenta o presidente do Conselho de Representantes da ACIPG, Sérgio Leopoldo.

A ex-diretora Rural da ACIPG, Sandra Queiroz, destaca o Encontro, em especial a palestra show e a degustação gourmet. “Foi uma excelente oportunidade para

os apreciadores desta gastronomia e um treinamento com um dos melhores especialistas da área. Com certeza a gastronomia ponta-grossense só ganhou com o evento”.

## Rally

O Encontro Mercadológico teve início com o Rally da Pecuária de Corte, assim os veículos seguiram para o Distrito de Itaiacoca, visitando propriedades da região. Em uma das paradas, foi abordado o sistema silvipastoril – combinação árvores, pastagens e gado em uma mesma área. O objetivo é incrementar a produtividade por unidade de área. O gado de corte em áreas de reflorestamento e a pecuária como aliada do reflorestamento também foram temas de conversas durante o percurso traçado.

Na Fazenda Modelo do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), os participantes tiveram informações sobre a genética da raça Purunã.

A segunda etapa do Rally foi a do Cordeiro, realizada em Palmeira, Campo Largo e Balsa Nova. Os participantes tiveram informações sobre o sistema de produção de ovinos para genética e cruzamentos industriais da raça PollDorset.

Também passaram pela Fazenda Escola do Cesga, abordando o tema de programas de criação e biotecnologia em ovinos e caprinos.

## Palestras e degustação

O Encontro Mercadológico também contou com Ciclo de Palestras técnicas como Cordeiro – Ovinocultura de resultados, Reprodutores para produtividade de cordeiros e Cortes Gourmet – Cordeiro e Novilho, a vitrine da carne com Marcelo Bolinha e degustação, na sede da ACIPG. Cases Cooperaliança (Cordeiro Guarapuava) e Cordeiro Castrolanda (Cooperativa Castrolanda) também foram apresentados.

Na programação, destaque para a palestra show, com treinamento de um dos melhores especialistas em cortes de carnes do mundo. O consultor empresarial Marcelo Bolinha apresentou-se na sexta-feira, dia 20, na sede da ACIPG. Depois da palestra, a degustação de carnes encerrou a programação. “Com foco no mercado, ele trouxe os mo-



Marcelo Bolinha palestrou sobre cortes de carnes de ovinos e bovinos

destinos cortes americanos, europeus e argentinos, abordando a importância dos mesmos no contexto da carne de qualidade”, comenta Sandra.

ÁREAS PARA INDÚSTRIAS
MCE Investimentos Imobiliários

ÁREA FRENTE BR 376 - KM 508

ÁREAS DE 20.000 A 473.000 M2

FUTURO CONDOMÍNIO INDUSTRIAL

MARS BRASIL - RAÇÕES PETS

CARGILL (BUNGE)

BR 376

ÁREA FRENTE BR 376 E FERROVIA 173.000 M2

ÁREA FRENTE BR 376 - KM 501 E A FERROVIA

**Entrada 20% e saldo em até 12 meses sem juros!**

**(41) 3274 - 2801 / 8807 - 2325**

**WWW.MCEINVESTIMENTOS.COM.BR**



# Entidade participa da Semana do MEI

791 atendimentos foram realizados

**A**ssim como em outros anos, a Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) apoiou a 8ª Semana do Microempreendedor Individual (MEI) que aconteceu na Praça de Atendimento da Prefeitura de Ponta Grossa de 2 a 5 de maio. A ação foi realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas (Sebrae), com apoio da Sala do Empreendedor, ACIPG, Sicoob, INSS, Corpo de Bombeiros, Fomento Paraná e Caixa Econômica.

“A maior parte dos associados da ACIPG são micro e pequenos empresários. A entidade conta com suporte para auxiliar esses negócios, oferecendo em seu portfólio produtos e serviços ao segmento. A parceria é importante no sentido de contribuir com eles, oportunizando possibilidades de gestão”, frisa o presidente do Conselho de Representantes da ACIPG, Sérgio Leopoldo.

Durante a Semana aconteceram mais de 791 atendimentos entre orientações, formalizações, controle financeiro e auxílio no Preenchimento da Declaração Anual do Simples Nacional. Gratuitamente, os MEIs também puderam participar das oficinas que aconteceram na sede da ACIPG. Uma oportunidade para os formalizados tirarem dúvidas e para os trabalhadores informais aderirem ao MEI.



Semana do MEI realizou 791 atendimentos

Na região, os municípios de Ponta Grossa, Telêmaco Borba, Carambeí, Irati, Arapoti, Ortigueira, Jaguariaíva, São Mateus do Sul e Reserva participaram da Semana com ações desenvolvidas aos MEIs. No Paraná, 134 municípios participaram.

A necessidade de redução da inadimplência da categoria também foi tema da Semana. No Paraná, essa inadimplência chega a 48,51% e no Brasil, 55,51%.

A coordenadora da Sala do Empreendedor, Tônia Mansani, comenta que a Semana foi um incentivo para a qualificação dos microempresários que contaram com informações para seus negócios.

## Minha empresa é legal

A Sala do Empreendedor de Ponta Grossa, para divulgar os microempreendedores regularmente constituídos no município, criou um serviço de classificados.

No ‘Minha Empresa é Legal’, o Microempreendedor Individual (MEI) tem a oportunidade de divulgar, gratuitamente, seu estabelecimento, serviço, comércio. Também é uma oportunidade para procurar empresas legalmente constituídas.

Informações:

[www.pontagrossa.pr.gov.br/mei/busca](http://www.pontagrossa.pr.gov.br/mei/busca).



Portal  
de **EMPREGOS**



Procurando  
emprego?

**Cadastre seu currículo no Portal de Empregos ACIPG:**

- INÚMEROS FILTROS
- MAIS DE 2.000 EMPRESAS
- BANCO DE DADOS ATUALIZADO E CENTRALIZADO

Informações: 3220-7211

[www.acipg.org.br/empregos/curriculos](http://www.acipg.org.br/empregos/curriculos)

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





# Novos Sócios

## Março e Abril

### COMÉRCIO

MÓVEIS TOLEDO FILIAL  
SUPER MERCADO FIEBIG  
RECUPERADORA DE CAMINHÕES JOANICO  
AVON SETOR 337  
FERROCOL  
ANJOS COLCHÕES  
MEIRE PNEUS  
COLINA CHOPP  
BETOMAQ FERRAMENTAS  
CHOPP DE PONTA  
PARANA AÇO  
BORGO MATERIAIS HIDRÁULICOS E ELÉTRICOS  
LOJAS VARASSIN  
J MORO BOUTIQUE  
IVETRUCK COMÉRCIO DE PEÇAS  
MÓVEIS PONTA GROSSA  
PONTO DA COSTURA

### SERVIÇOS

STAMP & ART PRODUTOS PERSONALIZADOS  
SALÃO BELEZA RARA  
SABOR PRA VIDA  
LANCHONETE E RESTAURANTE SABOREAR  
NEIA & LUCY VIAGENS E GUIA DE TURISMO  
MADOL CORRETORA DE IMÓVEIS  
RANCHO CATA VENTO  
VIAÇÃO APOIO  
GERAR PONTA GROSSA  
CASA 4 IMÓVEIS  
D' CHEFE SALGADOS  
LIVING RESTAURANTE VEGETARIANO  
COOPERCONCRE  
PRINCESA VEÍCULOS  
WELT CONSULTORIA AMBIENTAL  
TSK CONSULTORIA E TREINAMENTO  
ALAVANCA DESENVOLVIMENTO DE PESSOAL E VENDAS  
LOCALIZE PAINÉIS  
HOLI KIDS ENTRETENIMENTOS

CONDOMÍNIO DO EDIFÍCIO RESIDENCIAL DECHANDT  
CONDOMÍNIO EDIFÍCIO PLATINUM  
ASSOCIAÇÃO DO EDIFÍCIO OASIS PALACE  
SEMETRA MEDICINA E SEGURANCA DO TRABALHO  
LABORATÓRIO OSCAR PEREIRA  
ANA CAROLINA GILGEN - GUIA DE TURISMO  
PERCEPTA CONSULTORIA E TREINAMENTOS  
JM FRANCO  
JURÍDICO FISCAL CONSULTORIA E CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL  
SIULAINÉ APARECIDA SANSANA DOS SANTOS

## Maio

### COMÉRCIO

MONTE SINAI IMPRESSÕES VISUAIS  
CALÇADOS NOVO HAMBURGO  
CALÇADOS NOVO HAMBURGO  
MERCEARIA CHÊ  
H.S.SANTOS  
CICERO WILSON DE CARVALHO - CESTA BASICA  
VIA FERRARA  
ICE CONNECT  
MACACOS HIDRÁULICOS JANGO

### SERVIÇOS

CONSTRUTORA LAAR  
MARIETJE CORRETORA  
COLEGIO NEOMASTER  
TRANSPORTADORA BOA VIAGEM  
TRANSPORTES LAGUNA  
EVEREST CONSTRUÇÃO CIVIL  
M C O ADVOCACIA  
M. L. NUNES - GRÁFICA E BRINDES  
MANGTECH  
OFICIAL 7 SOCIETY

*Sejam bem-vindos!*



# Empreender realiza 'Encontro de Negócios'

11 Núcleos da entidade participam da ação

**D**ia 22 de junho, das 8h30 às 17h30, o Programa Empreender da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG) realiza o 1º Encontro de Negócios dos Núcleos Empreender. Com apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o evento é uma oportunidade de negócios entre as empresas.

Núcleo de Alimentação para Eventos (NAPES), Núcleo de Mulheres Empresárias (CEME), Núcleo de Jovens Empresários (CONJOVE), Núcleo Setorial de Profissionais de Moda (NSPM), Núcleo de Representantes Comerciais dos Campos Gerais, Núcleo de Turismo Rural de PG (NETUR), Núcleo de Artesãos de Ponta Grossa (NAPG), Núcleo Setorial de Profissionais de Propaganda (NSPP), Núcleo Setorial de Salões de Beleza (NUSSBE), Núcleo de Guias de Turismo de Ponta Grossa (NGTUR), Núcleo de Tecnologia da Informação (NSTI) são os Núcleos da ACIPG.

A consultora do Empreender da ACIPG, Lucilene de Fátima Oliveira, comenta que o Encontro será uma oportunidade de trocas de experiências e de estímulo a negócios. "Cada Núcleo é atuante em seu segmento, fomentando o associativismo e o fortalecimento das empresas que fazem parte do Programa".

A consultora cita, por exemplo, o Núcleo de Alimentação para Eventos (Napes) da ACIPG que participou

da 1ª Expo Mãe. A ação, que aconteceu de 29 de abril a 1º de maio, na Estação Saudade, contou com 30 expositores de diversos seguimentos, além de 12 expositores na praça de alimentação. "O curso de manipulação segura e boas

práticas em alimentação que o Napes propiciou ao grupo e outros Núcleos também foi destaque no último mês".

As caminhadas Rurais 2016, do Núcleo de Guias de Turismo de Ponta Grossa (NGTUR), também fortalecem as ações do Empreender. Pelo segundo ano consecutivo, o Núcleo traz opções para um passeio diferenciado em meio à natureza e belas paisagens. As datas são pensadas para contemplar as belezas das estações do ano ou datas importantes para a cidade. Os passeios contam com a experiência dos guias e com a deliciosa gastronomia local. Interessados podem se inscrever na ACIPG, no Sindicato Rural, na Feira da Estação ou direto com os guias, através do e-mail [guiasngtur.pg@gmail.com](mailto:guiasngtur.pg@gmail.com). Ou pelos telefones: 42 8417-2323 e 42 9943-0582.

"A participação do Núcleo de Artesãos de Ponta Grossa (NAPG) no projeto 'Artesanato Campos Gerais', a visita do Núcleo Setorial de Profissionais de Moda (NSPM) ao evento Noivas Curitibanas, em Curitiba e a parceria do Núcleo Setorial de Salões de Beleza (NUSSBE) com uma lavanderia na lavagem de toalhas dos salões, ação que vai beneficiar todas as empresas do Núcleo, em conformidade com a exigência da vigilância sanitária, também são importantes conquistas dos nucleados pelo Programa", destaca Lucilene.

**1º ENCONTRO DE NEGÓCIOS DOS NÚCLEOS EMPREENDER**

**EMPREENDER UNIR PARA CRESCER**

**Conheça os diferenciais dos Núcleos Setoriais e participe de oportunidades de negócios!**

**Data: 22 de junho (quarta-feira)**  
**Horário: 8h30 às 17h30**  
**Local: ACIPG**  
**Rua: Comendador Miró, 860 - Centro**

**Informações:**  
**(42) 3220-7247**  
**lucilene@acipg.org.br**

**Realização:**

**ACIPG** **SEBRAE**

**www.acipg.org.br**

**Caminhadas Rurais Ponta Grossa - Paraná**

**Programação 2016**

**Pelos Vales do Taquari - Dia 22 de Maio**  
**Caminhada da Roça - Dia 12 de Junho**  
**Caminhada da Florada - Dia 21 de Agosto**  
**Caminhada do Caneco - Dia 20 de Novembro**  
**Encantos do Faxinal Sete Saltos de Baixo Dia 11 de Dezembro**

**Inclui café da manhã, almoço, transporte, seguro e serviços de guias de turismo.**

**Informações:**  
**(42) 8417-2323 (TIM)**  
**(42) 9943-0582 (TIM)**  
**guiasngtur.pg@gmail.com**

**Realização:** **NGTUR** **NETUR** **FunTur** **ACIPG**

**Parceria:** **NETUR** **FunTur** **ACIPG**

**Apoio:** **NETUR** **FunTur** **ACIPG**



**EMPREENDER**  
UNIR PARA CRESCER

GRÁFICA



# Conjove realiza Feirão do Imposto

Nacionalmente, esta é a 14ª edição

**M**ais uma edição do Feirão do Imposto foi realizada dia 21 de maio, em Ponta Grossa, pelo Conselho do Jovem Empresário (Conjove-PG), da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Ponta Grossa (ACIPG). 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, o Conjove realizou ação no Posto Fênix, com venda do litro da gasolina a R\$ 2,50.

Os conselheiros destacam que a ação é de conscientização sobre a alta carga tributária e o retorno à população. Para eles, é necessário cobrar o retorno do imposto pago em políticas públicas eficientes.

Desde às 14 horas, no Posto Fênix - Avenida Ernesto Vilela, 361 - a ação do Feirão do Imposto do Con-



jove-PG trabalhou com quatro mil litros de gasolina a R\$ 2,50 o litro, preço se não fossem cobrados os impostos sobre o produto. Foram permitidos 20 litros por automóvel/cliente a R\$ 50,00 em dinheiro. O atendimento foi feito por ordem de chegada ao local.

## Ação nacional

O evento foi realizado pela Confederação Nacional dos Jovens Empresários (Conaje) e conta com a participação de aproximadamente 100 cidades do Brasil, em 20 estados. Ao longo dos anos, eram realizadas duas edições anuais - maio e setembro - mas para 2016, a proposta da Conaje foi apenas a edição de maio, concentrando as informações com o intuito de alcançar um maior número de pessoas, contribuindo para a transparente aplicação dos tributos em benefícios à sociedade.

Em âmbito nacional, esta foi a 14ª edição do Feirão do Imposto, que já conseguiu resultados para reduzir a carga tributária, como a Lei da Transparência 12.741, que instituiu a discriminação dos impostos nas notas e cupons fiscais e a Lei 12.839, que estabeleceu a retirada de impostos federais que incidem em produtos da cesta básica. Através das ações, também foi sancionada a Lei Complementar da Micro e Pequena Empresa 147/1, que universaliza o acesso ao Simples Nacional ou Supersimples, prevendo a unificação do pagamento de oito tributos cobrados pela União, estados e municípios.



# PROCARD

**VOCÊ CONTROLA  
A SUA OPERAÇÃO  
DE CARTÕES?**

- Quanto realmente custa a sua operação de cartão?
- Suas vendas foram acatadas? Existem cancelamentos?
- Seus recebíveis de cartão estão sendo depositados corretamente?
- Você sabe quando e quanto tem a receber?



## Conheça os benefícios:



Redução de custos e tempo gastos na gestão



Recuperação de valores cobrados indevidamente



Segurança contra perdas financeiras



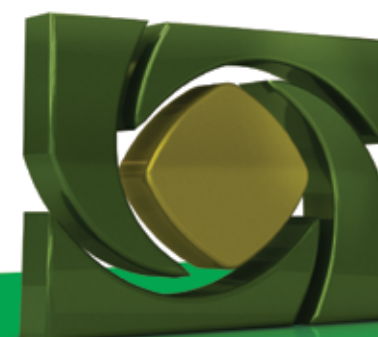
Controle do custo real da operação



Mais segurança na tomada de decisão



Previsão do fluxo de recebimentos



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

Entre em contato com a ACIPG e saiba mais:

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

(42) 3220-7223

(42) 3220-7263

Rua: Comendador Miró, 860 - Centro



Morar bem faz sentido!

Matrícula nº 18411.3º ofício de R\$  
Matrícula nº 18412.3º ofício de R\$

LANÇAMENTO

# San Mateo Residence



ESPAÇO GOURMET



ÁREA DE LAZER

**COMPLETA**

02 salões de festas com churrasqueira, sala de jogos, brinquedoteca, academia, quadra poliesportiva, amplo terraço

04 APARTAMENTOS  
**POR ANDAR**

(3 quartos sendo 01 suite, wc social, sala de estar, sala de jantar, cozinha, sacada gourmet, área de serviço, 02 vagas de garagem)

QUADRA



04 COBERTURAS  
**DUPLEX**

suite, wc social, sala de estar, sala de jantar, cozinha, sacada gourmet, área de serviço - pavimento superior sala de estar, churrasqueira, lavabo, amplo terraço e 03 vagas de garagem)



16 PAVIMENTOS  
02 ELEVADORES  
**VAGAS EXTRAS**  
FACHADA PASTILHADA



PRAZO DE OBRA - 66 MESES

CONSTRUÇÃO POR ADMINISTRAÇÃO  
**À PREÇO DE CUSTO**  
PARCELAS À PARTIR DE R\$4.589,71



**EXCELENTE LOCALIZAÇÃO**  
Rua Antonio João esquina  
com Paulo Frontin - Órfãs



  
**IMOBILIÁRIA  
DESAFIO**

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

Localção - Venda - Avaliação  
Rua Dr. Paula Xavier, 816 - Centro | 42. 3028.2208  
[www.imobiliariadesafio.com.br](http://www.imobiliariadesafio.com.br)



**BAZA**  
CONSTRUTORA