

NOVEMBRO/2021



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



COMÉRCIO



AGRONEGÓCIO

MOVIMENTANDO
A ECONOMIA
DE MARECHAL
CÂNDIDO RONDON

PRESTAÇÃO
DE SERVIÇOS



INDÚSTRIAS



ACESSE A EDIÇÃO
PELA CÂMERA DO
SEU CELULAR OU
APP LEITOR DE
QR CODE.



Parceria:

ACIMACAR
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE MARECHAL CÂNDIDO RONDON

Moro aqui
Compro aqui
Valorizo Marechal



(45) 2031-2410
(45) 99805-2237

BemMeQuero_Hot
BemMeQueroCosmeticosMCR
Rua Santa Catarina 700 - Centro
Marechal Cândido Rondon - PR



Sofia Kids

(45) 2031-0737
(45) 99959-1445

SofiaKids
Rua Dom João VI, 681 - Centro
Marechal Cândido Rondon - PR

DO RECÉM-NASCIDO
AO TAMANHO 16



*E se o melhor
para você
também for
o melhor
para todos?*

alter-
nati-
va

Existe alternativa.

Ao escolher o Sicredi, você une as suas necessidades financeiras com o desenvolvimento da sociedade. Já somos mais de 5 milhões de associados gerando crescimento para todos, porque reinvestimos recursos na sua região.

Conte com soluções financeiras ideais, taxas justas e atendimento próximo, humano e também digital, em mais de 2 mil agências em todo o Brasil e na palma da sua mão.

Abra sua conta com a gente.

Aponte a câmera do seu celular e saiba mais.



**Escolha o Sicredi,
onde o dinheiro rende
um mundo melhor.**



Conta
Corrente



Cartões



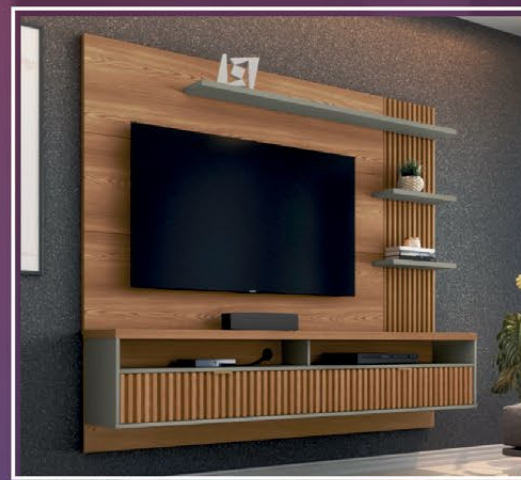
Crédito



Investimentos
e muito mais.



**Realizamos
o sonho de
mobilier
seu lar**



WhatsApp (45) 99919-9186

Facebook LojaCiWParaTodos

Instagram CiWParaTodos

Rodoanel Helmuth Priesnitz, 5046 - Vila Gaúcha
Marechal Cândido Rondon - PR

Por que valorizar os negócios locais?

EXPEDIENTE



DIRETORES

Arno Kunzler
Jornalista
Reg. Prof. nº 274/02/38
arno@opresente.com.br

João Livi
livi@opresente.com.br
(45) 99972-7865

Editora O Presente Especiais Ltda.
Rua Minas Gerais, 633 - Centro - Sala 3
CEP: 85960-000
Marechal Cândido Rondon - PR
Fone: (45) 3254-1842

CNPJ: 37.436.647/0001-70

ENCARREGADO DE DADOS - DPO

Flavio Ervino Schmidt
flavio@schmidt.adv.br
OAB/PR 27.959

Produzido, diagramado e distribuído
em parceria com o Jornal O Presente

Há um círculo perfeito que move a economia de uma localidade e está baseado na valorização dos negócios locais. Para se entender melhor isso, basta observar que 99% das empresas existentes no Brasil são as chamadas micros e pequenas empresas, as quais geram aproximadamente 50% dos empregos formais existentes em nosso país, de acordo com dados do Portal do Empreendedor. Dinheiro que circula no comércio local volta para a localidade, para as pessoas que ali habitam.

É aqui que se torna importante a presença de uma loja física na vida das pessoas. Qualquer que faça compras, onde quer que seja, estará promovendo o desenvolvimento do município-sede da compra, permitindo que ali sejam criados novos postos de trabalho, recolhendo para ali os impostos incidentes e contribuindo para um maior desenvolvimento das diversas áreas daquela localidade. E quão melhor isso é, se tal ato aconteça exatamente no município em que esta pessoa reside?

Em Marechal Cândido Rondon vemos que os empresários procuram melhorar suas lojas, ampliam o leque de produtos e trazem mercadorias que tenham preços e qualidades competitivas. São muitas as opções e nas mais variadas lojas dá para encontrar quase tudo o que é preciso consumir no dia a dia. Vale a pena dar prioridade ao comércio local.

Comprar em outras cidades, ainda que seja um negócio legal, demanda de cuidados e de uma procura maior, sem contar que

exige gastos com o deslocamento e frete, que pode ser acentuado no caso de um produto chegar e não estar de acordo com a necessidade do consumidor. O pós-venda é muito mais fácil de ser utilizado no comércio local.

O consumidor consciente irá analisar as vertentes que definem o preço final do produto. Pagar o justo, considerando deslocamentos, fretes, trocas, entre outros aspectos, é uma métrica que o consumidor precisa colocar no papel.

Quem compra no comércio local, mais do que a certeza de estar comprando corretamente,

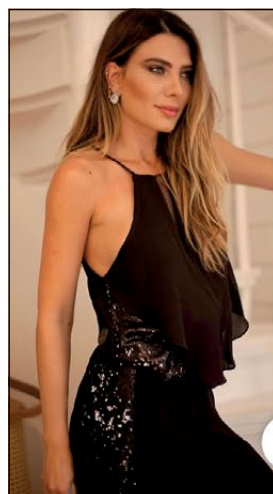
oportuniza que seu amigo, seu vizinho, seu familiar ou uma pessoa que poderá se tornar alguém especial na sua vida, tenha um emprego formal. E terá pessoas lhe servindo, lhe dando sugestões e contribuindo com seus conhecimentos. É uma troca justa entre consumidor e comércio, um em busca efetiva de suas expectativas e o outro promovendo o desenvolvimento.

Quem não se sente mais seguro ao comprar de pessoas, de ter um atendimento presencial?

Comprar no comércio local significa qualidade de vida para a comunidade como um todo. Por isso, esta edição, em parceria com a Associação Comercial de Marechal Cândido Rondon (Acimacar), vem mostrar a importância da valorização dos negócios locais. Mostra que temos aqui uma variedade de empresas e negócios que suprem as necessidades do dia a dia de todos os consumidores. Consumidor e comerciante, uma união que só faz bem a todos.

Boa leitura a todos!

Esta edição, em parceria com a Associação Comercial de Marechal Cândido Rondon (Acimacar), vem mostrar a importância da valorização dos negócios locais



LOJA
SILVA

Rua Tiradentes, 552 - Centro
Marechal Cândido Rondon - PR

- Linha social e casual
- Aluguel de traje social
- Completa linha de enxovais (king size, queen e normal, para cama de casal e solteiro)

☎ (45) 3284-1501

☎ (45) 99830-7447

📱 @lojasilva

📱 @lojasilvamarechal

Vendas em consórcio, parcelamento ou à vista

DUDALINA

pierre cardin

OG OGOCHI

LADY AVEZU

Hering

LÚCIA FIGUEREDO

MATUTA

DELUCCA



10 anos
CATARATAS[®]
EMPREENDIMENTOS

J-4888



*Possui uma área e
planeja lotear?
Seja um parceiro nosso!*

*Construímos e alugamos
barracões industriais
conforme sua necessidade.*



*Negociamos sua área
rural, compra ou troca por
outras opções de imóveis.*

www.cataratasempreendimentos.com.br

📞 (45) 9 9989-3434 | (45) 3254-2534

Fale conosco

(45) 9 9989-3434

(45) 3254-2534

atendimento@cataratasempreendimentos.com.br

Siga-nos

www.facebook.com/cataratasempreendimentos

www.instagram.com/cataratasempreendimentos

Quem somos

A **Cataratas Empreendimentos Imobiliários** tem como visão ser referência no segmento imobiliário, prezando por fornecer imóveis que atendam a necessidade do cliente, realizando sonhos e tendo a certeza do melhor investimento. Além disso, estima os valores de respeito e qualidade, fazendo com que os objetivos dos clientes estejam aliados aos da empresa, proporcionando atendimento personalizado e fidelização do cliente.

Acimacar:

uma entidade forte, com a marca do associativismo

Uma entidade que congrega 2.050 associados, oferecendo produtos e serviços para atender as mais diversas necessidades das empresas atuantes no comércio, indústria, prestação de serviços, microempreendedores individuais e empresários do agronegócio. Esta é a Associação Comercial e Empresarial de Marechal Cândido Rondon (Acimacar), a maior entidade per capita do estado do Paraná – quando se compara o número de habitantes do local em que a entidade está situada com o número de associados.

A atual presidente da entidade, **Carla Rieger** é farmacêutica, empresária e agropecuarista. Na visão de Carla, a importância da Acimacar está especialmente nas atividades desenvolvidas em favor dos associados. “São cursos, palestras e ações voltadas para o desenvolvimento de Marechal Cândido Rondon e da microrregião em que atuamos. Somos uma referência na região como um todo”, relata.

Para ela, os associados reconhecem a credibilidade da entidade e demonstram sua confiança para com a Acimacar, sua diretoria e colaboradores, por envolverem-se ativamente nas ações promovidas. “Ao longo dos anos, nossa associação tornou-se referência por atender as demandas dos empresários e da comunidade, na busca por um desenvolvimento social e econômico. Quando falamos sobre os mais de dois mil empresários que formam a Acimacar, estamos falando sobre a união de forças para colocar em prática projetos que sozinhos não conseguiríamos. Quem se associa entende a importância dessa unidade não só para o desenvolvimento do seu negócio, mas também da comunidade como um todo, pois uma cidade forte, com as atividades econômicas bem estabelecidas e se desenvolvendo constantemente, traz benefícios a todos os moradores”, afirma.

Como a associação só existe pelo seu quadro de associados, Carla diz que estes são realmente o valor mais significativo da Acimacar. “Por isso, como diretoria, entendemos a importância dos associados utilizarem dos serviços e espaços disponibilizados pela Acimacar. Passamos por um momento complicado, onde palestras e cursos não puderam ser realizados. O meu desejo maior é que esta casa volte a estar cheia, com a presença de muitos associados. Já estamos retomando com os cursos e palestras de desenvolvimento, para que as pessoas voltem a se capacitar. O objetivo de nossa atual diretoria é fazer o que é possível, seguindo a premissa dos objetivos estabelecidos quando esta associação foi criada, há 53 anos, que é de unir forças em prol do desenvolvimento comum”, cita.

Maior entidade per capita

O título ostentado com orgulho pela Acimacar de ser a maior associação comercial per capita do Paraná, de acordo com a presidente da entidade, é fruto do capital humano e dos propósitos da criação da entidade.

“Acredito no potencial de cada um que passou pela

entidade e pelos que ainda estão aqui, sejam eles associados, colaboradores ou membros da diretoria, que ativamente seguem os princípios dos nossos fundadores. A nossa grande premissa é promover o associativismo e isso só é possível pelo rico capital humano que temos na Acimacar. Só somos a maior porque verdadeiramente pessoas acreditam na entidade. As pessoas que por aqui passaram construíram a solidez da Acimacar e hoje nós somos continuidade desta história. Reconhecemos a importância das pessoas que já dedicaram tempo para a Acimacar e agradecemos imensamente, pois participar da diretoria da associação comercial é um trabalho voluntário”, frisa.

Carla menciona que, para aqueles que estão ativamente atuando junto da entidade, o sentimento de pertencimento descreve bem o que é fazer parte da Acimacar. “Quando desafios são dados aos diretores e colaboradores e estes acreditam e encaram com eficiência suas jornadas, o progresso se torna eminente. Ninguém disponibiliza seu tempo por algo que não acredita, mas, na diretoria, nas reuniões e nas ações dos funcionários vemos o quanto os envolvidos trabalham unidos e realizam tudo da melhor forma possível buscando o sucesso das ações”, considera.

Bandeiras

Entre as bandeiras defendidas pela Acimacar, destacam-se a construção do Complexo Militar em Marechal Cândido Rondon, o Contorno Oeste, a

questão da demarcação das terras indígenas, pedágio, reforma tributária, melhoria da infraestrutura local e regional, dentre outras. Nossas bandeiras são defendidas por todo o sistema associativista, que compõem as demandas dos associados junto a ACE, das Coordenadorias (Caciopar), a Federação (Faciap) e a Confederação (CACB).

“Dessa forma, com o apoio do sistema como um todo, temos mais força para obtermos êxito de nossas demandas”, conclui Carla.



JOÃO LUIZ/OPRE

Futuro da Acimacar

Ainda que a pandemia da Covid-19 tenha afetado significativamente os mais diversos setores da economia, a presidente da Acimacar pontua que, apesar do momento desafiador, a entidade continuou crescendo.

“Foi um momento desafiador e ainda está sendo, porém, em um contexto geral, tivemos novas empresas se associando, o que permitiu o crescimento da associação. Atitudes foram tomadas muito rapidamente para diminuir o impacto da pandemia sobre as empresas e sobre a Acimacar. Lutamos contra o fechamento das empresas e criamos o Retoma Marechal, uma ação que promoveu retornos significativos para as empresas. Nos posicionamos em favor do associado e da comunidade”, conside-

ra ela, ao comemorar que, neste momento de recuperação da pandemia, a vacinação tem mostrado resultados satisfatórios e que podem estimular a volta gradativa à normalidade.

Carla considera que, mantendo os cuidados necessários, o cenário para a retomada das atividades da entidade é extremamente positivo, com a retomada de cursos, palestras, feiras e exposições. “A diretoria não parou, estamos em constante desenvolvimento para trazer mais conhecimento e oportunidades aos associados e seus colaboradores. O futuro está desenhado no dia a dia, buscando aprimorar os serviços, trazendo novas opções, sem esquecer das nossas bandeiras, pois não atuamos somente com nossas obrigações estatutárias”, lembra.

COMPRA • VENDA • LOCAÇÃO • ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS



AV. RIO GRANDE DO SUL, 455 - CENTRO
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

Empresa participante do
Núcleo de Imobiliárias
Marechal Cândido Rondon e Região

**LOTEAMENTOS COM PARCELAMENTO
PRÓPRIO EM ATÉ 100X**

NOVA SANTA ROSA, MARECHAL CÂNDIDO RONDON E, EM BREVE, QUATRO PONTES!

(45) 3254-4141

www.ativa.imb.br

CRECI J-3726





GESAM
CONSTRUTORA

Rua 22 de Abril, 560 - Centro - Sala 3 - Marechal Cândido Rondon - PR

Campanhas mobilizam associados e ampliam ações de negócios para as empresas

Como principal forma de envolver os associados nas atividades da Associação Comercial e Empresarial de Marechal Cândido Rondon (Acimacar), as campanhas promocionais de Mães, Pais e Natal, além do Retoma Marechal, vem ocupando destaque especial no calendário de atividades da entidade. Pela forma como são realizadas, as campanhas estão, ano após ano, alcançando recorde de adesão dos associados. De acordo com o gerente executivo da Acimacar, **Marcelo José Ewerling**, as campanhas da Acimacar possuem grande importância para a entidade, pois estimulam o consumo no comércio local, gerando emprego, renda e fortalecendo a economia rondonense. “Os associados reconhecem esses benefícios e por isso se engajam nessa iniciativa”, reforça. Ele considera que, embora a maior parte das empresas participantes das campanhas sejam do setor do comércio e da prestação de serviços, indiretamente todas as empresas locais são beneficiadas, junto com o empresário e o consumidor. “É uma cadeia que fomenta o movimento da riqueza interna no município”, diz Marcelo.

Sorteio de vales-compras

Ao longo dos anos, as campanhas promocionais foram sendo aperfeiçoadas para atender as demandas e necessidades de empresários e consumidores. O formato na qual as campanhas são realizadas hoje, com a entrega dos prêmios na forma de vales-compras, é, segundo Marcelo, o que tem maior aprovação dos empresários e consumidores. “As campanhas que promovemos nos últimos anos, além de contemplarem inúmeros consumidores, também beneficiam grandemente as empresas, pois os vales-compras só podem ser trocados por produtos e serviços das empresas participantes da campanha”, considera.

Quem pode participar

Para participar das campanhas promocionais da Acimacar, a empresa deve ser associada da entidade e estar inserida no município de Marechal Cândido Rondon. “Existe uma lei federal que proíbe algumas atividades específicas de participarem das campanhas promocionais, como é o caso de empresas que comercializam

tabaco e lojas exclusivas de bebidas alcoólicas e afins, mas, as demais empresas associadas podem participar dessas iniciativas”, diz. Os recursos das campanhas normalmente são próprios da entidade, bem como por parcerias realizadas com patrocinadores. “No Retoma Marechal, por exemplo, os recursos foram exclusivos da Acimacar. Todavia, outras campanhas realizadas contam com diferentes patrocinadores e apoiadores”, comenta. Além das campanhas promocionais, a Acimacar promove outros eventos e feiras, contribuindo de forma significativa para o desenvolvimento dos negócios e do município. “A Feira Ponta de Estoque (promovida pelo Conselho da Mulher Empresária), Feirão de Veículos (realizado em parceria com o Sicredi Aliança PR/SP) e a Expomar são alguns dos eventos que fomentam a venda de produtos e serviços para as empresas associadas e acabam atingindo também outras empresas e nossa economia como um todo”, conclui Marcelo.



Natal Premiado

A próxima campanha a ser realizada pela entidade é a do Natal Premiado, que contemplará 214 consumidores, distribuindo R\$ 100 mil em vales-compras. “Com apoio dos nossos patrocinadores Edemar Imóveis, Frimesa e Sicoob Confiança, mais uma vez realizaremos uma grande campanha de fim de ano para fomentar nosso comércio e presentear os moradores de Marechal Cândido Rondon e região, distribuindo R\$ 100 mil em prêmios, divididos em vales-compras de R\$ 300, R\$ 500, R\$ 1 mil, R\$ 1,5 mil, R\$ 2 mil e R\$ 3 mil para 214 consumidores”, detalha Marcelo. A lista completa das empresas participantes da campanha, bem como o regulamento, podem ser acessados no site www.acimacar.com.br. Os sorteios da campanha Natal Premiado acontecem nos dias 29 de novembro, 13 e 27 de dezembro, sempre às 18h30, na sede da Acimacar, com transmissão ao vivo pelo Facebook e Instagram da entidade. Os cupons distribuídos durante o período da campanha são cumulativos para os três sorteios e as empresas e consumidores devem entregá-los até às 17h30 da data do sorteio na Acimacar para concorrer aos vales-compras.

**AUTO ESCOLA
MARECHAL**
CENTRO DE FORMAÇÃO DE CONDUTORES

- 1ª HABILITAÇÃO
- RENOVAÇÃO
- CURSOS TEÓRICOS
- AULAS PRÁTICAS

Av. Rio Grande do Sul, 443 - Marechal Cândido Rondon - PR

(45) 3254-0900

**DESPACHANTE
MARECHAL**

EMPLACAMENTOS E TRANSFERÊNCIAS

Av. Rio Grande do Sul, 443 - Marechal Cândido Rondon - PR

(45) 3284-2317



Alunos do Colégio Cristo Rei contam com:

Atendimento especializado para alunos com dificuldade de aprendizagem e reforço escolar direcionado. Estes serviços têm como principal objetivo identificar as necessidades educacionais dos alunos que apresentam dificuldades de aprendizagem e promover intervenções pedagógicas para auxiliar no desenvolvimento educacional, instaurando um espaço de atenção e atendimento especializado.

Programa e Metodologia OPEE (Orientação Profissional, Empregabilidade e Empreendedorismo). Trata-se de um "combo" de pilares que leva à possibilidade da formação de um aluno que entende melhor de si (e, conseqüentemente, tende a respeitar mais os outros), exercita o autocontrole e as habilidades socioemocionais, faz escolhas mais assertivas, diferencia o desejo da necessidade e o consumo do consumismo, constrói disciplina e amplia a visão com atitude empreendedora.

O Programa OPEE favorece o desenvolvimento do autoconhecimento, da inteligência emocional, da educação financeira com vistas à sustentabilidade, dos métodos de estudo, da visão ampla e construção de projetos de vida saudáveis, bem como a valorização de todos os outros conteúdos lecionados e da busca pelo conhecimento e autoconhecimento.

Programa Standfor Evolution, proposta FTD de Educação para desenvolver alunos bilíngües.

StandFor Evolution é um programa de carga horária estendida criado para empoderar o ensino-aprendizado de inglês, proporcionando aos alunos o estudo de uma segunda língua, tornando-os cidadãos bilíngües e aptos para interagir além dos muros da escola.

O programa é desenvolvido através da metodologia CLIL (Content Language Integrated Learning) ou Ensino-Aprendizagem de Língua e Conteúdos Integrados. Essa prática se dá através de uma abordagem pedagógica que promove o ensino de diferentes conteúdos através do inglês. Dessa forma, a língua estrangeira deixa de ser exclusivamente objeto de aprendizado para se tornar uma ferramenta, contribuindo para a internacionalização do aluno, preparando-o para a vida acadêmica e profissional.

No Programa StandFor Evolution o aluno é o protagonista no processo de aprendizagem da língua. As aulas são baseadas em projetos e solução de problemas, tornando a sala de aula em um ambiente de troca de conhecimento, onde todos contribuem para o aprendizado.

Plataformas digitais. Embora o colégio já fizesse uso de plataforma digital, com a pandemia nos reinventamos. Além da PDA (Plataforma Digital da Aprendizagem), favorecemos nossos alunos com a Plurall.net e isso tem contribuído grandemente com o ensino. As plataformas são flexíveis, de configuração aberta e permitem à escola e ao docente personalizar a aprendizagem na sala de aula, além de potencializar a comunicação entre professores, alunos e famílias.

Excelente nível de qualidade. Os alunos do Colégio Cristo Rei, nos vestibulares aos quais estão sendo submetidos, têm alcançado três aprovações por aluno.

Contraturno com:

Badminton: 2º esporte mais praticado no mundo. Tem crescido no Brasil. Neste ano, o projeto alcançou destaque em competições em nível estadual e nacional.

Futsal: as principais características do futsal são o dinamismo e a velocidade maior do que a observada no futebol em campo de grama. Esse projeto está consolidado em nosso educandário. Diante da qualidade e organização desse projeto, muitos alunos, inclusive de outras escolas, buscam o colégio para esta prática esportiva.

Ginástica rítmica: o projeto de GR nasceu nas dependências do Colégio Cristo Rei e hoje abrange toda a comunidade rondonense. Mesmo consolidado, segue crescendo. Contamos com um espaço preparado para as atividades de GR nas dependências do colégio. Este ano, o projeto em nível municipal alcançou destaque em várias competições, inclusive com premiação em nível nacional.



Venha para a Família Cristo Rei!

Educação com amor!

Matrículas para 2022 abertas.

(45) 99968-0211

(45) 3254-1898

www.cristoreimcr.com.br

Rua São Paulo, 397 - Centro
Marechal Cândido Rondon - PR

A importância da loja física para a comunidade

A existência de uma loja física na comunidade permite ao consumidor a experiência de tocar no produto, contar com um atendimento personalizado de pessoas e fazer compras após a experiência fundamental do analisar pelas mãos e olhos o produto que deseja adquirir. Enquanto existir as lojas físicas nas cidades, o consumidor terá a junção da engrenagem que gira a economia local.

Para a empresária **Geovana da Silva Krause**, vice-presidente do Comércio da Associação Comercial e Empresarial de Marechal Cândido Rondon (Acimacar), são vários os fatores que elevam a importância das lojas físicas no município. “Uma pessoa que trabalha numa empresa local, que recebe salários por seus serviços no município, acaba promovendo o giro da economia local de maneira natural. Se ganhar seus rendimentos aqui e adquirir suas necessidades nas lojas existentes, vai promover o desenvolvimento das pessoas que investem e acreditam na sua comunidade”, exalta a empresária.

Na opinião de Geovana, o comércio físico dá vida para a cidade. “Ele traz movimento urbano, as famílias passeiam pelas lojas e todos os envolvidos acabam sendo beneficiados. E para o consumidor, a loja física será fundamental para a experiência da comparação do olhar e do toque nos produtos que deseja adquirir. Além disso, na loja física o consumidor compra e já pode levar consigo o produto adquirido”, argumenta.

A vice-presidente do Comércio da Acimacar salienta a importância das vitrines nas lojas físicas. “Quando o lojista mostra algum de seus produtos na vitrine, está embelezando ainda mais suas lojas, permitindo que o consumidor tenha uma visão antecipada de um produto que pode comprar. E, ao ver o que deseja na vitrine, poderá entrar na loja, olhar e tocar o produto, muitas vezes até provar o que deseja comprar, para fazer a devida e correta opção de compra. Na loja física o consumidor pode interagir com o vendedor, buscar opiniões, tirar dúvidas e ter aconchego que somente o ser humano pode oferecer. Comprar algo da loja ou do site tem diferença, pois presencialmente tem-se a experiência de interação, encontra-se um amigo, há o contato visual e físico com pessoas, troca de emoções e informações junto ao vendedor. Tudo isso pode fazer a diferença na decisão de compra”, defende.

Condicional

Em termos de concorrência com outras cidades, Geovana salienta que as lojas de Marechal Cândido Rondon podem oferecer até melhores produtos que se encontram talvez mais facilmente em grandes centros. “Grandes centros têm variedades de empresas, mas aqui também há, e os fornecedores de lá são os mesmos que vem para cá. Contudo, por termos uma cidade menor e por conhecermos as pessoas e os sistemas, podemos trabalhar de maneira mais pessoal. O chamado condicional é uma característica muito forte em nossa cidade, que em grandes centros não funciona do mesmo jeito. No condicional promovemos uma venda exclusiva, preferencial para o cliente, pois ele pode levar até sua casa várias peças, analisar com o familiar e escolher na tranquilidade e no seu



agrado. As lojas de Marechal Rondon possibilitam isso sem um custo adicional para o cliente. Grandes palestrantes da fidelização de clientes destacam a necessidade do diferencial e do atendimento personalizado, que nós, de certa forma, já fizemos. Muitos lojistas já trabalham na característica do cliente, pois, pelo banco de dados que possuem, podem sugerir o que vai no condicional para permitir ao cliente provar em casa, no horário mais tranquilo para ele, muitas vezes deixando a mercadoria que ele demonstrou interesse até o dia seguinte”, comenta.

Concorrência com o e-commerce

Ela menciona que as lojas físicas estão se preparando para enfrentar o e-commerce. “Principalmente com o advento da pandemia, fomos forçados a acelerar o envolvimento com os clientes. Buscamos as possibilidades das mídias sociais, incrementamos os condicionais e procuramos adaptar as lojas para a realidade do momento e fazer chegar a informação do que temos aos clientes, para atraí-los até a loja física, permitindo ao consumidor uma experiência agradável para que continue a comprar nas nossas lojas. Posso garantir que os empresários locais estão buscando conhecimentos, preparando-se mais a cada dia para encantar seus clientes. Uma prova real de que a loja física sempre será necessária são os próprios e-commerces, uma vez que os maiores do Brasil e do mundo mantêm nas cidades suas próprias lojas físicas para atrair, vender e oferecer aos clientes seus atendimentos personalizados”, salienta.

Para a empresária, o mundo está passando por constantes transformações e o setor do comércio não está afastado disto. “Tudo está sendo modernizado,

inclusive a forma de comprar. Todavia, os conceitos de venda continuam ainda sendo como outrora, ou seja, o cliente busca e precisa do apoio do vendedor, característica que as máquinas não vão conseguir substituir o ser humano”, opina.

O desejo de Geovana é de que o comércio local se desenvolva e cresça cada vez mais. “Acredito que nossas empresas serão mais solidificadas pela força e competência do comerciante do varejo, que é um guerreiro. Nossos empresários passaram por um período de muitos e grandes desafios, mas não pensam em desistir. Acredito que possa até existir a necessidade de um novo começo, com ações diferentes exigidas pelo momento da pandemia. Temos que nos adaptar, inovar, criar e ousar. Marechal Cândido Rondon está melhorando muito na questão do atendimento. Tenho a convicção de que os clientes, ao entrarem nas lojas, vão encontrar equipes mais preparadas e conscientes da importância do cliente e do consumo do que ele quer”, acredita.

Ela diz que as dificuldades advindas com a pandemia fizeram muitos empresários buscarem ajuda e até financiamentos para poderem honrar seus compromissos. “E assim fizeram os empresários locais, por terem consciência, por acreditarem na comunidade e pelo anseio em gerar empregos e renda. Percebemos muitos melhorando as fachadas de suas empresas, zelando mais pelas vitrines, modernizando e atualizando seus estoques. O empresário viu a necessidade de focar no seu negócio”, avalia.

CAMPANHAS DA ACIMACAR

Na visão da vice-presidente do Comércio da Acimacar, a comunidade foi amplamente beneficiada com a coragem dos empresários locais. “Se logo no início da pandemia vimos algumas demissões, o que favoreceu as pessoas a terem medo, isto também fez com que a nossa população passasse a ser mais bairrista, valorizando mais o comércio local. Para que o comércio local fosse amparado, a própria Acimacar criou campanhas importantes e que valorizaram ainda mais o comércio local. E os consumidores aderiram aos chamados, dando valor para o comércio local”, elogia.

Ela entende que comprar nos negócios locais é um movimento de ganha e ganha para todos. “Este simples ato de valorização faz com que os impostos gerados pela compra fiquem, em parte, na própria comunidade, e a administração municipal poderá usar estes recursos para fazer obras e impulsionar o melhor para todos. Além disso, permite que o lojista gere mais empregos, ajudando, muitas vezes, até um vizinho ou parente direto do próprio consumidor”, pontua.

Geovana ressalta que a campanha Retoma Marechal foi um dos investimentos feitos pela Acimacar em prol dos associados e que foi um grande diferencial para o pequeno e médio empresário, bem como para a comunidade. “Foram R\$ 100 mil em vales-compras utilizados no comércio local. Esta é uma campanha de valorização do comércio da nossa cidade, uma campanha inédita e totalmente bancada com recursos da Acimacar”, enfatiza.



imperialblocospaver@hotmail.com

Rua Elói Lohmann, 199 - Parque Industrial II - Marechal Cândido Rondon - PR

LIGUE AGORA
E SOLICITE UM
ORÇAMENTO:
(45) 3254-0494



*As melhores
lembranças
são aquelas
que marcam
nosso coração!*



Compras on-line e os cuidados necessários

O uso da internet já está incorporado na sociedade contemporânea. “Entre as diversas vantagens que surgiram com o advento da internet está a comodidade. Eis que em poucos cliques, sem sair de casa, o consumidor pode realizar inúmeras atividades. Contudo, se não tiver cuidados, pode ter problemas. Por isso, é importante utilizar a ferramenta com atenção”, alerta a advogada **Caroline Weiss**.

O comércio eletrônico, que permite a realização de compras de produtos ou a contratação de serviços sem sair do lar, expressa uma nova dinâmica cultural, com importante repercussão econômica. “Todavia, assim como há pessoas dotadas de boa-fé dispostas a oferecer facilidades ao consumidor por meio do ambiente virtual, também existem as que se utilizam do ambiente virtual para a prática de crimes”, pontua a advogada.

No Brasil, segundo levantamento realizado em 2016 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), cerca de 116 milhões de brasileiros estão conectados à internet, além de computadores, notebooks e outros aparelhos que possuem conexão com a rede mundial de computadores, como smartphones, TVs smart e tablets. “Com o crescimento do número de usuários e consumidores virtuais, aparecem as pessoas mal-intencionadas que se inserem nesse meio virtual para tirar vantagem e aplicar golpes naqueles que utilizam essa ferramenta. Ainda que com a investigação correta seja possível localizar e punir os criminosos, que causaram o prejuízo à vítima, no mesmo ritmo que a internet evolui, os fraudadores também criam novas modalidades de golpes”, enaltece Caroline.

“O comércio eletrônico fornece diversas vantagens, porém deve-se analisar as desvantagens também. O Superior Tribunal de Justiça (STJ), em sua jurisprudência

dominante, tem o entendimento de que a venda fraudulenta efetuada pela internet caracteriza o crime de fraude, de forma diversa quando ocorre uma simples operação de compra e venda seguida de fraude. O crime que se tipifica é o estelionato”, analisa.

No Código Penal Brasileiro o crime de estelionato está disposto no artigo 171 e o crime de fraude no comércio está expresso no artigo 175 do mesmo Código. “Para o Doutrinador Nucci (2017, p. 802), aquele que engana o consumidor durante a atividade comercial, ao vender como sendo verdadeira ou perfeita uma mercadoria que, na verdade, era falsificada ou está deteriorada, ou ainda que quando faz a substituição de um produto por outro, está cometendo o crime de fraude no comércio. E o consumidor que se sentir lesado pode buscar seus direitos”, expõe a advogada.

Comprar na internet já virou um hábito, que, digamos assim, se fortaleceu durante a pandemia com a limitação de funcionamento do comércio, mas você sabia que dependendo do caso você pode se complicar criminalmente por comprar algo on-line?

“Não estou falando sobre compras em grandes lojas, mas, sim, nos famosos brechós, bastante comuns nas redes sociais. Por exemplo, grupos onde as pessoas oferecem itens diversos novos e usados e pode ocorrer de algum produto ali anunciado ser objeto de furto ou roubo, mesmo sem você saber que é um produto ilícito. Se você comprar por um preço abaixo do normal, corre o risco de ser denunciado pelo crime de receptação”, alerta.

A advogada dá como exemplo a aquisição de um aparelho celular via “brechó” em um valor de R\$ 500, sendo que o custo do aparelho é de R\$ 2 mil. “Ainda que usado, a Justiça pode presumir que você deveria descon-



fiar da origem desse aparelho. Ao adquirir algo on-line, principalmente produtos de maior valor, como um eletrônico, verifique a procedência do aparelho, o motivo da venda e se possui nota fiscal”, orienta a advogada.

Caroline faz mais uma recomendação. “Este panorama veloz escancara a urgente necessidade de se estabelecer instrumentos de proteção e repressão contra as práticas ilícitas decorrentes da relação consumerista virtual e a necessária educação e preparo do consumidor. No site www.jus.com.br há informações preciosas para todos, inclusive para a prevenção de crimes virtuais”, conclui.



Loja física, um local de convívio social

Uma loja física é muito mais do que um ambiente em que se encontram expostos produtos. “Eu entendo que a loja física é um local onde as pessoas podem desfrutar de um atendimento de qualidade, respaldado pela confiança que o comércio tem gerado há tantos anos para a sociedade, a experiência dos atendentes daquele ramo de negócio, en-

fim, é um local onde o consumidor vai encontrar pessoas que poderão lhe ajudar na experiência de compra, sanando dúvidas de suas possíveis dificuldades”, afirma a empresária **Rejane Chaves da Silva Köhler**.

Para ela, o momento da compra numa loja física é algo muito importante, pois, além da aquisição de um produto, acontece, também, um convívio social. “É um momento em que o cliente pode se encontrar com algum

conhecido, trocar experiências com outras pessoas e a sagrada condição de poder tocar o produto que está desejando comprar”, destaca.

Estas possibilidades, na opinião da varejista, são bem diferentes do processo de compra por catálogo ou computador, onde o cliente vai depender mais da sorte do que do tato. “Na loja o cliente pode pegar o produto, sentir sua textura e qualidade, comprovar o que está comprando. E o atendente poderá lhe ajudar, dando sua opinião”, argumenta.

Rejane pontua que o comércio rondonense é diversificado e oferece qualidade nos seus produtos. “Penamos com a concorrência de empresas de cidades vizinhas, que também possuem excelentes produtos. Todavia, procuramos melhorar e acreditamos que a sociedade rondonense possa desfrutar do nosso comércio pois oferecemos produtos tão bons quanto eles, além de ótimos preço e qualidade nos produtos oferecidos. Sem contar que existem consumidores que vêm às lojas, buscam informações e depois vão comprar aquele produto na internet”, expõe a empresária. “Isto nos deixa tristes, porque investimos em produtos de qualidade e na formação da mão de obra para poder prestar os melhores esclarecimentos e nem sempre o cliente nos valoriza como precisamos”, observa.

Na opinião de Rejane, as lojas rondonenses são tão qualificadas ou até melhores que as lojas de grandes centros. “Temos variedade e nossos funcionários são conhecidos pela comunidade. Vejo a nossa loja tão boa quanto as de outros centros. Temos organização, limpeza e boas energias. Sinto o lado humano em nossa loja. E já entrei em várias outras de centros maiores e não senti isso. Talvez

por conhecer as pessoas que nos atendem aqui”, salienta.

A empresária, que atua no segmento de produtos para beleza, diz que sua loja busca sempre ouvir os clientes. “Na Bem Me Quero buscamos inovar sempre, ouvir o que as pessoas procuram e trazer as possibilidades. Atuamos com algumas marcas exclusivas, investimos na mão de obra de nossos funcionários. Como diferencial, hoje, ampliamos o leque de serviços de produtos para cabelos, inclusive trazendo para dentro da loja a experiência dos salões de beleza. Temos uma especialista em cabelos que permanece o tempo todo na loja para auxiliar os clientes que possuem dúvidas no que comprar, em termos de tratamento de cabelos. Investimos, também, no segmento de cosméticos sensuais, criando em nossa sobreloja um ambiente totalmente individual e restrito, uma loja exclusiva na qual os clientes podem adquirir produtos diferentes para completar seus momentos em casal”, informa.

Rejane destaca que gosta de Marechal Cândido Rondon, cidade que adotou há 20 anos. “Faz duas décadas que minha família fixou residência aqui. Estamos no ramo empresarial, há poucos anos unimos esforços entre familiares e criamos a loja Bem Me Quero e recentemente o grupo adquiriu a loja de confecções infantil, a Sofia Kids. Nós acreditamos no povo rondonense, buscamos gerar empregos para a gente de Marechal Cândido Rondon e queremos crescer ainda mais, oferecer mais postos de trabalho. Torcemos para que mais empreendedores apareçam e invistam no município, para que a comunidade cresça e que novas oportunidades surjam no município. Somos muito gratos aos nossos clientes que nos motivam e impulsionam para melhorar sempre”, prospecta.



(45) 3254-3332 (45) 3254-7353 (45) 99825-1228

Rua Santa Catarina, próximo ao SAAE - Marechal Cândido Rondon - PR



LivrariaNota10

**Feliz
Natal**
E BOAS FESTAS



Desejamos um Natal
repleto de felicidade para
você e sua família,
e um Ano Novo mais
do que especial!



www.rivelchevrolet.com.br

(45) 3284-7000 - Av. Irio Jacob Welp, 740 - Mal. Cdo. Rondon - PR

f @ rivelchevrolet

instagram.com/alkenbier
facebook.com/alkenbier
www.alkenbier.com.br

Seu evento com sabor

Especial



Anexo à
Pousada Porto Iguaça

Localização:
Rua Lopei, 420 - Distrito de Porto Mendes
Marechal Cândido Rondon - PR

Informações e reservas:
(45) 3281-1270
(45) 99852-1331



Em toda compra há impostose parte deles volta para o município-sede da empresa vendedora

Em qualquer compra feita, não importa onde, há a incidência de algum ou alguns tipos de impostos. E parte destes recursos arrecadados são destinados para o município onde o produto foi comprado ou produzido, que poderá utilizá-lo para suas conveniências.

“Pagamos impostos em toda a cadeia de consumo. Quando a indústria compra do produtor primário há incidência de imposto; quando o revendedor compra da indústria, ocor-

re a incidência do imposto; e assim, quando o consumidor final comprar, pagará imposto também. É a tributação em cascata”, expõe o contador **Edson Doeberber**. “A tributação em cascata ocorre quando um produto ou serviço é tributado mais de uma vez pelo mesmo IDA – Índice de Debentures AN-BINA que atravessa vários estágios da cadeia de produção-distribuição. Por exemplo, do estágio de produção até o estágio de varejo”, explica.

Segundo Edson, os impostos são importantes para o custeio das questões públicas. “Com o imposto arrecadado os entes públicos promovem o custeio das despesas públicas, tais como educação, saúde, segurança, saneamento, transporte entre outros. Não houvesse os impostos, não haveria a organização pública”, aponta.

Ainda que todos os produtos tenham a incidência de impostos, e na maioria das vezes em cascata, alguns deles podem ser parciais. “Depende do produto adquirido e dos benefícios fiscais dados pelo próprio governo. Por exemplo, pessoas portadoras de deficiências físicas ou visuais podem requisitar desconto de impostos na compra de um veículo novo ou mesmo os taxistas podem solicitar a isenção do IPI (Imposto sobre o Produto Industrializado) e, em alguns

casos, até do IPVA (Imposto Sobre a Propriedade de Veículos Automotores)”, informa o contador.

No que tange à cadeia tributária dos produtos comercializados, Edson diz que são muitos. “Posso destacar que é cobrado em nível estadual o ICMS (Imposto Sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços), incidente em todas as transações de transporte, comunicação e energia. Como federal, são vários, como o PIS (Programa de Integração Social), Confins (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social), o IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica), a CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido das empresas), o II (Imposto de Importação) e o IPI”, detalha.

Parte dos valores cobrados como imposto dos cidadãos fica para o município onde o produto é vendido para o consumidor. “Do ICMS, 25% do total arrecadado vai para o município-sede da empresa revendedora. Isto significa que, caso alguém faça alguma compra pela internet, por exemplo, estes 25% vão ficar para o município onde está a sede da empresa; se alguém fizer compra numa loja física de Curitiba, por exemplo, vai dar à prefeitura de lá 25% do valor do imposto arrecadado. Já se comprar numa loja de Marechal Cândido Rondon, deixará estes 25% para o custeio das contas e investimentos públicos do nosso município. E isto não é somente com o ICMS, mas com todos os demais impostos gerados num processo simples de compra”, salienta o contador.

Edson diz que por mais que as pessoas tenham a facilidade de comprar pela internet, por poder acessar a compra na hora e momento que lhe for mais favorável, pela possibilidade de encontrar mais lojas e produtos, este procedimento precisa ser bem analisado. “Quem for adquirir algo pela internet deve tomar cuidados preciosos, como, por exemplo, saber da idoneidade da empresa que está fazendo a compra, se informar sobre a qualidade e a validade do produto, entre outros fatores. Negociações malsucedidas podem trazer transtornos, incômodos e/ou prejuízos financeiros, às vezes irreparáveis, suscetíveis inclusive ao ingresso de ações judiciais para reparação de danos e perdas, o que demanda de tempo e ainda mais custos”, pontua.

Na opinião do contador, as pessoas devem priorizar as compras na sua cidade ou microrregião. “Apoiar as lojas, o comércio e os profissionais locais fortalece a confiança e os laços de amizade. Temos lojas locais com preços e produtos com qualidade melhor que muitos vistos nas redes sociais ou internet, sem contar com a possibilidade de uma negociação direta com o empresário para a questão de parcelamento e pagamento. Comprar no comércio local é uma questão de fidelidade, amizade e valorização, permitindo que o município tenha arrecadação de tributos, que, de uma forma ou de outra, serão revertidos para a comunidade do lugar”, finaliza.

João Linhope



Formar condutores: a mesma metodologia em todas as cidades

Cada negócio existente, cada empresa instalada, tem sua particularidade. Já os Centros de Formação de Condutores (CFCs) têm a mesma metodologia de trabalho e objetivo: ensinar as pessoas a se tornarem bons motoristas e conduzirem adequadamente veículos, sejam de passeio ou de carga.

E as escolas rondonenses, na opinião do empresário **Tiago Port**, estão qualificadas para o cumprimento desta missão. “As CFCs de Marechal Cândido Rondon estão bem estruturadas, mantêm uma boa organização no ensino do flu-

xo do trânsito, focadas em educar os condutores no sentido de conduzirem corretamente seus veículos”, enfatiza.

Para Tiago, a boa preparação oferecida pelos CFCs é uma segurança para os novos motoristas. “Pela atualização do ensino oferecido, podemos dizer que os novos motoristas são os que conduzem da maneira mais correta, atualizados nas leis de trânsito e nos quesitos modernos da arte de dirigir veículos. Como as leis de trânsito podem mudar de tempos em tempos, é ideal, inclusive, que os motoristas antigos

passem por reciclagens ou que procurem buscar as atualizações que as CFCs podem oferecer para se atualizarem”, salienta.

Os Centros de Formação de Condutores existentes no Brasil, não importa a cidade onde estejam instalados, seguem as mesmas regras e conteúdos educacionais. “Não importa se está numa cidade maior ou menor, o conteúdo apresentado, o ensino oferecido, será igual em todas as cidades. Por isso, não há erro em dizer que as CFCs rondonenses possuem a mesma qualidade dos CFCs dos grandes centros”, ressalta.

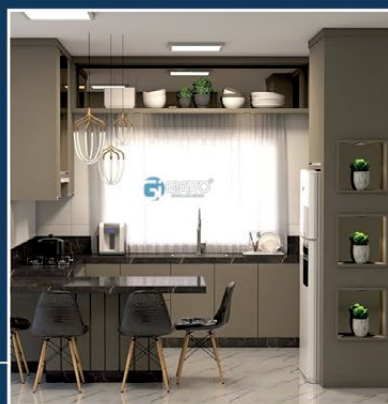
Arquivo



GIATTO®
MÓVEIS SOB MEDIDA
PROJETANDO SONHOS,
CONSTRUINDO
REALIDADE.

(45) 99963-4095

PROLONGAMENTO DA AV. RIO GRANDE DO SUL, 7580 - VALE VERDE, PRÓXIMO AO FRIGORÍFICO DA COPAGRIL - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR



GIATTOMOVEIS

Dr. Fábio Scarpa e Silva: 18 anos atendendo em Marechal Cândido Rondon

No ano de 2003, o então jovem médico Fábio Scarpa e Silva iniciava sua jornada profissional, instalando seu consultório médico na cidade de Marechal Cândido Rondon. Graduado em Medicina e com especialização em Urologia, desde então ele vem prestando atendimento aos clientes do município e região, inclusive atendendo por meio de convênios, como o Sempre Vida, Unimed e Sinam.

A urologia, especialidade médica escolhida pelo Dr. Fábio Scarpa, trata do trato urinário, compreendendo rins e bexiga, tanto masculino quanto feminino, e o trato genital masculino (pênis, testículos e próstata). "Homens, mulheres e crianças são atendidos nessas áreas", relata o médico.

As doenças mais comuns existentes na área urológica, segundo ele, são o câncer de próstata, pedras nos rins e infecções urinárias. "Também tratamos do aparelho urinário feminino e problemas sexuais masculinos, como impotência e ejaculação precoce", menciona. "Em crianças a principal demanda é com relação à fimose, testículos não descidos e infecção urinária em crianças", acrescenta.

Conforme Scarpa, esta especialidade permite o atendimento de consultas e cirurgias necessárias.



Dr. Fábio Scarpa e Silva

CRM 19881-PR

UROLOGISTA

Comunicado aos pacientes atendidos via convênio Sempre Vida

Depois de 18 anos atuando ininterruptamente pelo Sempre Vida, infelizmente, agora, o doutor Fábio Scarpa deixará atender seus pacientes por tal plano de saúde. "Fui surpreendido com uma carta enviada pela administradora comunicando do rompimento do contrato que tínhamos. Entretanto, esta ação não nos permite outra opção, a não ser informar aos pacientes de que não serão mais atendidos via convênio", informa o médico.

Para os pacientes atendidos pelo doutor Fábio Scarpa e Silva e que possuem o convênio Sempre Vida a opção será pelo atendimento convencional ou particular. "Não vou deixar desassistidos os pacientes que atendo por este convênio. Meu consultório continuará em funcionamento em Marechal Cândido Rondon e para estes pacientes vou conceder um desconto na consulta particular. Todavia, usuários dos convênios Unimed e Sinam, que são convênios de grande conceito, continuarão sendo atendidos normalmente, bem

como todos os atendimentos particulares", salienta o médico, reiterando que nenhum paciente que desejar atendimento no seu consultório deixará de ser atendido.

Ainda que o paciente passe a ter um atendimento particular, é direito dele fazer os exames custeados pela administradora do plano de saúde, desde que esteja no rol da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). "Atenderei os pacientes de forma particular, mas os exames os pacientes poderão fazer com cobertura normal do seu plano de saúde, conforme determinação da ANS", explica.

Assim sendo, todos os pacientes do Dr. Fábio Scarpa e Silva e os demais que precisarem de atendimento na área urológica podem seguir procurando pelos serviços do profissional no seu consultório, localizado na Uniclinicas, em Marechal Cândido Rondon, no endereço abaixo disposto.



Dr. Fábio Scarpa e Silva - Urologia

**Atendimento com hora
marcada na Uniclinicas**

(45) 3254-6906

Rua Cabral, 920 - sala 1 - Clínica Vivare
Marechal Cândido Rondon - PR

Agronegócio:

a principal atividade econômica de Marechal Cândido Rondon

“N

ão há dúvidas de que o agronegócio é o principal setor de desenvolvimento do município de Marechal Cândido Rondon e, claro, também da microrregião”. A afirmação é do diretor-presidente da Copagril, **Ricardo Silvio Chapla**, que está à frente de uma das maiores empresas instaladas no município, tanto em termos de geração de renda e impostos, quanto de empregos.

“A agricultura é a principal atividade econômica do município. Não que as demais não sejam importantes, mas, para a economia como um todo, para o desenvolvimento, oportunidade de negócios para a comunidade, ofertas de postos de trabalho, prestação de serviços, ela é a principal, tenho certeza”, destaca.

Para Chapla, dentro do segmento do agronegócio, a agropecuária é a principal. “A agropecuária move algumas indústrias locais, oportuniza matéria-prima para a industrialização e agregação de renda. Evidentemente que o comércio em geral se beneficia dos resultados do agro, pois boa parte dos negócios aqui existentes encontra no agricultor seu principal cliente. E para os prestadores de serviços, podemos atestar, os agricultores igualmente são potenciais consumidores dos seus trabalhos”, enfatiza.

Diversificação

Vários são os setores que se beneficiam do bom momento do agronegócio em Marechal Cândido Rondon, na opinião do diretor-presidente da Copagril. “Além do comércio em geral, empresas dos segmentos de metalmeccânica são beneficiadas pelo bom momento do agronegócio local. Venda de veículos de passeio, móveis, materiais para construção, equipamentos agrícolas, veículos agrícolas e tantos outros são movimentados pelos empresários rurais”, pontua. “É mais de um R\$ 1 bilhão que gira anualmente através do agronegócio local e isto oportuniza que o município se desenvolva plenamente”, frisa.

Ele enaltece alguns setores específicos do agro, como de grande importância para a comunidade. “É preciso reconhecer a importância dos produtores de leite, suínos, aves e peixes, especialmente concentrados em pequenas propriedades rurais. Também, daqueles que trabalham com verduras, legumes e hortifrutigranjeiros, cujas famílias tiram destas atividades seus próprios sustentos e ainda movimentam o comércio local. Evidentemente que a produção de grãos, nas duas principais atividades, com soja e milho, e ainda com um pouco de trigo, são significativas para o fortalecimento econômico do município. Sem contar que graças aos grãos é que conseguimos, em grande parte, transformar em carne. É uma agregação de valor, transformar em carne, oportunizando trabalho, agregação de valor na agroindústria. Todavia, individualmente falando, talvez a atividade que mais promove a circulação de recursos é a suinocultura”, aponta.

Cada atividade tem sua importância, considera Chapla. “Para ter aves, suínos, leite etc, precisamos da proteína que vem do milho e da soja. Isto mostra como é importante a cadeia produtiva que temos, pois uma contribui com a outra. Mesmo que a principal atividade da Copagril seja grãos, precisamos do segmento pecuário para fortalecer os nossos associados e a comunidade. Ou seja, todas as atividades são importantes, uma é consequência da outra”, salienta.

O dirigente cooperativista afirma que a cadeia do agro é bastante diversificada em Marechal Rondon. “Poucos municípios no mundo têm esta diversidade de produção. Também puxa o agro outras indústrias que fornecem muito para que o setor possa promover os investimentos. A prestação de serviços é muito forte na agricultura”, relata.

Grande geradora de empregos

Segundo o diretor-presidente da Copagril, há muita oferta de mão de obra. “Aliás, temos até carência de trabalhadores para o setor do agro. E se considerarmos que essa escassez também está nas agroindústrias locais, podemos afirmar que o setor agro não apenas gera riquezas com a produção primária, mas, também, gera empregos”, evidencia. “Se analisarmos a questão Brasil como um todo, onde vemos que há milhões de desempregados, aqui a realidade é bem diferente. Há oferta de vagas e falta mão de obra e muitas dessas vagas são oriundas da atividade do agronegócio”, reitera Chapla, garantindo que quem quiser trabalhar em granjas terá oportunidade de um bom trabalho e ótimos rendimentos.

Oportunidade para novos investimentos

Ainda que tantas novas granjas tenham sido feitas para abastecer as indústrias locais, Chapla entende que há espaço para que novos investimentos aconteçam. “Talvez pelo advento da pandemia ou pelo momento turbulento que o país passa, alguns investidores acabaram protelando seus projetos. Entretanto, nossas indústrias de aves, suínos e até de peixes precisam de mais matéria-prima, o que permite que novas unidades produtoras sejam construídas. Quem tiver interesse em investir no setor pode procurar o setor agropecuário da Copagril e fazer as devidas análises com nossos técnicos”, anuncia.

Cheque do leite

Muitos hão de lembrar da história destacada do cheque do leite e o efeito que este proporcionava para a economia rondonense. “As coisas vão mudando, mas o leite continua sendo forte para a nossa economia. O que mudou é a forma como se produz o leite. Se antes havia mais de 1,5 mil produtores de leite em Marechal Cândido Rondon, este número diminuiu um terço, não pela escassez, mas pela necessidade de eficiência na produtividade. São menos investidores, menos pessoas envolvidas e produção maior. O volume do leite produzido atualmente é muito maior do que há 25, 30 anos”, aponta.

“E não somente no leite. Na suinocultura também há menos produtores, mas uma produção maior. Talvez os mais jovens não sabem, mas nos anos 60, 70, 80 praticamente todas as propriedades rurais tinham algum tamanho de chiqueiro ou produção de leite. Só que, naquela época, havia mais gente morando no interior, e hoje, estima-se que somente 20% segue nas propriedades. Atualmente se produz mais suínos com menos produtores e é assim em todas as outras atividades”, frisa.



Êxodo natural

A mudança geográfica no interior pode ser medida pela ocupação das associações de moradores. “No passado foram construídas associações, canchas de bocha, quadras esportivas, muito com dinheiro público para que os moradores tivessem áreas de lazer comum. Todavia, o que se vê hoje é que muitas destas praças estão literalmente abandonadas, sem pessoas a ocupar esses locais”, lamenta Chapla.

Ao contrário das propriedades, as cidades na região passaram a crescer. “Por questões de opções, oferta de escolas e saúde, a migração foi natural para as cidades. Ainda que tenhamos pessoas morando no interior, hoje é bem menos que nas décadas passadas. Além do que, muitos preferem deixar o espaço agrícola exclusivamente para o plantio e ir morar nas vilas ou cidades, até por questão de segurança”, comenta o diretor-presidente da Copagril.

“Ainda que com menos gente, a produção aumentou. Atualmente as atividades no campo são amplamente diversificadas e tecnicamente de grandes resultados. O agricultor introduziu a tecnologia nas propriedades e hoje está produzindo mais em menor espaço”, menciona.

Segundo o líder cooperativista, a qualidade dos alimentos produzidos na região também está sendo cada vez melhor. “Houve uma grande evolução e produzimos alimentos de alto valor nutricional. Nossos agricultores estão diminuindo o uso de agroquímicos e defensivos. Há bem menos deles em nosso solo do que na década de 60, 70. Ainda temos que melhorar, há muitos desafios a serem superados e pesquisas a serem feitas em busca de alternativas. Entretanto, produzir alimentos de melhor qualidade para o consumo humano é fundamental e já está acontecendo”, frisa.

Para ele, esta ação de pesquisa vem sendo bastante exercida por empresas especializadas. “A Copagril é uma auxiliadora e repassadora de tecnologia para o associado e mantém parcerias que agregam. Temos o campo experimental, onde são feitos ensaios com cultivares de soja, trigo e milho, bem como insumos agrícolas, para poder oferecer aos associados o que melhor se adapta à nossa região”, enaltece.

Chapla reitera a importância do agronegócio para o município, sendo a base da economia local. “Por mais que alguém queira enxergar diferente, nossa economia é consequência dos esforços do agro. Grandes indústrias, o comércio e o prestador de serviços dependem muito do bom desempenho do agronegócio. Por isso, ao meu ver, digo que o agronegócio é a principal atividade econômica desenvolvida em Marechal Cândido Rondon e região”, conclui.

PROMOÇÃO

Óculos Ray-Ban Aviador

Seu par ideal para dias de sol



Desconto de 50%

Lojas em:
Marechal Cândido Rondon (45) 3284-1135
Entre Rios do Oeste (45) 3257-1643
Nova Santa Rosa (45) 2032-0130

DA VISÃO
Desde 1997
ÓTICA

24 ANOS
a melhor e mais completa
venha ver

SIGA NOSSAS
REDES SOCIAIS



**Internacional,
parceira,
capacitadora
e sustentável.**

**Se tem uma coisa
que a Lar sabe,
é que sucesso não
se faz sozinho.**

E hoje, conta com mais de 12 mil associados e 23 mil funcionários porque valoriza as pessoas que a constroem a cada dia e que a transformaram na cooperativa que mais emprega no país. Porque segue as boas práticas industriais, respeita o meio ambiente e planeja seu futuro com sustentabilidade.

E porque sabe que o segredo de todo o seu sucesso, mais do que aprender sempre, é dividir esse conhecimento, capacitar pessoas e investir na sua gente e na sua terra.

lar.ind.br

f i larcooperativa • laragrooficial • larfoodsoficial

**Feita por
todos nós.**

Lar

Agropecuária, um setor que movimenta a economia rondonense

Fazer com que o dinheiro circule na comunidade é um ato de grande representatividade e reflexões sociais. “Para mim, a importância do consumidor comprar na cidade onde mora, no lugar onde vive, é de extrema importância, porque isto faz com que o dinheiro permaneça circulando na própria região”, afirma o empresário **Jairo Genz**.

O reflexo das compras locais está acima de apenas comprar um produto. “Por exemplo, em nossa loja agropecuária, onde temos quatro funcionários, estes empregos só são possíveis porque temos consumidores que comprem nossos produtos. E cada funcionário, ao receber seu salário, acaba distribuindo parte do valor em outras empresas vizinhas, promovendo a circulação do dinheiro. Por coincidência, tanto eu quanto meus funcionários somos nascidos em Marechal Cândido Rondon e torcemos para que o nosso município cresça e se desenvolva”, enfatiza.

Dentre os setores de maior importância para o município, Jairo ressalta o agronegócio. “Eu acredito, não apenas por ser profissional da área, na importância da agricultura para o nosso município. É o nosso alicerce. Temos uma participação econômica muito grande por parte da produção de leite, frangos, suínos, peixes e dos grãos. A agricultura gera muito emprego, impostos e renda. Muitos negócios acontecem na cidade movimentada pela produção agrícola do município, seja nas pequenas, médias ou grandes propriedades”, expõe.

Na opinião de Jairo, o setor de produção de leite é



um dos que mais contribuem com o município. Esse setor, segundo ele, tem passado por grandes transformações e modernizações. “Hoje a produção de leite está com possibilidades bem mais modernas, inclusive com a presença de robôs que promovem a ordenha, pré-definem o trato dos animais com a quantificação adequada da dose diária de ração necessária para cada animal, melhorando, assim, o resultado da produção de leite”, informa.

Ao ressaltar a importância da loja física e do atendimento presencial aos agricultores, o rondonense destaca a possibilidade de conhecer melhor o cliente. “Nós procuramos conhecer nossos clientes, oferecer um atendimento personalizado, saber do seu perfil

de investidor e buscar o produto que melhor se encaixa dentro da sua condição financeira. Buscamos oferecer qualidade em nossos produtos, entender o perfil de nossos clientes para lhe indicar a melhor composição possível. O cliente é a nossa grande razão de existir e precisamos entender o seu momento, seja econômico e até emocional, para que a parceria seja duradoura. Este contato físico com o cliente nos dá esta condição”, relata.

Jairo diz que está no mercado de nutrição animal há 23 anos e que a evolução no setor tem sido muito grande. “Ao lado do médico veterinário que atua conosco, podemos dizer que fazemos uma parceria de grande valor, dedicando esforços para sempre melhorar os resultados em favor da produção dos agricultores. Atuamos no segmento de nutrição animal, na cadeia de suínos, peixes, vaca de leite e gado de corte, fornecemos sêmen para animais, enfim, procuramos oferecer aos clientes do setor da pecuária o que de melhor existe no mercado. Também atuamos no segmento doméstico, com a linha PET”, salienta.

Na opinião de Jairo, o empresário precisa ser sempre muito otimista. “É o meu caso. Preciso trabalhar com dinamismo e confiança para atender a demanda de nossos clientes. Não importa as dificuldades do cliente, o problema que exista naquele momento precisa ser superado e o cliente bem atendido. Nossa empresa mantém na sua logomarca uma estrela apontando para cima e ela nos mostra que devemos estar sempre para frente”, conclui.

Na loja física o cliente entra em contato com o produto que quer comprar

Arquiteta e empresária **Greicy Danielle Schmitz**, que atua no segmento de comércio de materiais elétricos, hidráulicos e piscinas, destaca a importância das lojas físicas para a comunidade. “Um ponto positivo de se ter uma loja física é que não há custos adicionais para os clientes, além do preço do produto a ser levado para casa, como o frete, por exemplo, taxa geralmente cobrada pelas lojas virtuais”, menciona.

Para ela, a existência de uma loja física

é importante para que o cliente possa visitar, olhar e experimentar os produtos e serviços que são oferecidos, além da experiência, entrega, confiança, atendimento e negociação, afinal, considera a rondonense “uma conversa animada com o vendedor pode render bons negócios para ambas as partes”.

Greicy diz que o consumidor local deve dar preferência para os produtos vendidos na comunidade. “Com isso, ele ajuda o comércio local, promove o cres-

cimento do município, permite que valores girem na própria cidade, além de ter facilitado o processo de compra e eventual troca, não tendo ‘desgaste’ com certas situações e mais custos com deslocamento para outras cidades”, enumera.

A empresária afirma que o comércio de Marechal Cândido Rondon tem muito a oferecer. “Como lojistas, estamos aqui, sempre prontos para atender nossos clientes com excelência e superar suas expectativas”, enaltece.



Aqui tem o que tem nos grandes centros

Para o empresário do setor de lojas de materiais de construção, **Eduardo do Vorpagel**, as lojas de materiais de construção de Marechal Cândido Rondon competem com lojas de grandes centros, oferecendo produtos de qualidade, variedade e estoque. “Acredito que o consumidor deve dar preferência para comprar em Marechal, independente do setor. No segmento em que atuamos, podemos afirmar que não deixamos em nada a desejar para outros centros, tanto em termos de qualidade de produtos como na questão de

variedades e preços”, considera.

Eduardo entende que as pessoas do município enfrentaram com empenho a pandemia de Covid-19. “Devemos destacar todos os trabalhadores de nossa cidade, que se reinventaram para passar pela pandemia. Todos os setores da economia tiveram suas dificuldades e os que estão com suas portas abertas hoje ou estão conseguindo prestar os seus serviços são vencedores e devem ser valorizados”, frisa.

O empresário reitera sua confiança

no consumidor local. “Marechal Cândido Rondon é uma cidade que tem uma população, em sua maioria, cooperativista por natureza e que se esforça para ajudar o próximo. Sendo assim, a valorização do profissional local não pode ser deixada de lado. Movimentando em nossa cidade, o dinheiro gira por aqui e, de alguma maneira, se reverte em benefícios para todos os cidadãos. Eu acredito nos trabalhadores rondonenses e tenho muita esperança que 2022 será um ano de bons negócios para todos os setores”, projeta.





Damme
PORCELANATO

**Venha até nossa loja
conferir nosso estoque
disponível e surpreenda-se
com a qualidade e
acabamento dos
porcelanatos Damme.**



TADEU
Materiais de Construção

 45 3284-2058

 45 99912-2286

Av. Rio Grande do Sul, 788 - Mal. Cdo. Rondon -PR

DU CHEFF AGORA TAMBÉM É MARMITARIA!

PEDIDOS ATÉ AS 11H30 PELO
WHATSAPP (45) 98824-7261



PIZZA TRADICIONAL



BORDA TRADICIONAL



BORDA VULCÃO



BORDA LINGUICINHA COM CATUPIRY



BORDA PÃOZINHO



PIZZA GUIRLANDA

Acrílicos

Adesivos

Banners

Adesivos Perfurado

Placas

Fachadas

Cartões de visita

Portas em ACM

DIVULGUE SUA EMPRESA COM QUALIDADE!

revelest_comunicacao_visual
Revelest Comunica
midia@revelest.com.br


REVELEST
Comunicação Visual

(45) 3254-1544 99959-1442



R\$ 100.000,00
em vales-compras

214
ganhadores

1º SORTEIO - 29/11/2021

R\$ 25.000,00

Em vales-compras
58 premiados

1 vale-compras de **R\$ 1.500,00**
2 vales-compras de **R\$ 1.000,00**
25 vales-compras de **R\$ 500,00**
30 vales-compras de **R\$ 300,00**

2º SORTEIO - 13/12/2021

R\$ 25.000,00

Em vales-compras
58 premiados

1 vale-compras de **R\$ 1.500,00**
2 vales-compras de **R\$ 1.000,00**
25 vales-compras de **R\$ 500,00**
30 vales-compras de **R\$ 300,00**

3º SORTEIO - 27/12/2021

R\$ 50.000,00

Em vales-compras
98 premiados

1 vale-compras de **R\$ 3.000,00**
2 vales-compras de **R\$ 2.000,00**
3 vales-compras de **R\$ 1.000,00**
62 vales-compras de **R\$ 500,00**
30 vales-compras de **R\$ 300,00**

Compre nas empresas identificadas e concorra!

PERÍODO DA CAMPANHA:

16 de novembro a 27 de dezembro de 2021

Certificado de Autorização SECAP/ME nº 06.015948/2021

REALIZAÇÃO

ACIMACAR
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE MARECHAL CÂNDIDO RONDON

Moro aqui
Compro aqui
Valorizo Marechal

APOIO

Edemar
IMÓVEIS

Frimesa

SICOOB
Confiança



Horários Especiais de Dezembro

11/12 08h30 às 16h
(2º sábado do mês)

15/12 08h30 às 22h
Especial de Natal

16/12 08h30 às 22h
Especial de Natal

17/12 08h30 às 22h
Especial de Natal

18/12 08h30 às 16h
Especial de Natal

19/12 16h às 21h
Especial de Natal

**20 a 23
dezembro** 08h30 às 22h
Especial de Natal

24/12 08h30 às 16h
Especial de Natal

31/12 08h30 às 13h
Horário normal
de atendimento

Conforme acordo realizado entre Sindicato Empresarial do Comércio Varejista (Sindicomar) e Sindicato dos Trabalhadores de Toledo e Região (Sindeto).

Informações:

(45) 3284-5718

(45) 3284-5705

ACIMACAR
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE MARECHAL CÂNDIDO RONDON

**# Moro aqui
Compro aqui
Valorizo Marechal**

Um município que pode contar com qualidade no segmento de prestação de serviços deve se sentir privilegiado. E Marechal Cândido Rondon tem efetivamente uma boa gama de profissionais, que sabem o que fazer e contribuem para que boas obras e ambientes aconteçam na comunidade.

“Ter capacitados profissionais de prestação de serviços é fundamental para o desenvolvimento da comunidade e hoje, felizmente, nosso município pode contar com diversos, os quais ajudam a valorizar os investimentos feitos pelos moradores. Vejo qualidade em muitos profissionais que atuam na nossa comunidade”, enaltece o empresário do segmento de decorações e corretor de imóveis **Sandro Cerutti**, que atua no setor empresarial há 21 anos.

Para ele, o consumidor local dá respaldo aos bons profissionais. “Quando o consumidor encontra o produto que deseja na qualidade que almeja e o preço justo na mão de obra qualificada, certamente terá bom resultado em sua obra ou serviço”, constata.

Esta roda de confiança, na opinião de Cerutti, favorece as partes envolvidas: o comércio, o prestador de serviços e o consumidor. “E o consumidor pode contar com a garantia de uma futura assistên-

cia, caso necessário. Então, é fator predominante, no meu ponto de vista, que o cliente, ao comprar o produto na sua cidade, estará fortalecendo o comércio e os prestadores de serviços. Mais do que isso, estará gerando riqueza para a comunidade como um todo. Quem compra no comércio local e contrata os prestadores de serviços da comunidade contribui com o desenvolvimento do seu próprio lugar”, enfatiza.

Outro aspecto considerado positivo pelo empresário é o vínculo de amizade que o consumidor cria ao fazer negócios locais. “Cria amizade com o vendedor, o funcionário, com o empresário e com o prestador de serviços. E tem a condição de buscar um desconto, podendo até comprar mais barato do que de outros lugares. Sem contar com a segurança local de quem mora no município”, salienta, acrescentando: “Posso dizer que ao longo de nossa empresa fizemos muitas amizades com clientes que antes nunca tinham comprado conosco. É uma experiência fantástica”.

Cerutti afirma que as empresas locais oferecem qualidade e modernidade nos produtos vendidos. “As empresas estão se aprimorando e buscando produtos novos e inovadores. Dá para dizer que temos

de tudo aqui, que não deixamos de oferecer nada do que se encontra nos grandes centros”, frisa.

De acordo com o empresário, é fundamental que os investidores locais continuem acreditando no município. “Vejo tantos investindo, o que é bom para a comunidade, mas, precisamos muito mais para que o município continue a se desenvolver. Isto gera riquezas para a comunidade e todos ganham”, relata.

Segundo ele, a venda de materiais para a construção civil vive uma fase extraordinária. “É um setor que movimenta muito a economia, gerando emprego e renda. E aquece outros setores, como a prestação de serviços, que exige pessoas treinadas e qualificadas”, pontua.



Construção civil: um setor aquecido

Atuante no setor de administração de uma corretora de imóveis, com ênfase no lançamento de novos projetos habitacionais, **Francieli Teixeira** considera que o setor da construção civil movimenta a economia de uma cidade direta e indiretamente. “O setor vem aquecido por empreendedores e empresas construtoras de grandes potenciais, que impulsionam o mercado imobiliário como um todo. Este ramo da economia não parou por causa da pandemia. Ao contrário, foram registrados problemas de abastecimentos e o setor continua em franco crescimento”, enaltece.

Segundo Francieli, o setor da construção civil é muito amplo, abrangendo diversos outros setores, como o comércio e a prestação de serviços. “Ele abre um leque muito grande de oportunidade de investi-

mentos, o que ajuda em muito no desenvolvimento do município, por gerar emprego, renda e crescimento para muitas pessoas”, considera.

Para Francieli, Marechal Cândido Rondon é uma cidade em franco crescimento e com potencial para um desenvolvimento ainda maior. “Afirmando isso olhando as indústrias e empresas aqui instaladas, as quais se destacam no território nacional e internacional. Temos grandes empreendedores individuais que investem consideráveis valores em imóveis, grandes empresas loteadoras e o setor do agronegócio também ajuda a alavancar o crescimento, fazendo com que a cadeia produtiva de geração de emprego e renda fique aquecida. Com isso, impulsiona-se novos investimentos no setor da construção civil”, ressalta a administradora.

Lojas locais geram empregos e renda para o município

O gerente da Loja Cercar, de Marechal Cândido Rondon, **José Luiz Götz**, ressalta a importância de uma loja física para a comunidade. “Na loja física o consumidor tem um espaço destinado a olhar os produtos e um momento ímpar de tocar e sentir a mercadoria que pretende comprar”, menciona.

Para ele, quem faz compras em lojas virtuais apenas vai ter uma ideia do que irá comprar. “Não há nada melhor do que ver o produto na sua frente, tocá-lo, usar dos seus sentidos para tomar a decisão final”, opina.

Outro aspecto considerado por José é o atendimento presencial que as lojas físicas oportunizam. “Vejo a importância do pessoal comprar nas lojas da cidade pelos aspectos acima descritos e também pela questão financeira que envolve todo o pro-

cesso de compra. Comprar no comércio local significa manter o dinheiro circulando na própria comunidade e os impostos gerados serão arrecadados pelo seu município. E quando o município arrecada estes impostos pode investir na saúde, educação, segurança e em vários outros segmentos”, frisa.

Ele considera vantajoso o consumidor dar preferência para as lojas locais. “As lojas somente vão conseguir manter os empregos se tiverem movimento. Quando o consumidor dá preferência ao comércio local ele promove a circulação de dinheiro na comunidade pelo salário dos funcionários destas empresas. Isto é uma engrenagem. Eu compro aqui, o dinheiro fica aqui, as riquezas ficam na nossa cidade. E vejo ainda como fator importante de quem procura comprar nas lojas físicas a busca pelo atendimento personalizado, de contato com o

vendedor. Considero ser melhor ter esta ligação, o chamado corpo a corpo como se diz, em que o cliente se beneficia de um espaço físico no qual ele interage com pessoas que estão trabalhando, o que lhe gerará maior confiança”, salienta.

O gerente chama a atenção para a possibilidade de enganos em algumas lojas virtuais. “Sabemos de muitos casos em que as pessoas fizeram compra em lojas virtuais e não receberam a mercadoria comprada. Ou então, receberam um produto com problema ou defeito, o que pode ser um transtorno maior para ser solucionado. Quem compra em loja física sabe que tem a segurança da troca do produto, caso não seja do seu agrado, na sua própria comunidade. Mais do que isso, haverá pessoas que irão lhe atender presencialmente, tanto no processo de compra quanto no pós-venda”, compara.



GRUPO



BASEFORMA
ENGENHARIA DE PROJETOS E OBRAS LTDA.





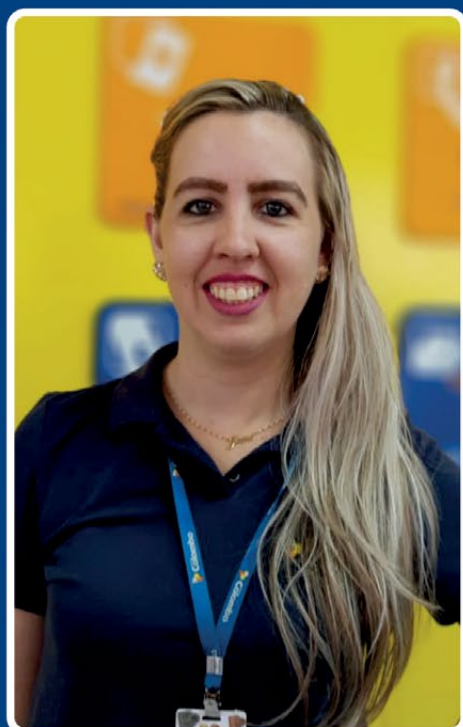
SONHAR É BOM, CONSTRUIR É MELHOR AINDA!

Av. Maripá, 1770
Centro, M.C.Rondon - PR

☎ (45) 99808-5250

📷 vorpagelmateriais

V Vorpagel
Materiais de Construção



JAQUELINE KRAMPE
GERENTE LOJAS COLOMBO DE
CASCAVEL - PR

Obrigado, colegas da filial 114 Colombo de Marechal Cândido Rondon.

Durante cinco anos tivemos o privilégio de sonhar juntos, traçar metas em conjunto, ver e fazer a nossa loja crescer, se tornar maior. E foram períodos de muitas conquistas, de crescimento da loja, do grupo.

Obrigado colegas, vocês nos tornaram mais fortes.

E obrigado a toda comunidade de Marechal Cândido Rondon, nossa terra natal, que permitiu a esta filha sua crescer, se desenvolver e se tornar a primeira gerente local das filial Colombo de Marechal Cândido Rondon.

Obrigado a Deus pelas bênçãos e por todas as conquistas.

Agora, ser gerente da filial 133 Colombo de Cascavel é o nosso desafio. Oxalá que naquela cidade eu possa encontrar pessoas tão fantásticas quanto as de Marechal Cândido Rondon.

E boas-vindas ao novo gerente da loja de Marechal Cândido Rondon, Marcos Biazão, igualmente filho desta terra e que retorna para casa.

Jaqueline Krampe



MARCOS BIAZÃO
GERENTE LOJAS COLOMBO DE
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

lojas Colombo



0800-642-4242

FALE CONOSCO PELO WHATSAPP
ATRAVÉS DESTES NÚMEROS

OU VENHA NOS FAZER UMA VISITA:
AV. RIO GRANDE DO SUL, 850
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR
(45) 3284-1013



João Lino OPE

Setor da construção civil está aquecido

Um dos principais setores de desenvolvimento da economia local é a construção civil, que engloba outros vários setores, os quais, mesmo diferentes e interligados, formam o macrocomplexo da construção. E este setor está muito bem aquecido, seja para obras parti-

culares, seja para públicas.

Nem mesmo a pandemia conseguiu diminuir o fluxo de serviços, ainda que no seu início trouxe certa apreensão aos investidores.

“Obras de grande porte, tanto públicas como privadas, estão próximas de serem iniciadas em Marechal Cândido Rondon. Para o ano de 2022 tenho

convicção de que a procura pela mão de obra neste setor será ainda maior, até mesmo por ser um ano eleitoral, o que, em obras públicas, significa vários serviços”, comenta o engenheiro civil **Damiano André Gera**, proprietário de uma construtora. “Isto nos faz prever que o setor continuará aquecendo a economia local”, salienta.

Na opinião do profissional, a construção civil tem sido um grande movimentador da economia de todos os municípios. “Acredito que no Brasil todo a construção civil tem sua importância, inclusive para Marechal Rondon. Ela gera empregos, movimentando a economia local e também promove o retorno fiscal para o município. Tudo isso desencadeia uma série de benefícios, tanto local, regional e até mesmo nacional, pois sabemos que é através da iniciativa privada que se pode dar a volta por cima nessa crise financeira que o país está passando, produzindo e gerando riqueza para o nosso país”, analisa.

Conforme Damiano, os rondonenses são grandes investidores na área da construção civil. “Investir em imóvel sempre foi uma boa alternativa. A nossa cidade vem crescendo muito e a procura por imóveis

está altíssima. Quem participa do ramo imobiliário sabe da demanda que existe, tanto da falta de imóveis para locação quanto para aquisição. Portanto, muitas pessoas investem para obter um aluguel mensal ou para realizar o sonho da casa própria. O imóvel sempre foi considerado um investimento seguro e rentável, que se valoriza com o passar do tempo, combatendo a desvalorização da moeda”, aponta.

Sobre a preferência do consumidor na contratação de mão de obra na construção civil, Damiano diz que cada vez mais a profissionalização está em evidência. “Percebemos a exigência dos clientes, que querem mão de obra qualificada para as suas obras. Há muitos que não querem mais construir suas residências com pedreiros que não tenham uma empresa, principalmente por estarem muito atarefados e não poderem acompanhar a obra adequadamente. Por isso, estão procurando empresas para que elas tomem conta do serviço, por possuírem profissionais registrados e qualificados para a obra, além de darem garantia final do serviço e o tempo exato para que a obra seja finalizada”, conclui o engenheiro civil.

O papel da construção civil no desenvolvimento do município

Para a presidente da Associação Regional dos Engenheiros e Arquitetos de Marechal Cândido Rondon (Area-MCR), **Mireli Adachi**, o setor da construção civil tem um papel muito importante no desenvolvimento do município, especialmente quanto à geração de empregos e renda. “Ele aquece verdadeiramente a nossa economia através da comercialização, produção de materiais e equipamentos e pela execução dos trabalhos por profissionais habilitados, entre eles engenheiros e arquitetos”, enaltece.

Mireli ressalta a importante participação dos profissionais de engenharia e arquitetura no desenvolvimento do segmento da construção civil. “Somos responsáveis por tornar este setor mais eficiente e procuramos usar de nossos conhecimentos para reduzir os impactos negativos ao meio ambien-

te. São estes profissionais que buscam a inovação de soluções, novos produtos e aperfeiçoamento dos serviços, com foco na acessibilidade, saúde e conforto, com construções e ecossustentáveis”, cita.

Entre os projetos desenvolvidos pela Associação Regional dos Engenheiros e Arquitetos de Marechal Cândido Rondon, a presidente destaca a parceria com a prefeitura e o Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Paraná (Crea-PR), que permite a realização do projeto Casa Fácil. “Famílias de menor poder aquisitivo e que se enquadram no projeto obtêm gratuitamente o projeto de sua obra, bem como a assistência técnica necessária, além de ganhar a redução das taxas municipais e do Crea-PR. Com isto, estamos ajudando as famílias de baixa renda moradoras no município a construir a sua tão almejada casa própria”, evidencia Mireli.



Leila Fotografias

Desenvolvimento e construção civil andam juntos

“O potencial de desenvolvimento de um município pode ser medido pelo número de construções em andamento. Quantas mais obras ao mesmo tempo estiverem sendo feitas, mais progresso está havendo naquela localidade”. A afirmação é do empresário **Elizeu dos Reis (Tadeu)**, que avalia que Marechal Cândido Rondon está vivendo um momento fantástico de desenvolvimento, não apenas nas obras privadas, mas também nas públicas. “Estes dois setores se completam na economia da construção civil. Estão acontecendo bons projetos públicos, mas é nos investimentos particulares que uma parte considerável da população local está en-

volvida. É gente trabalhando honestamente e sendo remunerada em padrões acima do que outros setores podem oferecer”, destaca o empresário, para quem, também, o agronegócio tem sido um grande potencializador do mercado da construção civil local.

Na opinião de Tadeu, desde o início da colonização local a construção civil esteve presente na vida dos cidadãos de Marechal Rondon. “Três homens empunharam uma bandeira, futuro viram em todo o lado, diz parte do hino do nosso município, o que nos mostra que desde o início do nosso município acreditava-se em um futuro promissor. E para que o futuro aconteça, a constru-

ção civil deve fazer parte, com moradias e ambientes adequados para a instalação do progresso”, ressalta.

Conforme Tadeu, há modernidade nas obras atuais locais. “E as lojas de materiais de construção instaladas em Marechal Rondon oferecem o que há de melhor no segmento. Como empresário, posso garantir que nossas lojas não deixam nada a desejar em termos de qualidade, tecnologia, preços e variedade de produtos. Se as pessoas pesquisarem nas lojas rondonenses vão encontrar tudo aquilo que eles precisam para a sua construção. É uma questão de pesquisa, visitar as lojas e entrar em contato com os vendedores”, evidencia o empresário.



João Lino OPE

PAINEL RIPADO

SUA CASA MAIS BONITA!

45 3254.1615
www.lojagruber.com.br

Gruber
A LOJA DO MARCENEIRO

CONHEÇA NOSSA NOVA MARCA!



INDEPENDÊNCIA®

FERRO E AÇO

ISSO MESMO,
ESTAMOS DE
**CARA
NOVA**



VEJA ALGUNS DE NOSSOS PRODUTOS



CORTE E DOBRA CUSTOMIZADO COM PRECISÃO E QUALIDADE



PRODUÇÃO DE TELHAS ALUZINCO
COM EPS ANTI-CHAMAS



AMPLA LINHA DE PRODUTOS SÍDERO-METALÚRGICOS
E ACESSÓRIOS PARA METALURGIA EM GERAL



VARIEDADE DE PRODUTOS
EM ESTOQUE

**QUER SABER MAIS? ACESSE NOSSO SITE OU REDES SOCIAIS
E FIQUE POR DENTRO DAS NOSSAS NOVIDADES!**



www.independencia.ind.br [facebook](https://www.facebook.com/independenciaferroeaco) [instagram](https://www.instagram.com/independenciaferroeaco)
independencia@independencia.ind.br
(45) 3284-0300 / (45) 3284-0302
Rua Elói Lohmann, 333 - Parque Industrial II
Marechal Cândido Rondon - PR

Setor da construção civil não parou com a pandemia



Mesmo com o advento da pandemia, que provocou impactos generalizados, a construção civil segue firme e forte. De acordo com **Roberto Afonso Thomé (Beto)**, que atua como corretor de imóveis em Marechal Cândido Rondon, o setor continua aquecido, mesmo com a falta de profissionais na execução. “Nosso setor, particularmente a minha empresa, viveu neste ano um dos melhores anos de comercialização de imóveis, apesar da pandemia. Não sentimos dificuldades em vender, pelo contrário, foi ótimo no setor de vendas”, enfatiza.

O empresário destaca a importância do setor da construção civil para o desenvolvimento do município. “É uma

cadeia produtiva que envolve muitos setores e gera muitos postos de trabalho, além de muita receita com impostos ao município”, pontua.

Em relação aos imóveis, ele diz que é um mercado aquecido e que vem permitindo boas rentabilidades aos investidores. “A compra de um imóvel significa a segurança de ter um bem seguro e valorizável, podendo ser vendido futuramente, com boa valorização de mercado. Para quem gosta de investimentos seguros, o imóvel é uma dica conservadora de investimento”, declara.

Beto avalia o setor rondonense de forma positiva. “Marechal Cândido Rondon está bem servido, com várias imobiliárias

que trabalham dentro das normas. Atuo no mercado há 30 anos e meu escritório, a Activa Imóveis, completa 21 anos em janeiro próximo. Acreditamos no setor e por isso reformamos um ambiente antigo, deixando-o mais moderno e acessível para atender nossos clientes. Mesmo com o início da pandemia e das dificuldades que surgiram, posso dizer que no biênio 2020/2021 estamos tendo os melhores anos de nosso escritório. Por isso, destaco que o investimento em imóveis continua sendo um grande negócio, seja para moradia própria ou locação. Temos convicção de que os nossos clientes que investem no setor sempre são surpreendidos positivamente com os resultados”, ressalta.

Setor de veículos está em momento de bons negócios

O empresário **Samuel Franciosi**, que atua no segmento de comércio de veículos usados, considera que o seu setor está em alta nos últimos meses, muito por conta da dificuldade de se conseguir carros zero quilômetro no mercado. “Há muitos consumidores que buscam carro zero quilômetros, mas como as concessionárias não estão conseguindo entregar os veículos de forma rápida, os mesmos acabam optando por seminovos, que estão disponíveis nas garagens das lojas”, comenta.

Ainda que o consumidor opte por um carro seminovo, ele não deixa de ter certas garantias. “Os vendedores de veículos, especialmente as empresas legais, têm a obrigação de dar garantia de três meses no veículo vendido. E isto se refere ao câmbio e ao motor”, informa o empresário, salientando que isto é uma credibilidade a mais que as empresas constituídas podem oferecer a quem escolhe uma delas para a compra do seu carro.

De acordo com Franciosi, comprar um carro de pessoas desconhecidas e sem uma procedência conhecida, principalmente de outros Estados ou até cidades, pode trazer consideráveis riscos para o consumidor. “Surpresas negativas podem acontecer, como, por exemplo, o carro vir a dar problemas mecânicos logo após ser comprado, ter passado por algum sinistro, ter docu-



mentos que possam ter sido adulterados, além da própria quilometragem do veículo, que também pode ser alterada manualmente. Em nossa empresa, por exemplo, sempre fazemos a revisão dos veículos colocados à venda. Eles passam por perícia, higienização e espelhamento. O carro fica apto ao uso e com garantia. Isto não é comum em todas as revendas, pois pode acontecer de pessoas físicas quererem vender seus carros quando estão totalmente desgastados ou na hora de revisá-los, optar em passar o problema para a frente. Assim sendo, pode haver surpresas negativas”, pontua.

Por isso, o empresário sugere que o consumidor dê preferência para compras no município “A lógica é clara e simples no caso das empresas do ramo de veículos, que não somente geram empregos diretos, mas muitos indiretos, e na maioria das vezes as pessoas não percebem isso. Promovemos uma movimentação financeira considerável, pois damos serviços para mecânicos, secretárias, lavadores, vendedores de peças, polidores, pintores automotivos, escritório de contabilidade e seus funcionários, empresas de internet e várias outras áreas. Podemos falar também da contribuição dos impostos gerados nas negociações que as garagens precisam pagar e os quais são revertidos em educação, saúde, lazer etc, porque são das contribui-

ções e impostos que a prefeitura e o Estado reinvestem em benefício da sociedade. Destacamos que as empresas do nosso segmento são grandes contribuintes para tudo isso. Então, às vezes, você tem um filho ou um irmão, uma irmã, enfim alguém próximo a você que vive dessa renda, tem criança que usa a creche ou a escola pública do município e quando você leva esse dinheiro para outro município, tira as oportunidades de desenvolvimento social da sua própria família, de vizinhos ou de alguém próximo a você, sem perceber. Sem contar com os riscos de comprar de desconhecidos”, enfatiza o empresário.

Franciosi destaca ainda a importância da loja física. “Na nossa empresa trabalhamos com o estoque físico e também podemos fazer a negociação através de encomenda, ou seja, o cliente escolhe o modelo do veículo e a Franciosi vai procurar para ele, dentro da legalidade necessária. Uma loja revendedora de veículos usados é bem diferente daquela feita por vendedores autônomos, que não contribuem com impostos. Muitas vezes deixam seus veículos em vias públicas para comercialização, não geram empregos e sequer têm obrigação de darem garantia, o que torna seus veículos mais baratos, gerando conflito em questão de valor. Ainda que considere ser de direito a venda de veículos particulares, quando isto se torna um negócio para uma pessoa, penso que esta deveria constituir empresa, recolher os devidos impostos e assumir as necessárias obrigações. Entendo que cabe às lideranças tomarem a atitude de exigir a legalização, principalmente porque, na maioria das vezes, estes veículos permanecem sempre nas mesmas vias públicas, tirando inclusive espaço de estacionamento”, aponta o empresário.

Comprar no comércio local é fomentar a economia doméstica

Empresária do segmento de comércio, **Adriane Valquiria Wuitschik** destaca a importância das lojas físicas para o desenvolvimento da comunidade. “Apoiar as lojas, comércios e profissionais locais é uma forma de fortalecer a confiança e os laços da comunidade, tendo acesso a produtos de qualidade, com preços acessíveis”, afirma.

Para ela, quando o consumidor opta por comprar seus produtos nas lojas locais ele fomenta a economia local, ajuda a maximizar e a manter os postos de trabalho e faz com que

os impostos incidentes sobre os produtos comercializados permaneçam no próprio município. “Não há dúvidas que este movimento do consumidor favorece a comunidade como um todo, inclusive sendo importante para a qualidade de vida de muitas pessoas que moram em Marechal Cândido Rondon”, destaca.

Outro fator ressaltado pela empresária é que ao dar preferência pelas compras locais o consumidor incentiva o comerciante a realizar novos investimentos e melhorias em suas estruturas e atendimentos, trazendo

mais produtos e serviços. “Com possibilidades de investimentos, as lojas terão espaços mais aconchegantes e receptivos para seus clientes”, observa.

Na opinião de Adriane Valquiria, a presença de uma loja física no município é benéfica para todos os consumidores. “Posso dar como exemplo a nossa loja, a CiW, onde o consumidor vem, compra o produto desejado, pode olhar o que temos em exposição e em até 24 horas terá em mãos sua compra, devidamente montada para seu usufruto”, expõe.



Starnutri

PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

(45) 99969-6437

AV. ÍRIO JACOB WELP, 907 - SALA 1
PRÓXIMO A AGRÍCOLA HORIZONTE
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

- ★ NUTRIÇÃO COMPLETA PARA ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO E GRANDES ANIMAIS
- ★ LINHA COMPLETA DE VACINAS PARA GRANDES E PEQUENOS ANIMAIS
- ★ FARMÁCIA COMPLETA

#SOMOSAGRO
#EUAMOMEUPET



Você confia, **NÓS FAZEMOS!**



EM SE TRATANDO DE **DECORAÇÃO**,
NÃO ABRA MÃO DA QUALIDADE DA



Gesso Rondon
COMÉRCIO DE GESSO RONDON LTDA.

SOLICITE UM ORÇAMENTO!

(45) 3254-4566 (45) 99134-4233 (45) 99984-0021

RUA XV DE NOVEMBRO, 1275 - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR



**DESPACHANTE NÁUTICO,
ACESSÓRIOS PARA PESCA
E CAMPING, EMBARCAÇÕES
NOVAS E ARRAIS AMADOR**

Acesse nossas redes
sociais e fique por
dentro das novidades:

@lojamilhanauticamarechal

Milha Náutica

(45) 99949-4562

(45) 99909-4121

(45) 2031-2453

www.lojamilhanautica.com.br

Av. Rio Grande do Sul, 6443
Marechal Cândido Rondon - PR



Ricardo L.
RICARDO LEITES ARQUITETOS

ARQUITETOS

Arq e Urb. FERNANDA CRISTINA BALEM
Arq e Urb. RICARDO LUIZ LEITES DE OLIVEIRA
Arq e Urb. VANESSA BAUSEWEIN



(45) 3284-2874

[ricardoleitesarquitetos](https://www.instagram.com/ricardoleitesarquitetos)

RUA DOM JOÃO VI, 861 - CENTRO - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

Cooperativas x bancos: os mesmos serviços oferecidos, porém, com envolvimento dos sócios

Quando se fala de negócios locais, também os movimentos financeiros podem ser feitos diretamente em sistemas cujos moradores podem ser sócios. As cooperativas de crédito, sejam de segmento ou de livre admissão, oferecem praticamente todos os serviços financeiros que os bancos comerciais ofertam.

O diretor executivo da cooperativa Sicredi Aliança Paraná/São Paulo, **Fernando Barros Fenner**, explica que a diferença de uma cooperativa de crédito para um banco começa na essência. “A essência de uma cooperativa é disponibilizar produtos e serviços financeiros aos seus sócios, de forma justa e competitiva e se no final todos estes produtos ou serviços gerarem lucro, o que nas cooperativas é chamado de sobras, este resultado é dividido entre as pessoas que utilizaram e proveram estas receitas, gerando este lucro. Esta é uma das principais diferenças que existem entre os dois modelos. Todavia, as cooperativas podem ter todos os produtos e serviços que um banco comercial tem, mas, não de entregar de uma forma diferente, com uma experiência melhor”, afirma.

Fenner enfatiza a constante atualização de serviços e conceitos. “Nós estamos no segmento financeiro, um mercado extremamente competitivo, talvez em um dos que mais competidores nasceram nos dois últimos anos e tantos serão criados nos próximos anos, inclusive com a vinda de muitas fintechs (correspondentes bancários) ocupando espaços em modelos de negócios que nós aplicamos há três ou quatro anos e que hoje, alguns por forças legais de resolução, não conseguimos mais usar ou tivemos que mudar a forma de fazer. Então, é um mercado que precisa de atualização constantemente e a verdade de hoje pode não ser a de amanhã, que o produto ou a forma como processamos

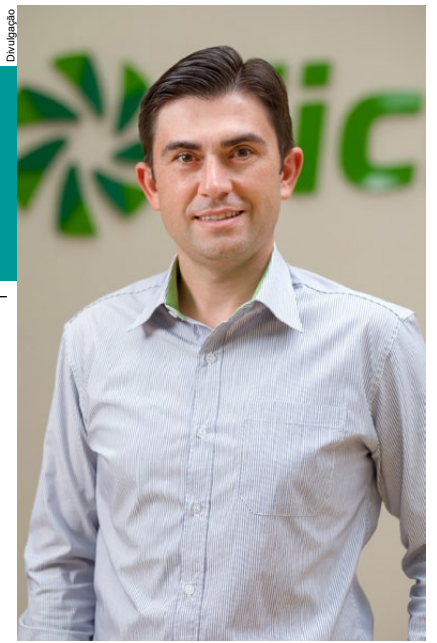
algo hoje poderá ser diferente do que vai acontecer no próximo ano”, expõe.

Para o gerente executivo, uma das grandes características da Sicredi é o relacionamento com o associado. “A Sicredi até tem sua agência com conta digital, mas percebemos que a nossa essência, naquilo que a gente é bom mesmo, é no relacionamento do dia a dia. Naquele relacionamento e contato direto com o nosso associado. A importância de valorizar uma instituição que tem esse atendimento presencial começa com isso, que você tem o contato com uma pessoa e você sabe quem é a pessoa que está te atendendo. Na maioria das vezes no modelo Sicredi nós contratamos pessoas da própria comunidade, conhecidas da comunidade, que você encontra em momentos fora do atendimento comercial bancário para tirar suas dúvidas. Eles são consultores da vida financeira do sócio, e isso de uma forma presencial. Claro, hoje nos adaptamos para a realidade presente e todo o atendimento que damos de forma presencial nós conseguimos gerar também de forma digital, principalmente por aplicativos de mensagens. Nossos colaboradores atendem muito pelos aplicativos de mensagem e com isso não deixamos de dar atenção ao associado que, por exemplo, não quer vir a uma agência. A própria pandemia fez com que a gente se adaptasse a este modelo de atendimento”, ressalta.

Fenner afirma que é mais vantajoso ser sócio de uma cooperativa do que cliente de um banco, que não tem sede ou ligação afetiva com a comunidade. “Quando uma cooperativa está instalada em um município, ela traz para a comunidade deste município o desenvolvimento. Isto quer dizer que todo aquele movimento gerado, toda a movimentação financeira fica na comunidade, gerando empregos. E os colaborado-

res comprem no comércio de suas comunidades. Nominamos isso de círculo virtuoso, por meio do qual conseguimos fazer com que o dinheiro circule mais vezes na região e que ele não saia de onde foi produzido. E desta forma o Sicredi incentiva os negócios locais, como foi a nossa campanha no início da pandemia, denominada de ‘Eu coopero com a economia local’. Se estou na localidade, eu consumo localmente, eu compro coisas das pessoas daquela comunidade e eu gero emprego e renda para as pessoas da minha comunidade. E estas pessoas que terão seu emprego e rendimentos gerados irão automaticamente movimentar seus recursos na cooperativa de crédito e este círculo se torna virtuoso porque ele começa novamente”, destaca.

Na opinião de Fenner, as cooperativas de sistema financeiro não devem nada aos serviços praticados pelos bancos comerciais. “No Sicredi, por exemplo, não somos seguradoras, mas temos parcerias com seguradoras para oferecer os serviços de seguros que alguns bancos têm na sua própria seguradora. Por isso, mantemos convênios com empresas de renome para podermos oferecer este serviço. É correto afirmar que temos o mesmo rol de serviços que os grandes bancos”, enfatiza o diretor executivo da Sicredi Aliança.



O retorno das atividades de gastronomia



Um dos setores que mais sofreu com a pandemia foi o de eventos. Praticamente tudo o que normalmente acontecia nesta área teve que ser cancelado e novas promoções sequer saíram do papel. Somente atividades do dia a dia tiveram algumas ações permitidas.

“Infelizmente fomos uma das classes que mais sofreram nestes quase dois anos de pandemia, em meio a paralisações, restrições severas etc. Tivemos que segurar firme as pontas para não abandonarmos tudo. Agora, a retomada representa esperança, que ao longo do tempo conseguiremos recuperar tudo aquilo que perdemos ou deixamos de ganhar. Graças a Deus a volta aos eventos está sendo excelente, pois a procura está muito acima do que esperávamos”, diz o empresário **Giovani Muriel Paetzold**, que atua no segmento de churrascaria e bufê.

Mesmo diante das dificuldades, ele destaca que as empresas do ramo em Marechal Cândido Rondon têm sido inova-

doras. “Com as tecnologias disponíveis e com a internet à disposição, hoje podemos oferecer o que tem de melhor no segmento”, expõe.

“Na nossa empresa buscamos sempre estar atualizados para podermos oferecer o melhor aos nossos clientes. Fazemos constantemente cursos de aperfeiçoamento para a área de gastronomia, investimos em tecnologia e equipamentos de ponta para facilitar o serviço e para apresentar uma qualidade maior aos nossos clientes. Temos atendimento personalizado no segmento de eventos e isso traz uma comodidade maior ao nosso cliente, que se sente mais seguro. Além disso, possuímos um espaço de eventos moderno e completo para que o nosso cliente tenha tudo o que precisa em um local só. É isso que todos buscam hoje em dia, praticidade”, destaca.

Marechal Rondon conta com um Núcleo de Gastronomia, que reúne empresários do ramo. A partir dele, busca-se oferecer benefícios e vantagens a todas as empresas

participantes, através de cursos e treinamentos, em parcerias com Sebrae, Senai, Acimacar e prefeitura, para qualificação de colaboradores e de gestores em cada área abrangida pela gastronomia. “Com estas capacitações, deixamos nosso setor cada vez mais forte e preparado para atender as pessoas de nossa cidade. Sabemos que ainda temos muito a aperfeiçoar, mas aquelas empresas que estão sempre buscando ser melhores já possuem um grande destaque em meio à sociedade. Tenho certeza de que as empresas locais são fortes na área da gastronomia, conquistando espaços em nível estadual”, salienta o empresário.

Na opinião dele, tudo voltará à normalidade após a pandemia. “Tivemos que nos adaptar a muitas coisas novas, a novos desafios, conquistamos muito e portas estão se abrindo. Aqueles que acreditavam em seu sucesso com certeza chegarão lá. Não podemos esquecer que o trabalho é duro, mas o único caminho para conquistar os objetivos”, conclui.

- CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS
- ANÁLISE E ASSESSORIA CONTÁBIL E TRIBUTÁRIA
- PROCESSAMENTO DE FOLHA DE PAGAMENTO E ESOCIAL
- DISO - REGULARIZAR OBRA DE CONSTRUÇÃO CIVIL
- DECLARAÇÃO DE IMPOSTO DE RENDA E ITR

Nobber
CONTABILIDADE

(45) 3254-0801 (45) 99909-2213 Edson Doebber (45) 99940-7623 Renato Nobre de Moraes
RUA MEM DE SÁ, 860 - CENTRO - EDIFÍCIO JOÃO PAULO II - PRÓXIMO À MATRIZ CATÓLICA - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR



**BLACK
NOVEMBER**
GRUPO MOTOPARK



ECONOMIA DA PARCELA AO COMBUSTÍVEL!

Garanta a sua Honda e rode mais gastando menos.



Honda **CG 160 Start**

Entrada de
R\$ 1.500+
48X de **R\$515,00**

+ R\$ 450 DE AJUDA DE EMPLACAMENTO*

Honda **CB 250F Twister**
Entrada de
R\$ 2.500+
48X de **R\$668,00**

+ R\$ 450 DE AJUDA DE EMPLACAMENTO*



MOTOPARK
CONCESSIONÁRIA AUTORIZADA HONDA
KAEFER MOTOS

NO TRÂNSITO SUA RESPONSABILIDADE SALVA VIDAS.



(45) 99914-8673

RUA ESPÍRITO SANTO, 1280, ESQUINA COM A RUA XV DE NOVEMBRO
(ANTIGO AÇOUGUE DO SÉRGIO) - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR



Então libera mais um chope

A cultura alemã, que é considerada a maior em Marechal Cândido Rondon, tem suas particularidades. Uma delas é a produção e o consumo de cerveja e de chope, seja em escala industrial ou doméstica.

Nesta característica, a produção do chope artesanal é uma atividade que vem se destacando no município, especialmente pela qualidade e aceitação da bebida.

Para o empresário **Bruno Konieczniak**, produtor do chope artesanal Alken Bier, é grande a aceitação da comunidade para os produtos e serviços da região. “Destaco a importância da comercialização e a valorização de produtos e serviços da nossa região, não apenas no segmento em que atuo, mas de forma geral. E todas ações que visam incentivar a circulação e a comercialização de produtos e serviços locais pela população no município são dig-

nas de louvores”, opina.

Para Bruno, o movimento realizado em favor dos negócios locais beneficia a comunidade como um todo. “A matemática é simples, comprando qualquer produto e/ou serviço produzido no município a porcentagem da circulação do dinheiro será maior. Mais pessoas estarão se beneficiando dessa renda em geral”, destaca.

Destaca o empresário que comprar chope produzido em Marechal Cândido Rondon é deixar a maior parte do dinheiro utilizado circulando no próprio município. “Quando alguém compra o nosso chopp estará deixando no próprio município 70 por cento do valor pago pelo litro, decorrente dos impostos e de parte dos custos da produção, mas, quando compra marcas industrializadas em outras praças o percentual que fica no município bem menor”, conclui.



Comprar no comércio local é priorizar pessoas próximas



“Eu considero que os negócios locais são fundamentais. Primeiro, porque ao comprar no comércio local, priorizamos a empresa de um amigo, de um companheiro, de um colega, de um familiar ou de um vizinho. Também, contribuimos com o crescimento da comunidade como um todo, ajudamos no desenvolvimento do município”.

A afirmação é do empresário e vice-presidente de Turismo da Associação Comercial e Empresarial de Marechal Cândido Rondon (Acimacar), **Paulo Rodrigo Coppetti**. Para ele, as empresas de Marechal Cândido Rondon são modernas e estão em constante evolução e aperfeiçoamento. “Cito o exemplo da empresa da qual sou sócio, a Raport, onde estamos investindo constantemente em equipamentos e equipe para trazer a Marechal Rondon serviços de qualidade que são ofertados

nos grandes centros”, cita.

Ao analisar o comércio local como um todo, Coppetti afirma que Marechal Rondon tem muita variedade e qualidade nos produtos e serviços. “Nossa cidade não deixa nada a desejar. Temos insumos para indústrias variadas de mercadorias que suprem as necessidades do dia a dia de nossas empresas e pessoas. Minhas empresas, por exemplo, podem comprar muito dos seus suprimentos no comércio local”, relata.

Ele estimula o consumidor a adquirir no comércio local. “Nós incentivamos nossos funcionários a comprar no comércio local e achamos que muita coisa que aqui é vendida é da melhor qualidade. Prova disso é que a decoração natalina que colocaremos este ano em nossa empresa foi totalmente comprada de fornecedores de Marechal Rondon e acreditamos que vai ficar muito bonito”, enfatiza.

A compra correta do novo carro

Um dos grandes sonhos dos brasileiros certamente é ter carro. E quando se fala em carro, o cheirinho de carro novo é tentador. Muitas pessoas fazem suas economias exatamente para conseguir adquirir um veículo zero quilômetro.

Mas a aquisição do tão sonhado automóvel passa pela escolha certa, ou seja, encontrar o modelo adequado para o estilo e perfil de cada um. “Vejo aí a importância das lojas físicas. Apesar do crescimento digital, o contato físico com o cliente é essencial para uma negociação assertiva”, evidencia o gerente da Interlagos Veículos, representante da Chevrolet, **Moisés Jaques Miranda**.

Para ele, a existência da loja física para atendimento ao cliente é de suma importância. “Na loja ele terá oportunidade de fazer um teste drive no veículo de interesse, uma demonstração completa e uma proposta justa, coroada com um belo aperto de mão. Isto, acredito, faz toda a diferença na negociação e no fechamento do negócio, principalmente na satisfação total do cliente”, destaca.

Na opinião do profissional, em Marechal Cândido Rondon há empresas qualificadas para atender os consumidores. “Na aquisição de um veículo, seja ele zero quilômetro ou seminovo, deve-se observar alguns fatores importantes devido ao valor agregado e por se tornar um item com valor sentimental para o brasileiro, que é um eterno apaixonado por seu

carro. A procedência do veículo de interesse e principalmente a garantia do pós-venda são essenciais na hora da compra. Destaco a importância para a facilidade e praticidade no que diz respeito à logística e à agilidade, quando for exigida da concessionária ou da revenda do veículo local”, salienta.

Um dos aspectos mais importantes na negociação de veículos é a procedência, enaltece Moisés. “A procedência é um fator muito importante a ser observado no ato da compra do veículo, inclusive no caso do carro zero quilômetro. Também deve-se observar vários outros pontos, como o valor e a valorização de revenda, oficina especializada para futuras revisões, transparência no atendimento e principalmente os benefícios em relação à segurança, ao conforto e à conveniência que o veículo têm a oferecer ao condutor e seus passageiros”, observa.

Segundo ele, o ramo de venda varejo de veículos está em alta, com uma valorização há tempos não vista no mercado. “Ainda assim, tivemos um aumento na procura de veículos novos. A Chevrolet sempre se destacou como a marca mais vendida no Brasil pela sua segurança e conforto oferecidas aos consumidores. A modernização também tem sido parte de nossa bandeira. Com a chegada das novas tecnologias embarcadas, os automóveis Chevrolet se tornaram muito mais seguros, econômicos e confortáveis, fatores que consideramos indispensáveis”, destaca.



PISOS LAMINADOS E LVT, FORROS PVC, DIVISÓRIAS, GESSO ACARTONADO, DECORFLEX, PAVIFLEX, PISOS DE BORRACHA, PERSIANAS, PORTAS SANFONADAS, CAPACHOS, FORRAÇÕES, PAPEL DE PAREDE, ISOLANTE TÉRMICO E GRAMA SINTÉTICA.



Criando conceitos em ambientes!

(45) 3254-0359
(45) 99972-6272

mbdecoracoes@rondotec.com.br

www.mbdecoracoes.net

RUA SANTA CATARINA, 288
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

INSTALADORES ESPECIALIZADOS



LOJA



CERCAR

UM SHOW AÍ NA SUA CASA!



www.cercar.com.br

(45) 3284-4100 / 99960-0190  | Rua Sete de Setembro, 946 - Marechal Cândido Rondon - PR

ESTAMOS RECEBENDO VIA **PIX** 



Agronegócio impulsiona a construção civil

O setor da construção civil vive um grande momento econômico em Marechal Cândido Rondon. E o principal responsável por este estágio é o agronegócio.

“O agronegócio, principalmente, tem impulsionado bons negócios para as empresas e investidores locais. A construção civil deve o seu atual desenvolvimento aos bons resultados das safras agrícolas e aos valores alcançados pelas commodities, seja soja, milho e pecuária”, menciona o arquiteto **Ricardo Leites de Oliveira**.

Segundo ele, muitos investidores acabaram investindo na construção civil para potencializar seus ganhos.

“Ao invés de deixar seu dinheiro parado ou tendo pouco rendimento na poupança e outras aplicações financeiras, muitos estão vendo na construção civil uma oportunidade de potencializar seus ganhos”, pontua.

Ainda que situações provocadas pela pandemia tenham colocado algumas dificuldades ao setor da construção civil, os negócios continuam acontecendo. “Vimos um elevado aumento no custo do material de construção, como cimento, ferro e aço, o que provocou o aditamento no CUB (Custo Unitário Básico na Construção). Mesmo assim, os negócios não pararam, pois outros fatores favoreceram o mercado, como, por exemplo, o momento em que os juros de financiamentos estavam mais baixos, permitindo que as pessoas pudessem dar seguimento aos seus investimentos em construção civil. Prova disso foi o número de alvarás de construção civil, que teve considerável incremento comparado com o ano anterior”, aponta Ricardo.

Na opinião dele, o setor da construção civil tem uma importância muito grande para o desenvolvimento do município rondonense. “É um dos setores que individualmente gera mais empregos. Posso afirmar que cerca de 10% da população aqui residente trabalha ou está envolvida com a construção civil, o que dá aproxi-

madamente cinco mil pessoas. São pedreiros, pintores, engenheiros, arquitetos, vendedores de lojas e outros. É uma equipe muito grande de pessoas que está trabalhando na construção civil, constituindo-se numa cadeia produtiva muito grande que promove a circulação econômica”, destaca.

Se a construção civil está bem, pode-se dizer que o município como um todo está numa excelente fase, considera o arquiteto. “Sabemos que a construção civil é um dos principais termômetros de como está a economia, a comunidade ou o país, e o que vemos em nossa cidade é que faltam pessoas para trabalhar na área, nos mais diversos tipos de afazeres. Isto mostra que está bem acelerada a construção civil e que a nossa economia está bem”, avalia.

Ricardo diz que os lançamentos imobiliários que vêm acontecendo nos últimos anos evidenciam o bom desenvolvimento do setor da construção civil em Marechal Rondon. “Pode-se ver a positividade do setor pelo número de loteamentos que foram lançados nos últimos anos, pelo número de casas construídas e pelo aumento vertical da cidade (prédios). A economia rondonense, pela construção civil, está bem aquecida”, ressalta.

Gastronomia local é destacada pelo setor de pizzarias

Um dos segmentos mais aquecidos de Marechal Cândido Rondon é o de gastronomia. E dentro deste, o destaque é para o setor de pizzarias, especialmente o disk-pizza.

São dezenas de empresas que atuam no ramo, fornecendo, diariamente, um leque considerável de opções de pizzas de diferentes sabores aos consumidores. A considerável evolução do setor, inclusive, colocou o município como referência na oferta desta tipo de produto em nível estadual.

Para o empresário **Wagner Peres Lajarim**, o setor de pizzaria vive um momento muito positivo. “Existem na cidade diversos outros modelos gastronômicos, especialmente no período noturno, mas acredito que o produto mais consumido individualmente é a pizza”, enaltece.

Ele destaca a variedade do cardápio disponível ao consumidor. “Em Marechal Rondon, acredito que temos mais de 150 sabores diferentes de pizza. Só na minha empresa eu mantenho 120 sabores”, relata.

Ainda que o empresário considere que o movimento noturno da cidade carece de alguns novos serviços, ele acredita que a comunidade está bem servida no quesito pizza. “Particularmente, procuro diversificar o cardápio da minha empresa constantemente. Busco ter



um pouco de tudo e dentro das possibilidades atender sempre a demanda e o desejo dos clientes. Vou em busca de novidades sempre para formar novos sabores, a fim de atender os diferentes gostos, tanto nas opções doces quanto nas salgadas”, comenta.

Em termos de novidades, Wagner conta que pesquisa sabores em diversos lugares diferentes. “Faço pesquisa do que é lançado ou consumido nos grandes centros e até em outros países, como Estados Unidos, Itália e outros, e as que acho conveniente lanço no

mercado local”, menciona.

Mesmo com um cardápio contendo 120 sabores diferentes, os mais consumidos pelo público rondonense são os tradicionais. “As mais vendidas são de calabresa e de estrogonofe. Acredito que o cliente opte pelos sabores tradicionais pelo medo de mudar, mas, a minha opinião é que devemos experimentar sempre que possível os novos sabores”, enfatiza.

Sobre pizzas diferentes oferecidas em seu estabelecimento, Wagner destaca os sabores vulcão e guirlanda. “A de vulcão tem uma borda trabalhada com massa e no meio vai o recheio de forma diferente, parecendo um vulcão. Já a guirlanda tem a semelhança da guirlanda e nela vem um misto de duas porções com pizza”, explica.

Ainda que o consumidor exija agilidade na entrega dos produtos, Wagner pontua que o disk-entrega tem seus momentos de gargalo. “Quem encomendar pizza das 19 às 20 horas ou das 22 às 24 horas poderá recebê-la em 20 minutos aproximadamente; mas quem fizer a encomenda entre as 20 e 22 horas, na minha empresa, vai esperar por 40 minutos para recebê-la, mesmo tendo sete motoboys para as entregas. A questão é nestes horários recebemos um grande número de encomendas e não conseguimos acelerar mais o processo de produção”, justifica o empresário.

Negócios locais com gente daqui

Os negócios locais são, em sua maioria, administrados por pessoas de Marechal Cândido Rondon. Exemplo disso é a Loja Gruber, empresa da família Gruber e que há muitos anos atua no segmento de móveis.

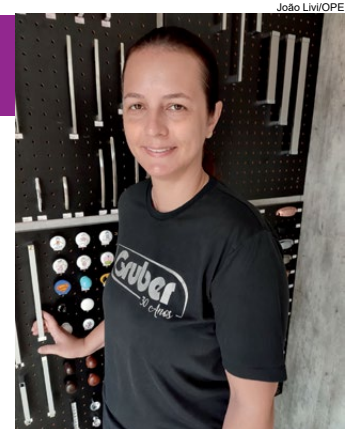
Segundo a sócia do empreendimento, **Jodelly Gruber**, a empresa procura atualizar conceitos e serviços constantemente para oportunizar aos consumidores a compra de mercadorias com preços mais competitivos. “Fazemos parte de uma rede de compras e

temos reuniões constantes, nas quais é possível trocar ideias com outras revendas do mesmo ramo. Além disso, procuramos fazer visitas técnicas a outras lojas para aprender os seus processos”, relata a empresária.

Para ela, as empresas locais têm características inovadoras. “Posso garantir que em nossa empresa a inovação é parte constante, tanto para os gestores quanto para os colaboradores. Entendemos que esta inspiração pode vir com o olhar para fora da própria empresa, buscando ideias

de outros e que sejam de perfil inovador. Há projetos na cidade que estimulam esta característica, como, por exemplo, o Iguassu Valley”, exemplifica.

Na opinião de Jodelly, a melhoria contínua é o que os mantém envolvidos e motivados. “E isso não somente na empresa, mas também em projetos pessoais ou em demais funções exercidas. Além da busca por essa melhoria, é importante não simplesmente invalidar toda a cultura do ambiente”, conclui.



Divulgue!
sua Empresa e Produtos!

- ✓ Folders
- ✓ Panfletos
- ✓ Pastas
- ✓ Envelopes
- ✓ Carimbos
- ✓ Cartazes
- ✓ Cartão de Visita
- ✓ Etiquetas
- ✓ Catálogos
- ✓ Impressos em geral



Caixas de Pizza
Caixas para e-commerce

Gráfica
MODELO 90
Impressão com Qualidade

Fone (45) 3254-1905

Rua Santa Catarina, 553 - Centro - Marechal Cândido Rondon - PR ✉ graficamodelo90@hotmail.com



MARTIN
LUTHER



MATRÍCULAS ABERTAS
MATRÍCULAS ABERTAS
MATRÍCULAS ABERTAS
MATRÍCULAS ABERTAS
MATRÍCULAS ABERTAS



AQUI VOCÊ
VOA ALTO



(45) 3254-2359 secretaria@martinluther.com.br
Marechal Cândido Rondon - Paraná



Qualidade de ensino dos grandes centros

“As empresas de Marechal Cândido Rondon estão trilhando um caminho de inovação. Algumas mais tímidas, outras mais arrojadas, mas certo é que a inovação tem atingido todos os segmentos empresariais”. A afirmação é do diretor pedagógico do Colégio Cristo Rei, **Roque Cezar Barbosa**.

Neste contexto, o diretor garante que o colégio está continuamente atualizando conceitos, estratégias e práticas metodológicas. “Por se tratar de uma instituição de ensino, enfrentamos inúmeros desafios, ainda mais no atual cenário mundial. Hoje contamos com vários serviços e programas, dentre os quais podemos destacar o atendimento especializado para alunos com dificuldade de aprendizagem e o reforço escolar direcionado; o Programa e Metodologia OPEE (Orientação Profissional, Empregabilidade e Empreendedorismo); o Programa Stand for Evolution, proposta FTD de educação para desenvolver alunos bilíngues; e o uso de plataformas digitais como

método de ensino e comunicação da escola com a comunidade escolar, inclusive os pais”, destaca.

Segundo ele, incrementos como estes adotados pelo colégio o colocam no patamar de educandários dos grandes centros brasileiros.

Cezar enaltece a importância da inovação para a escola. “Podemos entender a inovação como uma atitude que objetiva tornar a vida mais fácil e melhor. Inovar não significa fazer tudo novo, descartar modelos ou rejeitar processos, mas fazer diferente, renovar e essa perspectiva é importantíssima em se tratando de escola. Através de aulas inovadoras é possível conquistar uma cultura de aprendizado, releitura de conteúdos e contextos de vida estimulando os alunos a buscarem conhecimento e a aprender com as novas experiências. O protagonismo, a autonomia e a independência devem ser incentivados, porém preservando a essência”, considera.

Para ele, metodologias mais avançadas permitem que os jovens rondonenses sejam mais qualificados para os desafios profissionais. “Não somente para suas profissões futuras, mas igualmente para novas posturas de vida. Nossos alunos, por exemplo, estão sendo preparados para fazer escolhas, e saber escolher é uma virtude importantíssima em nossos dias”, enfatiza.

E para que os alunos preencham adequadamente suas agendas de forma integral e efetiva, Cezar informa que o colégio favorece o estudante de forma integral. “Além do que mencionamos, o colégio proporciona diversas atividades que visam contribuir no processo formativo dos alunos. Como destaque, citamos o badminton, o futsal e a ginástica rítmica, atividades realizadas em contraturno e que favorecem ainda mais a formação dos nossos alunos”, cita.

Cezar reitera que a qualidade de ensino oferecida em Marechal Cândido Rondon não deixa a desejar a qualquer grande centro. “As escolas públicas e particulares daqui, posso dizer,

possuem metodologia de alta qualidade. Nossas escolas não perdem em nada em relação às escolas dos grandes centros urbanos. Ao contrário, aqui, até é muito mais fácil estudar”, evidencia o diretor.



A importância do setor de prestação de serviços

O setor de prestação de serviços tem sido importante para o desenvolvimento de Marechal Cândido Rondon. Nas mais diversas frentes de atuação, nos últimos anos certamente é um dos setores com maior crescimento, com a chegada de novos profissionais e mais empresas no segmento, valorizando os serviços feitos no município.

De acordo com o empresário do segmento de móveis sob medida, **Gilmar Inhoatto**, Marechal Rondon tem empresas prestadoras de servi-

ços que oferecem qualidade e atendimento personalizado, oportunizando satisfação aos clientes.

Gilmar entende que a comunidade deve dar respostas aos profissionais e às empresas instaladas no município. “Quanto mais pessoas adquirirem produtos e serviços da própria comunidade, mais estável será a economia local”, destaca.

Na visão dele, também é importante que o empresário estimule o consumo dos produtos e serviços de seu negócio. “Ao fomentar esse

consumo, os empreendedores fazem com que o dinheiro circule no município e nele se mantenha, promovendo assim o desenvolvimento e contribuindo para o aumento de novos postos de trabalho. Quanto mais negócios e serviços acontecerem em nossas empresas e com os prestadores de serviço locais, mais impostos municipais serão gerados, proporcionando que mais investimentos possam acontecer tanto na área pública quanto privada”, evidencia o empresário.



Camping e pesca vivem bom momento

A busca por momentos de lazer tem levado cada vez mais os cidadãos rondonenses a investirem nas potencialidades do Lago de Itaipu. Seja para a prática da pesca, da navegação ou de camping, a região possui um lago de grande extensão, que cada vez mais está sendo ocupado pela comunidade.

De acordo com o empresário **Samuel Mioti da Silva**, que atua no segmento de camping e pesca, o setor está aquecido faz pelo menos dois anos. “Com as restrições impostas para viagens de férias, que normalmente eram

realizadas para fora da região, a população começou a olhar para o Lago de Itaipu e encontrou ali várias formas de lazer”, destaca o empresário.

Ele diz que na pesca, principalmente a esportiva, os negócios aumentaram logo após o início da pandemia. “Na assessoria naval também houve aquecimento, especialmente por pessoas virem fazer documentação de transferência de embarcações e também documentos para pilotá-las. Já na questão de camping, mais recentemente, com a liberação dos acampa-

mentos, foi retomada a comercialização de acessórios, especialmente para famílias”, conta.

Ainda que o mercado esteja aquecido, Samuel relata as dificuldades de se conseguir embarcações para a venda. “Praticamente não há embarcações para vendas, sejam novas ou usadas. Quem quer comprar um barco novo vai ter que esperar um certo tempo. Só me comprometo com os clientes com aquilo que tenho de estoque, visto que as indústrias estão demorando para repassar os pedidos”, menciona.



BARRACÃO DA MADEIRA

A maior e mais completa loja de madeiras da região!

- ♦ MADEIRAS BRUTAS E BENEFICIADAS
- ♦ FORROS EM GERAL
- ♦ PORTAS EXTERNAS E INTERNAS DE MADEIRA



(45) 3254-7070 / (45) 3254-9940 / (45) 99801-9701

barracaodamadeira@gmail.com

Av. Rio Grande do Sul, 6020 - Vila Gaúcha - Marechal Cândido Rondon - PR



ESPECIALIZADA EM TINTAS

**PROTEÇÃO
E BELEZA
QUE A SUA
OBRA PRECISA!**



    **LABORDE TINTAS**

3254-2555

 **(45)99949-0074**

RUA RIO DE JANEIRO, 910 - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR



Nas cooperativas de crédito o atendimento é presencial

Quando uma comunidade tem o privilégio de contar com várias cooperativas de crédito certamente suas movimentações financeiras têm grandes chances de retornar para ela própria.

“Existem várias diferenças entre cooperativas de crédito e bancos privados. A principal delas é que a cooperativa é formada por muitas pessoas da própria comunidade, chamadas de cooperados, enquanto que os bancos são mantidos por acionistas, gente normalmente não conhecida pelos moradores locais”, expõe o gerente da agência local da cooperativa Cresol, **Celito Aceli-no Rauber**.

“Na qualidade de cooperado, o sócio pode usufruir de resultados, caso a cooperativa venha a tê-los. Além disso, as cooperativas tendem a participar mais das atividades das comunidades em que estão inseridas. E os sócios, diferentes

dos clientes dos bancos privados, opinam sobre as ações de sua cooperativa”, destaca Rauber.

Outro aspecto salientado pelo gerente da Cresol é com relação à forma de atendimento que as cooperativas proporcionam aos seus sócios. “Vemos o mercado financeiro aderindo ao atendimento on-line, ou seja, cada vez mais digital. Na nossa cooperativa ainda primamos pelo atendimento presencial, pois entendemos que os nossos sócios querem ser atendidos por pessoas e não por equipamentos”, enaltece.

Segundo ele, nas cooperativas as respostas às demandas tendem a ser mais rápidas. “Nos bancos determinadas demandas dependem do aval de setores que ficam em grandes centros. Na cooperativa as decisões são locais ou regionais, o que faz os pedidos serem atendidos com maior brevidade”, conclui.



Um ambiente para conhecer o que quer comprar

“A presença de uma loja física na comunidade oportuniza aos seus moradores um ambiente onde podem conhecer os produtos que desejam comprar, ver a variedade disponível, tocar, receber informações detalhadas e se aprofundar a respeito daquilo realmente lhe será útil”. Esta é a opinião do empresário **Marcos Borschardt**, da MB Decorações, empresa especializada em decorações e materiais para acabamentos.

Nas lojas físicas o consumidor tem a oportunidade de trocar informações com o comerciante, menciona. “Neste contato é possível

tirar dúvidas se aquele produto é adequado para aquilo que ele quer ter. No nosso caso, para a obra que vai executar, se é a opção correta para o que está procurando”, destaca.

Em termos de variedade de oferta de produtos, Marcos acredita que na cidade existem lojas com ampla gama de produtos. “A nossa cidade tem muitas lojas atualizadas, com espaços modernos e que oferecem variedade de bons produtos. É muito satisfatório o comércio local”, afirma. “Percebemos que as pessoas do comércio em geral estão conectadas e buscando aperfeiçoamento, inclusive no atendi-

to. O cliente dá dicas direta ou indiretamente e procuramos ficar ligados ao que ele fala para compor nossos estoques”, completa.

O empresário afirma que o segmento de decorações e materiais para acabamentos vive um bom momento. “Está em fase de crescimento, de grande desenvolvimento. Temos constantemente a chegada de novos produtos e tendências, muita coisa com tecnologia e maior conforto, produtos que oferecem soluções rápidas e práticas, com menos sujeira na obra. E isto temos trazido para nossos clientes”, finaliza.



Pesca e tiro esportivo tem espaço em Marechal Rondon



A presença do Lago de Itaipu no município faz com que muitos rondonenses utilizem deste espaço para a realização da pesca esportiva, especialmente como momento de lazer e descontração. “Mas, não é somente a pesca que é utilizada pelos rondonenses para desestressar. Há também o tiro esportivo, que está em grande fase localmente”, garante o empresário **Diovani Luis Ceccato**.

Segundo ele, os dois setores cresceram muito nos dois últimos anos. “O tiro esportivo, acredito, cresceu 30%, amparado pelas novas leis, que permitem aos cidadãos de bem adquirir sua própria arma, desde que sigam as exigências normativas. Hoje, para se ter uma arma, é preciso fazer uma avaliação diversificada, como a psicológica, de tiro e apresentar as certidões para fins criminais. Com isso, muitos rondonenses entraram na atividade, também para desestressar seus momentos”, conta.

A prática do tiro esportivo deve ser feita

em locais específicos. “Cito como exemplo a Associação de Tiro Rondonense (ATR), que é uma extensão da Esportiva Caça e Pesca, local que possui uma sede social de 150 metros quadrados, com toda infraestrutura para tiro esportivo, contendo dez pistas, inclusive o tiro ao prato. É uma associação formada por 380 associados e os que quiserem fazer parte podem procurar a Esportiva Caça e Pesca. Os associados pagam anuidade e podem usufruir de toda a estrutura do clube”, menciona.

A ATR funciona de segunda a sexta-feira, das 09 horas às 11h30 e das 15 às 18 horas, e nos sábados, das 08 horas às 11h30 e das 14 às 18 horas. “O clube mantém dois instrutores de tiros formados em academia, que estão à disposição do sócio ou do cidadão que queira conhecer o clube”, expõe Diovani.

Com relação ao fornecimento de suprimentos para tiro e pesca, Diovani diz que Marechal Cândido Rondon tem lojas físicas que

atendem toda a demanda necessária. “Dentro da realidade local, temos praticamente tudo o que é preciso para as duas atividades. Saliento a importância da loja física para o consumidor, pois nela pode tocar com suas mãos o produto que deseja comprar. Além disso, a loja física oferece um amparo imediato ao comprador, seja pela assistência ou pela oportunidade de orientação que o vendedor pode oferecer”, salienta.

Quanto à pesca esportiva, ele menciona que a presença do tucunaré despertou grande interesse dos pescadores na espécie. “Hoje há uma considerável conscientização da maioria dos pescadores de que é preciso praticar a pesca esportiva. Ainda que alguns peixes sejam fígados para serem consumidos, a maior parte é pescada e devolvida ao lago”, enaltece o empresário, lembrando que o tucunaré é o peixe soberano do lago e que sua pesca é possível graças às iscas artificiais.

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA PARA O SEU LAZER

Av. Rio Grande do Sul, 770 - Marechal Cândido Rondon - PR | (45) 3254-6060





Buffet Três Passos®



Buffet 3 Passos
Churrascaria e Restaurante
Três Passos



(45) 3284-1252 / 98811-1508 / 98811-2991
e-mail: buffet3passos@hotmail.com

A CASA DO ELETRICISTA
investe em diversidade
de torneiras,
monocomandos e
toda linha de acessórios
para sua obra ou casa.

VENHA CONFERIR!



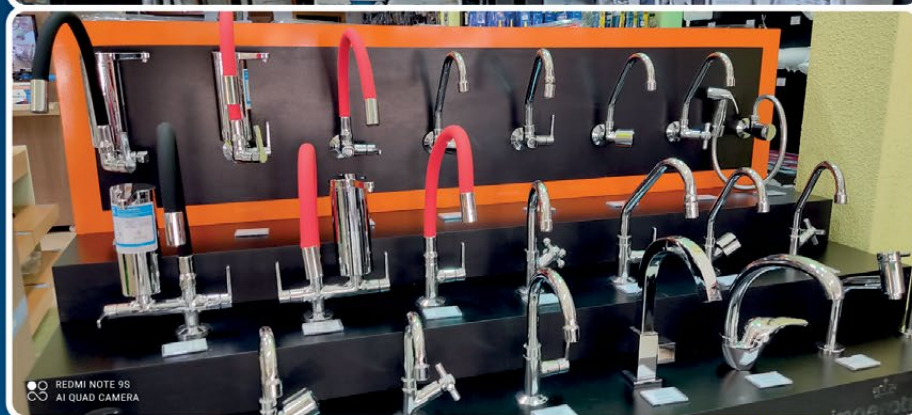
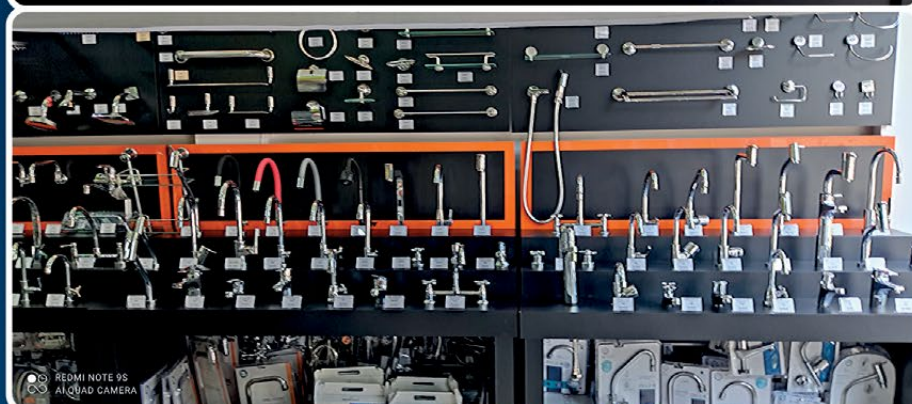
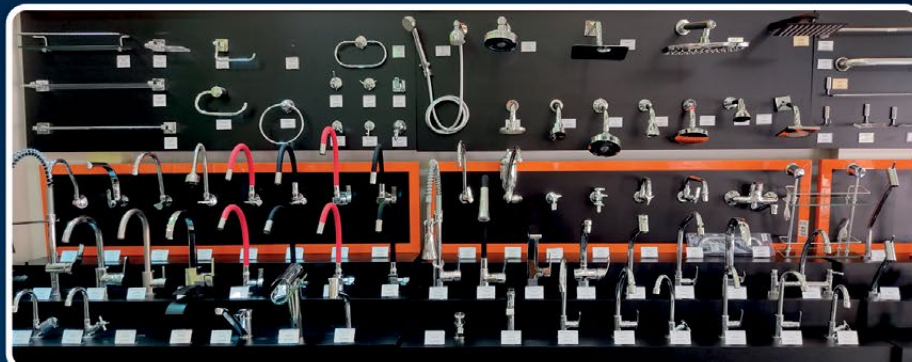
Casa do Eletricista

(45) 3254-4174

casadoeletricistamcr

AV. MARIPÁ, 270 - CENTRO - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

www.casadoeletricistamcr.com.br



Todos os negócios são importantes para a comunidade



Não são apenas os pequenos negócios que devem receber a atenção dos investidores locais, mas todo e qualquer investimento que é realizado no município. Marechal Cândido Rondon conta com uma das mais modernas e eficientes empresas no ramo de distribuição de ferro e aço, que, além de atender a demanda do mercado local, também fornece os materiais para toda a região e além dela.

“Atuamos na distribuição de aços longos e planos para indústrias, prestação de serviço de corte e dobra em aço plano, corte a laser e fabricação de telha em aluzinco, sob medida e com isolamento”, menciona o empresário **Rudinei Ricardo Rheinheimer (Chico)**, irmão e sócio de Eliseu Emídio Rheinheimer na Independência Ferro e Aço.

Para ele, “a escolha pelo comércio local possibilita contribuir com o desenvolvimento do município, proporcionando benefícios para a sociedade por meio da geração de empregos, retorno de impostos e contribuição para entidades e instituições inseridas em nossa comunidade”.

Outro ponto considerado pelo empresário é quem opta pelo comércio do município consegue praticidade e atendimento qualificado. “Facilita na negociação e na resolução de eventuais dúvidas, conta com a confiabilidade de conhecer com quem está negociando, há agilidade e facilidade na entrega, consegue usufruir da proximidade e da logística organizada e, claro, da qualidade do produto”, complementa Chico.

Marechal Rondon tem qualidade de ensino das melhores escolas do Paraná

O potencial de inovação das empresas instaladas em Marechal Cândido Rondon é grande. “As empresas locais são inovadoras, umas mais e outras menos, ainda que algumas vão no embalo de modismos e outra boa parte ainda pode aprender mais sobre inovação”, considera o diretor do Colégio Evangélico Martin Luther, **Ildemar Kanitz**, para quem este é um diferencial do município.

“Toda empresa que quer se manter no mercado precisa atualizar conceitos e serviços continuamente. Este é um dos nossos lemas no Martin: atualização constante e busca por novos projetos, sempre. Por isso estamos sempre buscando iniciativas que dão sentido e resultados. Um dos mais recentes está sendo realizado na Educação Infantil, com o modelo de psicomotricidade desenvolvido na Finlândia, Canadá e outros países de ponta. Já temos mais de 20 inovações nos últimos anos com projetos que criamos no próprio Martin ou que nos inspiramos nas melhores escolas do Brasil”, destaca o diretor do educandário.

Considerando as experiências do colégio, Ildemar afirma que inovação é o sobrenome do Martin Luther. “Está no DNA Martin Luther e é combustível para nosso trabalho no dia a dia. Chegamos até a perder alguns alunos que queriam uma escola mais tradicio-

nal, estática e conteudista, mas ganhamos muito mais por conta das inúmeras inovações”, expõe.

Ildemar entende que os jovens rondonenses inseridos nas escolas locais estão sendo bem preparados para a escolha de suas futuras profissões. “Existem alguns projetos muito bons e o próprio Ensino Médio que está sendo implantado logo começará a dar frutos. Ainda assim, entendo que estamos longe do que deveria ser feito, mais por conta da falta de profissionais, bons projetos, investimentos e pessoas com ideias inovadoras”, opina.

Apesar de considerar que as escolas locais não estão no ponto ideal, ele afirma que elas não perdem em qualidade para as instaladas em grandes centros. “Se olharmos os números do Enem, tanto das escolas particulares quanto das públicas, Marechal Cândido Rondon tem o melhor resultado do Paraná na média. Ou seja, somos melhores que municípios como Curitiba, Londrina, Maringá e Cascavel. Se for olhar as escolas isoladamente, aí as coisas podem mudar. Como conheço integralmente o trabalho realizado no Martin Luther, posso afirmar que hoje temos um



colégio igual às melhores escolas de grandes centros”, evidencia.

A educação, na visão de Ildemar, certamente é um pilar de análise de um município. “Já melhoramos muito a educação oferecida em nossa cidade. E se quisermos continuar melhorando como município, precisamos sonhar mais, arregaçar as mangas e acreditar que a inovação é uma força transformadora, pois assim conseguiremos criar novos projetos e que façam sentido para os nossos jovens e crianças”, frisa.



Investir em imóveis é pensar em estabilidade financeira

O empresário **Eloi José Eckstein** destaca a importância de comprar no comércio local. “Entendo que devemos dar valor ao comércio local, pois, do contrário, a cidade não cresce e não gera riquezas necessárias para o seu desenvolvimento”, opina. Para ele, é essencial que o consumidor dê preferência para produtos e empresas locais.

Dos segmentos presentes em Marechal Cândido Rondon, Eloi destaca o da construção civil. “A construção civil é importante para qualquer município ou região. É o setor que gera emprego mais rápido, se comparado com a indústria, que depende de sua infraestrutura para começar a empre-

gar”, aponta.

Outro aspecto destacado pelo empresário é de que a construção civil se torna um potencial setor de investimento. “Muitas pessoas acabam investindo na construção civil para alcançarem uma renda adicional futura. É uma forma de criar uma estabilidade financeira, comprando uma casa ou apartamento para ganhar com aluguel”, salienta.

Ele observa que o setor está em franca expansão. “Por onde andamos pela cidade vemos obras e mais obras, sejam pequenas ou grandes. Isto demonstra o crescimento que a cidade está tendo no momento”, considera.

Duas empresas Uma só Família

YAMAHA

45 9 9961-6622
45 3254-0880

Av. Rio Grande do Sul, 3223
Parque Industrial II
Mal. Cândido Rondon - PR



Arte
Decorações

**DECORAÇÃO
LEVADA
A SÉRIO!**

Rua Espírito Santo, 1385
Próximo ao Colégio Rui Barbosa
Marechal Cândido Rondon - PR

- Pisos
- Forros
- Divisórias
- Persianas
- Portas sanfonadas
- Coberturas em policarbonato
- Toldos
- Vidro temperado

• COMPRA
• VENDE
• ALUGA

**AVALIAÇÃO
IMOBILIÁRIA
E JUDICIAL**



**Sandro
Ceruti**

Corretor de Imóveis
CRECI-PR 32714

📞 (45) 98402-5635
☎️ (45) 3284-1649

FRANCIOSI
MULTIMARCAS

Andando com você!

**Vamos contribuir
com o nosso planeta.
Que tal emissão zero
de poluentes?**

As Bikes e Motos elétricas da Franciosi
te ajudam a cuidar do meio ambiente.
Pra recarregar é só ligar na tomada e, pronto!
Além da economia em combustível,
você não precisa de CNH.

Vem fazer um teste drive
e se maravilhar.

BIKE 7

Versatilidade e sustentabilidade

SCOOTERS

EMOBILE
Veículos Elétricos

Conheça a nova sede da Franciosi Multimarcas

Aqui, sempre rolam ótimos negócios para os nossos amigos e clientes.

☎ 45 9994-9400 / 45 99972-1144 Av. Rio grande do Sul 7037
Bairro - Boa Vista - Marechal Cândido Rondon - PR
www.franciosimultimarcas.com.br

f i franciosimultimarcas

Aceita um
cafezinho?