

DEZEMBRO/2021

O Presente
Especiais

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

**JOVENS | OUSADOS
VENCEDORES**

DESTAQUES

2021

**Conheça empreendedores que
mudaram a história de seus
negócios e os tornaram viáveis**

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



acredite dite em 2022



***Já parou para pensar
Que para recomeçar
É preciso acreditar?***

Acredite na sua fé
E em tudo o que você mais quer
Resgate a união
E a razão que vive no seu coração

Reforce seus laços
Retome seus passos
Reacenda seus sonhos
Reinvista na felicidade
Recomece de verdade

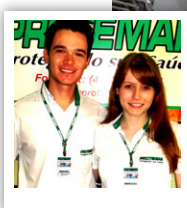
A vida fica bem maior
Quando rende um mundo melhor.

***Um Ano Novo feliz e
próspero para você.***

 **Sicredi**

Uma empresa que surgiu com a decisão corajosa de dois jovens

Os jovens Rafael Tiago Petry e Mariana Francine Follmann, ambos nascidos em Marechal Cândido Rondon, em 2009 dão início a Protemar, uma empresa especializada na área de Prevenção e Combate a incêndio, Hidrantes e EPIs! Ela veio do sonho dos jovens em empreender. “Antes de abrir a Protemar, Mariana trabalhou durante 4 anos na Copagrill e eu trabalhei por 11 anos, ela na parte financeira e eu comecei como Ajudante Mirim, fui empacotador no supermercado e por último atuei no Departamento de Recursos Humanos onde aprendi o gosto pela minha profissão”, informa Rafael. “Ao trabalhar na Copagrill tive a oportunidade de realizar cursos na área de segurança no trabalho. Logo comecei a ganhar o gosto pela área e fui me desenvolvendo cada vez mais. Empreender não foi uma decisão fácil, pois os recursos que possuía eram poucos naquela época. Mesmo com todas as dificuldades, Rafael e Mariana decidiram que seria a hora certa para abrir um negócio. “Nós sempre tivemos muita fé e convicção que estávamos tomando a decisão certa, apesar de ser algo incerto, sempre tivemos muito carinho e admiração pela área de prevenção”, cita o empresário. “Os primeiros 06 meses foram os mais difíceis, sem condições financeiras pude contratar somente um funcionário. Hoje com muito orgulho somos mais de 30 colaboradores no total.”, informa Rafael. O casal sonhou alto e os objetivos foram sendo alcançados. “Sempre tivemos o objetivo de ter a loja mais completa do segmento da região. E hoje temos”, cita Mariana. A Protemar iniciou suas atividades no ano de 2009, com segmento de Segurança e Saúde no Trabalho, oferecendo aos seus clientes toda linha de EPIs. Hoje, além de oferecer a linha completa de equipamentos de proteção Individual é especializada em equipamentos para combate a incêndios e Hidrantes. É uma empresa especializada no ramo da prevenção, oferece cursos e treinamentos, palestras de segurança no trabalho e agora também ferramentas e abrasivos. “Fornecemos toda a cadeia de produtos necessários para a proteção dos trabalhadores e das instalações. Somos especialistas em adequações de ambientes referente a combate de incêndios”, destaca a empresária. De uma empresa, outras três surgiram: A Combate (atua na venda e instalação de equipamentos contra incêndio), a Extinmar (indústria de extintores, cuja produção é comercializada nos Estados do Paraná e Mato Grosso do Sul) e a Protemax (atua na comercialização atacadista e varejo de materiais descartáveis e de procedimentos, como luvas, toucas, máscaras etc.) “As três completam o mix de trabalho da Protemar, enfatiza Rafael. A comercialização dos produtos é feita tanto na loja física, no centro de Marechal Cândido Rondon e com 600 m2 de área, e nas formas digitais. “Temos uma equipe de televentas e outra de atendimento virtual. Nosso site tem o endereço de www.protemar.com.br, além das redes sociais como Facebook e Instagram”, informa.



Destaque

Como grande destaque no ano de 2021 o casal ampliou parcerias e adquiriu uma área para a construção da sede própria de partes das empresas. “Buscamos uma parceria com a Worker, que é uma indústria e importadora que atua no Brasil, com sede em Curitiba. Aumentamos a gama de produtos da loja, agora oferecemos por esta parceria mais 2.000 itens, entre máquinas, ferramentas e abrasivos. É um grande benefício para os nossos clientes”, relata Rafael. Fez a constituição de uma equipe de serviços própria. “Agora oferecemos os serviços da parte hidráulica e elétrica necessários para a colocação nos equipamentos contra incêndio. Temos equipe, máquina de solda, compressor, ferramentas, enfim, tudo o que é necessário para atender a demanda de tais obras”, informa. Também, o grupo fez a aquisição de um tão sonhado terreno para a construção da sede própria. “Surgiu a possibilidade de adquirirmos um terreno localizado bem em frente da nossa atual loja, na Avenida Maripá, centro da cidade. Tem área de 1.000 m2 e já estamos com o projeto de construção em mãos. Em 2022 iniciaremos a construção, cujo prédio oferecerá uma nova loja com 1.900 m2, com subsolo, loja térrea, sobreloja e primeiro piso. Vai ser uma das lojas mais lindas do Paraná”, adianta Rafael.

Se lá em 2009 a empresa iniciou com duas pessoas trabalhando, hoje este número é bem diferente, pois, o casal já oferece 36 empregos diretos e mais 06 indiretos (prestadores de serviço). “Temos muita satisfação em ajudar a nossa comunidade a crescer, oferecendo soluções nos segmentos em que atuamos e também oferecendo emprego e renda para os rondonenses. Temos mais de 8.000 itens disponíveis na nossa loja”, destaca Mariana. Para Rafael a maturidade da Protemar é consequência de muito trabalho e dedicação. “Nossa empresa é a razão de tudo. Nos proporciona a condição de vida, conforto e segurança para a nossa e mais outras 36 famílias que dependem do empreendimento. Sinceramente não imaginava que o sonho de 2009 alcançasse tamanho valor, mas, acredito que o resultado é a consequência dos esforços. Sempre trabalhamos bastante, procuramos em todos os momentos ver a efetiva necessidade do mercado, vamos atrás dos clientes, fazemos pesquisas para oferecer o que realmente eles precisam”, fala, emocionado, Rafael. Quando cita de sonhos, Rafael e Mariana dizem que hoje o grande objetivo é a sede própria. “Mas, também, queremos montar uma indústria automatizada para a produção de extintores contra incêndio, aumentando, assim, a nossa atual indústria”, concluem.

**LOJAS EM MARECHAL CÂNDIDO RONDON,
ASSIS CHATEAUBRIAND E PALOTINA**

www.protemar.com.br

(45) 99989-0306
(45) 3254-9131

AV. MARIPÁ, 1015 - CENTRO - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR



HIDRANTES | EPIs | EXTINTORES

Destakes

2021

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

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

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

Jovens, ousados e vencedores não têm apenas a ver com história de pessoas jovens e que já se tornaram destaque. Tem a ver com o passado, quando muitos empreendedores, hoje de sucesso, começaram a trabalhar, lutaram, ousaram e atualmente podem se dar ao luxo de dizer que estão bem nos seus negócios.

Tem a ver também, sim, com aquele jovem empreendedor que não permitiu que sua juventude lhe tirasse a coragem de ousar e vencer.

Nesta edição de Destakes 2021 buscamos contar histórias de empresas, pessoas e profissionais liberais que buscam algo a mais nas suas vidas. E há muitas coincidências nas histórias, principalmente no que se refere a trabalho, dedicação, dificuldades e superação.

Ser empresário ou profissional liberal significa dedicar um tempo diário considerável para o seu negócio dar certo.

Talvez outros tantos empresários e profissionais deveriam estar nestas páginas. Talvez outras empresas deveriam ter contado suas histórias. Talvez mais gente deveria ser considerado vencedor. E é justo que todos sejam reconhecidos por seus valores, não importa se estão nesta revista ou não.

Empreender é um ato de coragem. E, dizemos, tem muita gente corajosa em Marechal Cândido Rondon. Gente de fibra, de valor, com muita vontade de encontrar um lugar ao sol.

Esta edição vai mostrar lindas e preciosas histórias de superação. E de vencedores!

Boa leitura a todos.

“

Empreender é um ato de coragem. E, dizemos, tem muita gente corajosa em Marechal Cândido Rondon. Gente de fibra, de valor, com muita vontade de encontrar um lugar ao sol

ÍNDICE

- 06** | *Construtora Geram: nascida para grandes obras*
- 07** | *Credivel: uma empresa que tem a marca do empreendedorismo*
- 08** | *Um escritório que começou na sala da casa da mãe*
- 09** | *Alibra: consolidando-se como uma grande indústria nacional*
- 10** | *A vida é para realizar sonhos*
- 11** | *59 anos de Calçados Paraná*
- 12** | *Irmãos criam um dos maiores buffet de eventos da região*
- 13** | *Loja CiW Para Todos: a coragem e a ousadia de começar do nada*
- 14** | *Calvície é coisa do passado*
- 15** | *Dr Ronaldo A. Brescovitt: quase 30 anos de dedicação à odontologia*
- 16** | *Investimentos em tecnologia e capacitação tornam o Martin Luther diferente*
- 17** | *44 anos: Frimesa mantém cadeia produtiva, lácteos e cárneos*
- 18** | *Um novo local para melhor atender*
- 19** | *Empresa rondonense oferece ganho de produtividade com bem-estar para granjas de suínos*
- 20 e 21** | *Hora de preparar e escolher os sucessores*
- 22** | *Imperial Vidros Temperados: uma empresa que cresceu pela coragem do seu dono*
- 23** | *Laborde Tintas: sucesso com foco nos clientes*
- 24** | *Para vencer é preciso coragem e determinação*
- 25** | *De confeitaria a empresária no segmento de móveis*
- 26** | *O empresário que vive de espetinho*
- 27** | *Pizza Du Cheff: empreendedor muda rotina e cria pizzaria de destaque em Marechal Rondon*
- 28** | *Maciel: uma família que carrega no DNA o desejo de empreender*
- 29** | *Sicredi Aliança PR/SP: referência em cooperativa de crédito*
- 30** | *Uma entidade com 54 anos de história e conquistas*
- 31** | *Sooro Renner: a maior processadora de soro de leite da América Latina*
- 32** | *A paixão que virou profissão*
- 33** | *Tropical Moto Náutica, uma empresa rondonense que fez aparecer a marca Yamaha*
- 34** | *Dois amigos, ligados por um mesmo ideal, se unem e viram sócios*
- 35** | *Amigos criam uma das maiores empresas de tecnologia em Marechal Rondon*
- 36** | *Da pequena para a grande Vorpapel*

Construtora Geram: nascida para grandes obras



Constituída em 1º de agosto de 2010, a Construtora Geram é um empreendimento de mãe e filho. Seus sócios-proprietários são o engenheiro civil Damiano André Geram e sua mãe Lani Geran.

Ramo de atividade:

Focada na construção civil, tanto privada quanto pública, a Construtora Geram tem centenas de obras de grande porte edificadas nas cidades de Marechal Cândido Rondon, Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu, entre outras. “Fazemos obras de grandes empresas e de setores públicos



Engenheiro civil Damiano André Geran, sócio-proprietário da Construtora Geram

cos, normalmente de grande porte e bons desafios”, relata o engenheiro civil.

Com relação ao diferencial oferecido pela empresa, Damiano destaca a ética e o profissionalismo. “Desde a contratação de nossos serviços até o pós-venda, ou seja, depois da entrega da obra, temos a responsabilidade de acompanhar o resultado e buscamos oferecer o melhor para nossos clientes, com obras entregues sempre em perfeitas condições e de pleno uso”, afirma.

Destaque 2021:

O que tornou a empresa destaque no ano de 2021, além das obras realizadas, foi as melhorias na sua sede administrativa. “Fomos para um lugar mais amplo e mais central de Marechal Cândido Rondon, aumentamos a frota de carros, incorporamos em definitivo a engenharia de segurança no nosso âmbito de trabalho, contratamos mais um profissional de engenharia civil e estamos ampliando nosso suporte técnico para atender a demanda do mercado”, destaca o empresário sobre os ganhos do ano.

MISSÃO:

Entregar um serviço de qualidade, durabilidade e segurança

OBJETIVO:

Agregar valor ao empreendimento.

VALORES:

Profissionalismo e pontualidade.

O diferencial:

Numa análise geral, Damiano diz que 2021 foi o melhor ano da empresa. “Obtivemos novos contratos, novos clientes e definimos como foco obras particulares, o que nos gerou novos desafios. Apesar de ainda convivemos com a pandemia, em 2021 o mercado teve uma retomada e a procura por novas obras, que trouxeram novas oportunidades para a empresa. Pouco a pouco a Construtora Geram Ltda vem se solidificando no mercado regional da construção civil”, enfatiza.

Como obras de destaque realizadas no ano, o engenheiro civil cita que está em fase final a execução da nova sede operacional do Serviço Autônomo de Água e Esgoto (Saae) de Marechal Rondon, a reforma do Centro Integrado de Saúde (CIS), também no município rondonense, duas residências de alto padrão em Nova Santa Rosa, ampliação do Supermercado Ruzza de Nova Santa Rosa, e recentemente foi iniciada a obra de ampliação da agência da Sicredi Aliança PR/SP da Avenida Maripá e ampliação da sede da cooperativa de crédito. “Em números, podemos afirmar que todos os empreendimentos se aproximam de nove mil metros quadrados de obras em execução pela Construtora Geram”, conclui o empresário.



Rua Paraná, 400
Centro
Marechal Cândido
Rondon - PR

GERAM

CONSTRUTORA



Fotos: Arquivo pessoal

MISSÃO:

Promover e manter a satisfação plena dos clientes e colaboradores, apoiando, respeitando e auxiliando na realização de seus sonhos.

VISÃO:

Através de muita dedicação, temos o compromisso de trabalhar com dinamismo, presença e ousadia, mantendo o foco e a determinação, trilhando o caminho do sucesso com coragem, companheirismo e insistindo nas batalhas diárias sem economizar na fé.

VALORES:

Transparência, comprometimento, ética, respeito, integridade e responsabilidade

Credível:

uma empresa que tem a marca do empreendedorismo

Em 20 de abril de 2017, o empresário Marcos Rodrigo Werle, após uma trajetória profissional de destaque em uma grande rede do varejo, iniciava as atividades como sócio da empresa Credível, focada no ramo de empréstimos e financiamentos. No início eram três sócios, mas em 2019 ele adquiriu 100% das quotas, tornando-se proprietário exclusivo do empreendimento.

Após adquirir as cotas societárias, Marcos iniciou um plano de expansão da empresa, tendo duas unidades em Marechal Cândido Rondon e, em 2021, foi inaugurada a terceira loja, desta vez na cidade de Itapema (SC), mais precisamente no bairro de Meia Praia. E a visão empreendedora do empresário fez com que iniciasse outro empreendimento, desta vez a empresa Espaço Homem, também em Marechal Rondon, um lugar que realiza cuidados masculinos como cabelo, barba, bigode etc.

Destaque 2021:

Como destaque em termos de atividades no ano, Marcos cita os investimentos consideráveis feitos na venda pelos meios digitais "Isso exigiu novos equipamentos e uma adequação geral na equipe de colaboradores e em todos os setores da empresa. Constantemente promovemos a qualificação da equipe e em nenhum momento, mesmo em momento pandêmico, paramos com nosso diferencial em marketing. O ano de 2021 foi de muitas dúvidas e incertezas para o mundo todo, mas nós, da Credível, nunca perdemos a fé e a esperança. Junto com toda equipe, unimos esforços e ficamos mais fortes. Como resulta-

dos podemos afirmar que estamos fechando o ano com recordes em número de vendas", informou o empresário.

Ele relata a necessidade de se reinventar constantemente. "Buscamos inovar em nossas linhas de crédito, inclusive neste ano iniciamos a venda da antecipação do FGTS, em que o cliente pode adiantar em até sete anos o seu saque aniversário. Na modalidade tivemos grande procura e como resultado nossa loja foi premiada com o segundo lugar em número de vendas da nossa região do Paraná. Isso ocorreu por termos as melhores condições", enfatiza.

O diferencial:

Na opinião do empresário, o que torna a Credível Marechal diferente em relação a outras empresas do mercado é o treinamento diário em busca do melhor atendimento. "Investimos em treinamento para as equipes, fazendo com que os nossos colaboradores ofereçam sempre um atendimento de qualidade. Buscamos as melhores soluções para nossos clientes e amigos, com condições adequadas. Trabalhamos com os maiores bancos e promotoras, pois as parcerias sólidas no mercado do ramo de financeira são essenciais para o sucesso de nosso negócio, para alcançarmos as facilidades na liberação de créditos necessitados por nossos clientes", afirma.

O sucesso:

O sucesso profissional do empresário Marcos Werle não veio por acaso. "Sempre sonhei em ter minhas empresas e ser um

grande empresário. É um sonho grande. Busco fazer todos os meus projetos com muita responsabilidade e sempre tentando chegar na excelência. Busco inspiração em grandes empresários de nossa cidade e do mundo todo. Tudo é possível quando acreditamos e ousamos realizar. Não podemos ficar parados, temos que correr atrás de nossos objetivos", destaca.

Reinvenção:

O mercado de consignados vive em constante transformação e adaptações, mas isso não intimida o rondonense. "Nestes anos de empresário convivo com muitas mudanças de regras no ramo do consignado, como aumento de prazos, taxas de juros reduzidas. E para nos mantermos saudáveis, temos que sempre estar antenados às mudanças de mercado e se aperfeiçoar diariamente", salienta.

Na empresa dele o trabalho de venda hoje é totalmente digital. "É segura, pois mantemos parcerias com grandes bancos, somos referência em nossa cidade e região, e estamos aptos a atender em todo o Brasil de forma on-line. Sim, podemos afirmar, a Credível tem clientes em várias partes do Brasil", enfatiza.

**Fruto do trabalho:**

A Credível se tornou referência em Marechal Rondon. "Nos poucos anos de existência já conquistamos diversas premiações, como o Prêmio Região e o Prêmio Marechal, entre outros. A Credível é meu sonho sendo realizado, todavia, temos muito para crescer. E a resposta para este sucesso? Talvez a própria palavra possa nos dizer, através de seu significado, pois, credível significa aceitável, bom, conveniente, possível, atendível, considerável, perceptível, credível", finaliza.

PRECISANDO DE DINHEIRO? VAI FINANCIAR UM VEÍCULO?
As melhores soluções de crédito para você! Crédito rápido, fácil e seguro.

f @CREDIVEL

CRÉDITO IDEAL PARA
VOCÊ E SUA FAMÍLIA!AS MELHORES CONDIÇÕES
DO MERCADO

☎ (45) 2031-1256

MATRIZ:

Av. Maripá, 2295
Marechal Cândido Rondon - PR

☎ (45) 2031-2609

FILIAL:

Rua Santa Catarina, 605 - Centro
Marechal Cândido Rondon - PR**CREDIVEL**

Empréstimos e financiamentos



Um escritório que começou na sala da casa da mãe

Mudar o padrão de seu escritório de advocacia, com o objetivo de atender melhor os seus clientes, foi o que levou o advogado Acioli Sequinel de Camargo a constituir seu escritório e levar seu grupo de advogados para uma nova sede. Anteriormente, desde que o advogado passou a atuar na área, o escritório estava localizado em uma sala de estar adaptada, cedida pela sua mãe, no centro da cidade, na Rua Tiradentes, nº 1004, onde começou a trabalhar sozinho, espaço que com o tempo foi se tornando pequeno para a demanda crescente de serviços que o escritório estava tendo. “No final do ano de 2018 surgiu a oportunidade de alugar a sala ao lado da casa da mãe, na Rua Tiradentes, nº 1010, e o problema de espaço foi momentaneamente resolvido”, diz o profissional.

“O Escritório ASC Advocacia, não diferente da maioria dos segmentos, teve um começo difícil”, conta o advogado Acioli. “Eu costumava brincar que eu e meus irmãos crescemos pelos corredores do Fórum. Quando tinha 14 anos de idade comecei a ajudar em alguns serviços mais simples no cartório da minha mãe, a serventuária da Justiça Maria Terezinha Sequinel de Camargo. Era jovem, precisava aprender algo e me ocupar”, relata.

Dona Terezinha, como é conhecida, a mãe de Acioli, hoje com 81 anos de idade, exerce o cargo de oficial-titular do cartório distribuidor, contador, partidor, avaliador e depositário público. Seu cartório está localizado no Fórum rondonense. Ela iniciou suas atividades há mais de 50 anos e ainda continua no cargo (vitalício), porém, ultimamente, com o ritmo e a frequência reduzidos por conta da idade e alguns tratamentos de saúde.

“É praticamente impossível falar do escritório ASC Advocacia sem mencionar o cartório, pois a história daquele está intimamente ligada a este. Digo com

muito orgulho e admiração que a minha mãe é hoje a mais antiga cartorária atuante da cidade e região e uma das mais antigas do Estado do Paraná. Ela veio da cidade de Ponta Grossa, com seu esposo, Erionei Elifaz de Camargo (in memoriam), em dezembro de 1970 para assumir o cargo citado”, comenta.

O doutor Acioli saiu do cartório em dois curtos períodos de tempo: um deles para trabalhar de garçom no Restaurante Delícia Caseira, que na época localizava-se na Rua Santa Catarina, próximo do Banco Itaú, e outra vez para trabalhar de vendedor na Casa Nova Materiais de Construção, na cidade de Santa Helena, e mais tarde na Nied Materiais de Construção, em Marechal Rondon. “Após esse período de aproximadamente dois anos, recém-casado, voltei a trabalhar no Cartório Distribuidor no ano de 2000, dessa vez para administrar o cartório”, expõe.

Em 2002 ele deu início aos estudos de Direito na Unipar, em Toledo. “Foi com muita dificuldade que fiz a faculdade. Tinha que deixar a esposa e a filha pequena em casa diariamente para pegar o ônibus às 18 horas e retornar próximo da meia-noite. Na época ainda não havia curso de Direito em Marechal Rondon. Me formei em 2006 e comecei a advogar em 2007, aos poucos, para alguns amigos e conhecidos que me trouxeram algumas causas previdenciárias. Logo tive paixão pela área e comecei a me especializar com inúmeros cursos e pós-graduação, presenciais e on-line. Hoje atuamos também nas áreas tributárias e trabalhistas. Apaixonado por aprender, me considero um eterno estudante e aprendiz”, enfatiza.

Com o passar do tempo, alguns colaboradores foram passando pelo escritório, como a doutora Andressa Suszek, ex-secretária (hoje é advogada em

Quatro Pontes); Jean Facin, ex-estagiário; doutora Leticia Mantovani, ex-estagiária e advogada (atualmente mora e advoga em Cascavel); doutor Junior Rafael Holz, (advogado nesta cidade); a bacharel Alessandra Nunes, secretária do escritório; doutor Adriano Pereira dos Santos, advogado no escritório; doutora Carla Patrícia Sobrinho de Camargo, advogada e esposa do doutor Acioli, e o filho, Acioli Sequinel de Camargo Filho, estudante, atual colaborador aprendiz.

A atual secretária, bacharel Alessandra Nunes, começou a trabalhar no escritório em 2015, quando era estudante de Direito no Isepe Rondon e na época estudava com a esposa do doutor Acioli, a doutora Carla, e esta foi quem a indicou para trabalhar no escritório.

O advogado e sócio, doutor Adriano Pereira dos Santos, começou a trabalhar no cartório da Dona Maria Terezinha quando era ainda estudante de Direito, em junho de 2012 e, no início de 2017, após se formar, passou a atuar no escritório próprio, porém, a sala da casa tornou-se pequena.

A doutora Carla, esposa do doutor Acioli, também laborou no Cartório Distribuidor desde o ano de 2001 até abril de 2021. Formou-se em Direito no início de 2019, conquistando sua OAB no final do mesmo ano, contudo, sem advogar, pois somente desvinculou-se do cartório este ano. Agora, ela traz para o escritório a experiência de 20 anos forenses, passando, inclusive, a integrar o quadro societário do escritório, assim como o doutor Adriano.

Crescimento

A equipe ASC Advocacia, sempre acreditando no contínuo desenvolvimento e crescimento do município de Marechal Cândido Rondon, passou por sua maior e mais ousada mudança de sede em 2021, a qual está localizada na Avenida Rio Grande do Sul, nº 2626, próximo da Acimacar, INSS e Lago Municipal.

“Estamos com um escritório maior e mais moderno para melhor atender nossos clientes, que vêm depositando a sua confiança em nossa equipe, que, por sua vez, busca retribuir por todos os meios possíveis e com o máximo empenho, zelo e honestidade, sempre prezando pelo bom atendimento a todos. Não fazemos qualquer distinção dos clientes, pois sem a confiança destes não teríamos alcançado qualquer avanço, objetivo ou reconhecimento”, enfatiza Acioli.

“Somos imensamente gratos, primeiramente a Deus, Aquele cujas promessas não falham jamais, e, em segundo plano, a todos os clientes, colaboradores, parceiros e amigos que sempre confiaram em nossa equipe e são, acima de tudo, a nossa motivação e a razão de hoje podermos contar, com muito orgulho e humildade, nossa história nas páginas desta revista”, conclui o advogado.



ASC ADVOCACIA
E ASSESSORIA JURÍDICA

Acioli Sequinel de Camargo
OAB/PR 48.227

Adriano Pereira dos Santos
OAB/PR 80.392

Carla Patrícia S. de Camargo
OAB/PR 107.782

(45) 3254-7988
(45) 99838-8925

NOVO ENDEREÇO:
AV. RIO GRANDE DO SUL, 2626
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR



Alibra:

consolidando-se como uma grande indústria nacional

Quando se fala em indústrias de grande porte em Marechal Cândido Rondon, sempre é lembrada a Alibra Ingredientes, empresa criada no ano 2000 com o objetivo de fornecer soluções inovadoras para o mercado de alimentos e bebidas. “Desde sua fundação, há 21 anos, resultado da sinergia e know-how técnico adquiridos pelos antigos fundadores em grandes multinacionais do setor alimentício, esteve atenta às tendências do mercado para fornecer soluções em ingredientes lácteos e não lácteos, misturas alimentícias

em pó e soluções alternativas aos queijos, que agregassem valor ao negócio de cada um de seus clientes”, diz o CEO da empresa, Luiz Gonzatti.

Segundo o executivo, a companhia sempre reconheceu a importância, o compromisso e a responsabilidade de produzir alimentos e desenvolver ingredientes para levar até a mesa de milhões de consumidores brasileiros e estrangeiros: nutrição, os melhores sabores e texturas e, acima de tudo, as melhores experiências. “Por isso, ao longo de toda sua jornada,

ampliou seu portfólio para outros setores da alimentação e hoje conta com um leque extenso de opções que solidificam a reputação da empresa no mercado alimentício, mais especificamente nos segmentos industrial, food service, gelados comestíveis e varejo, no Brasil e no exterior”, destaca.

Luiz Gonzatti é o CEO da empresa desde junho de 2021, quando o Axxon, gestor de fundo de investimentos de private equity, anunciou a aquisição do controle acionário da Alibra Ingredientes S.A.

Arquivo

MISSÃO:

Fornecer soluções inovadoras e de qualidade para o mercado de alimentos e de bebidas e promover o crescimento sustentável da organização e da comunidade na qual está inserida.

VISÃO

Ser reconhecida pela excelência nos produtos e serviços que fornece ao mercado de alimentos e de bebidas.

Duas unidades

A Alibra possui duas unidades estrategicamente localizadas, uma em Campinas (SP), que é um polo de inovação no segmento de engenharia de alimentos e outra em Marechal Cândido Rondon (PR), próxima a importantes produtores de matéria-prima. As plantas industriais possuem tamanho diferente, sendo que a de Marechal Cândido Rondon, a maior, está localizada num terreno de 43.930,60 metros quadrados e possui área construída de 12.632,22 metros quadrados.

Em termos de geração de empregos, as duas unidades empregam atualmente 401 funcionários, sendo que destes, 341 estão na fábrica rondonense.

Ainda que o ano de 2021 tenha sido de mudança na condução societária da empresa, os investimentos não pararam de acontecer. “Construímos um novo reservatório de água com capacidade para 200 metros cúbicos, a primeira etapa da estação de tratamento de efluentes (ETE) e pavimentações internas. Igualmente procedemos melhorias no processo do aglomerador de pó, que opera na fabricação de produtos especialmente desenvolvidos para abastecer máquinas automáticas (vending machines) de bebidas lácteas quentes e também para cápsulas de máquinas expressas de grandes marcas existentes no mercado”, detalha o CEO.

alibra
ALIBRA INGREDIENTES S.A.

CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES
www.alibra.com.br

NOS SIGA NAS REDES SOCIAIS



**MISSÃO:**

Transformar as expectativas e sonhos de nossos clientes em realidade, fornecendo soluções inteligentes para cada necessidade.

OBJETIVO:

Ser um escritório de referência em projetos de arquitetura, engenharia e interiores, reconhecido pela qualidade e excelência de seus serviços e constante busca do aprimoramento e da inovação.

VALORES:

Profissionalismo, flexibilidade, inovação, qualidade, parceria, sustentabilidade, colaboração.

A vida é para realizar sonhos

A trajetória profissional dos rondonenses Arlen Alberto Güttes e Gabriel Henrique Werlang é repleta de projetos e realização de sonhos.

Arlen começou sua vida profissional em março de 2004, logo após concluir a faculdade de Arquitetura e Urbanismo, feita com muito esmero na Unipar, em Umuarama. Gabriel começou sua carreira profissional em 2011, como estagiário de engenharia em uma empresa de construção civil, vindo a se formar em 2015 na FAG, em Cascavel, e em 2020 concluiu sua pós-graduação em Estruturas de concreto no INBEC, em Foz do Iguaçu. Ambos os profissionais ressaltam que o apoio incomensurável de seus pais e familiares foram decisivos para a concretização de seus objetivos.

No escritório localizado na Avenida Maripá, projetado e montado sobre quatro containers, trabalham os parceiros Arlen Alberto Güttes, arquiteto e urbanista, e Gabriel Henrique Werlang, engenheiro civil, além de mais três profissionais da área de arquitetura e engenharia: a arquiteta e urbanista Patrícia Barbian, a estagiária de Arquitetura Andressa Lohmann e o estagiário de Engenharia Civil Cristian Comin.

Mudança

Ainda que esteja no mercado desde 2004, o ano de 2020 foi de importante mudança para o arquiteto Arlen Güttes. “Precisava de mudança de ares, de um novo escritório, de uma nova equipe. Ao lado do engenheiro Gabriel, analisamos as possibilidades e escolhemos fazer um escritório novo, moderno e diferente em relação ao que já existia na cidade”, relata.

Para isso, eles alugaram o terreno localizado próximo ao semáforo da Avenida Maripá com a Rua Ceará e construíram uma edificação

própria em contêineres. “Buscamos uma nova solução com o objetivo de melhor atender os nossos clientes e acredito que a decisão foi a mais assertiva possível”, afirma Gabriel.

A definição por um novo escritório em 2020 deu-se após Arlen definir pelo fim de uma parceria de oito anos com outros profissionais. “Renovamos nossa equipe e decidimos colocar em prática um projeto que há anos estava planejado: a construção de uma sede própria em containers e, mais do que isso, um espaço onde nossos clientes pudessem encontrar todos os projetos e serviços em um só lugar”, menciona Arlen.

Diferente

Sobre o estilo do novo escritório, o arquiteto e urbanista diz que o espaço foi totalmente pensado e planejado para os seus clientes. “Nosso principal objetivo sempre foi proporcionar um local onde o cliente pudesse encontrar todos os serviços e projetos relacionados à arquitetura, engenharia e design de interiores. Por isso, não só abrimos um novo escritório, mas criamos um conceito em que o cliente compartilha seu sonho, sua ideia e nós fazemos tudo se realizar”, enaltece.

Gabriel enfatiza que, “se assim desejar”, o cliente sai do escritório com a chave da casa na mão. “Desenvolvemos todos os tipos de projetos inerentes à arquitetura, engenharia e design de interiores, realizando a gestão de toda a obra e demais serviços, proporcionando maior comodidade para os nossos clientes”, ressalta. “Lembramos ainda que todo nosso trabalho é sempre desempenhado em plena parceria, caminhando lado a lado com os nossos clientes”, complementa Arlen.

Satisfação

Ser ousado e criativo nem sempre é garantia de sucesso. Todavia, Arlen destaca que a mudança de endereço e de sociedade fez muito bem ao seu escritório. “O ano de 2021, apesar da pandemia, que prejudicou muitos setores, foi de muito crescimento para o nosso escritório. Com o setor da construção aquecido, inúmeros projetos foram desenvolvidos e obras concretizadas, caracterizando um crescimento de 30% na prestação de nossos serviços, o que nos exigiu novos investimentos em programas e também no aumento de nossas equipes de obras. E para 2022 nossos clientes podem esperar mais realizações, mais projetos e obras com a marca Arlen Arquitetura e Engenharia”, conclui o arquiteto.

Arlen A. Güttes

arquiteto e urbanista CAU A 36.949-7

☎ 98805-5212

Gabriel H. Werlang

engenheiro civil CREA-PR 144922/D

☎ 99934-9447

www.arlenarquitetura.com.br

Arlen

ARQUITETURA E ENGENHARIA

Av. Maripá, 1347 - Centro - M.C. Rondon - PR ☎ (45) 2031-4000

59 anos de Calçados Paraná

Em outubro de 1962, o município de Marechal Cândido Rondon tinha apenas dois anos de idade e poucas lojas existiam nesta pequena cidade do Oeste paranaense. Um casal de empreendedores, vendo oportunidades surgindo, iniciava os trabalhos em uma pequena sapataria, que poderia ser considerada, também, a primeira indústria de transformação que a cidade possuía.

O pequeno negócio, localizado na Rua São Paulo, tinha apenas duas pessoas trabalhando: seu fundador, Gregorio Kawacki, e a esposa Maria Lenir (ambos in memoriam). A empresa transformava couro em botas e botinas, calçados muito utilizados na época. Gregorio era sapateiro e D. Maria era costureira. Enquanto ele produzia, ela cuidava do comércio.

A população local foi aumentando de maneira que a empresa precisava acompanhar a expansão do município. A Calçados Paraná começou a revenda de calçados, produtos que eram buscados no Rio Grande do Sul. Na época, somente calçados eram comercializados na loja.

O casal de empreendedores continuou a acreditar em Marechal Cândido Rondon e em 1972 abriu sua segunda loja, na Avenida Rio Grande do Sul. Aliás, as duas lojas continuam atuando até os dias atuais e no ano que vem o grupo vai completar 60 anos de existência.

As três filhas do casal - Eni, Orides e Cleri - seguiram os passos dos pais e se mantiveram no negócio de calçados, sendo que Eni e Cleri continuam sócias até hoje das lojas da Calçados Paraná.

Eni conta que literalmente cresceu dentro da loja. "Meus pais trabalhavam e moravam ali mesmo. Fui acompanhando todo o crescimento da Calçados Paraná, passo a passo. Isto representou muito na minha vida. Aprendi com meus pais que o trabalho nos dignifica. Eu me identifiquei integralmente com esta profissão", enfatiza.

Ela diz que seus pais foram um grande exemplo na sua vida. "Nosso pai sempre nos ensinou a estar cedo na loja, de que trabalhar era algo bom, que devemos cumprir o horário, ter disciplina, ter honestidade e princípios. Ele foi meu professor, me ensinou o passo a passo do negócio.



Cleri, Natalie e Eni

E assim fomos crescendo juntos com a cidade de Marechal Cândido Rondon. Lembro das várias fases que a empresa passou, que no início foi de muita luta, mas que valeu a pena", destaca a empresária.

Ao lado de Eni, administrando as duas lojas, está Cleri Kawacki Schweinberger (Nega). "Quando comecei a trabalhar nas lojas elas já estavam bem evoluídas. Passei por todos os setores, mas me identifiquei no setor de compras, função fundamental no comércio. Hoje o mercado está mais dinâmico, mais completo. O que compro para as lojas visa atender as necessidades

dos clientes", pontua.

Compras por pesquisa

De acordo com Cleri, a escolha das mercadorias hoje é feita com pesquisas e análises. "Compramos infinitas de produtos, temos os mais diversos clientes, jovens e adultos. E é o gosto deles que preciso analisar para fazer as compras. Por isso, sempre ouço a opinião das vendedoras para saber exatamente o que os clientes estão pedindo. E desta forma chego ao melhor acordo possível das compras", menciona.

"É diferente comprar hoje, pois contamos com a tecnologia a nosso favor. Com ela conseguimos fazer um controle de estoque mais assertivo", comenta Eni. "Já fizemos muita conferência de estoque e compramos de forma manual. Hoje é o sistema que nos diz o que está faltando ou sobrando. Num universo de 80 mil produtos que trabalhamos isto significa ganho de tempo", complementa a Nega.

A Calçados Paraná, ainda que por muitos anos tenha sido conhecida apenas por vender calçados, hoje é uma loja com variedade em confecções, acessórios, linha íntima e de viagem. "Ainda neste ano de 2021, ampliamos no mix, incorporando a linha de cama, mesa e banho, que vem agradando muito nosso público", aponta.

Para atender este setor, as sobrelas das duas empresas foram totalmente reformuladas e ampliadas, adequando o espaço para receber as mercadorias.

Custo-benefício

As irmãs entendem que a Calçados Paraná tem uma característica especial em termos de produtos. "Prezamos em trazer produtos de qualidade para nossos clientes, com um custo-benefício adequado", ressalta Eni.

Futuro

O futuro da Loja Calçados Paraná já está traçado. As irmãs dizem que as duas lojas vão continuar crescendo e incorporando ainda mais itens dentro da gama de produtos oferecidos. "Queremos nos firmar cada vez mais como loja referência na cidade", relata Eni.

Outro objetivo é ampliar a visibilidade digital. "Precisamos aumentar nosso estoque visando atender a possível demanda do futuro site. Não queremos deixar faltar produtos na loja física, onde se concentram as maiores vendas", destaca Cleri.

Ainda em se tratando de futuro das lojas, as irmãs já pensam em sucessão. "Hoje quem está ao nosso lado é Natalie Kawacki Schweinberger, filha da Nega. Ela é jovem, graduada em Direito e com potencial de dar sequência e continuidade ao nosso trabalho", antecipa Eni. "Ela está se preparando, acompanhando as atividades da loja e trazendo novas expectativas", complementa.

Finalizando, Cleri fala do seu orgulho da loja. "Se outrora nossos pais começaram sozinhos, hoje temos uma equipe preciosa de 38 colaboradores. Alguns estão na nossa empresa com mais de 40 anos de trabalho dedicados e nossa rotatividade é baixa. Assim como também temos clientes que nos acompanham há muito tempo e somos gratas a todos", agradece.

CALÇADOS
PARANÁ
STORE
SEUS PÉS
EM BOAS
MÃOS

CALÇADOS - CONFECÇÕES - ACESSÓRIOS
CAMA, MESA E BANHO

CalçadosParana

(45) 3254-1424 / Rua São Paulo, 890
(45) 3254-1277 / Av. Rio Grande do Sul, 910



Cezar

Jorge

Irmãos criam um dos maiores buffet de eventos da região

Para os irmãos Cezar e Jorge Eckert, sobreviver na vida vendendo alimentos tem uma história de sofrimento e de conquistas. Sócios da Churrascaria e Buffet 2 Irmãos, os irmãos chegaram a Marechal Cândido Rondon no ano de 1986, cidade escolhida pelos seus pais para morar, depois de residirem no Rio Grande do Sul e no Mato Grosso.

“Nossa infância, vivida no Rio Grande do Sul, foi de dificuldades. Adolescentes, fomos morar no Mato Grosso. Lá meu pai iniciou atividades de restaurante. Estava indo bem, mas tivemos que sair dela por questões de pessoais”, diz o irmão Jorge Eckert.

A família, composta pelos pais Elimar (in memoriam) e Dulce e os irmãos Cezar, Jorge e Amaro (Pingo), veio para Marechal Rondon pois o pai já conhecia a cidade. Ele vinha para cá trazer mudanças e tinha parentes na região.

“Nosso primeiro negócio em Marechal foi a Churrascaria Rei da Costela, que meu pai comprou logo que chegou na cidade”, relembra. “E nós, eu e Jorge, locamos o Posto de Combustíveis Texaco, do popular Zoca”, relata Cezar.

Logo, Cezar e Jorge começaram a pensar em constituir um negócio próprio no ramo de restaurante. “Criamos dois restaurantes: um no Posto Levandowski, junto ao atual Posto Stop, na Avenida Rio Grande do Sul, e outro anexo ao Posto Trovão Azul, na saída para Quatro Pontes. Eu trabalhava no posto do centro e o Jorge ia para o posto da BR”, conta Cezar.

As atividades nos restaurantes estavam indo bem, mas a dura rotina de trabalho era imensa. Diariamente os irmãos trabalhavam mais de 16 horas para manter os estabelecimentos abertos. Como fruto, conseguiram comprar um terreno na Rua Nove de Agosto, em 1991. E foi exatamente neste terreno que em 1993 os irmãos edificaram a Churrascaria e Restaurante Dois Irmãos, sendo na parte térrea o espaço do restaurante e na parte superior dois apartamentos onde eles foram morar com seus pais.

“Saí do Trovão Azul, pois os proprietários do estabelecimento queriam promover mudanças. Como já tínhamos nosso terreno, escolhemos investir nele e construir nosso próprio

espaço. O restaurante era pequeno. Cabia apenas 70 pessoas. Começamos trabalhando com a ajuda da mãe, do pai e apenas um funcionário”, recorda Jorge.

A rotina do restaurante foi crescendo, o atendimento já acontecia de segunda a segunda, ainda que somente para almoços. “Em 1995 o movimento começou a melhorar, graças às orientações de certos clientes e pela qualidade dos almoços que servimos. Iniciamos também neste ano a experiência de fazer marmitas, que eram entregues no pronto socorro do município”, comenta Cezar.

Com adaptações, o espaço foi aumentando aos poucos. “Isto nos permitiu começar a realizar pequenos eventos, especialmente casamentos. Todavia, nosso primeiro grande evento aconteceu a pedido do amigo Legário Gilberto von Mühlen (Beto), quando ele assumiu a presidência da Acimacar, e da então gestora da Acimacar, Ida Rohrs. Lembro que sequer tínhamos toalhas suficientes para atender o evento, mas conseguimos emprestar do Clube Concórdia e deu super certo o trabalho”, menciona Jorge. “Isso nos motivou a entrar em eventos maiores. Fomos crescendo e adquirindo o que faltava para trabalhar”, completa Cezar.

Cada vez mais eventos grandes foram surgindo. “Passamos a fazer festas de casamento, de aniversários, formaturas e a servir na festa do município. Teve eventos em que atendemos mais de duas mil pessoas em um único jantar e mais de duas mil pessoas em um único almoço. E todas as refeições com qualidade. Quando o cliente nos contrata vem com a expectativa de adquirir um serviço e produto de qualidade diferenciada. E acredito que esta expectativa do cliente e seus convidados está sendo atingida plenamente”, destaca Jorge.

As atividades foram crescendo e o restaurante passou a servir almoços em

indústrias locais. “Começamos este serviço na Faville, empresa que atendemos por 13 anos. Também servimos o frigorífico da Copagnil, hoje da Lar, desde o início das suas atividades e agora também a fábrica de ração da Copagnil, além da Fecularia Horizonte e o Restaurante Universitário junto à Unioeste. Atualmente, nossas cozinheiras preparam diariamente no restaurante centenas de pratos de refeições”, diz Cezar. “Todavia, a expectativa para 2022 é aumentar ainda mais”, acrescenta Jorge.

No ano de 2019, pelo crescimento da churrascaria, os irmãos resolveram ampliar o estabelecimento e proporcionar um ambiente mais acolhedor, moderno e funcional. “Já tínhamos 120 cadeiras no restaurante, mas o espaço físico era pequeno. Resolvemos ampliar, entretanto, não imaginávamos o drama de 2020: a pandemia. Enquanto estávamos reformando mantivemos o restaurante aberto, mas vieram os decretos de fechamento. Nos adaptamos, não foi fácil. Perdemos praticamente toda a nossa fonte de renda, mas conseguimos terminar as obras em 2020. Em 2021 a Churrascaria Dois Irmãos passou a ter 180 cadeiras colocadas, isto respeitando as normas de distanciamento necessárias”, expõe Cezar.

“A reforma e ampliação aconteceram exclusivamente com recursos próprios. Ainda que os eventos foram cancelados, que o restaurante teve que fechar, conseguimos honrar com todos os compromissos assumidos. Sem eventos e com o espaço fechado, deixamos de realizar muitos eventos já contratados”, lamenta Jorge.

Ainda que as obras tenham sido concluídas no ano passado, somente neste segundo semestre de 2021 o setor voltou a aquecer. “Voltamos a servir em torno de 350 almoços aos domingos e durante a semana aproximadamente 250, isso só no espaço físico. Mesmo com a pandemia, não diminuímos nosso quadro de funcionários. Mantemos hoje 12 empregos dentro da empresa, além da mão de obra familiar”, informa Cezar.

A vida no restaurante tem sido exaustiva para os irmãos Jorge e Cezar. “Trabalhamos diariamente 14 horas. Quando temos eventos tem vezes que a jornada é de 20 horas. E não podemos parar, pois os eventos têm hora e local para começar, entretanto, nosso trabalho quase sempre não tem hora para terminar”, pontua Jorge, ampliando: “Vencer não é fácil. Requer muito trabalho, dedicação, amor à profissão e às vezes largar a família. Mas é o caminho. Muitas e muitas vezes a família fica em segundo plano, ainda que nossas esposas (Clair/Jorge e Ivone/Cesar) entendam. Elas nos oferecem o apoio que precisamos. Não vi minha filha (Bruna) crescer (sic), mesmo estando com ela”, relata, emocionado, Jorge. E completa: “já fiquei 48 horas sem dormir por conta de trabalhar”. “Várias vezes levei o Luiz, meu filho, para nos ajudar nos eventos”, complementa Cezar. Hoje, os filhos contribuem com as atividades na churrascaria.

Para tentar amenizar a carga de trabalho, os irmãos pensam no futuro. “Estamos investindo em outras frentes, como no Frigo Irmãos e compramos recentemente as instalações do antigo Hospital Fumagalli. Em breve definiremos o que vai ser feito com este prédio no centro da cidade. Pode ser que surja um hotel, uma galeria com restaurante, mas tudo o que for feito deve ser terceirizado a outros empreendedores”, revela Jorge. “No frigorífico investimos porque nossas raízes são a ver com a carne. Somos netos e filhos de açougueiros e temos o DNA no sangue”, finaliza Cezar.

Gratidão

Cezar faz questão de enaltecer a presença do pai no empreendimento. “Meu pai sempre teve um carisma muito grande na recepção e atendimento aos clientes. Foi muito importante para o nosso crescimento. Também, não posso deixar de lembrar e ser grato a todos os funcionários, efetivos e terceirizados, que prestaram ou prestam serviços para nós. Cada um tem sua importância e respeito por nós, na Churrascaria e Buffet 2 Irmãos”, conclui o empresário.



(45) 3254-2137 | (45) 99972-1482 | (45) 99972-1487

✉ buffet-2irmaos@hotmail.com

📍 Churrascaria2IrmãosMcr 📷 Churrascaria_2_Irmaos

Rua Nove de Agosto, 77 - Marechal Cândido Rondon - PR

Loja CiW Para Todos: a coragem e a ousadia de começar do nada

DESTAQUE EMPRESARIAL

13

A história de empreendedorismo de Adriane Wuitschik e Marcos Cristofori começa pelo sonho de empreender do Marcos. “Desde que conheci o Marcos ele sempre demonstrou vontade de empreender”, conta Adriane.

Marcos, nascido em Marechal Cândido Rondon, filho de agricultores, veio morar na cidade para estudar e trabalhar. Foi funcionário da Copagril e da Indústria de Bolas Kagiva e por oito anos ajudante de serviços gerais na Edemar Imóveis. “Foram bons empregos. Tenho muita gratidão, principalmente ao Edemar Wollstein, mas sempre me mantive em busca de novos desafios”, diz.

Quando empregado, Marcos planejava uma forma de se tornar empresário, o que se efetivou em 15 de junho de 2017, com a criação da sua empresa.

Adriane nasceu no Paraguai e naturalizou-se brasileira. Veio criança para Marechal Cândido Rondon. Começou a trabalhar na sua juventude, com o primeiro emprego na loja virtual da Calçados Paraná (Kawacki), onde permaneceu por um ano. Depois foi trabalhar na Estrela 10. “Fiquei na Estrela 10 por cinco anos, até janeiro de 2020. Sair deste emprego foi uma dura decisão, pois eu gostava do que fazia. Trabalhava com transportadora e compras. Entretanto, eu já estava como sócia na CiW Para Todos. Não sabia o rumo que estava tomando ao sair do emprego. Contudo, o Marcos colocou o desafio de juntos administrarmos a CiW e acabei aceitando tocar a empresa e fazer a história dela. Hoje, digo, foi a melhor decisão tomada”, afirma.

Início

O começo da empresa deu-se por uma parceria com e-commerces, no ano de 2017, em parte de um barracão, no final da Rua XV de Novembro. “A Loja CiW recebia os produtos de retorno da e-commerces, alguns destes vinham com algum tipo de defeito. Esse material chegava para o nosso depósito, o que estava bom ia direto para a nossa loja e o que era possível ser consertado, fazia-se o conserto, para depois ser posto para a comercialização. A ideia da loja era vender estes produtos no varejo e com um preço menor do que o vendido pelas lojas virtuais. A parceria durou até o final do ano de 2019”, comenta o empresário.

Nesse período a Loja CiW vendia uma gama considerável de produtos. “Muita coisa era consertada antes de ser vendida. Todavia, o preço do conserto tornava o produto com um custo muito elevado, por vezes até maior do que um novo, e não se conseguia dar uma garantia de que esses itens iriam funcionar por muito tempo”, expõe.

“Com o passar dos dias começamos a perceber que isto não seria o adequado para os nossos clientes, pois os preços que precisavam ser praticados, devido aos custos de restaurações necessárias, tornavam os produtos sem condições adequadas de concorrer no mercado e o cliente não tinha a garantia de que esse seria durável”, menciona Marcos. “Foi aí que encerramos a aquisição de cargas de mercadorias avariadas e que também voltavam dos clientes virtuais e iniciamos com a compra de mercadoria nova direto da indústria”, aponta.

Esta questão exigiu uma mudança drástica na CiW: de produtos reembalados e sem garantia, ela precisava iniciar a venda de produtos novos, com garantia. Por isso,

Marcos e Adriane mudaram o rumo da loja e envergaram para o novo estilo.

Novos rumos

Na compra dos produtos das lojas virtuais, a loja CiW vendia itens diversos. E eram fornecidos diretamente pelas varejistas. Mas, quando as parcerias foram descontinuadas, a CiW teve que enfrentar a resistência natural dos fornecedores para o fornecimento dos produtos novos a serem vendidos. “Não tínhamos qualquer histórico de crédito. Nossos nomes, ainda que sem qualquer restrição, não davam garantia de compra junto aos fornecedores. Foram amigos que nos abriram as portas e nos apoiaram em nosso novo início, especialmente as Transportadoras Cristofoli e a Schreiberlog. A grande empresa nacional que primeiro abriu as portas foi o Grupo Tramontina, depois vieram a Casa Mia, Ferramentas Gedore e Mor, entre outras. Hoje já podemos comprar em condições melhores e de muitas outras empresas”, cita o empresário. “E o mais importante, nossos produtos, hoje, são de qualidade, com procedência e garantia”, complementa.

Após encerrar os contratos com os e-commerces em 2019, a Loja CiW atuou até final de 2020 na Rua XV de Novembro. Foi no ano de 2020 que deu-se início ao projeto da nova sede da loja. “Em janeiro de 2021 fizemos mudança de endereço para a Rua Sete de Setembro, no centro da cidade, com a instalação da loja num ambiente alugado e pequeno para a nossa demanda. Foi um desafio muito grande. Tivemos que nos reinventar e buscar novos caminhos”, ressalta Adriane.

Com a chegada de produtos novos e com garantia, a CiW pôde, também, começar a vender seus produtos pela internet. “Nesse período começamos a subir nossos produtos pequenos dentro dos maiores marketplaces e despachar para o país todo, o que hoje também já representa um faturamento para a empresa”, enaltece Marcos.

O espaço alugado no centro da cidade, ainda que bem localizado, apresentava o inconveniente do estacionamento. “Não havia espaço adequado para os caminhões de descarga chegar e nossos clientes tinham pouco espaço para estacionar. Nessa época o novo prédio estava em execução e estávamos muito ansiosos para mudarmos para cá”, lembra Adriane.

Segmentação de produtos

Outro processo necessário adotado pela empresa foi a especialização de produtos vendidos. “Se no passado vendemos centenas de produtos diferentes, hoje a nossa loja física está sendo preparada para vender somente móveis e objetos de decoração. Ainda que os demais produtos continuam em nosso portfólio, ferramentas, utilidades domésticas, produtos de informática entre outros serão comercializados somente de forma on-line, ou seja, dentro dos multiplayers, como a Magazine Luiza, B2W, Mercado Livre e outros. Estamos em fase de finalização de nosso catálogo virtual, que será trabalhado por uma empresa local. Estes produtos não ficarão expostos nas nossas prateleiras; serão vendidos on-line”, detalha Marcos.

João Livio/OPRE



Prédio próprio

Em 15 de outubro de 2021 a CiW Para Todos começou suas atividades em prédio próprio.

“Construímos um prédio que atendesse a necessidade da nossa loja. No Loteamento Baio, Anel Viário, vimos uma região com potencial crescimento. É a rota dos caminhões e com bons bairros surgindo ao redor. Quando iniciamos o projeto não sabíamos se seria um prédio com um ou dois pavimentos. Levamos nossas ideias para o arquiteto e engenheiro e eles nos ajudaram a decidir pelos dois pavimentos”, destaca Adriane.

“Quando mostramos o sonho para outras pessoas, assim que o projeto já estava na prefeitura, o que mais escutam era de que somos loucos. Fazer dois pavimentos em plena pandemia seria arriscado, que não sabíamos o que viria pela frente, que deveríamos ir devagar, construir um piso agora e outro depois. Entretanto, mantemos nosso projeto. Era um sonho nosso os dois pavimentos. Além disso, em momento anterior já estávamos num ambiente com 600 metros quadrados de loja e não seria justo para a sociedade e nossos clientes irmos para um lugar menor. Projetamos e fizemos a loja com toda acessibilidade necessária, inclusive com elevador, banheiros e sem que os clientes precisassem pisar em degraus. Qualquer pessoa pode entrar na nossa loja, que possui 422 metros quadrados de área”, enfatiza Adriane.

Ela diz que tudo aconteceu com as bênçãos de Deus. “Temos gratidão por ter nos abençoado e colocado sua mão sobre nós, apesar de todas as decisões. Somos gratos a nossas famílias, que nem sempre puderam contar com nossas presenças, mas estiveram firmes ao nosso lado nos momentos de dúvidas e incertezas. Sou muito grato por tudo isso que aconteceu, pelas mudanças que nos fizeram mudar o rumo das nossas vidas e negócios”, evidencia.

Hoje a empresa tem sonhos maiores. “Vamos passar a oferecer também produtos de médio e alto padrão. Tenho orgulho de falar que toda entrega e montagem é nossa. Entregamos e montamos na qualidade que o cliente merece, no tempo mais rápido possível, ou seja, em 24 horas. Uma equipe própria dá conta do recado. Para 2022 queremos dobrar o número de postos de trabalho oferecidos na empresa”, adianta, confiante, a empresária.



Realizamos o sonho de mobiliar seu lar

WhatsApp (45) 99919-9186

Facebook LojaCiWParaTodos

Instagram CiWParaTodos

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

Calvície é coisa do passado

Homens com calvície, que se sentem com a autoestima baixa, podem buscar uma solução efetiva para seu problema, em Marechal Cândido Rondon. Neste ano de 2021, a doutora Gabrielle Nardello iniciou os procedimentos de transplante capilar em seu consultório localizado no centro da cidade.

Gabrielle Nardello é médica, com pós em Dermatologia e Estética. Natural de Marechal Cândido Rondon, ela é apaixonada pela profissão que escolheu.

Graduada em Medicina pela Universidade de Ribeirão Preto (UNAERP), cursou pós-graduação em Dermatologia Clínica, curso aprovado pelo Ministério da Educação (MEC), e Medicina Estética, em convênio com a Sociedade Brasileira de Medicina Estética, no instituto BWS - Associação Pele Saudável em São Paulo.

A jovem participa de congressos e jornadas no Brasil e no exterior frequentemente, marcando presença em cursos com os melhores médicos do país voltados à sua área de atuação, buscando constante aperfeiçoamento e atualização.

Em um dos cursos que participou, teve a oportunidade de conhecer e praticar a técnica utilizada pelo renomado médico Thiago Bianco, especialista em restauração capilar. “Eu via a falta de estima dos meus pacientes com relação à perda de cabelos, mas não tinha uma solução adequada. Quando fiz o curso do doutor Thiago Bianco, logo me apaixonei pela técnica e encontrei o que procurava: fazer transplante capilar sem cicatriz linear de forma rápida e com aparência natural”, relata a médica.

“O transplante capilar com a utilização da técnica FUE (Follicular Unit Extraction) consiste

na extração de unidades foliculares através da obtenção da área doadora para o transplante capilar, removendo fio a fio sem a necessidade de incisão, o que não deixa a cicatriz linear, característica de outros procedimentos como a técnica FUT (Follicular Unit Transplantation). Pela recuperação ser mais rápida, o paciente será liberado no mesmo dia, podendo até mesmo voltar às atividades profissionais já no dia seguinte. A técnica FUE não deixa cicatriz. O paciente poderá até utilizar seus cabelos de forma raspada ou bem curtos que não vai aparecer qualquer marca. Não há corte neste procedimento, o que torna o pós-operatório mais simples se comparado com outras técnicas que podem ser minimamente invasivas”, expõe.

Quem quiser buscar mais informações a respeito do procedimento poderá ir até a clínica de Gabrielle Nardello, em Marechal Cândido Rondon, localizada na Rua Dom João VI, 753. A médica vai atender o paciente e analisar as possibilidades do tratamento personalizado. “Tudo depende de uma avaliação clínica para se definir o que pode ser feito. Será focado nas necessidades específicas de cada paciente, tratando de forma única cada caso”, garante.

Além do procedimento de transplante capilar, ela também realiza em sua clínica diversos outros procedimentos médicos, como aplicação de toxina botulínica, microagulhamento, harmonização facial, preenchimento, bioestimuladores, skinbooster, tratamento para queda capilar, entre outros. Interessados podem agendar consulta pelo telefone (45) 99838-9291. Além do atendimento na clínica particular de Marechal Rondon, ela também atende na cidade de Cascavel, na Policlínica Cascavel.



gn

DRA. GABRIELLE NARDELLO
CLÍNICA | ESTÉTICA | LASER
CRM 41830/PR

📍 dragabriellenardello
📞 DraGabrielleNardello

Agende uma avaliação:
(45) 99838-9291
Rua Dom João VI, 753
Marechal Cândido Rondon - PR

Dr Ronaldo A. Brescovitt:

quase 30 anos de dedicação à odontologia

Uma história de dedicação de quase três décadas à odontologia em Marechal Cândido Rondon. É assim que se identifica a vida do profissional Ronaldo Antonio Brescovitt, que nasceu em Clevelândia, no ano de 1968, graduou-se na Universidade Estadual de Ponta Grossa e em meados de 1992 passou a trabalhar em solo rondonense.

“Quando concluí minha graduação em Odontologia, meus pais residiam em Marechal Cândido Rondon. Eu não dispunha recursos próprios e fiz a faculdade com as dificuldades naturais de pertencer a uma família de classe média. Durante a faculdade, inclusive, fui obrigado a interromper o curso por um ano para, juntamente com a família, estabilizar as finanças e voltar para concluir o curso. Logo que me formei voltei para junto dos meus pais, em Marechal”, comenta o odontólogo.

“Após formado, vi a cidade como um bom local para iniciar minha carreira. Eu gostei daqui e fui bem acolhido pelos rondonenses”, enfatiza.

Ele destaca as dificuldades que também enfrentou para conseguir iniciar a trabalhar. “Há 30 anos as condições eram muito diferentes das de hoje.

Eu comecei sozinho, com dificuldades, tendo que instalar um consultório modesto. Não havia sequer a possibilidade de emprego público na área. Todavia, com muitos esforços, juntamente

com minha família, consegui viabilizar o consultório e começar a trabalhar”, conta.

Com o passar dos anos, as coisas foram melhorando para o profissional. “Pude começar a investir na profissão e a evolução aconteceu. Surgiu a possibilidade de trabalhar em serviço público odontológico da prefeitura e o meu consultório particular estava sendo bem recebido pelos clientes”, expõe.

O profissional diz que nos praticamente 30 anos de profissão o que mais lhe acompanhou foram as buscas por cursos de aperfeiçoamento e especializações. “Sempre pensei que investir na profissão através do conhecimento seria a melhor maneira de crescer profissionalmente e servir aos meus pacientes. Vivo numa curva de aprendizado constante e ascendente e mesmo com a pandemia eu não parei de estudar”, afirma.

Para Ronaldo, o que mais ele considera ter evoluído nestes anos são os conhecimentos adquiridos, a forma de gestão profissional e a experiência clínica. “É claro que no início da vida profissional a gente seguia uma forma de trabalho. O tempo foi evoluindo e muita coisa mudou para melhor. A cada momento surgem novidades e precisamos estar atualizados para poder atender melhor”, salienta.

Ronaldo é grato a todos os clientes que já passaram pelo seu consultório. “Sinto uma enorme gratidão a Deus, que faz com que eu me levante todas as manhãs com um propósito, e às pessoas que caminharam comigo, construindo o percurso de minha história. Tenho centenas de prontuários de clientes que já estiveram no meu consultório e muitos deles continuam sendo clientes até hoje. Isso, acredito, é fruto de um trabalho com bons resultados”, pontua.

Destaque

Ainda que restrições tenham sido impostas aos consultórios por conta da pandemia, o ano de 2021 foi positivo, avalia o profissional. “Além de mais clientes serem atendidos de forma ainda mais individualizada, tive a oportunidade neste ano de aprimorar conhecimentos e trazer mais tecnologia para dentro da clínica. Foi um ano que surpreendeu, pois houve um fluxo maior de clientes buscando por tratamentos nas áreas de implantes, próteses, periodontia e estética”, menciona.

No seu consultório, ele considera como ponto de destaque a implantação da tecnologia digital. “É uma tendência da odontologia e com isso os pacientes podem ser beneficiados com uma nova linguagem de diagnóstico, e seus tratamentos sendo planejados de forma virtual maximizamos resultados. Isso é possível graças a equipamentos adquiridos e que são de última geração, como o scanner intraoral e fresadora, que possibilitam a confecção de próteses, laminados de porcelana e resta-

rações de maneira mais prática, com qualidade e rapidez. O tratamento proposto passa a ter mais previsibilidade de resultados”, enfatiza.

Hoje na clínica do odontólogo Ronaldo Brescovitt os pacientes dispõem de tratamento nas áreas de implantodontia, periodontia, prótese e odontologia estética. “Existem algumas bases de conhecimento que são imutáveis. Mas as tendências, materiais, recursos e resultados mudaram significativamente para melhor nos últimos anos. A gestão do tempo e dos trabalhos é outra; houve um crescimento exponencial”, observa.

E o ano de 2022 deve ser ainda mais promissor. “Já tenho definida a participação em novos cursos presenciais. Certamente vou buscar mais conhecimentos, novas técnicas e recursos para servir os clientes da melhor maneira. Tudo para que eles sejam ainda mais beneficiados”, evidencia.

O odontólogo revela que no ano que vem pode ter a presença de sua filha no consultório. “Ela se forma em Odontologia no mês de agosto próximo e acredito que até o final do próximo ano estará atuando. Será uma imensa satisfação tê-la comigo na clínica, pois, juntos, poderemos ampliar a gama de serviços oferecidos aos clientes”, finaliza Ronaldo.

Arquivo pessoal



Brescovitt
Odontologia

Ronaldo A. Brescovitt
CRO 8535

Mestre em Implantodontia
Especialista em Implantodontia
Especialista em Periodontia

EXPERIÊNCIA - CREDIBILIDADE - SEGURANÇA

(45) 3254-2676 | (45) 99911-4056

Rua Rio de Janeiro, 590 - Centro - Marechal Cândido Rondon - PR



Foto: Livio/OPF

MISSÃO:
Ser uma escola
de excelência em
educação no Paraná.

VISÃO:
Desenvolver o conhecimento através
da formação integral e da interação
dos sujeitos e formar agentes
transformadores da sociedade baseado
em princípios ético-cristãos.

VALORES:

Respeito	Cidadania
Responsabilidade	Ética
Solidariedade	Desenvolvimento contínuo
Autonomia	

Investimentos em tecnologia e capacitação tornam o Martin Luther diferente

É bem provável que você já tenha ouvido histórias contadas por familiares, como pais ou avós, de como era a formação educacional nas décadas de 60, 70 ou 80. Os professores eram severos, considerados senhores do conhecimento, havia regras rígidas nas escolas e salas de aula, os alunos eram disciplinados a copiar o que os professores transmitiam, tinham que repetir várias vezes o conteúdo apresentado e não havia raciocínio crítico. E isto tudo acontecia também bem aqui, em Marechal Cândido Rondon. Era o que se tinha na área de educação.

Todavia, esta engrenagem educacional, que persistiu centenas de anos, sofreu mudanças ao longo dos anos. E parte disto se deve à metodologia de ensino oferecida pelo Colégio Evangélico Martin Luther.

“Nosso colégio, ainda que antigo (foi criado em 1954), hoje é um dos mais modernos do Estado do Paraná, com uma metodologia de ensino que se adapta à realidade atual e, principalmente, à evolução efetiva de nossos educandos”, destaca o diretor do educandário, professor Ildemar Kanitz.

Esta modernidade na forma de ensinar passa pelo dinamismo de pessoas que fazem parte da escola. “É preciso destacar a ajuda da Asseamal (entidade mantenedora), que hoje tem na presidência o pai de aluno Nélio Leonhardt e por vice-presidente Paulo Schaefer. Todas as nossas ações são definidas em conjunto entre a direção da escola e a direção da entidade mantenedora, além da Associação de Pais e Mestres (APM), cuja presidente é a mãe de aluno Tatiane Priensnitz”, expõe Kanitz.

Aulas tecnológicas

Para que a evolução aconteça no Martin Luther, a direção tem oferecido esforços para grandes investimentos em tecnologias. “Com o advento da pandemia, nossas salas de aula foram todas adaptadas ao novo contexto de aulas remotas: computadores novos, câmeras, microfones para cada professor. A capacitação é constante, visto que sempre temos novos desafios e novidades a serem implementadas, e neste ano em especial foi necessário”, relata o diretor.

Além disso, muitas reformas nos prédios antigos foram feitas nos últimos anos. “Como a troca de telhado, de piso, de janelas de vidro comum por vidro temperado. A cada dia o ambiente está mais seguro e agradável. E finalizaremos, até o próximo mês, a instalação de placas de energia fotovoltaicas nas duas unidades da escola”, comenta.

Destaque

Os investimentos têm apresentado bons resultados para os alunos do Martin. “Hoje o Martin Luther é uma escola de destaque em todo o Estado, sobremaneira em nossa região, especialmente pelos expressivos resultados que aparecem a cada ano, tanto em vestibulares e Enem (Exame Nacional do Ensino Médio) como em inovação em projetos. Um exemplo disso é que de dez vagas no curso de Farmácia na Unioeste em Cascavel, quatro são dos alunos do Martin. Escolas do Estado e da região se inspiram em nosso trabalho e em nossas inovações. Para nós, é um orgulho e também responsabilidade ser uma escola de referência”, enfatiza Kanitz.

Ele ressalta que o quesito inovação e tecnologia é tratado com muita responsabilidade e efetividade no Martin. “Inovação é nosso sobrenome. A tecnologia sempre está presente nas inovações. Para nós, isso é tão importante que já há dois anos contratamos uma coordenadoria específica para o assunto tecnologias educacionais. Ela dá assessoria e apoio aos professores para tornar as aulas mais dinâmicas e com uso de recursos tecnológicos. Cada vez mais usamos plataformas inteligentes para o melhor desempenho dos alunos. Exemplo disso é uma plataforma que usamos onde tem mais de dois mil professores à disposição dos alunos para tirar dúvidas e realizar monitorias. Eles estão disponíveis sete

dias por semana e 24 horas por dia para atender nossos alunos. Outro exemplo é uma plataforma de redação com mais de 300 professores do Brasil inteiro todo mês corrigindo as redações de nossos alunos”, enfatiza.

Crescimento

A metodologia e os resultados têm feito o Martin crescer ano após ano. “Iniciamos o ano de 2020 com 712 alunos. Com a pandemia perdemos 32, que são crianças em idade escolar não obrigatória. Mas todas as famílias disseram que voltariam quando a escola reabrisse. O ano de 2021 iniciou tenso, com poucas matrículas, por conta da indecisão do retorno ou não das aulas presenciais. Mas decidimos voltar e atender todos os alunos, observando os cuidados sanitários. Para isso alugamos salas da igreja e do pavilhão e retomamos as aulas 100% presenciais. Não fizemos escalas semanais. Por conta disso e da qualidade de nosso trabalho, a escola aumentou em mais 105 alunos, saltando de 712 em 2020 para 817, hoje”, informa o diretor.

O futuro

Mesmo com tanta evolução, o colégio quer crescer e se desenvolver ainda mais. “Como sempre, temos novos projetos e seguimos aprimorando os projetos existentes. Com isso, 2022 será um ano de mais um salto significativo na qualidade de nosso serviço. Nosso colégio sempre terá novidades”, evidencia. “Somos uma escola inovadora, com os melhores resultados da região. Continuaremos com o atendimento e a busca constante por uma parceria sólida entre família e escola”, enaltece.

Conforme Kanitz, o Martin Luther é inspiração para outras escolas. “Temos muitos projetos novos, com excelente qualidade e resultados frente a outras escolas. Exemplo disso é a nossa proposta do bilíngue, que não é apenas um inglês melhorado. Os alunos têm aulas de História, Geografia, Arte, Ciências e Matemática com professores formados na área e as aulas são em inglês. Mas o diferencial está no atendimento aos alunos e às famílias. Buscamos sempre o melhor para estes que confiam em nosso trabalho”, frisa Kanitz.



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

Bernoulli
Sistema de Ensino



44 anos:

Frimesa mantém cadeia produtiva, lácteos e cárneos

Quando a Frimesa foi criada, em 13 de dezembro de 1977, a empresa já vinha com uma missão definida: industrializar a matéria-prima dos associados, permitindo o sustento de várias famílias. Além disso, tinha por objetivo aproveitar o potencial e a produtividade que a região tinha e dar oportunidade para os associados diversificarem as atividades utilizando o máximo possível de mão de obra familiar.

Passados 44 anos desde que esta central foi constituída, ela galgou de uma pequena empresa para uma das mais fortes indústrias do Brasil. Constituem-se como filiadas da Frimesa cinco cooperativas da região: Copagril, Lar, Copacol, C.Vale e Primato. A diretoria é escolhida pelas cooperativas, sendo atualmente o diretor-presidente Valter Vanzella e o diretor-executivo Elias Zydek. Além disso, ela é estruturada na representatividade e participação das cooperativas filiadas por meio de delegados e conselheiros da direção estratégica, exercida pelo Conselho de Administração e na fiscalização e controle, conselho fiscal.



Conselho de Administração da Frimesa em visita a obra do frigorífico de Assis Chateaubriand.

Unidades

Além de várias outras fábricas na região, a Frimesa tem duas unidades em Marechal Cândido Rondon. A mais antiga é a Unidade Fabril de Queijos, que é a principal indústria de lácteos da Frimesa, onde produz as linhas de leite UHT, linha de queijos, requeijão, manteiga, creme de leite, leite condensado e doce de leite, está localizada no perímetro urbano da cidade. Já o frigorífico é destinado para área de abate e desossa de suínos e alguns cortes, estando localizado também em instalações próprias, próximo ao distrito de Novo Horizonte.

Empregos

Para entender a magnitude da Frimesa basta observar o número de empregos que ela gera, em todas as suas unidades: são 9.190 funcionários. “Destes, 561 estão atuando na Unidade Frigorífica de Suínos e outros 924 estão trabalhando na Unidade Fabril de Queijos, em Marechal Cândido Rondon”, informa o diretor-presidente Valter Vanzella.

Inovações

A área de desenvolvimento de novos produtos da Frimesa está em evolução constante. “Em 2021 agregamos 16 novidades na linha de produção, chegando hoje a 484 itens diferentes industrializados em nossas indústrias. A maioria das novidades foi na área de lácteos”, relata Vanzella.

Segundo ele, a Frimesa também investe em tecnologia constantemente. “Foram adquiridos novos equipamentos para as linhas de produção de embalagem, fatiamento, destaque para aplicação do insensibilização dos suínos por CO2 e a instalação do biodigestor. Investimentos foram feitos, ainda, em tecnologias na obra da Unidade Frigorífica em Assis Chateaubriand”, salienta.

Diferença

“A Frimesa é uma cooperativa, uma forma moderna e solidária de trabalho. Mantemos uma grande cadeia produtiva e temos um portfólio que atende todos os momentos de consumo. Além disso, temos amplo controle da cadeia de produção, aplicamos o Programa Suíno Certificado e Programa de Fomento Leiteiro que garante a qualidade dos produtos. Além de priorizar a gestão da inovação e da qualidade”, garante o diretor-presidente, atributos estes que, segundo ele, tornam a Frimesa uma empresa diferente no mercado.

MISSÃO:

Prover alimentos de valor para as pessoas.

OBJETIVOS (VISÃO DO FUTURO):

Desenvolver-se continuamente de forma sustentada, criando valor para os públicos envolvidos.

VALORES:

Honestidade, respeito, comprometimento, transparência e servir.



Diretor-presidente Valter Vanzella

Futuro

E Vanzella garante que a Frimesa vai continuar em expansão. “Na área de industrialização, temos plantas preparadas e estamos construindo o novo frigorífico em Assis Chateaubriand. Todos com tecnologia de ponta para atender o mercado interno e externo. Os investimentos em 2021 chegaram a quase R\$ 350 milhões. Em 2022 há muito ainda para acontecer, assim como nos anos futuros, mantendo a Frimesa na ponta como indústria que agrega valor e renda aos associados das cooperativas sócias”, enfatiza.





Foto: LUI/OPR

Um novo local para melhor atender

Os rondonenses Grasielly Raquel Arenhart von Borstel e Guilherme Friedrich von Borstel estão casados há 17 anos. Ainda que tenham escolhido o mesmo curso superior - Direito - para trilhar e suas famílias residissem na mesma cidade, eles se conheceram apenas após a conclusão da faculdade.

Grasielly, 42 anos, é advogada e tem escritório próprio. Guilherme, 46, deixou a carreira na área de Direito e se encontrou profissionalmente como corretor de imóveis. A vida de amor do casal separou os laços profissionais, mas sempre manteve a família unida.

“Eu cursei Direito na Unipar, campus Guairá, e estou formada desde 2002. O Guilherme cursou Direito na Unisinos, em São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, e graduou-se um ano antes”, conta Grasielly. “Mas nos conhecemos somente depois dele concluir a faculdade, quando estávamos fazendo um curso de pós-graduação na Escola de Magistratura do Paraná em Cascavel. Na verdade, nos conhecemos na van que levava alunos para a faculdade”, diz Guilherme.

O fato de se encontrarem no veículo de transporte foi um acaso na vida deles. “Quando concluí o curso de Direito, estava em vigência o Código Civil de 1916, sendo que no ano seguinte entrou em vigência o Novo Código Civil de 2002 e precisávamos nos atualizar em relação à legislação. Cursar a Escola de Magistratura e ter a possibilidade de atualizar a maioria das matérias feitas durante a faculdade foi uma grande oportunidade. E cada um de nós, sem qualquer contato, resolveu cursar esta pós-graduação. O curso era em Cascavel, todas as noites, de segunda a sexta-feira, e tínhamos que ir para lá numa van contratada que levava alunos para as faculdades. Foi numa destas viagens que nos conhecemos”, recorda Grasielly.

“Certa viagem na van, vi uma moça sentada, com um banco vago ao lado. Ela me encantou e pedi para sentar ao lado dela. Daquele momento em diante começamos a conversar, nos tornamos amigos e na sala de aula sentávamos um atrás do outro. Eu mandava bilhetes para ela, falando dela, elogiando-a. Até que tudo brotou, nosso namoro começou e não terminou mais”, lembra Guilherme.

Dois anos depois, o casal contraiu matrimônio e resol-

veu formar uma família. Em 2007 nasceu Bruna e, sete anos depois, ocorreu o nascimento de Estela. “Foi com a chegada da filha caçula que vimos a necessidade de alterar nossos planos e mudar de casa, pois a família havia aumentado. Adquirimos uma propriedade na Rua Sete de Setembro, local que imaginávamos um dia construir um escritório de trabalho”, expõe Grasielly.

Em sua vida profissional, ela iniciou na área jurídica como estagiária em escritórios de advocacia e na procuradoria jurídica da Prefeitura de Marechal Cândido Rondon. “Trabalhava durante o dia, estudava à noite e era tudo muito corrido”, salienta. E complementa: “Depois constituí meu escritório de advocacia, mas ainda permanecia trabalhando na prefeitura e, na sequência, no Núcleo de Práticas Jurídicas da Uniãoeste. Foram alguns anos dividindo as horas com o trabalho exercido no município e outra parte do dia atendendo o escritório, os clientes externos e fazendo assessoria jurídica para empresas”, informa.

Quando Grasielly constituiu seu escritório, Guilherme foi lhe ajudar nas atividades internas. “Trabalhei internamente, nas necessidades burocráticas do escritório. Cuidava de documentos, de contratos. Comecei a gostar de trabalhar com a parte administrativa e nos contratos imobiliários e via a necessidade da observância de alguns detalhes e legislações específicas que assegurassem direitos em favor dos vendedores e também dos compradores”, expõe Guilherme.

A vida do casal sempre foi de fazer as coisas em conjunto. “Somos membros do Movimento de Cursilho da Cristandade (MCC), grupo ligado à Igreja Católica. Somos membros do Rotary Club de Marechal Cândido Rondon; eu entrei em 2006 e a Gra em ingressou em 2005. Ela foi uma das primeiras mulheres a ingressar neste clube rotário. Nossas vidas literalmente é levadas a dois, em todos os sentidos”, enaltece Guilherme.

Ainda que tenha exercido outras funções na área jurídica, como de escrivão na Delegacia de Polícia Civil e de oficial de Justiça no fórum da comarca rondonense, Guilherme objetivava agregar os conhecimentos jurídicos que possuía, auxiliado também pela esposa, em outra atividade. Foi quando decidiu fazer o curso de Corretor de Imóveis, no ano de 2016.

Como o espaço do primeiro escritório estava ficando

pequeno, o casal decidiu alugar um local maior, desta vez perto do fórum e da futura casa da família, que estava em obras. A ideia era compartilhar salas para as atividades da esposa e do marido, cada um atuando na sua profissão. “Entretanto, após consultas feitas na OAB/PR, percebemos que este nosso projeto não seria possível, pois a entidade não permitia atividades diferentes da advocacia dentro de um escritório de advocacia”, diz a advogada. Foi então que o Guilherme decidiu trabalhar com outros corretores existentes na cidade, parceria que terminou há dois anos, quando passou a trabalhar sozinho.

Com o início da pandemia, no ano de 2020, os planos do casal precisaram ser adiantados. “Meu escritório precisava ser adaptado para a nova realidade. Com o home office, os clientes precisavam vir participar de audiências e reuniões virtuais e o espaço que possuía (casa alugada) não poderia ser adaptado. Foi quando decidimos direcionar nossos esforços e economias para construir um espaço, que agora está pronto”, relata Guilherme.

Atendimento

Ainda que conjugados, os dois escritórios são separados. “Tenho meu escritório de forma independente, com recepção, salas para atendimento minha e da doutora Isabel Luisa Adams, e uma sala de reuniões e audiências, tudo com acesso restrito pela frente do meu escritório, na Rua Sete de Setembro, nº 1485, sala 02. O Guilherme possui o espaço dele, com recepção própria e as salas que ele precisa para trabalhar, também com acesso exclusivo, no mesmo endereço, porém na sala 01”, informa Grasielly.

Hoje, ela compartilha seu escritório com a advogada Isabel. “Ela começou estagiária comigo e após terminar a faculdade de Direito fiz o convite para que permanecesse, como advogada associada ao escritório, sendo responsável por causas antes não atendidas pelo Escritório Arenhart von Borstel, especialmente na parte previdenciária, trabalhista (parte do empregado) e criminal, além de auxiliar área do Direito de Família, que é a mais atendida pelo escritório”, menciona a advogada.

Guilherme teve a inspiração no sogro, Valdir Arenhart, para migrar para a nova profissão. Seu Valdir já atuou em Marechal Rondon com imobiliária própria. Depois se mudou para Cascavel, onde também atuou no ramo imobiliário. “Ele foi um estímulo para escolher esta tão digna profissão. Juntei meus conhecimentos jurídicos à profissão de corretor de imóveis e hoje posso oferecer de forma mais segura orientação nas transações imobiliárias, fazendo uma análise detalhada e correta de todos os processos que envolvem a compra e a venda de imóveis”, destaca.

“Nossa caminhada profissional não foi fácil, tivemos dias ruins, mas também dias de glória. Tudo o que conquistamos foi com muito trabalho e dedicação. Abdicamos de muita coisa, que só nós sabemos. Fizemos escolhas e hoje podemos dizer que foram as mais corretas. Optar por unir nosso trabalho e a proximidade com nossas filhas foi uma decisão conjunta, pois quisemos acompanhar o crescimento delas e poder compartilhar da vida delas. Nossas filhas estão crescendo, são nossas grandes preciosidades. Continuamos construindo um futuro melhor, com a esperança que Deus continue nos abençoando, independentes profissionalmente, mas unidos pelo amor”, finaliza, feliz, a advogada.



Guilherme Friedrich von Borstel
CRECI F29.900 | CNAI 25.461

(45) 99137-3541 ☎

Rua Sete de Setembro, 1485 - Sala 01
Marechal Cândido Rondon - PR

www.vonborstelimoveis.com.br
guilhermefonborstel@gmail.com
Guilherme von Borstel Corretor de Imóveis



Arenhart von Borstel
ADVOCACIA E CONSULTORIA

Dra. Grasielly Arenhart von Borstel
OAB/PR 34.125

Dra. Isabel Luisa Adams
OAB/PR 102.348

CÍVEL | FAMÍLIA | TRABALHISTA
APOSENTADORIA | CONTRATOS | INDENIZATÓRIAS
NOVO ENDEREÇO: Rua Sete de Setembro, 1485 - Sala 02 - Marechal Cândido Rondon - PR

Empresa rondonense oferece ganho de produtividade com bem-estar para granjas de suínos

Um negócio de pai e filha, criado em 17 de dezembro de 2018, produz um sistema que automatiza serviços em granjas de suínos e aviários, vendidos em vários Estados brasileiros. Trata-se da Greenfeel Bem-Estar Animal, instalada no parque industrial de Marechal Cândido Rondon, uma indústria e comércio de equipamentos agrícolas, especializada em automação do manejo de cortinas, que visa o bem-estar animal, conforto térmico, facilidade no manejo, sustentabilidade e economia para o produtor rural.

A empresa surgiu da experiência profissional de Adirlei Cesar Hunhoff, hoje com 49 anos de idade, com o apoio da filha Lislen Mariana Hunhoff, 27 anos, graduanda em Arquitetura. “A empresa surgiu porque queria trabalhar com quem tivesse responsabilidade, atendendo as necessidades dos clientes, num mercado que estava muito desassistido”, diz o empresário.

Antes de empreender, Adirlei batalhou como empregado. “Já trabalhei como auxiliar de supermercado, ajudante de propriedade agrícola, em chão de fábrica e frigorífico, motorista de caminhão e de ônibus. Em 2014 ingressei na atividade comercial de vendas de equipamentos para granjas de suínos em uma empresa com sede no Rio Grande do Sul. Foi onde aprendi a montar os equipamentos. Vim representar esta empresa na região de Marechal Cândido Rondon”, informa o empresário.

“Sai dessa última empresa porque não estava atendendo as minhas observações em relação aos produtos. Considerava

que os produtores precisavam de algo a mais. Após fazer pesquisas, consegui desenvolver um novo sistema de controle das cortinas, busquei parceiros no mercado e comecei a vender este equipamento, mais moderno e seguro, para as granjas de suínos e aves”, destaca.

Recursos

Para constituir a empresa, Adirlei conta que usou a economia que tinha, e que não passava de R\$ 40 mil. “Foi mais na cara e coragem, vontade de fazer algo melhor e diferente. E deu certo. Hoje tenho consciência do quanto ela vale no mercado”, enaltece.

A filha e sócia, Lislen, catarinense, é mãe, graduanda em Arquitetura, trabalhou como funcionária na Lotérica Sorte Grande e no posto da Copagril. “No meu último emprego, eu ajudava também meu pai na parte financeira, pois, como ele era representante comercial, não tinha tempo para estas atividades”, comenta Lis.

“Nossa sociedade começou com a empresa. Meu pai pediu para que eu saísse do meu emprego e cuidasse da parte administrativa e financeira da indústria, como sócia. Aceitei o desafio e hoje continuo com estas responsabilidades, enquanto meu pai cuida da parte técnica e industrial, da logística, desenvolvimento e comercial. Tudo o que sei hoje aprendi na vida, enfrentando os desafios e obstáculos, sempre buscando fazer o melhor para os nossos clientes”, destaca.

Diferencial

Adirlei relata que o grande diferencial do produto que industrializam é o atendimento da necessidade das pocilgas, “porque ele vai gerenciar automaticamente todos os equipamentos que a propriedade possui em termos de ambiências. Nosso equipamento aciona o manejo correto das cortinas, exaustores, ventiladores, aquecedores e nebulizadores. E tudo isso é feito porque o equipamento faz a medição em vários pontos distintos da propriedade, de temperatura do ambiente, incidência de ventos, umidade e CO₂. Ou seja, com nossos equipamentos proporcionamos o verdadeiro bem-estar animal de forma automática, sem que o proprietário ou seu funcionário tenha que ficar 24 horas por dia fazendo tais medições e acionando manualmente os seus equipamentos”, enfatiza.

Em termos de resultados nas propriedades, o sistema da Greenfeel promete ganho de produtividade dos animais criados. “Estudos feitos ao longo dos últimos cinco anos por nossa empresa mostram que nas granjas que utilizam de tal sistema os animais apresentam 70% menos problemas respiratórios, 55% menos encefalites e 55% menos mortalidade. Isso faz com que os animais consumam menos ração e o ganho de peso diário chega a ser entre 3% e 9% maior, proporcionando cerca de 3,3 quilos a mais por animal no final do seu trato. Ou seja, dá uma média de 2,53% de rentabilidade maior por animal”, engrandece Adirlei.

Ele menciona que o sistema se paga em no máximo cinco lotes de produção, considerando uma granja de mil suínos.



Adirlei Cesar Hunhoff e a filha Lislen Mariana Hunhoff

Destaque:

O sucesso da Greenfeel junto aos produtores está acontecendo de maneira natural. “Temos sistemas instalados em granjas particulares e em granjas integradas de cooperativas como a Copagril, Copacol, Coopavel, C.Vale, Castrolândia e em frigoríficos como a BRF, Rainha, Rambo, entre outros. “Para conseguir vender nas granjas, em várias delas precisamos primeiro provar a viabilidade do negócio, senão não conseguimos a autorização”, pontua Adirlei.

Hoje, os produtos da Greenfeel estão presentes em granjas nos Estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul, São Paulo e até em Minas Gerais. “E temos capacidade de atender em qualquer Estado brasileiro”, observa Lislen. Ela comenta que, apesar dos poucos anos da empresa, mais de 400 equipamentos já foram instalados, sendo que somente em 2021 este número chega próximo a 150 unidades.

Adirlei e Lislen são conscientes de que a empresa ainda tem muito a crescer. “Para crescer precisamos prestar um bom atendimento aos produtores, melhorar cada vez mais as ferramentas e os equipamentos. Temos que buscar mais tecnologia e criar soluções para atender as necessidades do campo. Por isso, num futuro próximo, acreditamos que poderemos ampliar o mix de produtos, trazendo oportunidades de mais soluções aos produtores, tanto na área da suinocultura como na avicultura, confinamento de gado leiteiro e outros. Queremos levar tecnologia em favor do trabalho”, garante Adirlei.

No que compete a Lislen, ela quer a empresa expandindo pelo Brasil todo. “Vamos expandir para o atendimento on-line, fazer lives e consultorias, em busca de mais clientes e parceiros”, revela.

“Nossa empresa está em expansão. Para 2022 temos a intenção de contratar novos vendedores para atender regiões diferentes. Temos muita tecnologia e resultados para colocar à disposição de nossos clientes, temos que fazer esta informação chegar até eles”, concluem.



www.greenfeel.com.br

Segurança, bem-estar animal, economia e qualidade de vida. Tudo o que o produtor rural necessita, somado a um atendimento personalizado que você merece!

+55 (45) 99843-2165
+55 (45) 99837-7004
(45) 2031-3242

adm@greenfeel.com.br
adirlei@greenfeel.com.br

Hora de preparar e escolher os sucessores

A vontade de empreender e de buscar um futuro melhor levou os irmãos Eliseu Emídio Rheinheimer e Rudinei Ricardo Rheinheimer (Chico) a adquirirem, em 1983, a Vidraçaria Independência, em Marechal Cândido Rondon. Mas o desejo dos irmãos não parou por aí. Em 1998 eles criam a Metalúrgica Independência e em 1994 tem início a Independência Comércio de Ferro e Aço.

“Era um sonho empreender, ter o nosso próprio negócio. Pensando no futuro e numa conversa de irmãos, planejamos fazer alguma coisa para a família. Tudo foi minuciosamente planejado e pensado, e este futuro chegou”, relata o sócio Chico, hoje com 54 anos. “Eu precisava fazer algo para melhorar o meu futuro e da família que estava a constituir, e como empregado eu via que este não seria o melhor caminho”, diz o sócio Eliseu, de 64 anos.

A principal mudança na vida dos irmãos aconteceu quando eles deixaram de lado a metalúrgica e passaram a vender ferro e aço bruto. “Lembro que estávamos no final de 1993 e início de 1994 e vimos que a metalúrgica não estavam sendo um negócio tão bom como

gostaríamos que fosse. Como tínhamos uma visão interessante do setor e fazíamos estoque de ferro para o consumo de nossa metalúrgica, vimos que seria uma oportunidade de vendermos ferro e aço para as demais metalúrgicas da cidade. Foi aí e por sugestões de amigos que resolvemos mudar tudo, deixar de fabricar produtos metalúrgicos e passar a revender ferro e aço”, detalha Eliseu. E completa: “deixamos de ser concorrentes das metalúrgicas para ser parceiros das mesmas”.

Depois de quase 40 anos na lida intermitente perante a empresa, Eliseu e Chico começam a preparar a sucessão. A filha de Eliseu, Estela, e o filho de Chico, Tales, já estão sendo incorporados à rotina diária da empresa para entenderem de vários processos diferentes que acontecem dentro da indústria.

Entretanto, a participação de ambos os filhos vem acontecendo há vários anos, para conhecerem e trabalharem em áreas distintas, na condição de funcionários e não de “filhos dos donos”.

A carreira profissional de Estela Rheinheimer Pravato, 33 anos, começou na virada do milênio. “Era menor de idade, vim fazer a função de recepcionista.

Atendia ao telefone, anotava recados etc. Mesmo antes de ser registrada como funcionária, já fazia serviços de banco e cobranças. Como não tinha CNH fazia isto de bicicleta, às vezes em companhia da minha irmã Bianca. Eu posso dizer que cresci dentro da Independência. Todavia, de carteira assinada, cumprindo horário formal, comecei em 2008, logo após retornar de uma experiência de intercâmbio no Canadá. Foi meu pai que me estimulou a entrar na empresa”, diz Estela.

Com o desejo de continuar a trabalhar na empresa, Estela preocupou-se em fazer cursos que lhe dessem esta condição. “Me formei em Administração e em Psicologia. Hoje uso as duas faculdades na empresa. A Administração me deu os caminhos da área e a Psicologia me mostrou a forma de como devo conduzir o lado

emocional das pessoas que integram nosso grupo”, expõe.

Estela avalia como importante passar pelos diferentes setores da empresa, o que serve como aprendizado. “Depois de recepcionista passei a auxiliar a parte de vendas. Fui vendedora por três anos. Passei pelo setor financeiro, fiquei até 2018, quando assumi a parte do Departamento de Recursos Humanos (RH)”, comenta ela, que hoje é a gerente de RH da empresa,

No entender de Estela, este aprendizado em vários setores diferentes lhe dá a condição de conhecer melhor a empresa que no futuro poderá administrar de forma conjunta com o primo Tales. “Além disso, pelo conhecimento adquirido nas funções, hoje posso vir a cobrir a ausência temporária de funcionários. Mas, acima de todas as funções, considero que o RH é muito



INDEPENDÊNCIA
FERRO E AÇO

FIQUE POR DENTRO DAS NOSSAS NOVIDADES ATRAVÉS DE NOSSO SITE E REDES SOCIAIS!

www.independencia.ind.br

[independenciaferroeaco](https://www.facebook.com/independenciaferroeaco)

independencia@independencia.ind.br

(45) 3284-0300 / (45) 3284-0302

Rua Elói Lohmann, 333 - Parque Industrial II
Marechal Cândido Rondon - PR



João Livi/OPF

importante dentro da empresa, pois trabalha diretamente com os funcionários de todos os setores da empresa. Precisamos estar presente em todos os lugares, entender o que está se passando com os colaboradores, para que a empresa como um todo alcance melhores resultados”, salienta.

Com os conhecimentos já adquiridos, Estela diz que se sente preparada para no futuro dar sequência ao trabalho do pai Eliseu, o qual, segundo ela, é seu maior espelho.

Já Tales Marcel Rheinheimer, filho do Chico, tem 21 anos e está na empresa desde 2018. “Desde criança sonhava em estar dentro da empresa, mas na fase de estudos do Ensino Fundamental e Ensino Médio eu estudava em período integral. Após concluir as duas etapas, optei em fazer o curso de Engenharia Civil, pois entendia que esta faculdade me ajudaria a entender melhor os processos desenvolvidos pela empresa. Entrei na faculdade em 2018, no período noturno, e logo comecei a trabalhar como funcionário da Independência Comércio de Ferro e Aço”, recorda.

Entrar na empresa, para o jovem, entretanto, não significou ir direto para os melhores postos de trabalho. “Comecei trabalhando no setor de abrasivos e acessórios. Fazia atendimento ao cliente, conferência de carga, serviços

no barracão, checagem dos produtos e cuidados com as máquinas. Era chão da indústria mesmo. No ano de 2019 fui para o setor de compras, desta vez para ser auxiliar”, conta Tales.

Hoje ele já responde por parte das compras da empresa, especialmente quanto a abrasivos, e também pela manutenção das máquinas. A parte técnica de equipamentos e das máquinas é outra função do jovem dentro da empresa. Outro setor pelo qual Tales é o responsável de marketing, cuidando das propagandas, redes sociais, identificação visual, entre outras atividades.

Ainda que sua faculdade seja concluída possivelmente no ano que vem, Tales pensa em utilizar dos conhecimentos para dar sequência à demanda de serviços que possui dentro da empresa. “Estou me preparando para dar sequência ao trabalho destacado do meu pai. Espero no futuro honrar ele como seu sucessor”, afirma.

Uma empresa unida

A Independência Comércio de Ferro e Aço possui um sistema de administração profissional e competente. “A gente trabalha unido, entre todos os setores envolvidos: barracão, industrial, administrativo e diretoria. Cada setor apresenta suas demandas e os gestores

da empresa definem as atividades a serem feitas”, menciona Estela.

O conselho consultivo da empresa é integrado pelos sócios Elizeu e Chico, pela gerente financeira Aparecida Lorenzi Rheinheimer (Meire), pela Estela e pelo Tales, bem como, representando os funcionários, a gerente de Vendas Roberta Lohmann, o gerente de Logística Jeferson de Souza e a analista de RH Patrícia Lorenzi. “Todos os meses realizamos nossa reunião, ocasião em que as demandas são apresentadas, analisadas e votadas. Nada é feito sem o consentimento da maioria”, relata Tales.

Sucessor x herdeiro

Para o sócio Chico, a sucessão na empresa é algo que precisa ser tratada com esmero e responsabilidade. “Ainda que eu e o Eliseu temos muito a contribuir com a empresa, não seremos eternos aqui. E para que a empresa cresça ainda mais, para que ela continue a ser competitiva no mercado, precisamos preparar a sucessão de nossos cargos. Ainda que tenhamos outros filhos, o

Tales e a Estela, neste momento, se apresentam de forma natural para a sucessão. Eles estão aprendendo as normas e a política dentro da empresa. Estamos passando os conhecimentos necessários para o crescimento deles”, enfatiza.

No entender de Eliseu, colocar os filhos na empresa é pensar no futuro. “A gente está sempre focado na demanda de nossos clientes. Temos a intenção de ampliar a região de atendimento e não podemos esquecer daqueles que já compram na empresa. E tudo isto precisa ser feito pelos nossos sucessores. Eu aposto na sequência dos trabalhos com eles, pois são pessoas que já estão habituadas com a rotina da empresa. E eles, também, precisam trabalhar em algum lugar, e por que não ser na nossa própria empresa?”, destaca.

Os irmãos Rheinheimer entendem que todos os filhos são herdeiros naturais de todos os bens que constituírem. “Entretanto, ser sucessor não é o mesmo que ser herdeiro. Todos terão a mesma participação no negócio, mas, como sequência dos trabalhos, isto passará pelos sucessores”, pontuam.

Capital humano

Para Estela, o aprendizado que estão recebendo dos sócios é importante para a sequência dos trabalhos. “Eu e o Tales aprendemos muito nas diversas atividades da empresa, principalmente nas reuniões do conselho, oportunidade em que somos esclarecidos do que efetivamente está acontecendo”, declara.

Ela ressalta a importância da Independência e dos funcionários. “O que faz a Independência ser diferente são as pessoas que estão aqui dentro, com a inteligência e a força de vontade de cada um. A soma bem direcionada dessas individualidades faz uma equipe forte. Ter pessoas apenas não é o suficiente para a empresa; elas precisam ter espaço para desenvolver e aplicar de forma satisfatória seus talentos. Por isso é importante o direcionamento correto, o reconhecimento, o ambiente/clima de trabalho e também a promoção da saúde mental dos colaboradores. Tudo isso faz com que o colaborador se sinta valorizado”, considera.

“As exigências existem e os problemas e desafios também, por isso tentamos proporcionar à equipe um ambiente de trabalho psicologicamente saudável e com respeito. Os nossos colaboradores têm um valor muito importante para nós, e esse valor constitui um ativo. No momento temos 57 talentos na nossa empresa que são o nosso capital humano, que não tem preço”, evidencia Estela.

Ela observa que existe uma grande diferença em ter várias pessoas trabalhando em uma empresa e ter capital humano. “Você pode, por exemplo, encontrar empresas com um monte de gente trabalhando, mas não têm capital humano. Aqui desenvolvemos talentos, pessoas com competências, qualificação, preparo, motivação e habilidades técnicas e emocionais. Temos capital humano, que é a junção de talentos, e quando alcançamos isso, chegamos em conhecimentos, habilidades e talentos. Investimos em máquinas e equipamentos importantes, mas tudo se tornaria irrelevante se não houvesse o capital humano. Continuaremos a investir no conhecimento das pessoas e agregar valor, pois o capital humano é uma moeda, o ativo mais valioso da nossa era”, enfatiza.

Eliseu endossa as palavras da filha: “A Independência Ferro e Aço é feita por pessoas e hoje entendemos perfeitamente o que isso significa. E pessoas preparadas vão dar sequência ao sucesso do negócio”, finaliza.

Imperial Vidros Temperados:

uma empresa que cresceu pela coragem do seu dono



João Livi/OPE

As histórias de quem abre um negócio junto de sua casa costumam ser parecidas: é alguém que vê uma oportunidade de negócio, resolve empreender, mas não tem condições de bancar o aluguel inicial. E foi assim mesmo que aconteceu com o jovem Alexandre Olivoto, então com 23 anos de idade, que no dia 1º de abril de 2013 iniciava as atividades da Imperial Vidros Temperados, no Bairro São Mateus, em Marechal Cândido Rondon, num ambiente de aproximadamente 50 metros quadrados.

“Iniciei minha empresa após trabalhar como montador em outras duas empresas do ramo. Ao trabalhar para terceiros via que podia ser dono do meu próprio negócio, pois era um ramo que vinha crescendo no mercado. Além de poder implantar alguns sistemas diferentes de trabalho, havia como buscar novidades e até melhores serviços aos meus clientes. Por isso, criei a minha empresa para trabalhar em classes específicas, oferecendo qualidade, bons serviços e conforto para os meus possíveis clientes”, afirma o empresário.

A vontade de empreender foi acentuada na segunda empresa que Alexandre trabalhou. “Lá tive a oportunidade de ser também vendedor e a experiência me fez acreditar que eu podia ser mais que isso. Já sabia montar as esquadrias, me dei bem nas vendas, então ser dono do meu próprio negócio não foi uma decisão difícil de ser tomada”, destaca.

No início das atividades da Imperial o carro-chefe da empresa eram os vidros temperados. Alexandre trabalhava sozinho, era o vendedor, montador e administrador da empresa. “Procurei fazer parcerias com boas indústrias para o fornecimento de produtos. Não foi fácil alcançar o mercado. Fazia muitas visitas às obras, literalmente ia de porta em porta e eram poucos os que acreditavam no meu trabalho. De cada dez visitas que realizava, normalmente apenas um cliente era conquistado. Todavia, isso não me desanimou. Fui atrás do meu espaço e hoje posso dizer que tudo valeu muito a pena”, salienta.

Novo endereço

O sucesso, que não vem por acaso, demorou, mas aconteceu na vida empresarial de Alexandre. “Depois de alguns anos fazendo muitas visitas, acabei conquistando bons clientes. Isto me permitiu investir num novo local, mais amplo e confortável para levar a minha indústria. E para a minha

grande alegria, neste ano de 2021 pude inaugurar a nova fábrica, instalada na Avenida Írio Jacob Welp, numa edificação própria, maior e melhor localizada. Outrora eu estava sozinho na empresa; hoje posso oferecer sete empregos para a comunidade, com potencial de empregar mais”, enfatiza.

Nas novas instalações o empresário passou a agregar serviços. “No início vendia e montava somente vidros temperados, hoje trabalho também com esquadrias em alumínio e portas em ACM de alto padrão. Mesmo com um ambiente maior, já vejo a necessidade de ampliar ainda mais o nosso espaço para a parte do estoque e indústria. Tenho por foco não apenas a venda de vidros ou esquadrias, mas também de proporcionar conforto, segurança e bem-estar aos nossos clientes, com o propósito de contribuir para com a sociedade”, enaltece.

A construção do novo prédio foi a realização de um sonho para Alexandre. “Sempre sonhei com o sucesso da minha empresa e sabia que permanecendo no fundo de casa não chegaria onde pretendia. Eu precisava aumentar os serviços e a minha renda, o que aconteceria somente indo para um lugar maior e contratando mais colaboradores”, expõe.

Gratidão à família

Alexandre é enfático em dizer que o sucesso de sua empresa está ligado a sua família. “Dedico toda esta empresa aos meus pais. Eles me apoiaram integralmente desde o primeiro momento que decidi empreender. Me permitiram trabalhar no fundo de casa, emprestaram a primeira furadeira e até o pátio de meu pai serviu para transportar as primeiras encomendas”, relembra.

Ele enfatiza também a contribuição da irmã na administração da empresa. “Minha irmã, que hoje mora em Curitiba, cuida da parte financeira da Imperial. É um privilégio contar com a ajuda dela, que já trabalhou na administração de duas das maiores empresas brasileiras instaladas em Curitiba. Ela sempre foi meu espelho, é uma profissional de respeito, guerreira e com grandes histórias profissionais para contar”, cita.

O exemplo familiar faz com que o empresário trate seus funcionários como parte de sua família. “Tenho funcionários com idade maior que a minha e trato a todos como se fossem membros da minha família. Aliás, eu penso sempre em agregar pela comunidade. Nasci e cresci aqui, quero contribuir com Marechal Cândido Rondon e sua gente. Já tive oportunidade de ir embora, mas isso hoje sequer mais passa pela minha cabeça”, garante.

Focar nos sonhos

Alexandre deixa uma mensagem a todos: “o que muda uma pessoa são suas decisões, o foco nos objetivos. Não adianta querer somente levantar as mãos para os céus e esperar que tudo venha de forma gratuita. Tudo na vida tem seu preço. É preciso ter foco e se dedicar. Na grande maioria das vezes trabalhar oito horas por dia não é o suficiente, então é preciso buscar com unhas e dentes seus desejos. A prática é que nos leva à perfeição e tudo vai dar certo. O meu foco principal não é apenas vender um produto e ter resultados financeiros; é, de alguma forma, contribuir com a sociedade, ajudando nossos clientes, com nossos produtos e serviços ou, seja com a sociedade, com ações sociais ou doações entre outros”, ressalta, ampliando: “Hoje só tenho a agradecer nossos amigos, clientes e colaboradores por acreditarem em mim. Sou grato a minha profissão e a minha empresa. Agradeço muito a Deus por tudo o que tenho”.



ENTRE EM
CONTATO E
SOLICITE UM
ORÇAMENTO!

imperialvidro
 Imperial Vidros Temperados
 imperialvidrostemperados@gmail.com
 (45) 99929-7854 / 99839-3282
 Av. Írio Jacob Welp, 3809
 Marechal Cândido Rondon - PR

Laborde Tintas: sucesso com foco nos clientes

Marcos Roberto Vitt, nascido em Descanso (SC), ainda jovem fixou residência em Marechal Cândido Rondon. Como funcionário, trabalhou na loja Mercado Móveis, no Posto Tonin e por oito anos foi funcionário da Laborde Tintas. Casado há 13 anos com Karine Francieli Helbing Vitt, que nasceu no distrito rondonense de Novo Três Passos, o casal há dois anos é proprietário da Laborde Tintas, empresa especializada na venda de tintas imobiliárias em geral, que está há 15 anos no mercado.

Para o casal, entrar no mundo dos negócios era um sonho alimentado desde que casaram. Todavia, como todos os sonhos, duras realidades fazem parte das realizações. “Marcos sempre desejava empreender. Quando surgiu a possibilidade de adquirirmos a Laborde Tintas, numa condição que nos era acessível feita pelo proprietário anterior, Scharlston Abbeg, definimos abraçar este desejo. Todavia, jamais imaginaríamos que dois meses após começarmos a tocar a empresa viria uma pandemia e nos traria o primeiro choque de dificuldades e realidade”, afirma Karine.

“Quando o decreto municipal exigiu o fechamento de todas as lojas, fechamos também. Os funcionários ficaram em casa e somente o Marcos ia para a loja pensar o que poderia ser feito. Eu também permaneci em casa, sem saber o que fazer, sem poder pensar no que seria nosso futuro”, conta.

Entretanto, com a presença do Marcos na loja, pessoas da comunidade começaram a bater na porta para comprar tinta. “Comecei a entregar as mercadorias, sozinho na loja, para clientes que vinham até mim. Permaneci trabalhando assim até que um dia chamei a Karine para vir na empresa cuidar do caixa, pois estava tendo bastante serviço. O setor pôde voltar a trabalhar e logo comecei a chamar os funcionários de volta, pois precisava de ajuda pelo movimento que estava tendo. Do desespero de ter a loja fechada em poucos dias tudo mudou e passamos a vender bem novamente”, menciona Marcos.

E assim o ano foi acontecendo para Marcos e Karine. O ano de 2020 terminou como sendo de sucesso e 2021 não está sendo diferente. “Estes dois primeiros anos estão sendo ótimos para o setor, apesar dos custos que não param de subir. A construção civil, de um modo em geral, vive uma fase boa e isto reflete em nosso setor”, salienta Marcos.

Experiência

Para o empresário, empreender em um setor no qual trabalhou como funcionário por oito anos foi fundamental para que o sucesso chegasse. “Já tinha experiência como vendedor, sabia o que fazer. Administrar é um aprendizado que diariamente precisamos ter”, diz.

Como destaque no seu setor, Marcos cita a evolução das tintas fornecidas e que ficam melhor a cada dia. “Tem muita coisa diferente surgindo no mercado, mas o que mais evoluiu no ano de 2021 foi a chegada da tinta Frentes & Fachadas Elástica, com 800% de elasticidade,

que é um produto com máxima elasticidade, de acabamento semibrilho, que cobre e previne trincas e fissuras. Sua formulação elástica permite que o filme da tinta acompanhe os movimentos de retração e dilatação da parede, evitando que surjam rachaduras e deformações. Possui alta resistência ao sol, chuva e a maresia com alta durabilidade. Impermeabiliza a superfície impedindo a penetração de água, evitando problemas como mofo, umidade e descascamento. Tem ótima cobertura e proporciona aparência de nova para a parede por muito mais tempo, retardando o desbotamento da cor”, informa.

Marcos avalia como um grande diferencial de sua loja a satisfação do cliente. “Procuramos trabalhar sempre com foco no cliente, nas suas necessidades e realizar efetivamente o que ele precisa. Trabalhamos com honestidade e oferecemos a eles exatamente o que precisam. E acreditamos que estamos no caminho certo, pois nossos clientes nos indicam para outros e isto é um sinal da satisfação deles”, considera.



Karine Francieli Helbing Vitt e Marcos Roberto Vitt

Destaque

Além de constantemente pensarem no layout da loja, os filhos dos clientes também recebem uma atenção especial na Laborde Tintas. “Este ano criamos um pequeno ambiente onde os filhos pequenos de nossos clientes podem brincar enquanto seus pais fazem as compras conosco. E isso ajuda muito”, avalia Karine.

Ela, também, salienta a importância da Laborde Tintas na vida do casal. “Hoje a empresa representa muito em nossa vida. É o nosso sonho sendo realizado. Surgiu a oportunidade, ainda que não seja fácil empreender, mas a gente sabe que o valor se dá pelo esforço. Os medos existem, mas estamos sempre unidos e com muita disposição. Oferecemos o máximo, atendemos nossos clientes do jeito que gostamos de ser atendidos. Isto aqui (referindo-se a empresa) é nossa segunda família. Passamos um bom tempo por dia com os funcionários e eles representam muito para nós. Até nossos filhos pequenos já vivem esta realidade de estar aqui, conosco, vendo o que seus pais fazem, como empreendem. Já tive muitos medos por empreender, mas estamos trabalhando de coração e muito empenhados em vencer”, afirma.

Para Marcos, empreender é uma questão de saber aproveitar a oportunidade. “Havia dito

para o meu patrão, o Scharlston, que no dia que ele quisesse vender a Laborde Tintas eu queria comprar. Em determinado momento ele fez uma proposta para mim e nos acertamos. Conhecia a empresa, conhecia a equipe de colegas e não tive dúvida em fazer o financiamento e comprar integralmente a empresa. Hoje já posso dizer que a decisão foi totalmente correta”, enfatiza.

Karine ressalta a importância do Marcos para começar a empreender. “Eu não seria a pessoa que sou hoje se não fosse por viver ao lado do Marcos. Ele me dá muita coragem, acredita no mundo dos negócios. Me dá forças para lutar, ainda enfrente a dor da perda do meu irmão (acontecido há três anos, por acidente), o que me dói muito. É o Marcos que me põe para cima, me motiva a trabalhar e a fazer o melhor pela nossa empresa, pela nossa família e pelos nossos filhos Artur e Maitê”, enaltece a empresária Karine Vitt.

Marcos conclui dizendo que “se a pessoa tem um sonho ela não pode ter medo de buscá-lo. Tem que abraçar as oportunidades, trabalhar com o coração, pensar positivo e seguir em frente na busca da realização dos seus sonhos. Eu faço assim e, acredito, estou alcançando o que busco”.



ESPECIALIZADA EM TINTAS

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

3254-2555  (45) 99949-0074

LABORDETINTAS



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





Empresário Maicon Cesar dos Santos Becker, proprietário da Marmoraria Black Star

Para vencer é preciso coragem e determinação

Já houve épocas em que se podia começar a trabalhar com dez anos de idade. E isto não aconteceu há muito tempo. Pelo menos foi assim para o atual empresário Maicon Cesar dos Santos Becker, de 34 anos, proprietário da Marmoraria Black Star.

“Com dez anos de idade, pela necessidade familiar, fui trabalhar como auxiliar de verduras. Alguns anos depois, trabalhei como ajudante de descarga de caminhões na Agrícola Horizonte. Também trabalhei numa propriedade agrícola como ajudante em aviário e suinocultura”, relata Maicon.

Mas, para poder trabalhar continuamente, ele teve que tomar uma decisão: parar de estudar. “Quando falei para o meu pai que iria parar de estudar e começar a trabalhar o dia inteiro estava no 2º ano do Ensino Médio. Ele, ainda que contrariado, disse que se quisesse trabalhar teria que focar numa única profissão, não pular de galho em galho. Dizia que precisava me esforçar para ser uma pessoa melhor e aprender cada dia mais sobre a profissão que escolheria. E foi exatamente isso que eu fiz”, conta.

Maicon arrumou um emprego e parou de estudar. “Naquela época eu não tive a oportunidade de estudar à noite. Comecei a trabalhar e já no primeiro mês reprovei por falta. Desisti dos estudos e foquei no trabalho. Hoje, digo que faz falta ter estudado um pouco mais. Em matemática eu não estudava, mas a vida me ensinou a calcular”, afirma.

O início

Isso foi no ano de 2004, quando teve contato com o setor de marmoraria e foi trabalhar na Marmoraria Dimagran, em Marechal Rondon. “No dia 11 de agosto deste ano, conforme registrado em minha carteira de trabalho, então com 16 anos, comecei a trabalhar como marmorista. Tive outras experiências no setor, trabalhando na marmoraria da Móveis Libório, na

Marmoraria Elite e por último na Marmoraria Quatro Pontes”, informa.

Maicon constituiu sua própria empresa em 1º de julho de 2019. “Foi uma oportunidade que apareceu para mim e que tive a felicidade de aproveitar. No meu último emprego eu também trabalhei como vendedor, o que me fez conhecer os clientes e entender o que eles precisavam. Meu trabalho, ainda que feliz, estava me incomodando, por algumas coisas que aconteciam na empresa. Pedi demissão da função sem saber o que iria fazer na sequência”, destaca.

A oportunidade para empreender em mármore e granitos surgiu ao pedir um novo emprego. “Fui até um empresário do setor pedir emprego na marmoraria dele, todavia, ele contrapôs e me ofereceu seu espaço para alugar. Ainda que não tinha dinheiro disponível para investir, aceitei o desafio e comecei a trabalhar”, enfatiza.

Para conseguir fazer a empresa funcionar, Maicon precisou se desfazer de sua preciosidade da época: uma moto CBR 1000. “Vendi a moto e comprei a S10, que até hoje está na empresa; emprestei R\$ 7 mil no banco para capital de giro e comecei a tocar a empresa”, relembra.

O que facilitou o início no mercado foi conhecer clientes. “Já conhecia algumas pessoas que estavam construindo. Desde o início da empresa até hoje venho trabalhando muito, mais de dez horas por dia. Nunca fiquei sem serviço. Nos primeiros dias de atividades da empresa era somente eu e mais um funcionário que fazíamos os serviços; eu atendia os clientes, media, fazia os projetos, ajudava a cortar, lixar e instalar as peças e cuidava da parte financeira da empresa”, relata.

O setor

Hoje, com cinco funcionários e com a neces-

sidade de contratar mais colaboradores, Maicon entende que o setor tem muito a crescer na região. “O mármore atingiu um patamar extraordinário e o ferramental veio facilitar o trabalho. Ainda que a matéria-prima seja a mesma, como profissionais podemos fazer algo de diferente, criativo. Sempre digo que minha profissão me obriga a ser artesão, pois cada pedra precisa ser trabalhada com muito esmero, apresentar detalhes de perfeccionismo”, expõe.

Ele considera seus clientes todos são muito especiais. “Meus clientes precisam ser tratados como preciosidades. Os serviços devem sempre ser bem feitos, pois é isto o que o cliente compra de nós. Eu ofereço soluções e precisamos ter um cuidado especial com determinadas peças”, salienta.

Ainda que hoje esteja numa situação mais confortável, Maicon avalia que empreender tem seus ônus. “Já passei algumas noites sem dormir, com preocupações sobre o futuro. Nem todos os clientes conseguem ser fiéis aos seus compromissos, as contas vêm e a gente precisa dar um jeito de administrar. Lidar com funcionários também requer expertise, ainda que os meus são bons e parceiros. Empreender significa trabalhar o dia inteiro e fora de hora, pois tem momentos que a gente tem que ir para a fábrica para ajudar a equipe a terminar determinado serviço e poder cumprir a agenda estabelecida”, pontua.

Maicon destaca, que além de ter muitos clientes, também é de suma importância ter parcerias com indústrias marceneiras. “E procuro ser ético com todos os parceiros, cumprindo os prazos de entrega dos materiais”, menciona.

Futuro

Em relação ao futuro, Maicon diz que quer evoluir ainda mais. “Tenho oportunidade de crescer, de oferecer mais empregos. Sonho em ter meu próprio barracão, mas estou feliz por ter ousado empreender”, compartilha.

Sobre ter vendido sua paixão para empreender, a moto CBR 1000, Maicon garante que não se arrepende. “Hoje já comprei mais um carro maior, que serve muito bem para mim e para minha preciosa família. É mais seguro e mais confortável para levar minha esposa e filho, além de servir de apoio para a empresa”, finaliza o empreendedor.

Blackstar
MÁRMORES E GRANITOS

📍 marmorariablackstar
📱 blackstarmarmores_

(45) 99835-4779
(45) 2031-3981

Rua Porto Alegre, 2173
Marechal Cândido Rondon - PR



De confeitaria a empresária no segmento de móveis

Objetivo de começar uma vida nova, de levar sua família para um lugar diferente, foi o que trouxe a gaúcha Cleci Aparecida Teixeira a morar em Marechal Cândido Rondon, no ano de 2003. “Meu esposo, o Chico (Luiz Fernando de Oliveira), tinha parentes em Santa Helena. Fomos certa vez para lá, passamos por Marechal Cândido Rondon e nos apaixonamos pela cidade, a qual definimos vir morar”, conta.

Com o marido e os filhos Juliano e Márcio (in memoriam), Cleci veio para trabalhar como funcionária. “Tinha experiência como confeitaria no Rio Grande do Sul e foi fácil conseguir emprego em Marechal Cândido Rondon. Trabalhei por cinco anos na Panificadora e Confeitaria Branca de Neve e também em uma empresa de telemensagem como telefonista. Eu levava o fusquinho para fazer

as apresentações nos lugares contratados”, relembra. “Em determinada fase da minha vida também fazia salgadinhos para serem comercializados”, completa.

O início

Foi no ano de 2011 que ela iniciou as atividades da Orto Colchões. “Quando comecei praticamente não tinha recursos financeiros para empreender, foi na cara e coragem, sem dinheiro. Mas consegui criar a loja com a confiança de fornecedores. Devo tudo ao meu filho Márcio, que foi meu sócio e me estimulou a empreender no ramo de colchões. Começamos num segmento específico, mas um ano depois percebemos que havia a necessidade de ampliar o mercado. Nossos clientes vinham à loja e queriam, além

de colchões, cabeceiras de cama, móveis em geral, enxovais de cama, travesseiros, entre outros artigos. Decidimos sair da parceria com a loja de fábrica de colchões e abrimos de forma independente para ampliar o nicho de produtos oferecidos e isto foi fundamental para o crescimento e desenvolvimento de nosso negócio”, destaca Cleci.

“A Orto Colchões passou a ter também móveis e estofados. Nossa loja sempre foi na Avenida Rio Grande do Sul, em frente ao Posto Stop. Neste ano de 2021 vi a possibilidade de abrir mais uma loja, no mesmo segmento, em outra área da cidade. Com isso, surgiu a Bela Casa Móveis, próximo da Paróquia Sagrado Coração de Jesus (matriz da Igreja Católica), empresa que ainda está em processo de amadurecimento. No endereço tradicional nossa loja está consolidada”, enaltece a empresária.

Hoje

Cleci diz que a vida lhe fez crescer profissionalmente. “Acreditando em Deus e confiando nos sonhos, mas sempre com muito trabalho, dedicação e procurando atender e oferecer o que o cliente realmente deseja comprar, o crescimento veio naturalmente. Hoje vendemos e somos referência em colchões, móveis planejados e convencionais, salas de jantar, estofados e decorações”, enfatiza.

Na empresa, ela continua sócia do marido Chico e a nora Adriana Moura responde pela parte do filho Márcio. “Queremos continuar a empreender, constituir novas empresas, gerar mais empregos e renda, investir neste município. Sou grata a Marechal Cândido Rondon por ter acolhido tão bem a mim e minha família. Faço parte do Conselho da Mulher Empresária (órgão da Acimacar), do qual sou tesoureira, da Câmara da Mulher Empreendedora (ligada à Fecomércio) e do Comitê Mulher Sicredi. Recebi com orgulho menção honrosa da Fecomércio por contribuir significativamente com a comunidade e com o desenvolvimento do setor em 2021”, evidencia.

ORTOCOLCHÕES
Móveis e Estofados



(45) 3254-5053

99966-0253 / 99930-0052
ORTOCOLCHÕESMULTIMARCAS@HOTMAIL.COM

AV. RIO GRANDE DO SUL, 1211 - CENTRO
(ESQ. COM A RUA DOM PEDRO I, PRÓXIMO A CHOPERIA HAUS BIER)
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

BELA CASA MÓVEIS



TEMOS
CONVÊNIO
COM A
ASSEMAR

(45) 3199-0124

Rua Paraná, 555
Marechal Cândido Rondon - PR



Foto: Lívio/OPR

O empresário que vive de espetinho

Empreender é uma tarefa árdua, que muitas vezes passa por várias experiências diferentes até que algo de sucesso aconteça. Na vida do empresário Luiz Carlos Bohnen, o Lula, esta condição não foi diferente.

Nascido em Marechal Cândido Rondon, em 21 de outubro de 1976, desde a adolescência Lula já trabalhava, ainda que na propriedade agrícola de seus pais, no distrito de Margarida, onde tinha responsabilidades.

Como funcionário, Lula foi oleiro, serviu ao quartel (permaneceu engajado por quatro anos) e trabalhou como ajudante de serviços gerais e motorista de caminhão na Agrícola Horizonte. Sua primeira experiência como empreendedor aconteceu aos 23 anos de idade, quando constituiu a pizzaria Garfield, localizada no Bairro Higienópolis.

“Tinha vontade de trabalhar, mas não tinha experiência no mundo empresarial. Fechei a empresa e voltei a trabalhar para o Grupo Horizonte, desta vez na unidade de Novo Sarandi (Toledo)”, relata Lula.

Ele permaneceu na Agrícola por um ano, quando resolveu mudar de ares e foi trabalhar na cidade de Apucarana, no Norte do Paraná. “Não tive uma experiência de trabalho boa lá, por isso, em seis meses estava de volta para Marechal Rondon”, recorda.

Em seu retorno à cidade natal, também voltou para o sítio da família, no distrito de Margarida. Em casa, por convite de amigos, surgiu a oportunidade de trabalhar no setor de segurança, passando a representar na região empresas já constituídas e com know hall. “Foi um período que amadureci muito. Aprendi o ofício de segurança. Nossa empresa prestou muitos serviços em eventos e para patrimônios particulares. Fiquei 15 anos com esta atividade. Como sobrava tempo, investi também numa indústria de gelo, a Gelo Bohnen, que funcionava no próprio sítio da família, isto no ano de 2008. Em 2010 criei uma loja de conveniência, que vendia bebidas e espetinho, na Avenida Rio Grande do Sul, ao lado do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Marechal Cândido Rondon”, expõe.

Espetinhos

Lula diz que partir para a área de espetinhos, ainda que não era uma novidade na região, foi uma maneira de agregar renda, num espaço que já estava instalado, e já com conhecimento em carnes e derivados. “Foi um início de muito sucesso. Pesquisava o que já existia de espetinho e procurava trazer o melhor para a cidade. Curiosidades e informações, desenvolvendo outras variedades, com carnes e temperos diferentes, foram a base dos espetinhos que criava. Saí dali para um novo endereço, um lugar maior, onde fiquei mais dois anos. Foi um bom período, até que surgiu a oportunidade de vender o ponto e o negócio”, relata.

Após vender o estabelecimento, Lula dedicou-se somente à segurança e à fábrica de gelo. “Estava sobrecarregado. As três coisas exigiam minha presença. Abri mão do espetinho, pois este era o que mais exigia de minha presença física”, conta.

Posteriormente, ele também vendeu a fábrica de gelo e se dedicou somente à área de segurança.

Em 2015 foi trabalhar na prefeitura, na Secretaria de Agricultura. Mesmo com a mudança de prefeito em 2017, permaneceu no setor, atuando em cargo de comissão.

Um grande incidente alterou sua vida em 2018, quando sofreu um acidente de trabalho doméstico. “Cai do alto de

uma árvore ao fazer uma poda. Nesta queda tive fratura de coluna e lesão medular. Os médicos não deram nenhuma esperança de que voltaria a andar. Com fisioterapia, reabilitação, atendimento no Hospital Sarah Kubitschek, em Brasília, voltei a andar. Acredito que foi por muita fé e força de vontade”, avalia.

Lula ressalta que voltou a caminhar e a empreender. “A convite de um amigo, voltei a empreender na atividade de espetinho, com o Espetinho na Brasa, sem dinheiro, somente com algum material que tinha guardado de negócios anteriores. Nesta época estava afastado dos trabalhos na prefeitura. Quando voltei a trabalhar não consegui administrar as duas atividades, por isso, acabei cedendo o ponto para uma terceira pessoa e voltando ao trabalho na prefeitura, ficando lá até o final do primeiro mandato do prefeito Marcio Rauber.

“Foi em 2020 que o meu melhor ano como empreendedor começou. Criei o Velho Oeste Bar e Petiscaria e a aceitação do público foi rápida. Logo comecei a ter um bom movimento na casa”, relata.

A localização central ajudou no empreendimento. “No local havia um estacionamento de carros particular e a construção era apenas a guarita do negócio. Fui investindo, ampliando a área construída, e cheguei a 100 metros quadrados de área coberta. O movimento respondeu aos investimentos e hoje consigo vender aproximadamente 500 espetinhos por dia. Ainda que o carro-chefe das vendas seja a carne de costela, no meu estabelecimento os clientes podem optar também por cafta, carne suína, frango, coração de frango, queijo coalho, pão de alho, gado com bacon e gado com calabresa. Parte dos espetinhos são fornecidos por uma empresa especializada no ramo e também adquiro carnes do Supermercado Copagrill”, detalha.

Em termos de bebidas, no Velho Oeste Bar e Petiscaria, Lula mantém o Chopp Providência (pilsen, premium e APA), além de marcas diversas de cervejas, refrigerantes, sucos em lata e água mineral.

O diferencial

Lula destaca que o diferencial do seu bar e petiscaria é o atendimento humanizado. “Aqui as pessoas são tratadas como amigas e não somente como clientes. Meus funcionários são instruídos a prestar um bom atendimento. Os produtos servidos são de qualidade, a um preço justo. O atendimento do Velho Oeste é das 17 às 23 horas, de segundas a sábados”, informa.

Além disso, um dos cuidados do espaço é com relação à qualidade dos espetinhos oferecidos. “Parte dos mesmos tem o tempero e a produção artesanal do Lula. Fico em frente da churrasqueira porque faço questão de assar os espetinhos. E posso garantir que o grande diferencial do Velho Oeste é a maneira como esses espetinhos são assados”, pontua.

Futuro

Ele diz que o futuro a Deus pertence. “Espero continuar no Velho Oeste por um bom tempo. Todavia, penso numa futura aposentadoria, permanecer no sítio da família e levar uma vida tranquila. Mas isto vai demorar um pouco. Ainda tenho muito gás para oferecer, quero empreender mais e abrir outros negócios”, garante.

Objetivos

Em termos de objetivos, Lula afirma que manter a empresa lhe faz bem emocionalmente, além de suprir suas necessidades de renda. “Aqui eu convivo em comunidade. Meus amigos vêm e isto me faz muito bem. Foi por isso que voltei a empreender depois do acidente. Me sinto útil novamente. Posso proporcionar emprego e renda a 12 pessoas hoje”, conclui.

- Porções
- Espetinhos
- Chopp
- Drinks
- Bebidas em geral

  **Velho.Oeste.MCR**
(45) 99962-2863 (45) 99840-5313

Rua Sete de Setembro, esquina com a Rua Paraná
Marechal Cândido Rondon - PR



Pizza Du Cheff:

empreendedor muda rotina e cria pizzaria de destaque em Marechal Rondon

A vida empresarial de Wagner Peres Lajarin, aos 45 anos de idade, tem várias páginas de vontade de vencer. Para o proprietário da Pizza Du Cheff, alcançar o sucesso nos negócios exigiu tentativas, mudanças e retorno ao início.

Natural de Londrina, Wagner começou a trabalhar no ano de 1993, tendo seu primeiro emprego como pizzaiolo, na sua cidade natal. “Trabalhei em pizzaria até 2004, quando escolhi vir para Marechal Cândido Rondon. Aqui criei a minha primeira pizzaria, que toquei até o ano de 2012, quando vendi o empreendimento”, conta.

Após vender a sua pizzaria, que atuava no formato de disk-pizza e rodízio, Wagner foi atuar no segmento de lazer. “Tive a oportunidade de cuidar do restaurante, lanchonete e das piscinas da Estância Coroados, onde dediquei precioso tempo da minha vida. Todavia, ainda que com muito esforço

oferecido, o negócio não deu certo”, cita.

Quando saiu da Coroados, Wagner foi trabalhar no mercado de frutas. “Vi na época que as lanchonetes da cidade tinham dificuldades em adquirir as frutas e resolvi criar uma empresa para este fornecimento. Trabalhei bastante, inclusive tinha um carro com som que fazia a venda nas ruas da cidade. Foi uma época que também fiz um curso de barbeiro e cheguei a trabalhar na área, mas não me efetivei na profissão”, recorda o empresário.

Depois do mercado de frutas, ele criou uma nova empresa: a Wagner Imports. “Era uma loja que fazia vendas utilizando as redes digitais e internet. Entretanto, chegou o ano de 2020 e a pandemia quebrou meu negócio”, afirma.

Sem empresa e sem trabalho, Wagner teve que repensar sua vida. “Foi aí que surgiu a Pizza Du Cheff. Foi uma ideia que amadureceu em apenas 20 dias, desde que fechei a Wagner Imports.

Criamos a empresa para trabalhar em família. Inauguramos a Pizza Du Cheff no dia 1º de maio de 2020, ou seja, em plena pandemia. Nosso primeiro ponto foi na Avenida Írio Jacob Welp, bem em frente da Agrícola Horizonte, espaço que logo se tornou pequeno e hoje estamos num ambiente maior, mais confortável e dinâmico, ainda que na mesma avenida, mas em frente da Interlagos Veículos”, expõe.

Voltar para o segmento no qual iniciou sua carreira não foi algo difícil para o empresário. “Conhecia o mercado, já tinha experiência de funcionário e de empresário. Fui motivado a empreender, aceitei o desafio. Todavia, não imaginava que o sucesso desta empresa viesse tão rapidamente. No primeiro mês de atividades já alcançamos a venda de 1,4 mil pizzas”, comemora.

Em 2021 um novo acontecimento interfere na vida de Wagner. Todavia, foi a empresa que manteve a energia e o dinamismo que precisava. “Permaneci com a Pizza Du Cheff e foi ali que busquei a motivação para lutar ainda mais pelo meu futuro e das minhas filhas”, fala, emocionado.

Com muita garra e perseverança, Wagner buscou crescer no ano de 2021. “Quando comecei a Pizza Du Cheff

tinha somente dois funcionários. Hoje preciso de 18 colaboradores e para 2022 vou precisar contratar mais”, adianta.

Para crescer, Wagner teve que investir na empresa e ampliar a quantidade de sabores oferecidos. “Iniciamos com 70 sabores diferentes e hoje nosso cardápio já possui mais de 120 modelos diferentes de pizza”, cita.

Como resultado dos investimentos, a Pizza Du Cheff já dobra a quantidade de pizzas vendidas em relação ao vendido quando iniciou as atividades. “O movimento está melhorando a cada dia. Nosso maior dia de vendas foi no Dia dos Namorados deste ano, quando entregamos mais de 300 pizzas”, relata, feliz, o empresário.

Para ampliar o leque de sabores oferecidos, Wagner diz que pesquisa muito no mercado local, nacional e até internacional. “A internet permite que a gente busque tipos de pizzas feitas em outras localidades. O que eu acho que teria aceitação pelo público, eu faço vários modelos, provo e, se achar que são viáveis, coloco no mercado local. Foi assim que surgiu a nossa pizza de pão de alho, por exemplo, que chegou a ser o carro-chefe de nossa empresa em determinado momento. Preço muito pela qualidade das pizzas”, afirma.

Destaque

Em 2021 Wagner ousou ampliar sua participação no mercado. “Implantamos estudos para fazer almoço e vender somente por disk-entrega. Estamos em fase de experiência deste trabalho, mas os resultados estão acontecendo”, relata.

Acreditando no setor, Wagner já fez novos investimentos em sua empresa. Além de investir em marketing, tenho procurado adquirir equipamentos que melhorem e facilitem a produção de pizzas. “Recentemente fiz a aquisição de uma máquina de fazer massas, que agilizará todo o processo de fabricação da mesma, com qualidade e homogeneidade”, informa.

Como sua característica é de inovação, ele diz que já está provando sua nova pizza. “Vi que em Marechal Cândido Rondon as pessoas gostam de um determinado tipo de carne, não comum em pizzas. Em breve eu vou lançar uma pizza com esta carne diferente”, antecipa.

Wagner afirma que o futuro a Deus pertence. Todavia, tem planos de crescer e expandir a pizzaria. “O que será feito, não sei. Mas estou consciente de que todos os passos precisam ser bem planejados para que o sucesso aconteça de forma natural”, conclui o empresário, que hoje chega a vender três mil pizzas por mês em Marechal Rondon.

João Livi/OPR



**DU CHEFF
AGORA
TAMBÉM É
MARMITARIA!**

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



**DU CHEFF: SABOR QUE
CONQUISTA VOCÊ!**

(45) 3020-4124
(45) 99967-7115
(45) 99971-4868

Du cheff @du.cheff.delivery
Av. Írio Jacob Welp, 749 - Centro
Marechal Cândido Rondon

Maciel: uma família que carrega no DNA o desejo de empreender

José Maciel, antes de vir morar em Marechal Cândido Rondon, na década de 80, quando residia em Medianeira, aprendeu o ofício de manutenção industrial, trabalhando no frigorífico daquela cidade. Entretanto, foi no ano de 1997 que, ao lado do filho Sergio, ele deu início à empresa SE Inox, voltada para a prestação de serviços na área de inox. O início das atividades aconteceu em um imóvel alugado, localizado nos fundos da esquina da Rua Rio Grande do Norte com a Avenida Maripá.

No início da empresa, eles trabalhavam com a ajuda de apenas um funcionário. “Os anos foram passando e logo fomos trabalhar eu e meu irmão Jeferson também”, relata o hoje sócio, Edilson Maciel.

Edilson, na verdade, na época da criação do empreendimento, tinha 12 anos e já ajudava seu tio em uma empresa que existia na parte da frente do imóvel. “Com um ano de empresário meu pai me chamou para ajudar na SE Inox, para ser auxiliar na parte administrativa e financeira”, menciona Edilson, que é o filho caçula de José e Marlene.

Por algum tempo, todos os filhos do José Maciel chegaram a trabalhar juntos na empresa. “Hoje temos duas unidades, uma em Marechal Cândido Rondon e outra na cidade de Toledo. Nas duas, a sociedade é con-

junta dos irmãos Sergio, Jeferson e Edilson”, expõe.

Em termos de crescimento, Edilson destaca a prosperidade alcançada em 24 anos de SE Inox. “Começamos com três pessoas trabalhando; hoje atuamos com 100 funcionários dentro do grupo e precisamos contratar mais mão de obra especializada”, salienta.

Como diferencial na indústria, a SE Inox produz equipamentos industriais de valor agregado. “Nosso carro-chefe são os tanques rodoviários para transporte de cargas líquidas. Entretanto, também temos um nicho considerável no setor de laticínios e na prestação de serviços para outras indústrias”, pontua Edilson.

“Quando a SE Inox iniciou as atividades no segmento de manutenção industrial voltado ao setor de alimentos, não imaginamos o que seria a empresa 24 anos depois. Ao lado do meu pai, que era então funcionário do setor de manutenção da Copagril, criamos a empresa que

hoje é uma referência regional”, enaltece o sócio Sergio.

Foi no ano 2000 que a empresa começou a crescer, quando mudou para o Parque Industrial II, local que permitiu iniciar a fabricação de equipamentos, especialmente no setor de laticínios. “Foi um resfriador de leite nosso primeiro produto fabricado”, relata o sócio Jeferson.

O crescimento do grupo foi constante. “Em 2005 passamos a fabricar os tanques rodoviários, em 2008 já fazíamos tanques grandes, para caminhões bitrens. E a gama de produtos vem crescendo ano após

ano”, destaca o sócio Edilson.

“Hoje, a SE Inox tem um vasto leque de serviços, tais como serviços de torno, solda, fresa, serviço de munck, calandra, dobradeira, guilhotina, corte plasma (CNC), corte e dobra hidráulico. Em Toledo temos também o corte a laser e corte de dobra de chapas (CN)”, detalha.

Os produtos fabricados pelos irmãos Maciel hoje circulam pelas estradas do Brasil. “E os equipamentos estão instalados em dezenas de fábricas diferentes, tudo com padrão e qualidade da SE Inox”, conclui Edilson.



Edilson

José

Jeferson

SE INOX
MANUTENÇÃO INDUSTRIAL

f i **SEInox.Brasil**

(45) 3254-1267 / (45) 3284-1969

edilson@seinox.com.br

Rua Helmut Roesler, 755 - Parque Industrial
Marechal Cândido Rondon - PR

Sicredi Aliança PR/SP:

referência em cooperativa de crédito

Pode-se afirmar que uma das cooperativas-destaque em crédito do Brasil nasceu em Marechal Cândido Rondon, no ano de 1985. Fruto da determinação e coragem de 21 agricultores da região Oeste paranaense que acreditaram no potencial e na capacidade das cooperativas de crédito a partir da ajuda mútua e coletiva.

É a história da Cooperativa de Crédito, Poupança e Investimento Aliança-Sicredi Aliança PR/SP, que começou a ser escrita no dia 06 de julho daquele ano, com a constituição da Credilago, junto à Cooperativa Agrícola Copagril.

Em evolução constante, no ano de 1996 a cooperativa passou a se chamar Sicooper Rondon e filiou-se ao Sistema Sicredi, passando a utilizar o Banco Cooperativo Sicredi como agente de compensação, o que se tornou marcas importantes na trajetória da cooperativa em 1997. A confiança foi sendo conquistada e cada vez mais somavam-se novos associados. Em 03 de dezembro de 1999 foi inaugurada a primeira sede própria, na Rua Dom João VI, em Marechal Cândido Rondon.



Fotos: Arquivo/OP



A expansão

O crescimento da cooperativa se deu em nível local e regional. Foi quando passou a se chamar Sicredi Costa Oeste. Com a livre admissão, em 2006, o número de associados aumentou ainda mais e a sede regional começou a ser construída na Rua Espírito Santo, inaugurada em 2007, na mesma cidade. Em 2013 mais um momento histórico: a cooperativa adotou um novo modelo de governança, expandiu sua atuação para o Norte de São Paulo e ganhou um novo nome: Sicredi Aliança PR/SP. A primeira agência inaugurada na região Norte paulista é a de Barretos, que iniciou suas atividades no dia 29 de maio de 2014. Hoje, mais de 60 mil pessoas ou empresas são donas da Sicredi Aliança PR/SP, e cada sócio tem igual parcela de contribuição na cooperativa.

“Todas as decisões no âmbito da cooperativa são tomadas por múltiplas mãos. Temos o conselho de administração, presidido por Adolfo Freitag, e o conselho fiscal, integrado por membros escolhidos democraticamente pelos demais sócios. E a governança da nossa cooperativa é completada pelos diretores escolhidos pelo próprio conselho de administração”, destaca o diretor executivo Fernando Barros Fenner, que, ao lado dos diretores de Negócios, Gilson Metz e Fábio Heinrich, e do diretor de Operações, Roberto Bernardi, completam a gestão da Sicredi Aliança PR/SP.

Atuação local, regional e nacional

A pequena Credilago, que nasceu numa sala de aproximadamente 40 metros quadrados, depois se tornou a imponente Sicredi Aliança PR/SP. Hoje conta com cinco agências em Marechal Cândido Rondon, outras sete agências na região Oeste do Paraná e mais 13 agências já instaladas no Norte de São Paulo.

“E vai crescer ainda mais. Em 2021 começamos as obras da

construção da Sede Regional e ampliação da Agência Avenida Maripá e em 2022 possivelmente vamos avançar para mais cidades no Norte de São Paulo, conforme prevê o plano de expansão”, adianta o executivo.

Em termos de presença nas comunidades, a Sicredi Aliança PR/SP vem se tornando não apenas um importante ganho como instituição financeira para elas, mas, também, como geradora de bons postos de trabalho. “Já chegamos em nossa área de atuação à marca de 500 colaboradores”, destaca Fenner.

Foco em pessoas

O que torna a cooperativa tão expansiva e diferente das demais instituições financeiras que atuam nas mesmas regiões é o foco nas pessoas. “Somos o Sicredi, e escolhemos trilhar um caminho coletivo para oferecer soluções inteligentes para o seu desenvolvimento financeiro. A gente entende que as melhores escolhas são aquelas que trazem resultados para todos. Oferecemos mais de 300 produtos e serviços financeiros de um jeito simples e próximo para o sócio, para a sua empresa e para o agronegócio. Mas o que nos faz diferentes é que ao se associar, pessoas físicas ou jurídicas adquirem uma pequena cota da cooperativa, passando a ser dono do Sicredi, tendo voz sobre as decisões do negócio e participando dos resultados. É por isso que o Sicredi é seu, meu e nosso. Aqui todos têm a oportunidade de decidir e participar. Assim criamos laços de confiança que nos permitem crescer juntos. Olhamos para o desenvolvimento da comunidade”, enfatiza, com orgulho, Fenner.

MISSÃO:

Como sistema cooperativo, valorizar o relacionamento, oferecer soluções financeiras para agregar renda e contribuir para a melhoria da qualidade de vida dos associados e da sociedade.

VISÃO:

Ser reconhecido pela sociedade como instituição financeira cooperativa, comprometida com o desenvolvimento econômico e social dos associados e das comunidades, com crescimento sustentável das cooperativas integradas em um sistema sólido e eficaz.

VALORES:

*Preservação irrestrita da natureza cooperativa do negócio.
Respeito à individualidade do associado.
Valorização e desenvolvimento das pessoas.
Preservação da instituição como sistema.
Respeito às normas oficiais e internas.
Eficácia e transparência na gestão.*

PROPÓSITO

Construir juntos uma sociedade mais próspera

Destaque

Prestes a chegar ao fim, o ano 2021 já pode ser considerado como o de maiores resultados para a cooperativa. “Constantemente investimos em estrutura para poder bem atender nossos associados com agências confortáveis. Consideráveis investimentos foram feitos em treinamento para melhorar cada vez mais a qualidade do atendimento e a experiência do nosso sócio. Estamos juntos em projetos sociais e iniciativas que promovem o desenvolvimento local e o resultado financeiro que devemos alcançar certamente alegrará em muito nossos associados”, conclui o diretor executivo.



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

SAC - 0800 724 7220 / Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525. Ouvidoria - 0800 646 2519.



Joaquim Lino/PPR

Uma entidade com 54 anos de história e conquistas

Uma das mais antigas e ainda ativas entidades instaladas em Marechal Cândido Rondon é o Sindicato Rural. Criado em 22 de dezembro de 1967, ele tem sido importante para muitas conquistas ao longo do tempo para o município e a região.

Composto por aproximadamente 650 associados, o sindicato tem sua diretoria eleita pelos associados de forma trienal. Atualmente, o conselho é integrado pelo presidente Edio Chapla, pelo vice-presidente Valdemar Eduardo Kaiser, secretário Cévio Alberto Mengarda e tesoureiro Giamarco Stoeff.

Fomento

“Ao longo da sua existência, importantes outras entidades foram criadas por ações do Sindicato Rural, como, por exemplo, a vinda do Banco do Brasil, da Copagril e da Associação dos Suinocultores”, destaca o presidente, Edio Chapla.

Além de fomentar a vinda de empresas importantes para o desenvolvimento do agronegócio no município, o Sindicato Rural tem sido proativo na realização de cursos para os associados. “Mantemos anualmente parceria com o Senar, por meio do qual podemos trazer cursos diversos para o nosso quadro associativo, bem como para prestar informações e realizar programas de rádio como instrumentos de comunicação”, cita.

O sindicato torna-se importante também na prestação de serviços aos associados. “Com valor acessível para o nosso quadro social e atrativo para o não sócio, prestamos serviços como convênios médicos (Sempre Vida e Unimed), preenchimento

de declarações do Imposto de Renda, do Imposto Territorial Rural, de folha para empregadores (DAPs), entre outros”, informa.

Ações de soluções para os agricultores têm sido uma constante na entidade. “Buscamos para os associados os melhores planos de telefonia; mantemos o programa Agro Fraterno, uma ação que envolve também a CNA (Confederação Nacional da Agricultura), as Federações (via Faep - Federação da Agricultura do Estado do Paraná) e sindicatos rurais de todo país, entregando cestas básicas a famílias rurais, que passaram por dificuldades durante a pandemia”, enfatiza.

Destaque

O ano de 2021 foi de muito trabalho para o sindicato. “Enviamos vários ofícios de demandas e, juntamente com a sociedade civil organizada, solicitamos cursos técnicos para o agronegócio, como, por exemplo, curso técnico em zootecnia; requeremos a continuação da tarifa rural noturna, bem como a continuidade do programa federal de energia elétrica, para que não haja a tarifação para a luz comercial e neta a elevação do seu custo a valores que inviabilizam as atividades agropecuárias. Pedimos ao secretário nacional de Pesca e Agricultura, Jorge Seif Junior, que mantenha as atuais tarifas de energia elétrica, que promova a redução da carga tributária sobre ração e equipamentos para aquicultura, que determine agilidade nos licenciamentos ambientais e outorgas de água e que proceda a redução nas taxas de licenciamento. Esses pedidos também foram reforçados

MISSÃO:

Promover a família do produtor rural.

VISÃO:

Ser reconhecida como a instituição mais atuante na defesa dos interesses da classe rural.

à ministra da Agricultura, Tereza Cristina, por ocasião do 3º Congresso Internacional de Piscicultura realizado em Foz do Iguaçu”, detalha Edio.

Importância

Para ele, o que torna o Sindicato Rural importante é ser uma entidade organizada e amparada pelos sistemas CNA e Faep. “Ao lado de outros sindicatos rurais, defendemos e representamos os agricultores e agropecuaristas em suas demandas que refletem dentro da porteira da propriedade do produtor rural. Ainda muitos agricultores não sabem, mas somos os verdadeiros defensores dos produtores rurais e atuamos de forma efetiva nas defesas de seus interesses”, destaca.

Bandeira

Uma das grandes bandeiras que o sindicato vem defendendo é quanto ao marco temporal de 1988. “Estamos atentos no que diz respeito às demarcações de áreas indígenas, em especial na nossa microrregião. Temos atuado com ajuda da Faep e por hora conseguimos, através de liminar concedida pelo TRF4, paralisar as demarcações de áreas”, enfatiza.

Outra bandeira importante neste ano, acrescenta o presidente, foi a manutenção do Código Florestal. “Por vezes o plano é desafiador, com propostas de alterações diversas que colocam empecilhos aos produtores rurais. Há poucos anos o plano existente foi amplamente discutido e entendemos que sua manutenção, da forma como ele foi constituído, é o melhor para todos”, ressalta.

Edio enaltece que a bandeira mais importante sempre será a defesa das necessidades e demandas do produtor rural, sindicalizado ou não, além de serviços e informação atualizados para toda a classe dos produtores rurais.

(45) 3254-1164
RUA DOM JOÃO VI, 915
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

**MISSÃO:**

Desenvolver, produzir e comercializar soluções em ingredientes derivados do soro de leite.

VISÃO:

Até 2022 ser referência no Brasil em produção de proteína e derivados de soro de leite.

VALORES:

- Agir com foco do cliente
- Compromisso permanente com fornecedores e parceiros de negócios
- Tratar todos com respeito e gentileza
- Incentivamos e valorizamos nossa gente pelo pensar e realizar
- Nosso caminho é regido pela sustentabilidade
- Inovação e tecnologia nos provocam e nos inspiram
- Gerar valor com ênfase no lucro

Sooro Renner:

a maior processadora de soro de leite da América Latina

Criada em 1º de fevereiro de 2001, sob a visão empreendedora de William da Silva e Esméria Engels, a Sooro nasceu para dar destino à industrialização de um subproduto do leite, o soro. A então já larga experiência profissional dos sócios, que atuavam numa grande cooperativa de Marechal Cândido Rondon, fez com que enxergassem que o soro de leite (produto oriundo da fabricação do queijo) era subaproveitado pela empresa, assim como por todas as demais produtoras de queijo da região.

Os sócios vislumbraram a possibilidade de processamento industrial deste produto como uma oportunidade de negócio, pois este tipo de atividade já era uma realidade nos Estados Unidos e em países da Europa e Oceania. Assim, desligaram-se da empresa em que atuavam e arrendaram uma pequena unidade de concentração de soro de leite, pertencente à própria cooperativa, e iniciaram um novo negócio: a Sooro Concentrado Indústria de Produtos Lácteos Ltda.

“Segundo o relato dos fundadores, o início das atividades foi bastante difícil pela falta de capital para investimentos e a conscientização dos produtores de queijo da região de que o beneficiamento do soro de leite produzido em suas fábricas poderia se tornar em um novo negócio, assim como uma solução técnica para o passivo ambiental que o produto representava para eles até então”, destaca Helio Alves Garcia, atual diretor de Tecnologia e Inovação e colaborador da empresa desde o ano de 2004.

“Ao longo dos anos futuros, por acordos de parcerias com fornecedores e clientes, assim como investimentos em tecnologias, inovações e qualificação profissional de seus colaboradores, a empresa viu seu pequeno negócio evoluir de forma exponencial e se transformar na maior referência técnica de processamento de soro de leite e a pioneira em produção de proteínas concentradas de soro de leite (whey protein concentrate - WPC) do Brasil. No início do ano de 2019, a

Sooro Concentrado se uniu à Relat Laticínios, empresa também especializada no processamento de soro de leite, pertencente ao grupo empresarial Renner Herrmann, e ambas constituíram a Sooro Renner Nutrição S.A., união que originou a maior processadora de soro de leite da América Latina”, salienta.

O conselho

Atualmente, o conselho executivo da Sooro Renner é integrado pelas seguintes pessoas: presidente do conselho de administração Thomas Bier Herrmann, conselheiro e CEO William da Silva; conselheiros Franciele Tenfen Serra Ferreira e Thomas Gahrman; diretor Comercial e de Marketing, Claudio Hausen de Souza; diretor de Operações, Eduardo Serra Ferreira; diretor de Tecnologia e Inovação, Helio Alves Garcia; e diretor Administrativo e Financeiro, Leandro Tenfen.

Gerar valor com ênfase no lucro

Atualmente, a Sooro Renner possui duas unidades de processamento, uma em Marechal Cândido Rondon, com capacidade instalada de recebimento do equivalente a 2.500.000 litros de soro de leite/dia e produção de 150 toneladas de produto acabado/dia (4.500 toneladas/mês) e outra em Estação, no Rio Grande do Sul, com capacidade instalada de recebimento do equivalente a 1.500.000 litros de soro de leite/dia e produção de 80 toneladas de produto acabado/dia (2.400 toneladas/mês). Além das unidades de processamento, existe um centro de distribuição na cidade de Campinas, em São Paulo. Em Marechal Cândido Rondon são ofertados 348 empregos diretos e na unidade de Estação 137.

Destaque

Como destaque do ano de 2021, a Sooro Renner promoveu investimentos consideráveis em tecnologia, novas linhas de processamento e produtos. Uma nova planta de processamento foi construída no município rondonense, com investimentos superiores a R\$ 120 milhões, melhorando e qualificando ainda mais os produtos processados nesta indústria.

“E para 2022 já temos investimentos aprovados que irão passar dos R\$ 50 milhões. Será para um novo centro administrativo, para a construção de uma nova plataforma para recebimento de matéria-prima, para instalação de um novo sistema de concentração por membranas e em sistema de processamento de concentrados proteico termicamente resistentes”, informa Garcia, ampliando: “No que se refere a novos produtos, pode-se destacar o lançamento do ‘permeado de soro de leite em pó non caking, produto inédito no Brasil, além da ampliação da capacidade de produção dos demais produtos do portfólio atual”.

Empresa diferente

O que faz a Sooro Renner diferente de outras empresas, certamente, é a cultura que foi disseminada desde sua fundação, baseada no respeito e na valorização do ser humano, no investimento em tecnologias de ponta, no respeito aos seus fornecedores e clientes, na busca da inovação e capacitação pessoal de seus colaboradores e na garantia da remuneração do capital investido por seus acionistas.

“Outro fator que também faz com que a empresa seja diferente de muitas outras é o foco do negócio. A empresa entende que se especializar no segmento do soro de leite e dedicar todos os seus melhores esforços em se aprimorar cada vez mais em relação a este propósito é um grande diferencial e fator de sucesso”, conclui Garcia.



A paixão que virou profissão

O rondonense Cleberon Schuh tornou-se empresário na atividade que ele mais se identificou na sua juventude: a de transportes. Nascido em 1983, ele é filho de Ademir e Elaine Schuh (ambos trabalhavam como funcionários públicos).

Sua vida trabalhando para terceiros começou em 1997, quando tinha 14 anos de idade. “Muitos não de lembrar que na cidade havia alguns carrinhos parecidos com uma laranja. Eu pegava um deles, seguia para o trevo de saída para Toledo ou para o trevo de saída para Nova Santa Rosa e passava a tarde inteira vendendo suco. Foram dois anos de dedicação a este trabalho”, relata Cleberon.

As experiências passaram para outros setores. “Trabalhei como ajudante em oficina de caminhão, como estoquista e vendedor na Lojas Pernambucanas. Aos 19 anos, fiz a minha carteira de motorista de caminhão e logo consegui emprego no setor. Fui levar cargas graneleiras e de câmaras frias para várias partes do Brasil, trabalhando de funcionário”, conta.

De motorista a empresário

“Gostava de dirigir, de sair pelo Brasil. Meu pai, depois de 21 anos na prefeitura trabalhando como operador de máquinas, resolveu mudar de ares, pediu afastamento do seu trabalho e foi trabalhar de motorista de caminhão com prancha. Gostei do que o meu pai fez e logo fui procurar um emprego, também, de condutor de caminhão prancha. Me apaixonei pelo trabalho e isso logo se tornou meu maior desejo

profissional”, enfatiza.

Trabalhando como funcionário, Cleberon sonhava em ter seu próprio caminhão. “E isto aconteceu há cinco anos, quando tive a coragem e a ousadia de comprar o meu primeiro caminhão. Consegui a duras custas uma carta de consórcio e com o dinheiro comprar o primeiro veículo”, recorda.

O crescimento da empresa aconteceu rapidamente. “Logo comecei a fazer fretes e vi a necessidade de ampliar atividades. Levando equipamentos, os clientes me pediam se sabia de alguém que queria comprar esta ou aquela máquina agrícola. Percebi que isto poderia se tornar um outro negócio agregado e logo passei a vender máquinas e equipamentos agrícolas usados. Deu tão certo que tive que alugar uma área maior, na saída para Nova Santa Rosa, para colocar uma empresa de venda de maquinários e equipamentos agrícolas”, menciona.

Em seis anos a Schuh Transportes cresceu sobremaneiramente. “Tinha um caminhão prancha, hoje tenho cinco carretas com pranchas, sendo três adquiridas em 2021, e mais um caminhão muck, este em sociedade com outra pessoa. Além dos meus próprios caminhões, também agencio caminhões de terceiros. Tenho 141 pranchas registradas na minha transportadora. Hoje levamos para várias partes do Brasil tratores, colheitadeiras, cargas com dimensões excedidas, mas regulamentadas pelo Dnit (Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes). Nossa empresa não é somente de atuação regional. Somos contratados em

várias frentes do Brasil para fazer os fretes”, enfatiza Cleberon.

Ainda que os custos de transporte sejam elevados, especialmente pelo alto preço do óleo e pela necessária manutenção dos veículos, o rondonense diz que está feliz por ter escolhido esta atividade. “Não me arrependo de nada. Aprendi muito e me realizei profissionalmente com os caminhões”, afirma.

Máquinas e equipamentos

Mas o empresário não parou por aí. Há novos investimentos a caminho. “Estou estudando a representação de algumas marcas de equipamentos agrícolas para vendermos na nossa loja e estamos em fase de conclusão da instalação de um clube de tiro”, revela.

Clube de tiro

Segundo ele, o clube de tiro que está sendo montado no centro da cidade é uma empresa totalmente legalizada e adequada às necessidades de segurança. “Tenho um sócio neste novo empreendimento, que é o empresário Alexandre Alberto Amaro. Ele é instrutor de tiro e dará expediente na casa. O clube de tiro contará com dez baias de tiro, totalmente mecanizadas e com acústica, com total segurança para os



usuários”, assegura.

De acordo com Cleberon, as pessoas que quiserem participar do clube deverão passar por avaliações psicológicas. “Estando aptas, podem se associar ou usufruir como clientes do espaço. Os sócios pagarão anuidade, poderão usar o clube conforme quiserem e terão descontos em munição e locação de armas. Os não sócios pagarão pelo uso do espaço e equipamentos”, adianta.

Para integrar o clube não será preciso saber atirar. “O clube oferecerá um instrutor qualificado que ensinará a arte aos interessados. Haverá, também, espaço e tempo exclusivo para as mulheres, alguns horários específicos e com uma instrutora feminina”, informa.

O clube está sendo montado na Rua 12 de Outubro, próximo à região das clínicas médicas.

Futuro

Cleberon se diz confiante em Marechal Rondon e no Brasil. “Acredito na nossa cidade, na nossa pátria. Quero continuar a crescer na área de transporte e venda de máquinas e equipamentos. Tenho metas e objetivos já definidos, inclusive de comprar mais alguns caminhões”, conclui o empresário.



Av Maripá, 3827 - Marechal Cândido Rondon - PR

CONTATE-NOS:

Gestor de vendas: Ivan Prado
(45) 99935-5059

Diretor: Cleberon Schuh
(45) 99951-8112

- Vendas de máquinas e implementos usados
- Serviço de transporte de maquinários (prancha)
- Serviço de muck

(45) 2031-6000





MISSÃO:

Transformar nossos clientes em fãs da empresa e da marca Yamaha.

OBJETIVOS:

Proporcionar satisfação plena no uso de da marca Yamaha (seja moto ou náutica), bem como total satisfação em nosso pós-vendas.

VALORES:

A valorização humana em primeiro lugar: colaboradores e clientes. O lucro deve ser sempre a consequência de cuidar bem das pessoas.

PROPÓSITOS

Transformar os clientes em nossos vendedores, através das indicações baseada na satisfação em vendas e pós-vendas.

Tropical Moto Náutica, uma empresa rondonense que fez aparecer a marca Yamaha

Com o objetivo de vender embarcações e motocicletas novas da marca Yamaha, no ano 2000 surgiu a Tropical Moto Náutica. Numa época em que pouco se falava desta marca, a ousadia dos fundadores foi fundamental para que a empresa saísse do papel e ganhasse vida. A empresa foi crescendo e no ano de 2012 vêm à frente da empresa o jovem Josué Maioli e sua equipe, com a missão de transformar a loja num moderno espaço comercial de venda de motos novas e barcos, além de modernizar a oficina existente. Hoje a Tropical Yamaha atua diretamente numa região que compreende 17 municípios, que vão desde Guaira/PR até São Miguel do Iguacu/PR. Sua sede fica em Marechal Cândido Rondon e possui diversos parceiros comerciais na região, especialmente Medianeira e Santa Helena.



Josué Maioli

“...siasmo que experimentamos quando encontramos algo de valor excepcional. Buscamos nosso diferencial na estrutura oferecida e principalmente no atendimento, pois claramente atendemos nossos clientes assim como queremos ser atendidos nos outros locais. Nosso foco sempre será nas pessoas, seja no público interno como externo”, destaca.

Investimentos

Quando se fala em investimentos, a visão é que a prioridade seja dada

aos colaboradores. “Nosso primeiro investimento sempre foi focado nos colaboradores, seja com treinamentos na fábrica como in company. Mas em especial, nos últimos 02 anos, investimos fortemente na estrutura física da empresa, seja showroom de motos e náutica, mobiliário, oficina multimarcas e até uma linda e imponente fachada que compreende em torno de 70 metros corridos. Estamos 100% adequados aos padrões internacionais da marca e com isso, apresentamos à sociedade e aos nossos clientes, uma estrutura ampla de aproximadamente 3,500 m², muito mais agradável e mais funcional”, destaca Josué. Em relação ao ano de 2021, o empresário entende que foi muito atípico. “A pandemia impactou diretamente a economia mundial. Apesar disso, buscamos alternativas e nos reinventamos. Mudamos a forma de pensar! Foi um ano desafiador e principalmente de aprendizado. Continuamos nossa referência perante às concessionárias Yamaha do Paraná e somos a Número 01 do Estado em Market Share (percentual de emplacamento no mercado) e marca que mais emplacou motocicletas em Marechal Cândido Rondon/PR”, destaca Maioli.

Destaque

A Tropical Yamaha vem buscando seu espaço no comércio regional. “Atuamos com a oferta de produtos surpreendentes, mas, o que mais focamos é no pós-vendas, pois entendemos que o cliente perfeito é o cliente satisfeito. Buscamos sempre surpreendê-los com algo que ele não espera e que possa agregar sentimento positivo”, destaca Josué. Josué pontua que o ano de 2022 deverá ser muito positivo. “Mas, duas coisas nos são importantes para alcançar o sucesso: saúde e sabedoria. Mais do que nunca, a combinação destes fatores será a receita para buscarmos um novo ano surpreendente”, salienta. Complementando, Josué garante que todos os esforços continuarão sendo dados para que a Tropical Moto Náutica atenda perfeitamente às necessidades dos seus clientes. “Queremos ser a marca que vai ainda mais conquistar o coração dos nossos clientes. E isto será feito sempre com muito profissionalismo e dedicação em favor deles”, completa.

Diferencial

De acordo com Josué Maioli, a Tropical Moto Náutica é uma empresa que atua dentro do perfil que gera “kandô”, que é uma palavra em japonês que descreve os sentimentos simultâneos de profunda satisfação e intenso entu-





Jéssy Livi/OPR

Dois amigos, ligados por um mesmo ideal, se unem e viram sócios

A história da criação da empresa Techcenter Loja de Informática nasceu da amizade entre André Luis Dalla Vecchia e Fábio Augusto Koch. Amigos, eles desenvolveram o desejo de abrir uma empresa voltada à manutenção de computadores. E assim fizeram.

André é gaúcho, nasceu em Encantado, no ano de 1981, mas veio para Marechal Cândido Rondon com um ano de idade, com seus pais. Foi, inclusive, com seu pai, o falecido Gringo, da Cabana Lanches, que ele teve seu primeiro emprego, aos 14 anos de idade.

Enquanto fazia a faculdade de Sistemas de Informação, na Unipar, em Toledo, mesmo trabalhando com o pai, teve a oportunidade de criar uma sociedade com outra pessoa da comunidade. Entretanto, como ambos tinham mais de uma atividade, a sociedade não vingou, “porque a nossa empresa ficava sempre em segundo plano”, disse.

Fábio é filho de rondonenses. Nasceu em 07 de setembro de 1990. Começou sua vida profissional trabalhando no escritório contábil da família. Ao perceber que esta não seria sua área profissional, começou a estimular o amigo André a voltar a empreender. “A nossa sociedade nasceu porque o Fábio tinha clientes e precisava da minha ajuda para arrumar os computadores”, conta André.

A empresa foi criada com poucos recursos financeiros por parte dos sócios. “Era uma área que estava em expansão. O mercado emergia com força e assim continuou. Sem falar que eu sempre gostei de tecnologia e lançamentos”, comenta André.

Difícil no início

A Techcenter com André e Fábio abriu oficialmente suas portas em janeiro de 2011, numa pequena sala localizada próximo da rodoviária, na Rua Minas Gerais. “Como o lugar era muito pequeno, resolvemos alugar outra sala, próximo do Centro de Eventos. Nos dois lugares tínhamos poucas coisas e o que mais fazíamos era conserto de computadores e impressoras. Mas a sobra de dinheiro praticamente não acontecia na empresa”, relembra Fábio.

As coisas começaram a melhorar quando os sócios resolveram mudar novamente e foram para uma sala localizada em frente ao Posto Camilo, na Rua Independência, ambiente com 80 metros quadrados. “Foi da água para o vinho. A mudança deu visibilidade ao negócio e começamos a ter mais clientes. Nossa empresa cresceu muito neste novo lugar. Crescemos tanto que em 2021 tivemos que buscar uma sala ainda maior, no centro da cidade. Agora, estamos localizados em sala comercial do Edifício Pasetti, em ambiente com 256 metros quadrados, que agrega a loja e a sala de manutenções”, enaltece Fábio.

André diz que o início da sociedade foi bastante difícil. “Sem dinheiro, investimos apenas R\$ 300 cada um. Não dava para escolher uma sala boa para colocar a empresa. Sentimos muita dificuldade em manter o negócio vivo, pois nosso propósito de então era somente prestar assistência técnica. Foi difícil se manter, mas no terceiro endereço as coisas começaram a melhorar e a empresa ganhou visibilidade e credibilidade, ainda que já no segundo endereço começamos a trabalhar com a venda de equipamentos e suprimentos”, informa o jovem.

Nova sala

Ele destaca a mudança, agora, para a sala maior. “Em julho de 2021 viemos para o endereço atual, onde conseguimos investir numa fachada que chama a atenção e temos uma loja que possibilitou mudar a forma de apresentar os produtos. Estamos num ambiente com mais conforto e aconchegante para os nossos clientes. As melhores instalações estão proporcionando, também, melhores condições de trabalho para nossos funcionários”, enfatiza.

Ainda que a nova loja permita o aumento das vendas de computadores e suprimentos, a Techcenter aposta em mais um mercado para sobreviver: a locação de impressoras. “Já há alguns anos trabalhamos com a locação destes equipamentos. O cliente nos paga por folhas impressas, o que é mais vantajoso para eles”, comenta Fábio.

2021 foi o ano da virada da Techcenter. “O início de 2020 foi difícil, mas na metade do ano começou a melhorar. Por conta da pandemia os serviços na assistência técnica aumentaram. Os pais de alunos começaram a trazer computadores para serem adaptados para as aulas on-line. Literalmente quadruplicou a quantidade de serviços por conta dos estudos dos alunos. E muitos preferiram comprar equipamentos novos”, expõe Fábio.

Locação de impressoras

A Techcenter tem potencial de crescimento na locação de impressoras para atender todo o Estado do Paraná. “Nosso estoque tem mais de 110 impressoras locadas. A vantagem de alugar é que são equipamentos novos, de baixo custo para o locador, sendo que a instalação, revisões e manutenção ficam por conta da Techcenter. Cobramos por impressão e o cálculo é feito pelas próprias impressoras que possuem um sistema de contagem automática. O cliente não precisa se preocupar em recarregar seus cartuchos porque nós fazemos isso para eles”, explica André.

Com este sistema de locação a Techcenter está presente em vários municípios da região e com amplas possibilidades de expansão. “Temos capacidade de atender a demanda de todo o Estado. Não importa a localização”, salienta Fábio.

Por mais que a Techcenter tenha começado pequena, somente com o trabalho dos dois sócios, hoje ela já pode se dar ao luxo de empregar seis pessoas, além de contar com mais duas outras terceirizadas. “Aqui viabilizamos, inclusive, uma empresa de um parceiro, que trouxe sua empresa de manutenção para dentro da nossa. E para 2022 vamos precisar contratar mais profissionais para o nosso setor de manutenção de informática”, adianta André.

Em termos de futuro, André e Fábio querem andar com os pés no chão. “Temos o sonho de ter a sala própria da loja e também ter uma filial em outro município da região. Em 2022 a Techcenter pode ter mais novidades”, concluem os sócios.



TechCenter
Informática e Eletrônicos
(41) 3254-8701

📍 TechCenter_PR
📞 TechCenterInformatica
☎️ (41) 99129-8788

NOVO ENDEREÇO: Rua Paraná, 656
Marechal Cândido Rondon - PR

- Manutenção em informática.
- Notebooks e computadores à pronta-entrega.
- Suprimentos, impressoras, aluguel de impressora.

Amigos criam uma das maiores empresas de tecnologia em Marechal Rondon

MISSÃO:

Fornecer soluções empresariais utilizando tecnologia confiável e escalável.

OBJETIVO

Ser um fornecedor de tecnologia relevante para o crescimento de nossos clientes, levando em consideração uma ótima relação custo/benefício.

VALORES:

Conhecimento técnico, ética e excelência nos serviços prestados.



Thiago

Giovani

Sidenei

Daniel

Quem vê atualmente o sucesso da tryideas não imagina que a empresa começou pequena e brotou da ideia de quatro jovens amigos. Hoje presente em vários Estados brasileiros, fornecendo soluções de tecnologia de informação aos seus clientes, esta empresa rondonense foi criada no ano de 2009 com o objetivo de fornecer um sistema de gestão comercial ERP.

A empresa, que tem à frente o empreendedor Thiago Rheinheimer Costa, conta também com o dinamismo de Giovanni Costa Rosa, Sidenei Steinbach Filho e Daniel Valiati. “De uma pequena empresa que surgiu em 2009, com poucos clientes, hoje temos um total de três unidades de negócios”, expõe o jovem Thiago Rheinheimer Costa, especialista em tecnologia de informação.

Além da tryideas, com seu sistema de gestão, eles criaram a mageshop, unidade voltada à criação de plataformas para lojas virtuais, e o minidc, filho caçula do grupo, que oferece os serviços de datacenter.

“Cada um dos empreendimentos tem seu site, que são: www.tryideas.com.br, www.mageshop.com.br e www.minidc.com.br”, informa.

“É graças às plataformas digitais que conseguimos atender empresas de vários Estados brasileiros”, destaca o sócio Sidenei Steinbach Filho, responsável pela unidade de e-commerce. “Com estas unidades de negócio sediadas em Marechal Cândido Rondon oferecemos um programa completo de gestão comercial, fácil de ser operado pelas empresas parceiras. Criamos sites para lojas virtuais que são

utilizados por pequenas até grandes empresas no Brasil e oferecemos o serviço de computação em nuvem, por meio do qual pessoas ou empresas podem contratar nossa infraestrutura e know how como serviço ao invés de investirem na compra de suas próprias infraestruturas e pessoal capacitado. E tudo com o aval e suporte de gente de Marechal Rondon”, enfatiza Thiago.

A gama de serviços oferecidos pelas três empresas rondonenses é do universo digital. “Fornecemos sistema de gestão, plataforma para loja virtual, hospedagem de sites, hospedagem de contas de e-mail profissional, serviços de armazenamento e computação em nuvem. Atendemos a mais de três mil clientes em 18 Estados do Brasil. Temos em carteira o atendimento de todos os tamanhos de empresas e segmentos”, menciona Thiago.

Para o sócio Giovanni Costa Rosa, especialista em tecnologia da informação, o que torna a tryideas e suas unidades diferentes em relação a outras empresas do mercado é o foco dado no suporte ao cliente. “Desde que criamos o primeiro produto prezamos pelo atendimento rápido e assertivo, em que um chamado técnico leva apenas poucos minutos para ter o atendimento iniciado. É fundamental que nossos técnicos tenham total capacidade de resolver a necessidade do cliente no momento em que ele apresenta dificuldade. Toda tecnologia que fornecemos temos que dominar de tal maneira a ser um ‘porto seguro’ para o cliente no dia a dia”, enfatiza.

O ano de 2021 foi de grandes desafios para os quatro jovens empreendedores. “A pandemia dificultou as ações

de muitos parceiros nossos, mas sabíamos que para crescer seria necessário ampliar serviços e conhecimentos. Acreditamos nos nossos ideais, por isso concentramos esforços e investimentos em pesquisa e desenvolvimento na área de softwares que já fazemos desde o início da sociedade. No final de 2020 iniciamos nossa infraestrutura de datacenter em Marechal Rondon para que empresas da região possam contar com uma infraestrutura de nuvem segura e robusta, com localização próxima”, relata o sócio Daniel Valiati, especialista em tecnologia da informação.

Sidenei fala de seu orgulho em fazer parte de uma empresa tão inovadora e eficiente, que tem à frente a tryideas. “Estamos satisfeitos com o ano de 2021. Foi de grande evolução no lançamento do novo produto de datacenter, com confiabilidade e redundância energética e de operadoras de telecom, visto que a região tem sofrido com quedas de luz devido a eventos climáticos. Nossos investimentos na infraestrutura garantiram que tudo corresse normalmente, mesmo nestes períodos. Além disso, as unidades de negócio de software tiveram muita evolução, desde recursos novos até o crescimento da empresa”, ressalta.

Conforme Thiago, a tryideas não tem limites de crescimento. “Trabalhamos bastante. Nossas rotinas, não raras vezes, são de sol a sol. E acredito que vamos poder oferecer muito mais ainda para os nossos clientes. Soluções em tecnologia de informação cada vez mais poderão ser vistas sendo criadas pelos nossos times. Não temos medo de encarar desafios e de propor resultados efetivos para os nossos clientes”, conclui.

tryideas

sistemas

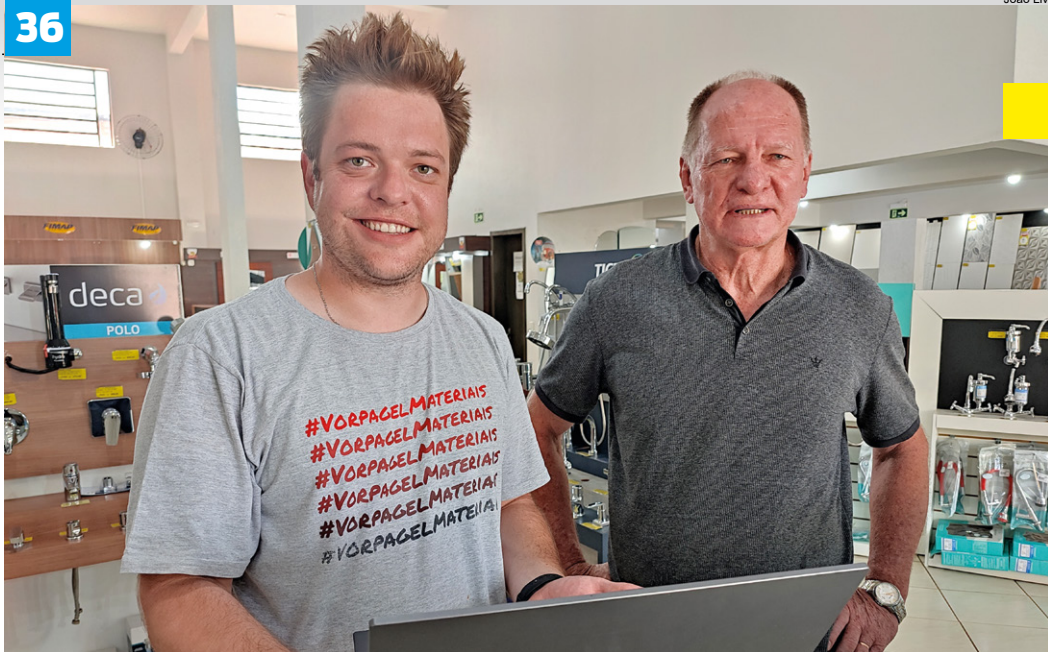
Tudo que sua empresa precisa em um único sistema.

 tryideas.com.br

 tryideas

 tryideasoficial

Eduardo e Delcio Vorpagel



Da pequena para a grande

Vorpagel

Uma pequena loja, que oferecia apenas itens básicos de materiais para a construção, marca o início da Vorpagel Materiais para Construção. Localizado na Avenida Maripá, próximo da Copagrill, em Marechal Cândido Rondon, o empreendimento foi iniciativa do casal Delcio e Hanelore Vorpagel, que contou com os sócios José Camilo e Ghernot Reuter.

“A Vorpagel Materiais Para Construção começou suas atividades no dia 1º de junho de 1993, numa época que haviam poucas opções de materiais deste tipo para serem revendidos. Optamos em trabalhar com itens básicos, pois nossas condições não permitiam que muitos investimentos fossem feitos logo de início”, recorda o sócio Delcio.

A sociedade do casal com os dois amigos perdurou por dois anos. “Nós é que estávamos trabalhando na empresa, sentindo como ela estava e vimos que poderíamos tocar a sozinhos. Fizemos proposta aos dois sócios, encaramos o desafio e nos tornamos sócios únicos da empresa”, conta.

Para o empresário, investir numa loja de materiais de construção, especialmente na década de 90, ainda que a cidade estivesse em expansão, era um desafio muito grande. “Não tínhamos a experiência de administrar um negócio assim, mas fomos aprendendo aos poucos. O trabalho exigia muito, horas e horas de dedicação, para que tudo desse certo”, relata.

Os anos foram se passando, a empresa evoluindo e ganhando muitos clientes. “Logo vimos que seria necessário oferecer mais itens na loja. E isso aconteceu de maneira natural, agradando imensamente nossos clientes”, enaltece.

A maior transformação da Vorpagel foi a mudança de endereço. “Tínhamos um espaço pequeno, alugado, com um pátio grande, mas pequeno de construção. Não havia mais lugar para colocar materiais. Resolvemos, eu e a Hanelore, construir um prédio próprio, com uma loja maior. Vendemos um sítio e colocamos o dinheiro na obra. A construção aconteceu, nosso sonho se realizou e a Vorpagel foi mais para o centro, onde permanece até hoje, sendo referência no ramo de materiais de construção para a cidade”, expõe, com emoção, Delcio.

Hoje em dia, ele se diz feliz e realizado ao olhar a loja e ver o quanto ela cresceu.

“A Hanelore foi meu braço direito desde o início da loja. E hoje podemos contar com a prestatividade do nosso filho Eduardo, que aos poucos está assumindo o controle e será a continuidade da empresa”, menciona.

Eduardo, inclusive, tem sido o responsável pela atual fase da Vorpagel. “Quando comecei a trabalhar na empresa, meu pai fez questão que eu conhecesse todos os setores. Atuei em várias frentes e aprendi muito. Hoje me sinto preparado para dar continuidade ao trabalho de sucesso que ele conseguiu”, salienta o jovem.

Para Eduardo, o que torna a Vorpagel uma empresa diferenciada no setor de materiais para construção é o esforço permanente da equipe, sejam os proprietários, sejam os colaboradores, especialmente para atender sempre da melhor maneira possível as pessoas que procuram a loja. “Nossos funcionários são constantemente instruídos a atender da melhor forma possível nossos clientes”, pontua o empresário.

Diferenciais

Ele também destaca alguns diferenciais da empresa. “Temos um acesso facilitado, com amplo estacionamento. Nossa loja tem ambientes bem iluminados e os produtos expostos estão colocados em condições plenas de visibilidade para os clientes. Além disso, trabalhamos com materiais de qualidade, com valores justos e condições de parcelamento adequadas para os clientes”, ressalta.

Eduardo valoriza ainda a efetividade da entrega dos materiais vendidos. “Entregamos exatamente o que o cliente compra, somos pontuais e cuidamos para que a entrega seja feita na efetividade necessária. Somos receptivos às trocas necessárias, desde que o material volte em condições idênticas ao que o cliente teve quando retirou da loja. Reitero sempre aos colaboradores que o processo de compra precisa ter uma experiência satisfatória para o cliente”, evidencia.

Delcio complementa: “a causa da Vorpagel não é apenas a do nosso cliente, mas é a de todos os consumidores do Oeste paranaense. “Temos uma variedade de produtos que atende a necessidade de todos da região”, pontua.

De acordo com Eduardo, a Vorpagel tem agregado em seu mix de ofertas cada vez mais produtos com qualidade e competitividade no mercado. “Hoje temos produtos e condições em produtos dos mais competitivos no mercado. Nosso showroom é atrativo e rico em opções. O cliente pode vir, tocar os produtos e comparar entre várias marcas e modelos. É uma grande infinidade de itens e colocamos isso para agradar o nosso cliente. Nossa loja tem desde os itens básicos até o refino do acabamento”, ressalta.

Delcio reitera a transformação vivida pela Vorpagel. “Se olhar para a loja que iniciei, vejo o quanto ela mudou. É tanta coisa acontecendo. Muitas rotinas mudaram no nosso negócio, mas estamos aqui sempre pensando em melhorar a vida dos consumidores. Mudamos os processos, obedecemos os protocolos, mergulhamos nas mudanças necessárias e o resultado é uma loja de materiais de construção organizada e ainda melhor”, considera.

E Eduardo adianta: “A Vorpagel Materiais está se preparando para o futuro. Temos muitas novidades pela frente. E 2022 vai ser um ano extraordinário”, prevê.



SONHAR É BOM,
CONSTRUIR
É MELHOR AINDA!

(45) 99808-5250 @vorpagemateriais

V Vorpagel
Materiais de Construção

Av. Maripá, 1770 - Centro
Marechal Cândido Rondon - PR

SURPREENDA E ARRASE NO PRESENTE!

Dica para todos os Papais Noel:
Venham conhecer a linha de veículos
elétricos Emobile
na Franciosi Multimarcas.
O novo ano merece uma estreia à altura
de todas as expectativas.

alexandre@nasce.com



BIKE 7
Versatilidade e
sustentabilidade



SCOOTERS

EMOBILE
Veículos Elétricos

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

  franciosimultimarcas

*Boas Festas
E um grande abraço!*

FRANCIOSI
MULTIMARCAS

Andando com você!



Nós acreditamos no progresso e no desenvolvimento. Acreditamos em pessoas, em projetos. O ano de 2021 foi de prosperidade e realizações. Temos orgulho de ter participado das conquistas de muitas pessoas e empresas, com a contribuição dos arquitetos e engenheiros que fazem parte de nossa associação.

**Feliz e próspero 2022.
Que seja de muitas obras e projetos!**



AREA-MCR

Associação Regional dos Engenheiros
e Arquitetos de Marechal Cândido Rondon

(45) 3254-3497 / Rua D. João VI, 1244 / Marechal Cândido Rondon - PR



MIRELI ADACHI

**FORNECER
PRODUTOS E
SERVIÇOS É A
NOSSA MISSÃO!**

**Feliz Natal!
Abençoado 2022!**



**LOJA
SUPERMERCADO
ELETRIFICAÇÃO**

www.cercar.com.br SuperCercar @ SuperCercar LojaCercar

(45) 3284-4100 RUA SETE DE SETEMBRO, ESQUINA COM A RUA RIO DE JANEIRO - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

E O NOSSO PRESENTE
É APENAS GRATIDÃO.
MUITO OBRIGADO POR SER
NOSSO PARCEIRO EM 2021!

Boas Festas



Nutrição que gera
Resultados

Confira abaixo todos os produtos e soluções da tryideas.
Acesse o site de cada produto e conheça mais ou ligue **(45) 3055-7688**

tryideas
sistemas

Tudo que sua empresa precisa
em um único sistema.
tryideas.com.br

mageshop 

Plataforma para lojas virtuais.
mageshop.com.br

 **minidc**

Servidores dedicados, hospedagem
de sites e e-mails profissionais.
minidc.com.br