DEZEMBRO/2022

O Presente Especiais

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

PROMOVENDO O DESENVOLVIMENTO DO MUNICÍPIO

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

Parceria:

ACIMACAR
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARECHAL CÂNDIDO RONDON

#Moro aqui
Compro aqui
Valorizo Marechal

Você **acredita** a gente **também**

Crédito rotativo e capital de giro para você realizar.

Quando você confia que vai fazer acontecer, a gente confia junto. Por isso, nós oferecemos linhas de crédito com taxas justas e uma parceria de verdade, sempre prontos para atender e entender você. Assim, fazemos a diferença na sua vida financeira e na vida de muitas outras pessoas, pois quando os seus planos saem do papel, os recursos gerados são reinvestidos na sua região e ajudam a sua comunidade a crescer junto.

Para mais informações, contate sua agência. Verifique se o crédito contratado cabe no seu orçamento. Crédito sujeito a análise e aprovação.

Solicite e aproveite.

sicredi.com.br | SAC - 0800 724 7220 - Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525 - Ouvidoria - 0800 646 2519

Sicredi

OPORTUNIDADE ESPECIAL

- ÁREA CONSTRUÍDA 138m²
- SALA E COZINHA INTEGRADA
- SUÍTE C/ CLOSET + 2 QUARTOS
- 1 BANHEIRO + LAVABO
- GARAGEM PARA 2 CARROS
- CHURRASQUEIRA
- LAVANDERIA
- SOBRA DE TERRENO

INVISTA EM NOSSOS EMPREENDIMENTOS

Loteamento
Dom Emílio
20% de entrada
+ 24x sem juros

Loteamento
Cataratas
20% de entrada
em até 100x

Loteamento
Vip Cataratas
20% de entrada
em até 72x

CONSULTE SEU CORRETOR DE IMÓVEIS

INVISTA COM SEGURANÇA!

(45) 99987-3434

Rua Santa Catarina, 1154.
Marechal Cândido Rondon - PR

cataratasempreendimentos.com.br

CATARATAS® EMPREENDIMENTOS
CRECI J-4888

EXPEDIENTE

O Presente Especiais

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

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

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

CNPJ: 37.436.647/0001-70

ENCARREGADO DE DADOS - DPO
Flavio Ervino Schmidt
dpo@opresente.com.br
OAB/PR 27.959

Produzido, diagramado e distribuído em parceria com a Editora O Presente Eireli

Reportagens:
João Livi

Fale Conosco:
E-mail: livi@opresente.com.br

Publicidades:
(45) 9 9972-7865

Promovendo o desenvolvimento do município

Empresas e indústrias instaladas em Marechal Cândido Rondon promovem o desenvolvimento econômico do município. Seja na cidade ou no interior, há milhares de negócios que existem para atender as necessidades do público consumidor.

A particularidade de Marechal Rondon está na condição de que é um município agrícola. Grande parte do que se movimenta na economia local é feita pelos agricultores, que precisam de insumos para suas lavouras, alimentos para os seus animais e itens de consumo próprio.

E uma característica especial destaca o nosso município dos demais: a diversificação no agronegócio. É como colocar os ovos em vários cestos diferentes, ou seja, se um deles cair, há outros que se salvam.

A cada ano que passa, mais empresas são constituídas no município. É gente que quer deixar a condição de empregado e virar patrão, pessoas que acreditam no seu potencial e têm a coragem de investir em algo próprio.

E quando o consumidor valoriza o comércio local, ele está ajudando a manter ativa a cadeia econômica local.

É importante que nossas compras sejam feitas no comércio local, que se valorize as lojas do centro, dos bairros e dos distritos, mas, também, as pessoas que fazem o trabalho de porta em porta, oferecendo seus produtos.

Ver a cidade crescer é o sonho de todos os moradores. Fazer a cidade crescer é responsabilidade de todos nós que aqui moramos

Ver a cidade crescer é o sonho de todos os moradores. Fazer a cidade crescer é responsabilidade de todos nós que aqui moramos. E a matemática é bem simples para isso: basta se valorizar os negócios locais ao invés de comprar aleatoriamente de qualquer parte do mundo, de lugares e lojas que não conhecemos e não sabemos a procedência.

A revista "Valorize os Negócios Locais", em parceria com a Associação Comercial e Empresarial (Acimacar), traz a importância das empresas no município.

E o que podemos desejar é uma boa leitura a todos!

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

Nobber CONTABILIDADE

(45) 3254-0801 (45) 99909-2213 Edson Doebber
(45) 99940-7623 Renato Nobre de Morais

RUA MEM DE SÁ, 860 - CENTRO - EDIFÍCIO JOÃO PAULO II
PRÓXIMO À MATRIZ CATÓLICA - MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

RUI MULTIMARCAS

DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS E GELO

SEU EVENTO MERECE O MELHOR!

(45) 99944-1983

HGELOS

RUA DAS OLIVEIRAS, 419
LAJEADO BONITO
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

Um biênio de GRANDES DESAFIOS

Atual diretoria da Acimacar está próxima de completar dois anos à frente da entidade. É, portanto, o segundo mandato da atual presidente Carla Rieger

A atual diretoria da Associação Comercial e Empresarial de Marechal Cândido Rondon (Acimacar) está prestes a completar dois anos à frente da entidade. Sob presidência da empresária **Carla Rieger**, ela diz que este período foi de grandes desafios. "No primeiro ano de gestão ainda enfrentávamos consequências da pandemia, porém, neste momento, dando sequência do trabalho da gestão anterior, realizamos a maior campanha de estímulo às compras no comércio local, totalmente gratuita. Principalmente no que se refere ao apoio aos micro e pequenos empresários", afirma.

Segundo a dirigente, já o segundo ano de gestão possibilitou a realização de muitas ações em prol dos associados. "Todas as ações realizadas foram de grande sucesso, tendo recorde de participações, tanto da classe empresarial quanto do público esperado, permitindo excelentes resultados", destaca.

Arquivo pessoal

Defensora dos interesses de seus associados

E tudo isso acontece porque a Acimacar, desde sua fundação, trabalha para defender os interesses de seus associados, prestando serviços para o desenvolvimento das empresas filiadas. "Mas também defendendo causas que terão impacto positivo na vida de toda a população, afinal, as empresas e os consumidores são dependentes um do outro para manter a economia local circulante de forma contínua", frisa.

De acordo com Carla, a Acimacar tem, ao longo dos anos, mobilizado representantes políticos, bem como entidades e organizações que nos representam nas esferas estadual e federal, para que trabalhem de forma a beneficiar o município e região em diferentes setores. "Posso citar ações no setor de segurança, pois constantemente trabalhamos para a implantação do Complexo de Segurança Pública e atendemos algumas necessidades estruturais das polícias Civil e Militar, bem como do Batalhão de Polícia de Fronteira (BPFron)", enumera.

As muitas bandeiras

No aspecto da infraestrutura, a Acicmacar já atuou ou tem atuado com relação às obras de duplicação da rodovia BR-163, nos trechos entre Marechal Cândido Rondon e Toledo de Marechal Rondon a Guaíra; recuperação asfáltica e acostamento da rodovia PR-491, que liga Marechal Rondon a Nova Santa Rosa e Maripá; e para a implantação de acostamento nas rodovias PR-495 e PRC-467, trechos que ligam o município a Pato Bragado. "Colocamos esforços também para a implantação de um novo corredor ferroviário que beneficie o Oeste e sempre estamos presentes nas discussões de um novo modelo de concessão de rodovias no Paraná", apresenta.

No campo da educação, a presidente da Acimacar explana que as bandeiras envolvem a luta pela implantação de uma universidade federal no município. Constantemente, tem cobrado os representantes para que atuem de forma a garantir e proporcionar mais qualidade no fornecimento de energia elétrica, tanto para a cidade quanto para o interior, além de buscas para garantir uma melhor cobertura de telefonia móvel em Marechal Rondon e região.

E não somente no aspecto político são promovidas ações. "No aspecto econômico, buscamos a manutenção no repasse dos royalties de Itaipu ao município e para que aconteçam, em todas as esferas, reformas tributárias e administrativas, além da garantia do direito à propriedade. Essas não são bandeiras apenas desta diretoria, mas, sim, causas que sempre estiveram nas prioridades da entidade, pois são necessidades constantes dos empresários e da sociedade", pontua.

Ainda que tantas conquistas sejam advindas, nem sempre tudo sai da maneira que se deseja. "Vejo como sendo o grande desafio o necessário engajamento e o envolvimento da sociedade em geral. Infelizmente isso não acontece da maneira que seria necessária", diz.

Maior associação per capita

Atualmente, a Acimacar conta com a efetividade de 2.151 associados, o que a mantém como a maior associação per capita do Estado. "Há mais de dez anos a Acimacar é reconhecida como a maior Associação Comercial per capita do Paraná. Este reconhecimento se deu pelo considerável número de associados quando comparado à quantidade de habitantes do nosso município", informa.

Porém, mais do que números, o que coloca a entidade como destaque entre as associações comerciais paranaenses é, sem dúvida, o envolvimento das pessoas. "Mantemos um número significativo de associados que utilizam de nossos serviços para fortalecer suas empresas e colaboradores, o que, consequentemente, leva até os clientes produtos e serviços com ainda mais qualidade. Além disso, as ações executadas pela Acimacar, que envolvem palestras, cursos, treinamentos, encontros empresariais, entre outros, têm envolvimento massivo das empresas. E isso só é possível porque contamos com a participação ativa da diretoria, que atua de forma totalmente voluntária em prol dos associados, os quais também estão envolvidos nos nossos núcleos setoriais, o que nos permite chegar ainda mais perto dos associados e comunidade para entender e atender suas necessidades", elogia.

Clube mais Copagril

*Um clube de **benefícios** para **você!***

+Mais Benefícios +Mais Ofertas Exclusivas

+Mais Premiações +Mais Vantagens

FAÇA PARTE E APROVEITE

João Livi/OPE

Acimacar valoriza a realização de cursos e capacitações

Para que os empresários e colaboradores das empresas associadas possam receber mais qualificações, cursos e capacitações tiveram destaque em 2022. Fórum empresarial foi o maior dos destaques

A Associação Comercial e Empresarial de Marechal Cândido Rondon (Acimacar) tem como um dos principais objetivos promover ações em prol do desenvolvimento local. Em razão disso, a entidade oferece inúmeras soluções para atender a demanda de seus associados, sendo uma delas relacionada ao desenvolvimento das pessoas.

"Devido à grande oferta de vagas de trabalho e necessidade de qualificação de mão de obra por parte do empresariado local, a Acimacar atuou em 2022 com foco em inúmeras capacitações, tanto na parte técnica quanto na área comportamental. Só no primeiro semestre, por exemplo, foram ofertadas 12 capacitações, que atenderam inúmeras áreas, como curso de oratória, confecção de cartazes, redes sociais na prática, script de vendas, vitrine e visual de lojas, dentre outros", informa o gerente geral da entidade, Marcelo José Ewerling.

Dentre as principais realizações, o destaque vai para o Fórum Empresarial. "Atendendo um pedido recorrente dos associados, trouxemos para o evento deste ano nomes de grande relevância nacional, como Mario Sergio Cortella, Renner Silva e Helda Elaine", relembra.

Já no segundo semestre, a Acimacar ofereceu treinamentos com base em pesquisa realizada junto aos associados. "Apresentamos as sugestões da diretoria e esta decidiu investir na qualificação para atender a demanda identificada", pontuou.

Por isso, e contando com o apoio do Sebrae/PR, foram realizadas de agosto a dezembro 20 capacitações e quatro caravanas nas mais diversas áreas. Somando-se os dois semestres, a Acimacar fecha o ano ofertando 85% dos treinamentos de forma gratuita aos associados.

Feedbacks positivos

Marcelo ressalta o momento positivo. "Estamos muito felizes com o trabalho realizado, pois tivemos inúmeros feedbacks de agradecimento e elogios das capacitações ofertadas durante o ano. Isso demonstra que fomos assertivos na escolha dos temas e dos profissionais contratados na realização dessas capacitações", analisa.

Ele também faz questão de reconhecer o trabalho de todas as pessoas que se envolvem com a Acimacar. "É importante reconhecer o trabalho da equipe da Acimacar, da diretoria e do diretor da pasta, Mairus Gruber, sendo que estes trabalham de forma voluntária, e em especial aos associados e seus colaboradores, pois somente com a união de esforços foi possível atender as expectativas e atingir o resultado esperado", enfatizou.

Devido à grande oferta de vagas de trabalho e necessidade de qualificação de mão de obra por parte do empresariado local, a Acimacar atuou em 2022 com foco em inúmeras capacitações

Planejamento de 2023

O ano de 2022 ainda não acabou, mas a Acimacar já está planejando 2023. "Para o ano de 2023 já estamos trabalhando no Planejamento Estratégico, com o intuito de alinhar todas as ações que serão realizadas em prol dos associados. O planejamento das ações tem como foco oferecer serviços e benefícios que possam proporcionar oportunidades e vantagens aos associados da entidade", cita.

As melhores marcas com os melhores preços
você só encontra na Laborde Tintas

labordetintas

LABORDE tintas

ESPECIALIZADA EM TINTAS

45 3254 2555 45 9 9949 0074

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

João Livi/OPE

R$ 200 mil serão distribuídos em prêmios pela Acimacar em 2022

Por meio de vales-prêmios, cujos cupons estão sendo distribuídos durante o ano nas empresas participantes das campanhas, 500 consumidores ao todo serão contemplados

A atenção que a diretoria da Associação Comercial e Empresarial de Marechal Cândido Rondon (Acimacar) promove em favor dos associados da entidade é das maiores possíveis. Anualmente, são desenvolvidos projetos e campanhas, voltados a atender as necessidades dos associados, os quais, de forma isolada, não teriam condições de realizar.

Um dos principais benefícios oferecidos pela Acimacar ao seu quadro associativo são as campanhas de prêmios, que, quando realizadas, incentivam os consumidores a irem às lojas, fazer compras e concorrer a dezenas de prêmios.

A vice-presidente do Comércio da Acimacar, **Geovana da Silva Krause**, informa que as campanhas estão realmente sendo aceitas e abraçadas pelos associados. "Neste ano de 2022 tivemos grande participação de associados nas mais diversas campanhas realizadas. Foi o ano recorde de participação, pois tivemos 18% a mais de empresas em comparação a 2021", diz.

Para se ter uma ideia do quanto impacta as campanhas de prêmios realizadas pela Acimacar, basta analisar a quantidade de prêmios que foram sorteados este ano. "Estamos sorteando este ano 500 prêmios, tudo em vales-compras, totalizando R$ 200 mil reais. E o mais importante é que estes prêmios certamente multiplicam de valor na hora de serem usufruídos pelos ganhadores. Tivemos muitos feedbacks em que os ganhadores compareceram nas lojas para retirar os vales-presentes e acabaram comprando ainda mais. Isso é uma prova real de que o formato aplicado nas campanhas é o mais rentável possível para os associados. As campanhas são muito importantes, o valor dos prêmios circula integralmente no comércio do município, ajudando ainda mais aos associados", avalia Geovana.

Sequência em 2023

O formato e tipos de campanhas realizados em 2022 deverão ter sequência em 2023. "Já estamos pensando nas campanhas do ano que vem, ainda que elas não estejam todas definidas pela diretoria da Acimacar. Posso adiantar que teremos campanhas nos períodos do Dia das Mães, Dia dos Pais e Natal. Outras datas também devem ser contempladas", informa.

Ainda que as campanhas consumam um valor tão significativo em prêmios, como R$ 200 mil em 2022, mas os associados da Acimacar desembolsam somente um pequeno valor para participar. "A maior parte dos recursos utilizados são do próprio caixa da Acimacar e pelo apoio de empresas patrocinadoras. As empresas que aderem também contribuem, mas com um valor menor", pontua.

E qualquer empresa associada pode participar das ações e distribuir os cupons aos seus clientes. "Para participar, basta o associado entrar em contato com a sede da Associação, falar com os colaboradores que irão explicar a dinâmica e informar as regras. No início de cada ano civil a entidade divulga o período de adesão de todas as campanhas que acontecerão naquele ano", ressalta.

Clientes regionais

Mesmo que oferecidos pelas empresas locais, há chance de moradores de outras cidades ganharem alguns prêmios. "Vem a Marechal Cândido Rondon fazer compras gente de toda a região. Se ganharem algum dos prêmios, fará com que também retornem ao comércio local, ato que pode originar novas compras, um impacto muito grande e positivo, principalmente para as empresas participantes, pois o objetivo das campanhas promocionais é fomentar o comércio local", disse a vice-presidente.

CASE DE SUCESSO

Para finalizar, Geovana falou do diferencial das campanhas da Acimacar. "Nossa campanha tem o objetivo de se tornar um grande diferencial para a cidade. O valor investido pelos empresários retorna ao comércio, e tanto a Acimacar como os patrocinadores fazem investimentos buscando incentivar o empresário a investir. Assim, nosso comércio fica aquecido e o consumidor é atraído a fazer suas compras aqui. O sucesso é tamanho que muitas associações de outros municípios vêm realizar visitas para ver como a Acimacar consegue promover campanhas próprias e nesta magnitude", concluiu.

Sindicato Rural de Marechal Cândido Rondon completa 55 anos de muitas conquistas em favor do produtor rural

A sua História se inicia em 03 de setembro de 1960, com a fundação e instalação da Associação Rural de Marechal Cândido Rondon, estado do Paraná.

No salão do senhor Willy Horn, as 15:30 horas, sito na Rua São Paulo s/n, nesta cidade, se reuniram os senhores Arlindo Alberto Lamb, prefeito municipal, Willy Carlos Trentini, Tabelião, Afonso Diesel, entre muitos outros produtores rurais, que assinaram o livro de presença. Escolhido o senhor Afonso Diesel, para dirigir os trabalhos e por ele designados os senhores Adelmo Maldaner e Osvino Weirich, secretários, da mesa, foi após esclarecimentos e debates, deliberada por unanimidade de votos dos interessados presentes, a Fundação com sede e foro nesta cidade de Marechal Cândido Rondon, Comarca de Toledo da ASSOCIAÇÃO RURAL DE MARECHAL CÂNDIDO RONDON, composta por Presidente Afonso Diesel, vice - presidente Jose R. Feiden, 1° Secretário Adelmo Maldaner, 2° Secretário Osvino Weirich, 1° Tesoureiro Hartwig Schade.

Surgimento

Assim surgiu a necessidade de se criar o Sindicato Rural de Marechal Cândido Rondon, que foi criado em 22 de dezembro de 1967, em 02 de março de 1968, foi eleita a primeira diretoria do sindicato, Presidente: Almiro Bauerman, Eldor Egon Lamb, Ivo Hilário da Cunha, suplentes Simon Scherer, Hedo Schneider e Reinaldo Wengrad, contando com aproximadamente 600 associados. O Sindicato atuava como uma empresa, que comprava os principais medicamentos para animais e fornecia aos produtores, além de ofertar sementes e maquinas de pequeno porte. Após vendeu o seu estoque para a Cooperativa Copagril. Que ocupou por algum tempo o primeiro piso do prédio do Sindicato Rural, até se mudar, para a sua sede própria.

Com o passar dos anos, o produtor passou a encontrar no Sindicato tudo o que era necessário em termos de informação e documentação. Hoje são feitas no sindicato as declarações de Imposto de Renda e Imposto Territorial Rural, Convênio médicos, planos de telefonia, folhas de pagamento, dos colaboradores dos produtores rurais. Também possui parceria com uma empresa parceira, que presta o serviço de segurança de trabalho, assim como também, a Convenção Coletiva de Trabalho, que é amplamente discutida com o Sindicato dos Trabalhadores Rurais. Também conta o convênio com o SERVICO NACIONAL DE APREDEIZAGEM RURAL - SENAR/PR, onde existe um leque de treinamentos bem extensa, contando hoje com mais de 350 títulos de treinamentos nas mais diversas áreas.

Ações

Dentre as ações do Sindicato Rural de Marechal Cândido Rondon teve alguns casos que marcaram bastante a sua história. É o fato de lutas e defesa do produtor rural, onde fica evidenciado o papel do Sindicato Rural, frente a defesa dos produtores rurais, nas falências de empresas como a Cerealista Gresele, em Porto Mendes, que ficou com mercadoria armazenada na época. De uma outra empresa de Santa Helena, que comprava mandioca dos produtores e fechou as portas sem realizar o pagamento devido. E em Marechal os problemas foram ocasionados pela empresa Marialva.

Outra questão de importante relevância é sobre a questão de indenizações nas propriedades, com o surgimento da Itaipu Binacional, também das questões que envolvem as demarcações indígenas diante das invasões de propriedades rurais.

Manifestações

Em manifestações nacionais, um dos destaques é sobre as questões do meio ambiente, e indígenas, contando com o apoio e presença do sindicato e de produtores locais, que foram para Brasília, lutar por seus direitos e defesa das questões socioambientais.

Uma manifestação mais recente foi sobre a questão do fim da vacinação contra a febre aftosa. Foram realizadas várias audiências no estado e uma final, na assembleia legislativa, onde foram reunidos milhares de produtores rurais. Sendo estes mobilizados pelos Sindicatos Rurais e que tornou o Paraná livre de febre aftosa sem vacinação.

Há várias conquistas aos produtores, sindicalizados ou não, que foram e estão se beneficiados das conquistas do Sindicato Rural, FAEP, CNA.

Hoje contamos com mais de 650 associados ativos.

Ao longo dos 55 anos, atuaram como presidentes do sindicato rural:

Afonso Diesel- in memoriam, Almiro Bauerman- in memoriam, Alfredo Guilherme Wiebrantz- in memoriam, Ivo Ilário da Cunha -in memoriam, Tealmo Cassel, Estanislau Czycza - in memoriam, Jenil Mantovani - in memoriam, Adolfo Rudolfo Freitag - in memoriam, Valdemar Eduardo Kaiser e atual presidente Edio Luiz Chapla.

Edio Luiz Chapla, atual presidente do Sindicato Rural de Marechal Cândido Rondon

HÁ 55 ANOS EM DEFESA DO AGRONEGÓCIO REGIONAL!

SINDICATO RURAL MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

SISTEMA FAEP

SENAR PARANÁ · FAEP · SINDICATO RURAL

Telefone: (45) 3254-1164
Rua Dom João VI, 915
Marechal Cândido Rondon - PR

Lojas físicas e on-line: tendências no mundo do comércio

A união de duas formas de comércio, com lojas físicas e on-line, tem aumentado cada dia

Conciliar uma loja física com uma loja on-line tem sido um grande desafio para os comerciantes. Em Marechal Cândido Rondon, esta condição não é diferente e cada dia mais os empresários têm buscado alternativas que permitam os dois formatos de lojas.

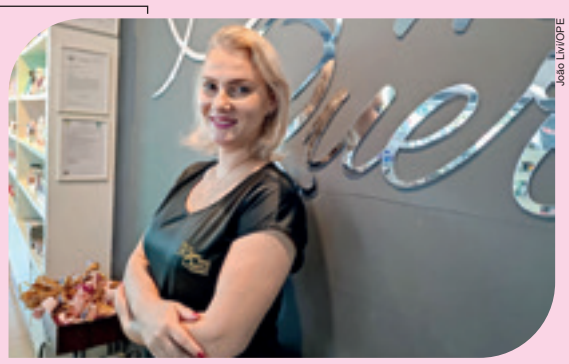
Para a empresária **Rejane Koehler**, esta nova metodologia é uma característica que os empresários de hoje precisam saber lidar. "Eu acredito que ser empreendedor é um desafio diário para todos, independente do setor ou segmento que esteja inserido. Precisamos inovar diariamente, driblar os obstáculos para chegar ao sucesso", afirma.

Pelas constantes mutações que se obriga para o empreendedor, Rejane enaltece que nas empresas em que está inserida, Sofia Kids e Bem Me Quero, procura priorizar a venda de produtos de qualidade e que atendam os mais diferentes públicos. "Estamos trabalhando constantemente nossas equipes para oferecer aos nossos clientes a excelência no atendimento", realça.

Aliada

Para ela, os meios de comércio digitais não devem amedrontar os proprietários das lojas físicas. "A internet, ao mesmo tempo que seja nossa concorrente, também deve ser nossa aliada. No nosso caso, por exemplo, temos os dois tipos de lojas e já podemos comemorar que parte das nossas vendas são feitas pela plataforma digital. E o mais importante é que nossos produtos são vendidos, então não somente para os consumidores aqui da região, mas também, para de outros Estados", salienta.

A rondonense diz que a cada novo dia os desafios recomeçam. "Estamos constantemente ampliando nossas lojas, especialmente o leque de mercado e produtos oferecidos. E depois de muitos estudos e trabalho conseguimos a autorização para sermos distribuidora de cosméticos de uma das maiores empresas nacionais, com sede em Minas Gerais. Teremos exclusividade para a venda desta marca e de várias outras", comemora a empresária.


João Liv/OPE

Sicredi e Acimacar: unidos pelo desenvolvimento de negócios

Entidades fortes que se unem promovem o desenvolvimento da região com mais acuidade e precisão. É neste pensamento que a Sicredi Aliança PR/SP trabalha, buscando bons parceiros para o desenvolvimento dos negócios

Um dos bons parceiros da Sicredi é a Acimacar. "O Sicredi e a Acimacar possuem uma parceria de longa data, onde unimos o associativismo e o cooperativismo com muito sucesso. O Sicredi tem o forte compromisso em desenvolver as regiões onde está envolvido. Temos na Acimacar uma grande parceira que compactua dessa mesma visão", atesta **Fernando Fenner**, então Diretor Executivo da Sicredi Aliança PR/SP.

Essa parceria ocorre para trazer mais conhecimento por meio dos fóruns, treinamentos e de fomentar oportunidades de vendas como as promoções e feiras, que geram movimentação econômica no comércio local, geram empregos. "São eventos de sucesso que ajudam a reforçar nosso compromisso com a comunidade. Lembrando que, quanto mais o associado participa do Sicredi, maiores são as condições de envolvimento local que temos. É nossa forma de retribuir o sócio, a confiança que ele tem na cooperativa", relata.

Juntos, promovem o Feirão de Veículos duas vezes ao ano, geralmente em abril e dezembro. "No feirão nossos associados encontram condições especiais de pagamento, taxas únicas para financiamento de veículos e brindes. Trazemos para a comunidade a oportunidade de trocar de carro, moto ou náutica com condições diferenciadas", informa. Ele ressalta que: "eventos como esse nos ajudam a reforçar o nosso propósito onde também atendemos as demandas dos nossos associados, fomentando a economia local. A parceria com a Acimacar é fundamental".

É claro que, por ser uma cooperativa, poderão usufruir dos recursos disponibilizados para o feirão somente os associados da Sicredi. "Quem ainda não é sócio, não precisa se preocupar pois a abertura de conta pode ser feita na hora. Os créditos serão liberados rapidamente, mediante a análise e aprovação do setor competente da cooperativa", disse.

Arquivo

Como se associar

Para se associar ao Sicredi é preciso levar:

Para Pessoa Física: documentos de Identificação (RG, Carteira de Habilitação e/ou Carteira de Trabalho), CPF, Comprovante de residência (validade 90 dias), Comprovante de renda (validade 90 dias), Procurações (quando houver - validade 2 anos) e Certidão de casamento/união estável (para regime de separação de bens). Também deve apresentar documentos do Cônjuge: Identidade e CPF, Certidão de casamento/união estável (para regime de separação de bens).

Já para empresas que queiram se tornar sócias, os documentos necessários são os seguintes: Cópia do Contrato Social e alterações ou última alteração com consolidação (Requerimento de empresário, Certificado MEI, Estatuto e/ou Atas da Assembleia Geral no caso de Cooperativas, Mitras, Sindicatos), Comprovante de endereço comercial (validade 90 dias) e Faturamento dos últimos 12 meses (assinado pela empresa e/ou contador). Igualmente deve apresentar as Procurações (quando houver - validade 2 anos) e Cartão CNPJ e os Documentos do(s) Sócio(s) / Diretor(es) / Procurador(es): Identidade e CPF, Comprovante de residência (validade 90 dias) e Comprovante de renda (validade 90 dias).

A abertura de conta também pode ser feita pelo celular. "As contas podem ser abertas via Sicredi X, mas somente para Pessoa Física. Basta baixar o aplicativo Sicredi X na loja de aplicativos do seu celular, encaminhar os documentos que sua conta será analisada para a abertura", cita Fenner.

Fernando realça que os associados Sicredi contam com condições únicas durante o feirão. "O associado ganha duplamente: paga menos juros e ainda usufrui das sobras que a cooperativa apresenta no final de cada exercício financeiro", destaca.

Volume de recursos

Em termos de volume de recursos disponibilizados aos associados, o diretor diz que não há um limite pré-estabelecido. "Atendemos aos associados conforme a demanda. E nossos colaboradores estão prontos para conversar e entender a necessidade do associado, oferecendo as soluções financeiras de acordo com a necessidade de cada um. É nosso papel, enquanto cooperativa, desenvolver ações de educação financeira junto à comunidade, para ajudar o associado a organizar suas finanças, o que também reflete no seu bem-estar. O ciclo do crédito sempre se mantém vivo. Fazemos um grande movimento de captação de recursos para que possamos sempre ter à disposição de quem precisa na concessão de crédito", conclui o executivo da Sicredi Aliança PR/SP.

Vorpagel
Materiais de Construção

PRÊMIO MARECHAL RONDON

Obrigado Marechal!

NOSSO MUITO OBRIGADO AOS NOSSOS AMIGOS, COLABORADORES, CLIENTES E PARCEIROS!

EMPÓRIO DO VERDE

DISK CHOPP
VERDE
9 9914-8673

Os cuidados para se contratar empresas de vigilância

Empresário aponta vários aspectos que devem ser analisados por quem deseja contratar empresas de vigilância para os seus patrimônios

Contratar uma empresa para fazer o monitoramento por câmeras talvez não seja tão fácil quanto se deseja. Há no mercado diversas empresas que prestam este serviço, mas nem sempre a contratação atende perfeitamente aos anseios do contratante.

Para o empresário do setor, **Ronie Martin**, que vive há muitos anos na atividade, o cliente precisa ter alguns cuidados especiais na hora de definir qual empresa vai escolher para prestar este serviço. "Ainda que todos tenham suas qualidades, eu diria que uma das coisas mais importantes a se analisar na hora de contratar uma empresa é saber dos serviços que ela já tenha prestado, de como está sua reputação e quais são os valores que a norteiam", alerta.

João Livi/OPE

Além disso, ele cita a necessidade de o cliente buscar empresas que lhe atendam com serviços mais modernos possíveis no mercado. "Existem diversos modelos e sistemas sendo oferecidos, mas nem todos conseguem disponibilizar itens de segurança mais modernos, atualizados e homologados pelos órgãos competentes, o que seria uma garantia de correto funcionamento dos mesmos", pontua, complementando: "É muito importante, além disso, verificar a forma de trabalho da empresa, de como é o pronto atendimento tático".

Pronto atendimento tático móvel

Ao falar da Inviolável, Ronie diz que o diferencial desta franquia está exatamente no pronto atendimento tático móvel. "A Inviolável treina suas franquias para trabalharem em inspeções da área externa dos imóveis. Os funcionários são devidamente treinados para atender aos clientes 24 horas por dia e nos sete dias da semana, seja na forma presencial ou pelo monitoramento de imagens vinculadas que ficam no sistema de câmeras de segurança", informa.

Ampliação para propriedades rurais

Falar de monitoramento eletrônico é um assunto muito sério e algumas pessoas ainda pensam que um alarme com sirene resolve tudo. "Quando se contrata uma empresa para fazer a segurança do seu patrimônio e de sua família, é preciso entender que se está contratando alguém para zelar por seus bens tão preciosos. Por isso, é importante saber para quem está sendo entregue a tarefa. Nós, da franquia da Inviolável, somos empreendedores locais e temos como principal objetivo conservar e atender nossos clientes com tecnologia atualizada, proporcionando a melhor segurança possível. E não apenas podemos oferecer nossos serviços no perímetro urbano de Marechal Cândido Rondon, mas a partir de 2023 vamos também disponibilizar nossos serviços para as propriedades rurais, a fim de aumentar mais a segurança no agronegócio", conclui.

Crescimento imobiliário se destaca no município

Ao longo dos últimos anos tem sido visível o surgimento de novos loteamentos em Marechal Rondon, proporcionando um aumento significativo da área urbana

Marechal Cândido Rondon tem apresentado um crescimento considerável no segmento imobiliário. Nos últimos anos, houve novas construções e dezenas de novos loteamentos surgiram na cidade.

Ainda que o segmento tenha apresentado muitas ofertas, os negócios não acompanharam a tendência. "O ano de 2022 está sendo atípico, pois anos com eleições presidenciais deixam o mercado apreensivo, ainda mais com a disputa ferrenha, e a procura por imóveis de valores maiores e por investidores foi muito abaixo de anos anteriores", afirmou o empresário e corretor de imóveis, **Roberto Afonso Thomé**, da Activa Corretora de Imóveis.

Mesmo diante do cenário de dúvidas, há negócios imobiliários acontecendo na cidade e no interior. "Vemos que nossa cidade vem crescendo muito nos últimos anos, especialmente por dois fatores extremamente positivos que temos aqui: o agronegócio e as indústrias. À medida que estes setores prosperam, que os empreendedores buscam contratar mais pessoas, automaticamente chega uma parcela de pessoas vindas de outros lugares. E isto proporciona o crescimento do setor imobiliário urbano", pontua Beto, complementando: "Do agro, vemos filhos e netos dos agricultores vindo morar na cidade, o que aumenta o potencial dos negócios".

Os novos loteamentos

No contexto de expansão da cidade, o corretor de imóveis entende que novos loteamentos são importantes para o desenvolvimento do município. "Loteamentos são uma cadeia produtiva, geram recursos para vários setores do comércio de nossa cidade, prestação de serviços e oportunidades de trabalho. As incorporadoras não podem parar, estão sempre na busca de novos empreendimentos e algumas já estão atuando em outras cidades e Estados, pois a oferta demasiada e o alto custo das áreas e da infraestrutura estão deixando os terrenos muito valorizados. Será necessário alongar bastante o prazo/parcelamento para que a parcela caiba no bolso da população, pois a compra de um terreno sempre é um excelente investimento, mas não pode comprometer a receita do comprador", relata.

Trabalho em parceria

E para que mais negócios aconteçam em Marechal Rondon, hoje parte das imobiliárias locais trabalha em parceria. "Eu, particularmente, sempre fui adepto a parcerias. Ainda que não as faço com todas as empresas existentes, procuro fazer negócios com as idôneas. O importante é não perder o cliente quando ele te procura. Se não tiver o imóvel ideal, um dos parceiros terá. E faremos a venda juntos, simples", destaca.

Experiência de quase 30 anos

Beto diz que vive o setor imobiliário de Marechal Rondon há quase 30 anos. "Comecei a trabalhar no setor imobiliário em 1994, sem nunca ter anseio, porque foi obra do destino. Fui trabalhar na Imobiliária Joris com o meu cunhado Celson Joris. Em 2000 fiz o Empretec e mudou minha vida, pois ali aprendi que tudo na vida tem um risco, que vai depender de você querer correr ou não. Decidi correr o risco e, em 02 de janeiro de 2001, fundei a minha própria empresa, que agora está com 21 anos de existência. No final de 2020 contraí o vírus da Covid-19, fiquei muito tempo fora da empresa por conta do tratamento de saúde, outra obra importante do destino e que trouxe minha esposa para a empresa. Eu acredito muito no trabalho que prestamos, com muito respeito e dedicação para fazer a coisa certa, no menor prazo e com a maior qualidade. Assim fidelizamos clientes ao longo dos anos", afirma.

Setor dinâmico

Com relação às suas expectativas para o ano de 2023, o empresário rondonense diz que o setor imobiliário é muito dinâmico. "Acredito que o ano de 2023 será um ano bom. Precisamos estudar bem o mercado, o setor econômico para podermos atender o que o mercado pede, que tipo de imóvel, que valores que irão ser mais comercializados. Já passamos por diversos momentos assim ao longo dos anos da empresa. Imóvel é e sempre será um investimento sólido e seguro e essa tranquilidade nós, profissionais do mercado, precisamos passar aos nossos clientes. Bons profissionais não têm medo do futuro", aponta.

João Livi/OPE

Um apaixonado pelo setor imobiliário

Ele se diz um apaixonado pelo setor imobiliário, trabalha em várias frentes, perícias judiciais, implantação de loteamentos, organização de documentos, administração e locação de imóveis. "Sou um estudioso do setor, gosto de inovar e a cada dia me cobro por isso. Nós, profissionais do setor, devemos acreditar no que fazemos e nos dedicarmos a fazer cada dia melhor. Bons profissionais não têm medo do futuro, seja ele qual for, enfrentam o mercado e trazem as melhores opções e a tranquilidade que o cliente precisa. A comissão é uma consequência do excelente trabalho prestado", conclui.

Copagril projeta ampliação do Supermercado Copagril II para 2023

Com dois supermercados em Marechal Cândido Rondon, a Copagril projeta ampliações significativas na área de supermercados, começando pelo Supermercado Copagril II, localizado no Bairro Vila Gaúcha.

De acordo com o diretor-vice-presidente, **Eloi Darci Podkowa**, o projeto para a ampliação desta unidade está em trâmites finais e deve ser executado em 2023.

Dentro do planejamento estratégico da Copagril para os próximos cinco anos, vários projetos e expansões devem ser realizados, sendo um deles o que envolve o Supermercado Copagril II. "Vemos a necessidade e a demanda positiva com a ampliação. A região vem crescendo, o que nos estimula a melhorar as estruturas para nossos clientes. Pelo projeto em estudo, vamos praticamente dobrar a área construída do Supermercado Copagril II", anunciou Podkowa.

Ele destaca que o ambiente deverá trazer maior praticidade para o dia a dia dos clientes e associados. "A área que temos hoje está pequena para o fluxo existente. Buscamos sempre dar maior comodidade e tranquilidade para nossos clientes na hora de suas compras", pontua.

Atualmente, o Supermercado Copagril II possui uma área construída de aproximadamente 3 mil metros quadrados. "Estamos planejando chegar a 5,5 mil metros quadrados com a ampliação", revela.

A obra contemplará uma remodelação total. O projeto contará com uma moderna cafeteria e ampliação dos self checkout (auto pagamento). "Buscamos sempre inovações e novas tecnologias para auxiliar no dia a dia dos nossos clientes. Outra novidade para os supermercados Copagril é o Clube mais Copagril, que entrará em funcionamento agora em dezembro com premiações, benefícios e descontos exclusivos para clientes cadastrados no nosso clube", informa o dirigente.

João Livi/OPE

Cores neutras devem prevalecer em tintas imobiliárias

O setor de tintas tem evoluído muito nos últimos anos, trazendo inúmeras possibilidades em materiais, texturas e cores para a linha imobiliária. "Hoje existem várias tintas disponíveis no mercado, como a tinta acrílica, látex, epóxi, esmalte sintético, e cada uma delas possui características únicas e indicações diversas de uso. O que destacou neste ano foi a linha de acabamentos e revestimentos, como o marmorato, que é um efeito que imita a textura e as manchas de pedra de mármores, trazendo requinte e sofisticação para o ambiente", relata o empresário do setor, **Marcos Vitt**, da Laborde Tintas.

Arquivo pessoal

Com tanta variedade, o que mais tem se destacado, no momento, são as cores neutras, ainda que as mais vibrantes não fiquem fora das tendências. "Cito o exemplo das tintas Renner by PGG, que elegeu a cor Vining Ivy como sua preferida para 2023, a qual combina a ousadia do azul com a elegância do verde, em uma criação que faz referência às águas profundas e resulta em um tom elegante e moderno. Podem ser usados para criar uma sensação de tranquilidade em diferentes ambientes, já que o azul traz sentimentos de tranquilidade, enquanto o verde-esmeralda evoca sentimentos de equilíbrio. Assim, cria um resultado harmônico e delicado", sugere.

Cuidado na escolha

Marcos alerta para o consumidor fazer as escolhas corretas. "Na hora de escolher a tinta que deseja pintar no seu imóvel, o consumidor deve ter em mente que precisa escolher o material correto, pois as tintas possuem inúmeras variações. A pintura vai muito além da estética visual que proporciona, é também a proteção e durabilidade do imóvel. Uma pintura realizada com os materiais corretos e de maneira correta gera proteção e beleza ao seu imóvel", citou.

Neste contexto, ele relata do profissionalismo que a equipe da Laborde Tintas oferece. "Temos profissionais capacitados, atendimento personalizado, realizamos o projeto, teste de cores e damos as orientações. Tudo para que o cliente tenha uma experiência única e satisfatória com produtos de qualidade com o melhor preço. Estamos há 16 anos no mercado, procurando oferecer sempre o melhor aos nossos clientes. Estamos atentos aos nichos de mercado, trazendo novidades no ramo, produtos de qualidade e credibilidade para que os clientes tenham em primeira mão as tendências do mercado. Primamos pela excelência e agilidade do atendimento, por meio dos colaboradores e oferecendo produtos de qualidade com preço justo ao cliente, porque vendemos mais do que somente tintas, nós damos cor ao seu sonho", detalha.

1º SORTEIO - 13/12/2022

R$ **50.000,00**

Em vales-compras
126 premiados

2 vales-compras de **R$ 1.000,00**
54 vales-compras de **R$ 500,00**
70 vales-compras de **R$ 300,00**

2º SORTEIO - 27/12/2022

R$ **50.000,00**

Em vales-compras
114 premiados

1 vale-compras de **R$ 2.000,00**
1 vale-compras de **R$ 1.000,00**
67 vales-compras de **R$ 500,00**
45 vales-compras de **R$ 300,00**

Compre nas empresas identificadas e concorra!

PERÍODO DA CAMPANHA:
16 de novembro a 27 de dezembro de 2022
Certificado de Autorização SEAE/ME Nº 06.022613/2022

REALIZAÇÃO

ACIMACAR
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARECHAL CÂNDIDO RONDON

#Moro aqui Compro aqui Valorizo Marechal

APOIO

Edemar IMÓVEIS

sempre vida
Planos para pessoas que amamos!

SICOOB Confiança

Horários Especiais de Dezembro

14, 15 e 16 dezembro	**08h às 22h** Especial de Natal	**19 a 23 dezembro**	**08h às 22h** Especial de Natal
17/12	**08h às 16h** (sábado) Especial de Natal	**24/12**	**08h às 16h** (sábado) Especial de Natal
18/12	**17h às 22h** (domingo) Especial de Natal	**31/12**	**08h às 13h** (sábado) horário normal de atendimento

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

ACIMACAR
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARECHAL CÂNDIDO RONDON

#Moro aqui
Compro aqui
Valorizo Marechal

Lar projeta ampliações no frigorífico de Marechal Rondon

Aumentar os dias de abate e os investimentos na planta fabril são apontados como fundamentais para o crescimento da indústria instalada no município

O ano de 2022 foi desafiador para as indústrias de abate de aves. "Iniciamos o ano com custos altos e mercados desafiadores. Neste ano de 2022 a avicultura começou o primeiro trimestre trabalhando no vermelho, em função de que o milho estava na faixa de R$ 90 a saca, e o soja em torno de R$ 190 a saca, o que elevava o preço do farelo. Então tivemos no começo do ano um custo muito elevado, que não foi possível repassar na mesma velocidade no preço para o consumidor. Já a partir do segundo trimestre isso foi possível e observamos uma redução do custo em função de que se aproximava uma boa safra de milho, o que de fato aconteceu, uma safra recorde, e cedeu um pouco o preço do milho e do farelo de soja. Portanto, um bom segundo trimestre. Já o terceiro trimestre não foi tão favorável. No quarto trimestre para fechar o ano, estamos contando com o dólar mais valorizado em função do ambiente político do Brasil. No mercado interno os auxílios do governo federal contribuíram para manter estável o consumo do frango. É necessário mencionar também os altos custos com logística em 2022, principalmente com o frete marítimo que se mantém ainda alto", afirmou o diretor-presidente da Cooperativa Lar, **Irineo da Costa Rodrigues**.

Divulgação/LAR

Outro ponto de atenção citado pelo dirigente é a sanidade, considerando que o status sanitário segue em alerta devido à influenza aviária, com casos na Europa, Ásia, África, Estados Unidos e, recentemente, na América Central. No Brasil os cuidados foram redobrados para garantir que essa doença não atinja os frangos. "A avicultura do Brasil e da Lar teve um ano de desafios, um ano difícil, mas um ano em que encerramos com resultado positivo e evoluímos muito no trabalho com o nosso avicultor, que tem sido compreensivo e feito a parte dele em toda a avicultura da Lar, e não é diferente na Unidade Industrial de Aves 4 com a intercooperação da Copagril em Marechal Cândido Rondon", relata.

Cadeia produtiva complexa

Falando sobre a unidade rondonense e quais foram os desafios deste ano, Irineo destaca que "a avicultura é uma cadeia produtiva complexa, com muitos elos e, especialmente na Unidade Industrial de Aves de Marechal Cândido Rondon, desde os primeiros dois meses de operação a Lar resolveu o problema sistêmico que havia de falta de água, em que a Copagril já tinha encaminhado novos poços de captação e só faltava a canalização. Isso foi feito e assim podemos dizer que resolvemos um pouco o custo industrial. Investimos muito também em treinamento e capacitação, o que soma na melhoria da produtividade, que vem também de um trabalho melhor no campo. Toda a ração que agora é peletizada na indústria de Entre Rios do Oeste ajuda a fazer um frango com custo menor, mais uniforme, um fornecimento de pintainhos cada vez melhor, e tudo se reflete na indústria, que recebeu investimentos até 2022 de R$ 20 milhões e estão previstos mais R$ 6 milhões em 2023, para aprimorar o processo industrial. Podemos dizer que a soma de tudo contribui para a melhoria da produtividade", afirma.

Modernização

O diretor-presidente da Lar considera que a unidade de Marechal Cândido Rondon foi muito bem concebida, é um bom projeto, bem instalada, excelente infraestrutura, mas que sempre precisa passar por modernizações. "A tecnologia evolui muito e a Lar tem essa característica de estar sempre atualizando suas indústrias. Estávamos nos preparando para primeiro abater aos sábados e para isso precisávamos de mais médicos-veterinários no Serviço de Inspeção Federal (SIF), que o Governo do Estado não disponibilizava, e aí foi possível com o apoio do prefeito e vereadores. Após toda questão legal ser vencida, a Câmara de Vereadores está aprovando para que a prefeitura possa contratar dois médicos-veterinários e colocar à disposição do SIF para que possamos ampliar o abate. Sem superar os gargalos no abastecimento de água no passado e sem os dois médicos-veterinários, nós não poderíamos ampliar o abate. Assim, estamos estruturados para no dia a dia abater mais frangos e abater aos sábados também. Para isto é visível que a Lar tem ampliado seu quadro de funcionários em Marechal Cândido Rondon. Para abater aos sábados serão outras 700 novas contratações", informa.

Prioridade para 2023

Em termos de expectativas para o novo ano, Irineo cita que o abate aos sábados é prioridade. "Queremos iniciar o novo ano abatendo aos sábados e elevando a capacidade atual que é de 175 mil para 185 mil aves/dia. O que demanda mais frangos no campo, novos aviários, novos integrados, e os integrados atuais também ampliando a sua produção. A granja que a Lar adquiriu da Copagril, e está localizada no município de Guaíra, está sendo ampliada a produção de ovos férteis em sistema de produção com quatro avicultores integrados. É possível dizer que em todos os elos da cadeia produtiva estamos evoluindo e a soma resulta em um abate diário maior e mais um dia por semana, o que aumenta a geração de empregos e oportuniza crescimento aos integrados, aumenta o faturamento e aumenta a arrecadação de impostos do município", destaca.

Planejamento até 2030

Mas não é somente no ano de 2023 que a Lar está focada no que se refere à sua unidade em solo rondonense. Segundo o dirigente, atualmente a cooperativa tem um abate médio de um milhão e 15 mil frangos ao dia. "Temos um planejamento até o ano de 2030 e a Unidade Industrial de Aves 4 de Marechal Cândido Rondon está inserida nesse contexto de ampliação. Para isso estamos sempre prospectando mercados, tanto interno quanto externo, para fazer o melhor trabalho e atender bem os nossos clientes, e isso tem evoluído de forma significativa. Hoje a marca do frango Lar está presente nos 27 Estados da federação e habilitada para exportar para 151 países, com uma média de performance para 40 países. Alguns meses um país para e depois retorna, como é o caso da Rússia, que havia parado e agora retornou a comprar. Então a Lar tem um planejamento concreto de ampliação da produção em Marechal Cândido Rondon", frisa.

Cada etapa bem-feita

O diretor-presidente reforça que a avicultura é uma atividade complexa e com muitos elos na cadeia produtiva, e cada um deles precisa ser muito bem-feito. "Inicialmente, a Lar precisava ter uma ração peletizada e, para isso, investiu mais de R$ 40 milhões na Unidade Industrial de Rações em Entre Rios do Oeste, que melhora o desempenho dos lotes de forma significativa. Precisamos também caminhar para sermos autossuficientes na produção de pintainhos, assim garantiremos o suprimento com mais qualidade. Na questão de logística, temos muito cuidado em função da sanidade, um tema que é uma preocupação da avicultura do Brasil em cada empresa do setor, em cada região do nosso país. A Lar irá, sim, ampliar a produção de abate de frangos na indústria de Marechal Cândido Rondon, como nas demais unidades, gerando oportunidades para mais integrados entrarem na atividade e quem já está nela poderá ampliar ou aperfeiçoar. O desafio grande, no que chamamos de pilar da educação, é investir constantemente em conhecimento, funcionários cada vez mais capacitados, com melhor desempenho no local de trabalho. Isto tem acontecido ano após ano. A Lar vê com otimismo a sua avicultura e vê com otimismo a sua unidade de Marechal Cândido Rondon, que é um polo produtor importante, com um raio de distribuição de ração e recolha de frangos muito próximo, o que facilita para uma entrega de pintainho com poucas horas de vida. Melhorando o desempenho do frango, as aves chegam antes na indústria, o que melhora o bem-estar animal e corresponde as expectativas dos mercados que conquistamos", argumenta.

Estragou aquele equipamento de informática? Empresa local pode lhe ajudar

Dos setores que mais apresentam novidades, a informática está no topo. Entretanto, não dá para jogar fora equipamentos usados que não estão em pleno funcionamento, mas em condições de restauração

O empresário, jovem ou experiente, quando cria um negócio o faz pela vontade de crescer na vida. "Empreendedorismo é a disposição para identificar problemas e oportunidades e investir recursos e competências na criação de um negócio, projeto ou movimento, que seja capaz de alavancar mudanças e gerar um impacto positivo", relata o empresário **André Luis Dalla Vecchia**, sócio da Techcenter, empresa que busca soluções em informática.

"Quando começamos a empreender em Marechal Cândido Rondon, identificamos que no segmento de loja de informática havia várias lacunas a serem preenchidas e um desafio pela frente, desde um atendimento mais rápido, confiável e justo, quanto uma loja com produtos variados para atender as necessidades dos clientes. Foi por isso que ao lado do também jovem Fábio Augusto Koch, resolvemos criar uma pequena empresa prestadora de serviços na área", rememora.

O sucesso do negócio foi grande e hoje eles possuem uma loja que é referência no setor. "Marechal continua sendo um desafio para empreender, já que é uma cidade em desenvolvimento, com uma população atenta à tecnologia, procurando novos produtos e exigindo mais rapidez e qualidade no serviço. E, nesse quesito, nós da Techcenter Informática estamos procurando sempre estarmos atualizados nas tecnologias, manter uma loja com produtos de qualidade, a pronta entrega e sempre procurando melhorar nosso atendimento", pontua.

João Liv/OPE

Desafios

Ainda que dificuldades existam, ele diz que tais são particularidades que podem variar de acordo com a empresa. "Mas com clientes cada vez mais exigentes, a maior das dificuldades está na mão de obra especializada e diversificada no nosso ramo. Porém, procuramos inovar sempre, agregando produtos e procurando ampliar o atendimento e atividades", afirma.

Para André, a forma de impactar os clientes passa pela solução das demandas e a resolução máxima dos seus problemas, sempre de maneira adequada, justa e o mais rápido possível. "Vejo esta característica na nossa empresa, pois muitos dos nossos clientes nos procuram tanto para comprar produtos de qualidade, quanto para tirar dúvidas de situações que acontecem no dia a dia. Somos uma loja de informática de verdade, ela é física, e os clientes que nos buscarem vão realmente encontrar os serviços e produtos que anunciamos", expõe.

Ampliação

Ele destaca que o momento é favorável ao seu setor e que, por isso, ao lado do sócio estudam o crescimento e ampliação de sua loja local. "Mas também estudamos abrir filiais em outras cidades da região. Queremos continuar crescendo, atendendo e disponibilizando um serviço melhor e mais rápido para os clientes", finaliza.

Consumidor deve saber aproveitar as compras à vista

Pesquisar no mercado para encontrar produtos de qualidade e conseguir os melhores preços são condições para se fazer uma boa compra

Uma casa agradável, com móveis confortáveis, duradouros e preços competitivos são o anseio da grande maioria das pessoas. Seja para sua família ou para si próprio, o conforto do lar proporciona momentos mais agradáveis e qualidade de vida.

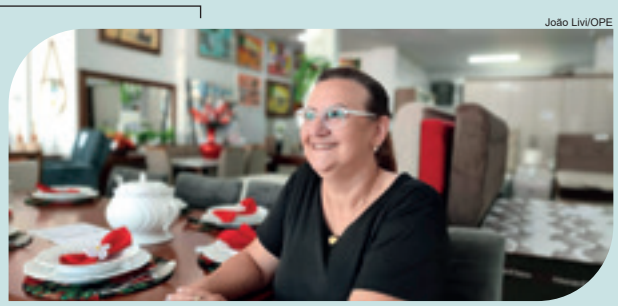
Em Marechal Cândido Rondon há diversas lojas físicas especializadas na venda de móveis para casa. "Andando pela cidade, encontramos dezenas de empresas que atuam no segmento, algumas são lojas que integram redes e outras são de empresários locais. Todas oferecem uma gama de produtos diferentes, alguns com mais qualidade e que normalmente possuem valor agregado, e outras com menor durabilidade e preço mais baixo", informa a empresária **Cleci Teixeira**, que atua no ramo.

Para ela, o que importa é aquilo que o cliente deseja adquirir. "Não tenho dúvidas que a qualidade do produto está associada a um preço mais alto. É impossível a indústria produzir algo mais duradouro utilizando produtos muito baratos. Por isso, vejo a importância da loja física, em que o cliente pode verificar in loco o produto que está comprando. E conversando pessoalmente com o vendedor, vai poder tirar todas as suas dúvidas quanto à qualidade do produto que deseja comprar", cita.

A empresária informa que o ano de 2022 foi positivo para o seu setor. "De forma especial, além das vendas, percebi que este ano o consumidor partiu para as compras mais seguras. Na minha empresa, tivemos uma média de 50% das vendas sendo pagas à vista. Isto muda a nossa forma de trabalhar e os resultados, pois a venda à vista normalmente está atrelada a algum percentual de desconto. Mais descontos significa, também, menos lucro, ainda que o pagamento garantido compense para a empresa", enaltece.

Para a proprietária da Ortolchões Moveis e Estofados, as lojas locais têm o diferencial de oferecer produtos de qualidade e procedência. "Na nossa empresa valorizamos isso, procuramos entregar aos nossos clientes produtos de qualidade e duradouros. E em 2023 queremos manter o foco em novidades, buscando sempre inovar na gama de produtos que oferecemos", finalizou.

João Livi/OPE



João Livi/OPE

De funcionário a patrão

César Roberto Byhain largou um emprego de mais de duas décadas para empreender no mesmo segmento em que atuava como funcionário

A vontade de ter seu próprio negócio foi fundamental para que o jovem **César Roberto Byhain** criasse a sua empresa, a Cesar Tintas. Experiência no mercado não lhe faz falta, afinal, ele começou a trabalhar aos 16 anos exatamente em uma empresa de tintas e permaneceu por mais de 20 anos contribuindo com este segmento.

"Eu cresci profissionalmente dentro de uma loja de tintas da cidade, aprendi com meus ex-patrões o ofício. Mas chegou em um momento da minha vida que percebi que meu crescimento pessoal estava parado, que eu não tinha mais aonde chegar nesta empresa. Acima de mim estavam apenas os próprios proprietários. Foi aí que decidi que era chegada a hora de ter a minha própria empresa de revenda de tintas", relembra.

César ressalta que trabalhar no segmento de tintas foi uma decisão muito acertada. "Desde cedo me identifiquei com a atividade, gosto de 'brincar' com as tintas, acertar em 100% as cores que o cliente deseja. Por isso, criar a minha própria empresa, voar mais alto, ser mais livre para me aperfeiçoar na área, foi uma decisão acertada", comenta.

Para ele, empreender, todavia, é uma decisão de risco. "Nos primeiros meses de empresa, confesso, cheguei a me arrepender de ter tomado a decisão. Todavia, hoje já penso diferente, estou mais tranquilo e criar a César Tintas foi realmente a minha melhor decisão", afirma.

O que lhe faz acreditar no mercado de tintas é a amizade com os pintores e com muitos clientes. "Pelo trabalho que realizava consegui fazer amizades com muita gente, sejam pintores e pessoas da comunidade. Hoje, partes destes amigos já se tornaram meus clientes e até estão indicando outros para a minha empresa. Estou muito feliz com a César Tintas e tenho certeza que vou ocupar o meu espaço naturalmente", reitera.

Como diferencial de sua empresa, ele cita a coerência em fornecer a tinta que o cliente deseja e também a entrega rápida no local que o cliente solicita.

É hora de investir em imóveis

Imóveis, desde os primórdios, têm se apresentado como um investimento seguro e duradouro. Mas, onde comprar, exige cuidados e busca de informações

Existe um momento mais adequado para comprar imóvel? Um cenário político-eleitoral deve travar ou impulsionar o segmento? Na opinião de **Juliano Cesar Correa**, que atua na Cataratas Empreendimentos Imobiliários, tais fatores não são significativos para impedir a realização de bons negócios.

"Inclusive, no atual momento, o cenário está muito favorável para quem deseja investir em imóveis. E digo isso porque tais investimentos são seguros e a valorização acontece de maneira natural", afirma.

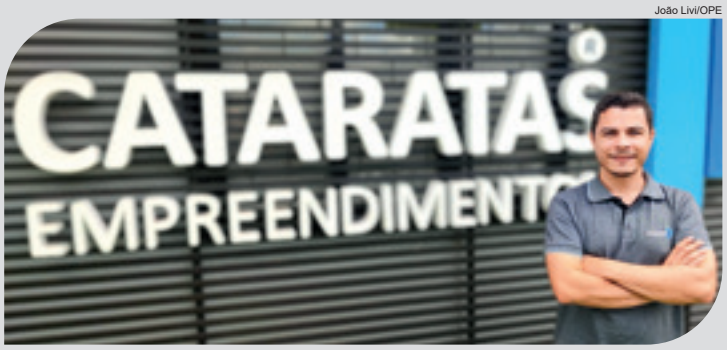
Falando especificamente sobre o mercado imobiliário em Marechal Cândido Rondon, Juliano faz questão de destacar que o cenário é extremamente positivo. "De acordo com o histórico que acompanhamos na empresa Cataratas Empreendimentos Imobiliários, mesmo com uma breve retração provocada pela característica da eleição recente, a procura por imóveis cresceu em nossa cidade e região, isso comparado ao mesmo período do ano passado", cita.

Ele diz que sua expectativa para o ano vindouro são as melhores possíveis. "Considero como ponto positivo as medidas de adaptação dos programas habitacionais, além da estabilidade na economia, aliada à previsão de baixa da taxa Selic, que tendem a aquecer o segmento ano que vem, favorecendo a troca do aluguel pela parcela do financiamento imobiliário. Considero isso porque estamos sempre estudando o mercado, é fundamental a adaptação de produtos que atendam as expectativas dos clientes", relata.

Profissional habilitado

Para Juliano, é importante o investidor ou cliente estar atento onde irá comprar um imóvel. "Para ter segurança na compra de qualquer imóvel é fundamental a consulta de um profissional legalmente habilitado junto ao Creci (Conselho Regional de Corretores de Imóveis), para que este dê suporte técnico na conferência de documentos e/ou até mesmo na comparação das características de cada imóvel, objetivando para o cliente o imóvel ideal para investimento ou para moradia", finaliza.

João Livi/OPE



Sonhar é bom, construir é melhor ainda

Setor da construção civil vive momentos positivos há muitos anos e nunca deixou de ser um dos mais impactantes na economia de Marechal Cândido Rondon

Um dos setores responsáveis pela boa economia que existe em Marechal Cândido Rondon é o da construção civil. Profissionais e empresas de qualidade atuam neste segmento, trazendo boas ideias e produtos de qualidade para serem utilizados nas muitas obras que diariamente acontecem em todo o âmbito do município.

João Liwi/OPE

O setor vive o crescimento, na verdade, desde que o desbravamento chegou por aqui. No passado, a forma de construir foi um tanto quanto rudimentar, mas hoje o que se vê nas obras existentes é a empregabilidade de modernos conceitos de serviços e materiais.

Para o empresário **Eduardo Matheus Vorpagel**, sócio-proprietário da Vorpagel Materiais de Construção, uma das principais empresas atuantes no mercado local, o setor da construção civil vive em constante crescimento. "Nossa cidade é o melhor exemplo disso. Quem anda pelos quatro cantos dela vê a construção de casas e edifícios contemporâneos, que atendem um novo estilo de viver do povo rondonense", destaca.

E as obras que estão sendo executadas não obedecem apenas a um tipo de público. "Temos características diferentes nas obras comerciais e residenciais. O investidor comercial busca sempre o custo-benefício para a sua obra; e a indústria fornecedora possui materiais e equipamentos sustentáveis e tendências em decorações, com preços bem acessíveis. Já o investidor residencial, aquele que vai construir a sua própria casa, quer conforto integrando ambientes e espaços de convívios muito bem equipados. Aqui, nossas lojas possuem muitas linhas que atendam às necessidades para as áreas de lazer e jardim, além de uma casa muito bem equipada e bonita, para atender os sonhos do consumidor", realça.

Diferencial

Eduardo cita, neste contexto, o diferencial que a Vorpagel Materiais para Construção oferece. "Nosso slogan já diz tudo: sonhar é bom, construir é melhor ainda. Mas não queremos que o consumidor apenas venha a sonhar e, sim, que ele saiba que temos uma loja que oferece de tudo em termos de materiais para construção. Procuramos proporcionar os melhores serviços e ter em estoque produtos que atendam a necessidade de sua compra. E não apenas queremos ser precisos com nossos clientes, mas também para nossos funcionários precisamos oferecer um lugar digno e agradável para trabalhar. Tudo isso fazemos dentro de um processo que deve ser alimentado e atualizado diariamente", acrescenta o empresário.

Constante transformação

Ele destaca que a Vorpagel Materiais para Construção é uma empresa em constante transformação. "Podemos dizer que a experiência da velha guarda (cito, aqui, a astúcia do meu pai Décio) aliada à disposição da jovem guarda (que somos nós, hoje, à frente da empresa) equilibram a gestão do nosso negócio. Talvez este seja o melhor legado que a pandemia nos trouxe e que continuamos colocando em prática neste ano. Digo que a Vorpagel de 2022 renovou expositores, ampliou a linha de acabamentos cerâmicos, introduziu novas marcas em quase 100% dos seus setores, adicionando qualidade e variedade na gama de produtos vendidos. Também, melhoramos a logística de entrega, renovando frotas e equipamentos, que agilizam cargas e descargas. E buscamos a importância das redes sociais, para mostrar aos nossos clientes as novidades em acabamentos e serviços, o que pode ser acompanhado nas nossas redes sociais, como o Facebook e Instagram, através do endereço @vorpagelmateriais", salienta.

O empresário afirma que, na condição de empreendedor, busca sempre estar atento às novidades do setor, participando de feiras e do lançamento de novos produtos. "Nossos clientes podem ter a certeza de que a nossa maior meta é acompanhar a evolução do mercado, proporcionar um ambiente de compra ainda mais adequado e mirar no futuro, respeitando a orientação dos experientes para poder capacitar e apoiar os mais jovens", pontua.

Finalizando, Eduardo diz que acredita muito no setor no novo ano. "Acredito que será próspero, que nossa vontade de trabalhar e renovar será mais forte que as adversidades. Até porque confiamos nos nossos propósitos de renovação, somos uma Vorpagel em constante transformação", conclui.

Nova clínica odontológica surge em Marechal Cândido Rondon

Quase que diariamente surgem novas pessoas em Marechal Cândido Rondon. Gente que vem para trabalhar e buscar um lugar especial. Desde profissionais liberais a trabalhadores das mais diversas áreas, surgem em busca do seu espaço e boas oportunidades de crescimento pessoal.

Nesta condição, recentemente escolheu a cidade de Marechal Rondon para investir seus recursos e oferecer seus serviços o cirurgião-dentista **Vagner Alcides**. Ele, nascido em Pato Branco, Sudoeste do Estado, foi estudar Odontologia na Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR). Lá, também fez residência em Saúde da Família, pela Faculdade Pequeno Príncipe, onde obteve o título de especialista.

Morar em Curitiba, para um jovem do interior, não é uma tarefa fácil. Por isso, ele escolheu ficar na Casa do Estudante Luterano Universitário (CELU), cuja entidade foi diretor e vice-presidente.

Quando se formou, Vagner foi trabalhar em Cascavel, por onde permaneceu por dez anos. "Após adquirir vasta experiência no setor de clínicas odontológicas, atuando inclusive como diretor clínico de várias delas, percebi nos modelos existentes na área odontológica lacunas que revelam, primeiro, um equívoco no modelo de prestação de serviço de clínicas dentárias na região Oeste. Com isso, vi a necessidade de um 'retorno' ao modelo tradicional do dentista, presente na vida do paciente, família e comunidade em que se insere. Encontrei em Marechal Cândido Rondon a oportunidade de fazer um investimento pessoal, com o propósito de impactar a cidade e a região, sobretudo nossos pacientes", afirmou o profissional.

João Livi/OPE

Assim, ele e sua esposa Larissa Basso, também cirurgiã dentista e graduada pela Unioeste (especialista em Ortodontia), trouxeram para a cidade uma nova clínica. "Estamos oferecendo aos nossos pacientes uma clínica que faz uma boa odontologia, moderna em estrutura, mas não somente isso. Acima de tudo, com responsabilidade em favor dos nossos pacientes", pontua.

Experiência

O cirurgião-dentista Vagner diz de sua experiência em clínicas. "As redes de clínicas expandiram rapidamente na região. Entretanto, considero o modelo de negócio um equívoco primordial: fazer clínica odontológica sem dentista permanente", avalia. "No nosso propósito, oferecemos todos os procedimentos odontológicos, focados nas próteses dentárias, implantes e ortodontia. Queremos dizer à população da região que não precisa se deslocar até outros centros de serviços. Queremos cuidar das pessoas aqui, com capacidade resolutiva, fruto de boa formação e preparo constante", complementa.

O profissional ainda enfatiza: "Nós, no Centro Odontológico Marechal, buscaremos com nosso exercício profissional colaborar com a saúde das pessoas, cumprindo nosso propósito profissional".

A importância da contabilidade nas empresas

Talvez algumas pessoas pensem que contratar um escritório de contabilidade não seja a maior das necessidades das empresas. Mas contar com a assessoria de bons profissionais ajuda no desenvolvimento dos negócios e mantém as empresas em condições legais de trabalharem.

E o desafio que os profissionais da contabilidade enfrentam é grande. "Nossa classe precisa se atualizar quase diariamente, diante das muitas normativas e leis que surgem. Se não nos atualizarmos, nossos clientes poderão sofrer perdas, o que, infelizmente, realmente acontece quando o escritório contratado não tem um perfil de estar atualizado com as informações. Precisamos ver os fatos novos, nos adaptar para melhor assessorar nossos clientes", diz o contador **Renato Nobre**, sócio-proprietário da Nobber Assessoria Contábil.

João Livi/OPE

A escolha de um escritório de contabilidade para fazer os serviços contábeis das empresas é algo que os empresários precisam definir com bom zelo. "Eu digo que quem está contratando um escritório de contabilidade para lhe ajudar deve olhar como este escritório trabalha na aplicação das regras e normas gerais da contabilidade, a ética profissional e se aquele escritório está em dia com todas as informações financeiras e pessoais", cita Nobre.

A importância de se ter um bom escritório de contabilidade é pelos resultados que poderá apresentar. "Garanto que toda empresa que tem uma contabilidade feita dentro das normas alcança maiores resultados. A contabilidade traz para as empresas todas as informações organizadas por meio de relatórios que, no dia a dia das empresas, talvez não são perceptíveis", destaca.

Era digital aliada

Para ele, a era digital vem se tornando uma aliada das empresas do setor. "Ela nos trouxe maior agilidade, ainda que devemos estar sempre atentos, pois como as informações estão a um clique precisamos estar com atenção redobrada nas atualizações", pontua.

Competência, ética e respeito

Nobre fala do diferencial que seu escritório oferece aos clientes. "A Nobber Contabilidade foi constituída para atender as pessoas físicas e jurídicas, com toda competência possível, prevalecendo a ética e o respeito. A Nobber se diferencia por tratar todos como seres humanos e entender que ele é o nosso maior patrimônio, pois todos são humanos, mas seres humanos nem todos são", salienta.

Ele conclui dizendo de sua gratidão a Deus por fazer parte da transformação da vida de pessoas e por poder lançar no mundo uma semente do bem. "Sabemos que semeamos não para que seja feita a colheita por nós mesmos, mas, sim, para quem estiver necessitando, seja hoje, amanhã e sempre. Jamais devemos deixar de semear na vida de alguém", encerra.

Uma cidade boa para investir

João Livi/OPE

Marechal Cândido Rondon é uma cidade que aceita o empreendedorismo. Quem traz alguma novidade acaba conquistando seu espaço. Pelo menos esta é a opinião do empresário **Wagner Peres Lajarin**, da Pizza Du Cheff.

Ainda que o campo do empreendedorismo seja salutar, ele cita as dificuldades que existem. "Eu digo que empreender é muito bom, mas encontra-se certa dificuldade na hora de se buscar os profissionais para trabalhar nas empresas. Há carência de pessoas qualificadas para os serviços. A cidade tem muitos espaços para novos negócios, mas quem vier a investir vai se deparar com a dificuldade", relata.

Na opinião do empresário, a solução passa pela preparação da mão de obra. "Acredito que uma das alternativas seria a realização de mais cursos nas áreas de garçom, culinária e todos os ramos de alimentos. Alguns estão acontecendo, mas é preciso fomentar mais", opina.

Mesmo com a dificuldade em encontrar mão de obra, Wagner diz que procura sempre inovar na sua pizzaria. "Procuro trazer de forma constante novos e diferentes sabores de pizza. Pesquiso no mercado de outras regiões o que está surgindo e testo os produtos a nível local. Ainda que nem tudo o que trazemos cairá no gosto dos clientes, continuo buscando alternativas e novos sabores de pizza", pontua.

E na busca pelos clientes, o empresário expõe que procura fazer promoções. "De tempo em tempo promovo o sorteio de brindes, ofereço determinadas pizzas com valores diferenciados, dou mimos aos clientes. Por exemplo, no Dia das Mães já cheguei a enviar rosas para as mães que compraram nossas pizzas, e agora, neste fim de ano, todas as crianças que comprarem conosco ganharão um presentinho", revela.

Valorização do comércio

Para Wagner, a valorização dos negócios locais é boa, ainda que muitas pessoas acabem indo a restaurantes de cidades vizinhas. "Entendo que estas pessoas vão a estas cidades em busca de outros atrativos além da comida, coisas que não existem em Marechal Cândido Rondon. Talvez percamos alguns clientes por isso, mas, de maneira geral, estou feliz com o movimento que temos na nossa empresa", destacou.

Em relação ao novo ano, ele avalia que tudo é ainda uma incógnita. "Temos o embaraço das recentes eleições e a iminência de um novo governo. Como empreendedor, diria que o momento é de cautela, de esperar para ver o que vai acontecer", opina.

Mais ampliações tornarão o Colégio Martin Luther o maior da cidade

São constantes as ampliações das instalações físicas da instituição de ensino. Mais uma obra está acontecendo, que dotará o colégio com mais 3.680 metros quadrados de área construída

Um dos mais tradicionais educandários de Marechal Cândido Rondon continua ampliando suas instalações. A necessidade é de atender alunos novos, com mais salas de aulas, um novo ginásio de esportes, mais espaços físicos adequados às inovações pedagógicas que devem ser implementadas a partir de 2023.

Trata-se do Colégio Evangélico Martin Luther. "No primeiro semestre do próximo ano estará pronta a primeira parte das obras, que contempla banheiros e salas de aula para abrigar as novas turmas. Estas, serão amplas e modernas, com materiais para aulas práticas e teóricas, proporcionando um aprendizado mais prazeroso e significativo para os alunos", comenta o diretor **Ildemar Kanitz**.

Segundo ele, as salas de aula serão totalmente diferentes do convencional. "Elas serão mais adequadas às novas metodologias. Duas salas serão para o que chamamos de sala maker, ou seja, salas onde haverá bancadas para trabalhos manuais, com martelo, serrote, madeiras, cortadeiras e outros materiais para colocar em prática alguns conteúdos estudados. Queremos fazer o aluno conhecer não apenas o que é uma figura geométrica, mas construí-la com madeira e viver uma experiência diferente", ressalta.

No novo espaço haverá uma sala destinada apenas para trabalhos em equipe, com mobiliários adequados. Outra sala será para jogos como xadrez e outros jogos individuais e coletivos. Outra será para projetos de robótica, igualmente com bancadas e mesas adequadas. "Mas não vamos deixar de fazer um espaço de convivência diferenciado, com poltronas e cadeiras diferentes do convencional", adianta.

Em uma construção que será feita em três pavimentos, terá também um novo ginásio de esportes, o qual ocupará o terceiro pavimento, com piso moderno, usado nos melhores ginásios do Brasil. Também haverá um mezanino que contemplará uma academia para as aulas de educação física dos alunos.

Arquivo/OP

A obra contará ainda com um auditório, com capacidade para 200 pessoas, além de saguões amplos e com espaços diferenciados para os alunos.

Quatro etapas

Para a execução da obra, a diretoria do colégio decidiu fazê-la em quatro etapas. "A primeira etapa acontece até abril de 2023, o que corresponde à estrutura toda com o telhado instalado. Na segunda etapa serão construídas duas novas salas, banheiros e o ginásio até o fim de 2023. A terceira etapa será de mais salas no segundo piso em 2024. E a quarta e última etapa o auditório em 2025. Quando concluída, a obra alcançará 3.680 metros quadrados de área construída", detalha.

Potencial

E o que está sendo feito é apenas um exemplo do potencial do Colégio Martin Luther. "Já temos um planejamento estratégico elaborado para os próximos anos e uma grande novidade prevista para 2023. Nos anos seguintes, nossa escola vai buscar a expansão para outros locais e viabilizar a criação de material pedagógico próprio", revela.

2022 foi um ano de crescimento

Empresários locais, que investem em bons negócios, tiveram um ano produtivo e de recuperação após sofrerem com as dificuldades provocadas pela pandemia

Alguns setores da economia local tiveram em 2022 momentos significativos de recuperação. É o caso do segmento de comunicação visual, que neste ano foi bastante ativo, conseguindo retomar o crescimento após a pandemia da Covid-19.

De acordo com o empresário **Paulo Rodrigo Coppetti**, da Raport Comunicação Visual, os principais desafios enfrentados estão atrelados à recuperação após período pandêmico. "Buscamos superar as dificuldades enfrentadas e retomamos o crescimento. Fomos atrás dos nossos clientes, readequamos os nossos preços para serem competitivos com a realidade local, enfim, procuramos nos aproximar mais dos clientes. Com isso, conseguimos melhorar a competitividade e superar as dificuldades dos anos anteriores", relata.

João Livi/OPE

Ele cita que em sua empresa algumas características foram sendo adaptadas e que a tornam mais próxima do cliente. "Hoje nosso diferencial é o atendimento e a prestação de serviço. Procuramos dar uma resposta rápida, solucionar as necessidades, atender aos pedidos em tempo hábil e sem estresse. E tudo o que fazemos tem a garantia de uma empresa local, formada por empresários que moram aqui e que vivem na sociedade rondonense", pontua.

Ele ressalta que a empresa, todavia, não é somente os seus proprietários. "Temos uma equipe qualificada que procura trabalhar dentro das normas exigidas, promovendo todos os cuidados necessários para o bom andamento dos trabalhos. Além disso, nossa empresa oferece estrutura, maquinários e a técnica para que os trabalhos feitos sejam os melhores possíveis", destacou.

Da baixa para a alta complexidade

E pela estrutura disponível, hoje a Raport está preparada para atender a demanda de comunicação visual dos mais diversos formatos. "Nossa empresa está qualificada para a realização de serviços de baixa, média, grande e alta complexidade. Fazemos desde adesivos, banners até megas estruturas de fachadas em ACM. E tudo isso é feito e confeccionado por gente aqui de Marechal Cândido Rondon", cita.

"É com muito orgulho que vivo a vida de empresário. Tenho muita satisfação em ver os funcionários da empresa crescendo profissionalmente e economicamente. Sou muito grato por poder contribuir com eles, para que alcancem seus sonhos, desde o trocar de bicicleta, de moto, de carro, realizar uma viagem de férias ou de alcançar sua casa própria, enfim, proporcionar qualidade de vida para sua família. Isso nos deixa realizados, porque é reflexo do sucesso da empresa", afirma.

Otimismo com 2023

Em relação a 2023, Coppetti se diz otimista. "Ainda que haja indefinição quanto aos rumos políticos que o Brasil terá, que não sabemos como será a nossa economia nestes próximos anos, eu acredito no nosso Brasil. Prevejo algumas dificuldades no meu setor, especialmente porque nossa matéria-prima é praticamente toda dolarizada e as decisões do governo poderão elevar o câmbio. Todavia, acredito que vamos superar tudo, temos vários orçamentos já encaminhados para executar no começo do ano e outros estão aparecendo para fazermos. Há angústia pelo que irá acontecer na esfera política, mas a classe empresarial é mais forte que os sistemas que tentam nos derrubar", finaliza Coppetti.

Da retração à recuperação

Setor de eventos ficou praticamente parado por mais de um ano devido à pandemia. Porém, hoje mostra sinais de recuperação. Um alívio para os empreendedores da atividade

Um dos setores que mais foi afetado pela pandemia da Covid-19 foi o de eventos e, por consequência, envolveu todos os prestadores de serviços desta atividade. Entretanto, 2022 foi marcado pela volta da realização de pequenos e grandes eventos, promovendo o início de recuperação do setor.

De acordo com o empresário **Rui Schmidt**, da Distribuidora Rui Multimarcas e H Gelos, o ano foi efetivamente de recuperação e inovação. "Fomos desafiados a cada dia. Foi o ano que passamos pelos maiores desafios e as decisões mais importantes que já tivemos que tomar em toda nossa trajetória", informou, destacando: "Os grandes eventos, que é onde estamos se especializando, demorou um pouco mais para reagir, mas surpreendeu com os números alcançados".

Rui salienta que nesta divisão de águas provocada pela pandemia ele buscou investir ainda mais no segmento empresarial. "Mesmo com as dificuldades, fizemos a aquisição da indústria de gelos H Gelos, passo que considero ter sido grande para nossos negócios. Adquirimos e ampliamos a produção, que hoje já alcança sete toneladas de gelo a cada 24 horas. A produção atende as necessidades da Rui Multimarcas, dos eventos que atuamos, e ainda conseguimos abastecer as redes de lojas, como Supermercados Allmayer, C.Vale e Copacol. E estamos posicionados em diversos pontos de conveniência, postos de combustível, mercearias, padarias e até em frigoríficos de peixes", ressalta.

João Livi/OPE

Diferencial

Em termos de diferencial desta empresa rondonense, Rui cita a estrutura de atendimento a grandes eventos. "E nossos colaboradores são competentes e prestativos, treinados para oferecer os melhores serviços, o que ajuda a empresa a crescer e conseguir atender a um número ainda maior de eventos. Hoje temos capacidade de atender até 14 eventos simultâneos, inclusive em cidades diferentes. Somos gente de Marechal Cândido Rondon, crescemos aqui, investimos aqui e desenvolvemos a nossa própria comunidade", diz.

O que esperar de 2023

Quanto às expectativas para 2023, Rui pontua que será um marco para a empresa. "Estamos nos posicionando em um mercado enorme e com alto potencial de crescimento. Estou projetando trazer mais renda e mais empregos para Marechal Cândido Rondon", revela.

O empresário faz questão de enaltecer que o sucesso de suas empresas não é obra do acaso. "Eu agradeço principalmente a Deus por todas as graças alcançadas, agradeço a minha família por todo o apoio recebido, agradeço aos clientes que nos valorizam e aos colaboradores que realmente vestem a camisa das nossas empresas. Juntos, acredito, vamos comemorar muito neste novo ano", enumera.

A busca por alternativas

Em meio ao cessar dos eventos, que prejudicou o setor, empresário buscou meios para manter seu negócio vivo

O termo empresário tem a ver com empreender, buscar alternativas, acreditar, ser pessoas de negócios. É nesta linha que trabalha o empresário **Rodrigo Pulga**, o Verde, que atua no segmento de bebidas.

Ele cita que 2022 foi marcado pelo retorno das atividades presenciais. "Tivemos a retomada dos eventos, que voltaram com força e sucesso, permitindo que o setor voltasse a crescer. Mas as perdas dos anos anteriores nos fizeram repensar o mercado e buscar alternativas de sobrevivência", disse.

Foi por isso que ainda durante a pandemia o empresário criou uma nova marca, o Empório do Verde. É com ela que veio uma nova loja, inovadora, com bastante variedade de produtos diferenciados para festas, cervejas e chopp artesanal. "Agora também estamos oferecendo carnes diferentes com cortes especiais. Tudo com fácil acesso para os nossos clientes. É o Chopp do Verde fazendo algo diferente", enfatiza.

Recentemente, a empresa procurou outra alternativa e passou a oferecer o tradicional espetinho, mas somente às sextas-feiras, que está sendo um grande sucesso. "Tanto que tivemos de ampliar o nosso espaço, locando mais uma sala para atendimento ao público. Não vamos parar por aí. Em 2023 teremos mais novidades e mais crescimento, temos algo engatilhado a oferecer, e será aos sábados ao meio-dia. O público pode acreditar que será algo realmente diferente", comenta.

João Liwi/OPE

Seguir novas tendências

É comum os empresários buscarem alternativas nos seus negócios. Atualizar-se faz parte da rotina

Um ano de desafios, principalmente com a flexibilização das medidas de prevenção da Covid-19 e a incerteza do fim da pandemia, que impactou diretamente os custos e a disponibilidade de produtos, como máscaras e luvas. Foi assim que o comércio de produtos ortopédicos enfrentou 2022, informa a empresária **Julia Seyboth**, do Lojão das Clínicas.

"Apesar de tudo, 2022 foi o ano em que ficou evidente que a pandemia também deixou um legado e um ensinamento muito importante: precisamos cuidar da nossa saúde e qualidade de vida. A população entendeu a importância de realizar atividade física, tratar dores crônicas, buscar atendimento e profissionais capacitados, cuidar da beleza e estética, e de encontrar produtos de qualidade para solucionar os problemas do dia a dia", expõe.

Ela destaca os aprendizados deste ano: "Para atender as necessidades dos nossos clientes, precisamos trazer novas linhas de produtos. Evoluímos em linhas de estética e beleza, produtos descartáveis, massageados, calçados ortopédicos, cintas modeladoras e muito mais. Já para 2023, queremos expandir o atendimento a profissionais que cumprem conosco a missão de cuidar de pessoas, como médicos, enfermeiros, fisioterapeutas, massoterapeutas, terapeutas holísticos, esteticistas, biomédicos, entre outros. Ainda, temos como planejamento intensificar nossas ações com o objetivo de trazer mais conhecimento e informações para as pessoas sobre hábitos saudáveis, formas de cuidar da mente e do corpo, benefícios de tratamentos diferenciados, profissionais qualificados na região, formas de tratar dores crônicas e muito mais", argumenta.

Referindo-se ao Lojão das Clínicas Costa Oeste, a empresária salienta fazer parte da maior rede de lojas cirúrgicas do Brasil e que a loja de Marechal Rondon é a primeira no Estado. "Isso nos proporciona um leque maior de fornecedores e produtos diferenciados, além de negociações ímpares, que garantem o oferecimento exclusivo de produtos de qualidade a preços extremamente competitivos. Oferecemos

Arquivo pessoal

um atendimento individualizado e único para cada cliente que temos a honra de atender. É algo que faz com que possamos tratar das pessoas de forma global, identificando todas as oportunidades de melhorar a qualidade de vida, independentemente da situação ou fase da vida de cada um", informa.

Parceria com os clientes

Julia destaca a parceria com os clientes. "Queremos sempre proporcionar uma experiência única aos nossos clientes. Nossa maior satisfação é poder ouvir os relatos do quanto a vida de cada um melhora, dos desafios que são superados diariamente e também dos resultados que os nossos parceiros profissionais vêm entregando aos pacientes. Obrigado a cada cliente, amigo e parceiro que atendemos ao longo deste ano, que acreditou e confiou no nosso trabalho durante 2022, nos permitindo cumprir nossa missão que é cuidar de pessoas. E que 2023 seja abundante de acontecimentos positivos e felicidades para todos nós, que possamos juntos construir mais um ano de muito sucesso, crescimento, saúde e qualidade de vida", avalia.

Revelest
COMUNICAÇÃO VISUAL

✓Acrílicos ✓Adesivos ✓Banners ✓Adesivos perfurados ✓Placas
✓ Fachadas ✓ Windflag ✓Cartões de visita ✓Porta em ACM

revelest_comunicação_visual revelestcomunica
atendimento@revelest.com.br
(45)3254-1544 (45)99959-1442
Rua São Paulo, 533
Marechal Cândido Rondon-PR

Diversificação ajuda no desenvolvimento do comércio

Um município que conta com sua agricultura diversificada oportuniza mais negócios para as empresas da cidade

A importância do agronegócio para o comércio é destacada pelo presidente do Sindicato Rural de Marechal Cândido Rondon. Segundo **Edio Chapla**, o privilégio de termos uma boa diversificação nas lavouras, juntando valores da pecuária com a parte agrícola, tem contribuído para com o desenvolvimento econômico do município.

"Quanto mais diversificado for o produtor, melhor para ele e para o comércio. É difícil encontrar cidades com comércio forte e segmentos de indústria competitivos se houver apenas a produção de uma atividade, como os grãos. Contar com a possibilidade de diversificação sempre vai ser benéfico para o comércio, porque talvez em determinado período uma das atividades não esteja sendo tão rentável, mas ocorre um equilíbrio financeiro. Eu parabenizo o produtor rural que consegue fazer a diversificação, pois assim não fica exposto apenas a uma fonte de renda", analisa.

Chapla avalia que todo o comércio é favorecido pelo agronegócio, mas as lojas agropecuárias são as mais procuradas, pelos produtos necessários nas propriedades rurais. "Com a diversificação, maior é a gama de produtos comercializados", salienta. "Todavia, as demais lojas que existem também são importantes, bem como as agroindústrias, que se favorecem do trabalho do homem do campo", complementa.

João Livi/OPE

Cautela

Ainda que haja a diversificação, o setor vive um momento de cautela. "Em todas as atividades estamos nos deparando com a alta dos custos de produção. Os insumos que precisamos possuem por muitas vezes parâmetros que são dolarizados. E o valor de venda de nossos produtos nem sempre está favorável ao produtor, o que faz encarecer ainda mais o custo de produção. Mesmo assim, o produtor é um herói, continua produzindo grãos, carnes e leite, fazendo sua parte em prol da necessária produção de alimentos", destaca.

"Nossos custos não estão somente nos insumos, mas também no que tange à energia elétrica, fundamental para as atividades da pecuária. Corremos o risco de perder subsídios, como o da eletricidade, o que certamente será muito danoso e preocupante para os produtores", acrescenta.

Modernização

E a modernização da produção também exige investimentos. "Temos novidades surgindo todos os anos. Dentro da pecuária, por exemplo, a todo momento temos algo novo e até em muitas propriedades já tem a presença da robótica, fazendo a ordenha na bovinocultura de leite. Assim também é em maquinários, em que a tecnologia embarcada nos equipamentos estão cada vez mais tecnológicos. Dentro de sementes vem muita tecnologia, com resistência tanto a doenças, pragas e certas tolerâncias a outros patógenos que envolvem as culturas que temos implantado na nossa região. E tudo isso, ainda que necessário, faz carecer ainda mais os custos de produção", desabafa.

Sindicato atuante

Chapla ressalta que o sindicato estará sempre atuante em prol das causas dos produtores rurais. "Ao lado de outros sindicatos irmãos, da Faep e CNA, estamos atentos às questões políticas. Vamos atuar e nos mobilizar quando necessário em todos os sentidos quando alguma causa nos chamar. O produtor tem a necessidade de produzir com o menor custo possível, para entregar os alimentos nas gôndolas dos supermercados com o menor preço ao consumidor e, para isso, precisamos de políticas públicas de incentivo a esta grande cadeia que é o agro. Somos a entidade que defende o produtor rural no contato com os setores públicos, como governos, deputados, senadores e vereadores. Sempre estaremos atentos a questões que envolvem o contexto do agro", afirma.

João Livi/OPE

Marechal Cândido Rondon É AGRO

Se o Brasil é agro, Marechal Cândido Rondon é um dos principais municípios do setor no mundo. Por aqui se produz em alta quantidade de cereais, carnes e lácteos. E parte do que é produzido no campo já passa por transformação industrial, aqui mesmo, nas indústrias instaladas.

O agro impulsiona toda a economia local. "Todo mundo sabe o quanto gira no nosso comércio, quanto arrecada o setor e a quantidade de empregos ofertados. Nossa região é agro e digo que não há setor mais importante que ele para o desenvolvimento econômico de nosso município", destaca o empresário **Jairo Genz**, da Starnutri Agro e Pet.

"É destacável a alta produtividade de grãos de milho e soja. Também somos grandes produtores de carne suína, aves e piscicultura. Destaco a importância da bovinocultura de leite, atividade que tem trazido muitos resultados para os agricultores, distribuição da economia e gerando muitos empregos", pontua.

Superação

Ainda que os empresários rurais tenham enfrentado dificuldades, a superação tem sido a palavra de ordem no setor. "O agricultor sofre com as questões climáticas, a falta de uma política adequada para os produtos primários e a centralização na produção de determinadas atividades. Ainda assim, ele é forte, busca diariamente superar as adversidades e promover o desenvolvimento da economia como um todo", afirma.

Como empresa atuante no segmento do agronegócio, Jairo diz que o ano, ainda que tenha tido algumas dificuldades, foi positivo. "Sofremos com a inconstância dos preços e a falta de mercadorias. O que comprávamos num dia para revender, no pedido seguinte já tinha majoração de preços. Por isso, tivemos que trabalhar com estoques maiores, o que exigiu ter mais capital na empresa para repor os estoques", menciona.

As dificuldades foram superadas e a Starnutri projeta um grande ano de 2023. "Tenho orgulho em dizer que toda equipe da Starnutri é formada por pessoas de Marechal Cândido Rondon. Eu sou daqui, meus funcionários são todos filhos rondonenses e procuramos trabalhar com seriedade, sinceridade e prestar o melhor atendimento para os nossos parceiros, que são os clientes. Procuramos trazer os melhores produtos do mercado e serviços qualificados em favor dos clientes. Representamos várias marcas e todas são atestadas pelas suas qualidades e referência. E na parte veterinária temos a parceria com o médico veterinário Djalma Cardoso Chueire, da D-VET Assessoria, onde atendemos as melhores granjas produtoras de leite da região. E na linha pet, estamos crescendo e inovando constantemente", relata.

58 anos de tradição e qualidade
CASA RIEGER
UTILIDADES DOMÉSTICAS E PRESENTES
LINHA COZINHA, CONFEITARIA, PANELAS, COPOS E TAÇAS, GARRAFAS TÉRMICAS, LOUÇAS EM GERAL, ACESSÓRIOS DE PANELA DE PRESSÃO E FILTROS DE BARRO
SCHMIDT TRAMONTINA INVICTA TERMOLAR BRINOX Oxford
Av. Rio Grande do Sul, 816 - Marechal Cândido Rondon - PR (45) 3254-1702 (45) 99995-0596

Setor de utilidades domésticas cresce em 2022

Pandemia promoveu mudanças de comportamentos em muitas pessoas. Uma das novidades é que muita gente tomou gosto pelas atividades domésticas

Um dos setores que teve bons ganhos com a última pandemia foi o de utilidades domésticas. Devido ao isolamento social, as pessoas passaram a se dedicar mais para as suas famílias e voltaram as atenções para os afazeres domésticos e o convívio familiar.

"Vimos que cresceu o interesse pela culinária, fazendo com que o ramo de utilidades domésticas tivesse crescimento neste ano. Tanto mulheres quanto homens passaram a investir em equipamentos e utensílios para o lar, com o objetivo de auxiliar ou facilitar os dotes culinários, além de deixar este período de permanência na cozinha ainda mais prazeroso", destacou a empresária **Sandra Marisa Meine Rieger**, da Casa Rieger.

O crescimento do setor foi tamanho que as empresas e indústrias não estavam preparadas para a demanda. "Fomos pegos de surpresa. Houve a falta de matéria-prima nas indústrias e problemas com logística acabaram ocasionando um aumento de preços dos produtos, o que se tornou um contratempo para o nosso ramo", diz.

Este momento bom deve continuar. "Acredito que em 2023 vamos manter a tendência dos últimos anos. Devemos contar ainda com novos produtos chegando ao mercado, vindos com inovação, funcionalidade e beleza", enfatizou.

Cozinha

Neste contexto, os maiores ganhos e negócios devem acontecer nas cozinhas. "As pessoas mudaram o olhar em relação ao interior de suas casas. Estão buscando o aconchego, conforto e satisfação, aspectos que irão influenciar nas escolhas por utensílios domésticos cada vez mais modernos e práticos", avalia. "Acredito que o setor vai inovar e crescer muito ainda, pois caiu no gosto do consumidor e cada vez mais pessoas e empresas surgem e se aprimoram na arte de agradar e cozinhar bem", emenda.

Arquivo pessoal

Culinária gourmetizada

Para Sandra, um dos aspectos de melhora mais significativo em utilidade doméstica é a tendência pela culinária gourmetizada. "Tendências refletem comportamentos. Além das cores, texturas, materiais, estampas que acompanham a moda, cada vez mais profissionais, como engenheiros e arquitetos, vêm projetando espaços gourmet, espaços específicos para a prática da culinária, mostrando assim o interesse do mercado consumidor", reflete.

Atendimento personalizado e pronta entrega

A internet e redes sociais estão presentes a todo e qualquer público, com as pessoas tendo acesso e conhecimento do que está em alta no setor de utilidades domésticas e decoração. "Por isso, as lojas locais, para não perder mercado, devem continuar a ser competitivas trazendo as novidades para a loja física, pois na nossa cultura muitos consumidores ainda fazem questão do atendimento mais personalizado e do produto a pronta entrega", citou.

58 anos de empresa

A empresária enaltece os 58 anos de existência da Casa Rieger na cidade. "A Casa Rieger vem acompanhando as mudanças do mercado há décadas. A empresa foi fundada por pioneiros, que muito contribuíram para o crescimento da cidade e região. Somos uma empresa familiar que vem mantendo as tradições e valores herdados de seus fundadores, sempre com qualidade, variedade, conhecimento e atendimento. Continuamos com o tradicional, mas também estamos seguindo as tendências e nos adaptando ao estilo, necessidade, costume e gostos do consumidor. O diferencial talvez seja o conhecimento dos diversos tipos de público e o foco no atendimento personalizado, auxiliando o cliente a adquirir o melhor produto, que atenda de forma mais assertiva ao seu gosto e propósito", informa.

NOVO ENDEREÇO:
RUA SERGIPE, 1473 - CENTRO
(150M DO ANTIGO ENDEREÇO)

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

Gesso Rondon
COMÉRCIO DE GESSO RONDON LTDA.

SOLICITE UM ORÇAMENTO!
(45) 3254-4566 (45) 99134-4233 (45) 99984-0021
RUA SERGIPE, 1473 - CENTRO
MARECHAL CÂNDIDO RONDON - PR

Há um novo e moderno supermercado em Marechal Cândido Rondon

Supermercado Cercar, localizado no centro da cidade, passou por processo de ampliação e revitalização total das instalações

João Livi/OPE

A ampliação da loja do Supermercado Cercar tem chamado a atenção pela imponência e beleza da obra. Um dos mais antigos supermercados da cidade passou por uma revitalização e ampliação.

Segundo o gerente **Arno Muhlbeier**, a ampliação se deu após decisão da diretoria da cooperativa. "Com o crescimento da demanda por novas tendências de consumo, tivemos problemas de espaço para exposição destes novos produtos, assim como a circulação dos clientes ficou cada vez mais difícil. A necessidade de oferecer instalações modernas aos nossos clientes como forma de competir num mercado disputado foram alguns dos fatores que nos levaram a investir na ampliação. Viu-se que era preciso mudar o layout do supermercado para se manter forte", afirmou.

Mas a ampliação não foi apenas em obras estruturais. "Promovemos uma atualização considerável, com a aquisição de equipamentos de refrigeração e exposição de última geração, espaço amplo entre as gôndolas e áreas de circulação para maior conforto do cliente na hora de escolher as mercadorias, iluminação moderna e adequada ao ambiente, climatização, aspecto visual renovado, piso trocado em toda área de venda e demais instalações, favorecendo o ato de comprar como um momento mais agradável", destacou, complementando: "A ampliação do supermercado foi de 1.650 metros quadrados, dos quais 500 metros quadrados destinados para área de venda. Com a ampliação, só a área de venda está com 1,7 mil metros quadrados", diz.

A mudança é vista em vários setores do supermercado. "Modernizamos o aspecto externo, com uma fachada nova, ampla, com visual moderno; ampliamos o estacionamento com praticamente todas as vagas cobertas; trocamos todos os checkouts, aumentando de 11 para 14. O depósito de mercadorias foi ampliado em 700 metros quadrados. Remanejamos a área de descarga para a Rua Tiradentes, retirando da Rua Sete de Setembro 70% do fluxo de caminhões existentes", informou Arno.

Mais novidades vêm por aí?

A obra está concluída e os clientes já podem usufruir da comodidade e praticidade do novo supermercado da Cercar. E outras novidades podem surgir por aí, adianta o gerente. "Internamente estamos analisando a questão de abrirmos aos domingos e feriados. Ainda que a princípio não aderimos à abertura, mas nos próximos dias ou meses vamos nos posicionar a respeito", ressalta.

Roupas íntimas fazem parte da personalidade das pessoas

João Livi/OPE

As indústrias estão a cada dia trazendo novos conceitos e modelos de roupas íntimas, item que deveria ter uma atenção muito especial

Cada vez mais as pessoas estão investindo em si, cuidando da beleza pessoal e, principalmente, da chamada roupa de baixo. O viver na intimidade é algo que não podemos deixar passar despercebidos, ao contrário, é se sentindo bem e confortável que ganhamos qualidade de vida.

A tendência é tamanha que lojas especializadas em roupas íntimas surgem no mercado. Em Marechal Cândido Rondon, esta lacuna está sendo preenchida pela loja Papo Calcinha Store. "'Vestir-se bem vem de dentro' é o nosso slogan. Muito pensado com carinho e eficiência, pois se você pensar bem, nossa imagem perante os outros, à sociedade, família, amigos e colegas de trabalho, é composta parcialmente por nossas roupas, calçados, bolsa, por nossa maquiagem, nosso cabelo e adornos, enfim, são nossa identidade interpessoal", avalia a empresária e proprietária, **Franciele Berteli**.

Mas ela faz questão de pontuar do ambiente íntimo. "Aquilo que vestimos no nosso íntimo, aquilo que só nós vemos, o que vemos? Aquilo que ninguém vê, o que é que estamos vestindo? E se estivéssemos a partir deste momento apenas de roupa íntima, como nos sentiríamos? Se as respostas para estas questões forem confiança, de que a vontade por saber que a escolha da sua calcinha ou cueca não lhe envergonha ou desmente, é porque você está usando boas roupas íntimas", destacou.

"De maneira geral, as pessoas se preocupam com a imagem que os outros vão ver. Se ao ler isso você se deu conta de que nem se lembra do que vestiu intimamente hoje, tem alguma coisa errada. 'Ah Fran, mas o que isso importa? Quer dizer que você só está querendo que eu use vermelho? Ou renda? E se eu nem gosto disso?'. Minha amiga, calma, usar uma lingerie diz muito sobre você, e não estou aqui para obrigar a usar determinada cor ou tipo de tecido, mas convidar a experimentar algo que valorize suas curvas. Independente se você usar uma cor nude ou rosa, o mais importante é que ela esteja em condições que traduzem segurança e empoderamento, pois antes de pensarmos que ninguém vai ver, lembre-se de que o nosso inconsciente é poderoso e capta essa informação. Isso influencia inclusive nas nossas relações sociais. Experimente vestir-se bem, e em primeiro lugar para você", sugere a empresária.

Lar

LAR FOODS

Natal cheio de sabor com Ave Natalina Lar

Frango Lar
Combina com tudo.

AVE NATALINA

Compre pelo app
Muffato Express.

Baixe e confira

@larfoodsoficial

/larfoods

www.lar.ind.br

Do gesso comum ao drywall

Empresa que surgiu há 12 anos agora irá para um novo endereço, em instalações novas e modernas

João Livi/OPE

Criada há 23 anos como uma oportunidade de negócio, a Gesso Rondon constitui-se numa das principais empresas do segmento, atuando em Marechal Cândido Rondon.

O empreendimento é fruto da coragem do empreendedor **Pereira Camargo**, que após muitos anos trabalhando como funcionário em empresas do setor decidiu criar seu próprio negócio, escolhendo a cidade rondonense para investir.

Desde que foi criada, a Gesso Rondon se manteve no seu endereço pioneiro: Rua XV de Novembro, 1275, bem em frente à entrada do Clube Concórdia. Mas este local está prestes a ficar para trás, pois a partir de janeiro a empresa estará em novo endereço: na Rua Sergipe, 1473.

A mudança acontece por iniciativa de seu proprietário. "O espaço que estávamos usando ficou pequeno. Nossa empresa cresceu, a demanda de serviços aumentou e carecia de um espaço maior para trabalhar. Conseguimos um investidor que construiu um prédio novo, com as características e espaços necessários para nós", afirmou.

Nas novas instalações, os clientes da Gesso Rondon poderão encontrar toda a gama de serviços oferecidos pela empresa. "Trabalhamos tanto com o gesso comum quanto o drywall. Nossa empresa é inovadora, estamos acompanhando diariamente o mercado e trazendo o que de mais moderno existe em forro e paredes de gesso. A gente não vive na mesmice, nossos projetos são modernos e criativos", cita.

Camargo diz estar confiante quanto ao futuro de seu setor. "Tenho boas expectativas. Ainda que ocorra a troca de governo, o mercado está aquecido", opina.

Por fim, o empresário fala de sua gratidão pela acolhida que teve no município. "Quero agradecer ao povo de Marechal Cândido Rondon e região, que desde o nosso início nos acolheu muito bem. A confiança fomos adquirindo no passar dos anos e procuramos transmitir aos nossos clientes. Também sou grato pela confiança recebida por parte dos arquitetos, engenheiros e designers de interiores, que são nossos parceiros nas lindas obras que realizamos", comemora.

Pavers e blocos dominam novas calçadas da cidade

Se antigamente a utilização de lajotas sextavas ou quadrados era a preferência dos consumidores, hoje os pavers e os blocos de concreto ocupam em larga escala os espaços destinados a calçadas

João Livi/OPE

Um dos espaços públicos que exigem maior cuidado por parte dos proprietários de imóveis são os destinados a calçadas. Se bem construídas, tornam-se um lugar agradável para caminhar; do contrário, dificultam o trânsito de pedestres.

E estes espaços foram amplamente beneficiados com os novos tipos de calçadas utilizados nas construções, especialmente os pavers e blocos de concreto. "As pessoas deixaram de comprar lajotas sextavadas ou quadradas e estão colocando pavers e blocos de concreto, porque eles são mais bonitos e seguros", ressalta o empresário **Cristian Maciel Mensch**, da Imperial Blocos e Pavers.

E a ampla produtividade existente tornou o mercado bastante competitivo. "Mas não é novidade o momento que estamos passando, especialmente com o efeito pós-eleições. Apesar dos percalços, continuamos crescendo, trabalhando e produzindo. Nossa empresa tem capacidade de ampliar sua produção, mas para isso dependemos de uma retomada mais acentuada no setor da construção civil. Temos uma empresa conceituada, que busca oferecer produtos de qualidade aos clientes", aponta, complementando. "Com o cliente satisfeito sabemos que estamos cumprindo corretamente com o dever de empresário".

Cristian relata que o público consumidor de pavers dá preferência para as empresas locais. "É raro ouvir alguém falar que compra pavers em outras cidades. Por isso que digo que o nosso mercado é muito promissor", avalia.

Ele se diz muito confiante com relação ao ano de 2023. "Tenho a esperança de que teremos boas notícias, que nosso país continuará a se desenvolver", enaltece.

É nova, mas já faz trabalhos grandes

Empresa de comunicação visual surgiu pela vontade de dois empresários que atuavam no segmento de fotografias e queriam ampliar o portfólio de serviços

Uma empresa criada há quatro anos vem contribuindo no segmento de comunicação visual em Marechal Cândido Rondon: a Revelest Comunicação Visual. Fruto da união dos empresários **Célio Maciel** e Rogério Vasconcellos, surgiu pouco antes da pandemia trazer muitos danos para a economia.

Ainda assim, o ano de 2022 foi positivo para a empresa. "Digo que foi um ano muito bom, que trabalhamos bastante, nossa empresa cresceu, apesar dos inconvenientes que aconteceram, como a pandemia e a recente guerra entre Rússia e Ucrânia", declara Célio.

A Revelest Comunicação Visual se especializou na construção de fachadas. "Já somos referência no setor. Os pedidos que nos chegam são de pequenas até grandes fachadas. E os tipos mais requeridos pelos clientes são as fachadas em ACM", revela.

"A conquista do espaço pela Revelest Comunicação Visual foi de forma natural. Tínhamos já um nome constituído pela nossa então empresa de fotografias, e a nova atividade veio a complementar nossos objetivos de empreendedorismo", emenda o empresário.

Hoje, Célio diz que o diferencial de sua empresa está no prazo e na qualidade dos trabalhos. "Primamos por estes quesitos, que podem ser vistos nas obras que temos instaladas em Marechal Cândido Rondon, Guaíra, Toledo, Palotina, Maripá, Mercedes, Nova Santa Rosa, Pato Bragado e até no Mato Grosso do Sul", pontua.

Os trabalhos feitos pela Revelest Comunicação Visual não têm tamanho mínimo ou máximo para serem aceitos. "Já fizemos fachadas dos mais diversos tamanhos, sendo que a maior feita alcançou 400 metros quadrados", menciona.

João Livi/OPE

Venha conhecer nossa loja!

Nossa missão é cuidar de pessoas e conseguimos isso através de parcerias com profissionais sensacionais!

Lojão das Clínicas

Rua Cabral, 1000 - em frente ao Hospital Rondon

PLANTÃO
(45) 99945-7952 Neici

(45) 3254-6712 (45) 99924-0281

CAMA E COLCHÃO SUPER KING 1,93X2,03m

10X DE APENAS R$ 298,00 SEM JUROS

DAS MARCAS GAZIN E CRISTALFLEX

ORTOCOLCHÕES
Móveis e Estofados

TEMOS CONVÊNIO COM A ASSEMAR

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

(45) 3254-5053
99966-0253 / 99930-0052
ORTOCOLCHOESMULTIMARCAS@HOTMAIL.COM

MARTIN LUTHER

Conheça nosso sonho para os próximos 3 anos.

Faça um tour virtual!

Todo sonho precisa de grandes parceiros

LEVER PROTENSÃO

PHC ESTRUTURAS

AQUI VOCÊ VOA ALTO

Dedicação e comprometimento geram reconhecimento de toda a comunidade!

Bernoulli Sistema de Ensino

Rede SINODAL de Educação

(45) 3254-2359 secretaria@martinluther.com.br

Marechal Cândido Rondon - Paraná