

ESPECIAL

Suplemento especial

VITÓRIA, ES | TERÇA-FEIRA, 05 DE OUTUBRO DE 2010

ILUSTRAÇÃO: AMAURI PLOTEIXA

A força das micro e pequenas empresas

No Espírito Santo, elas já são responsáveis por cerca de 60% das vagas com carteira assinada e representam 99% das organizações



Governador eleito anuncia projetos > 4



Consultoria gratuita para empresas nos bairros > 6



Crédito ajuda a tirar sonho do papel > 12

Campeãs na geração de emprego

FERNANDO RIBEIRO - 06/09/2008

Micro e pequenas empresas absorvem 58,86% da força de trabalho no Estado e representam 99% dos empreendimentos

Enquanto as grandes indústrias se recuperam mais timidamente da crise internacional, empreendedores mostram que, cada vez mais, são capazes de sustentar a economia.

Os números comprovam a importância das micro e pequenas empresas, que empregam 58,86% da força de trabalho, gerando 312.765 vagas formais.

Os dados foram reunidos pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado (Sebrae-ES) e são referentes a 2009, quando 7.892 novas empresas foram abertas.

Micro e pequenas empresas são responsáveis, ainda, por 24,25% do Produto Interno Bruto (PIB) do País. Segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), de 2000 a 2009, de cada 10 empregos criados no País, nove foram gerados por elas.

Esses empreendimentos representam 99% do total de organizações no Estado, somando mais de 117 mil estabelecimentos, sendo a maioria no comércio, além de pequenas

indústrias e prestadores de serviço.

“Em plena crise, a microempresa deu resposta não só pelo número de empregos gerados, mas também pelo número de novos estabelecimentos abertos, proporcionando ao Brasil uma saída de crise diferente do resto do mundo”, destacou o presidente da Federação das Entidades de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte do Estado do Espírito Santo (Femicro-ES), Pedro Gilson Rigo.

Para o superintendente do Sebrae-ES, José Eugênio Vieira, as políticas em prol do segmento têm incentivado os empreendedores a sair da informalidade.

“O Estado foi o primeiro a ter 100% dos municípios com a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e as cidades estão desburocratizando o processo de abertura. Em Cariacica, por exemplo, em cinco minutos o empresário já consegue um alvará provisório, o que antes podia demorar meses”, ressaltou.

Projetos de capacitação e acesso à formalização, como o Comércio Total, a criação de associações comerciais de bairros e a figura do Empreendedor Individual (EI) também têm contribuído para esse incremento.

No Sebrae, a meta para o ano era de 12 mil atendimentos, mas já foram dados mais de 17 mil, devendo chegar a 20 mil até dezembro.

Os principais serviços oferecidos são consultorias especializadas e a elaboração de planos de negócios para quem pretende abrir uma empresa.



O COMÉRCIO abrange a maioria no número de empresas de pequeno porte, mostrando sua importância no setor

SAIBA MAIS

Mais de 390 mil contratações no 1º bimestre

- > **AS MICRO E PEQUENAS** empresas representam 99,08% dos empreendimentos no Estado. Dessas, 110.613 são micro, ou seja, faturam até R\$ 240 mil por ano. Outras 7.135 são pequenas empresas, que faturam até R\$ 2,4 milhões por ano.
- > **AO TODO**, elas são responsáveis por 58,86% das vagas de emprego geradas.
- > **ELAS JÁ** são responsáveis também por 52% das compras governamentais, segundo dados de 2009, o que representa R\$ 300 milhões.
- > **MAIS DE US\$ 89 milhões** foram exportados por 330 micro e pequenas empresas, em 2009.

- > **DADOS NACIONAIS** apontam que o segmento também é o que mais emprega no Brasil.
- > **MAIS DE 390 MIL** vagas foram geradas pelo setor no País, somente no primeiro bimestre deste ano, representando 64,3% do saldo de empregos em fevereiro.
- > **OS PEQUENOS** negócios no Brasil somam 5 milhões de empresas formais (99%) e 10 milhões de informais. Esse segmento representa 56,1% da força de trabalho formal urbana; 26% da massa salarial; 2% das exportações; e 13% do fornecimento para o governo.
- > **PESQUISA** recente do Sebrae con-

cluiu que os empreendedores, no Brasil, chegam a 14,6 milhões (12% da população adulta). Desses, 9,78 milhões estabelecem seus negócios por oportunidade e 4,81 milhões, por necessidade.

- > **NO QUE** se refere à qualificação do trabalhador, ela está aumentando na micro e pequena empresa. Os funcionários com ensino médio completo passaram de 21,4% para 41,7%, em 2009. Já as contratações de empregados com o terceiro grau completo apresentaram uma leve subida, passando de 3,4% para 4,7%.

Fonte: Sebrae-ES e Femicro.

OS NÚMEROS

117 mil

é o número de micro e pequenas empresas no Estado

312 mil

é a quantidade de vagas de emprego geradas por elas

“Micro e pequenas empresas proporcionaram no País uma saída de crise internacional diferente do resto do mundo”

Pedro Gilson Rigo, presidente da Femicro-ES

JORGE JUNIOR - 22/04/2008



EXPORTAÇÃO: incentivos serão debatidos e propostos em fórum estadual

Mortalidade é a menor do País

Considerado um dos indicadores que mais assustam quem está pensando em abrir um negócio, o índice de mortalidade das empresas no Espírito Santo, nos dois primeiros anos do empreendimento, é o menor do País.

No Estado, das empresas abertas, 14,6% fecham nos primeiros dois anos de existência, enquanto a média nacional é de 22%. Em São Paulo, por exemplo, o índice é de 17,1%, chegando a 18,7% no Rio de Janeiro.

O percentual capixaba vem diminuindo ao longo dos anos. De acordo com o presidente da Femicro-ES, Pedro Rigo, nos cinco primeiros anos, o índice chegava a 70% e, hoje, não passa de 50%.

O gerente da Unidade de Políticas Públicas do Sebrae-ES, Fernando Gadelha, lista os fatores que contribuem para a maior “sobrevivência” dos empreendimentos.

“Fatores econômicos e institucionais permitiram uma melhora no ambiente de negócios, como re-

dução nas taxas de juros, ampliação na oferta de crédito, adoção de novas leis que vêm permitindo aperfeiçoar o tratamento diferenciado e favorável aos pequenos negócios, acesso ao crédito, acesso simplificado à Justiça, o associativismo e a figura do agente de desenvolvimento”, ressaltou.

Uma das novidades que ele destaca é a criação de uma Câmara de Mediação e Arbitragem, que começou as atividades em Vitória há três meses.

Processos judiciais de casos como inadimplência, dissolução de sociedade e descumprimento de contratos, que antes poderiam se arrastar por anos na Justiça comum, agora são resolvidos em meses. As decisões têm força de sentença e não há recurso.

“Também aumentou a procura por auxílio nas entidades de apoio às empresas, como em cursos, e o planejamento prévio, através de planos de negócios”, acrescentou Gadelha.

O acesso ao crédito, a compras governamentais e a programas de capacitação também tem melhorado a sobrevivência dos empreendimentos.

FÓRUM

Para estudar, discutir e propor soluções para problemas inerentes aos pequenos negócios, buscando cada vez mais seu fortalecimento, também foi criado o Fórum Regional Permanente das Micro Empresas e Empresas de Pequeno Porte do Estado do Espírito Santo (Focampe).

A estrutura do Fórum é composta por seis comitês temáticos: Racionalização e Desburocratização; Investimento e Financiamento; Tecnologia e Inovação; Capacitação e Formação Empreendedora; Informação e Comunicação; e Comércio Exterior.

Os comitês elaboram propostas que integrarão o planejamento estratégico para o setor no biênio 2011/2012.

4102376-3

Mudanças em lei ampliam benefícios

Ainda este ano, deve ser votada proposta de mudança na Lei Geral, aumentando os benefícios para micro e pequenos empresários

A partir do próximo ano, mais empresários poderão ser beneficiados com os incentivos previstos pela Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

A expectativa é que, até o fim deste ano, seja aprovada no Congresso a proposta de lei complementar 591/2010, que amplia em 50% os limites de faturamento anual para o enquadramento das empresas no segmento.



FEMICRO-ES

SANTINONI: "Estado é exemplo"

Além disso, o projeto prevê que os empresários não sejam mais obrigados a pagar o ICMS antecipadamente, corrige as tabelas do Simples, amplia critérios do Empreendedor Individual e cria o Simples Rural, com benefícios para pequenos produtores.

"O Espírito Santo é exemplo para o Brasil, por já ter 100% dos municípios com a lei aprovada. Muito já se avançou, desde 2008, mas continuamos trabalhando para que ela seja regulamentada em todos os

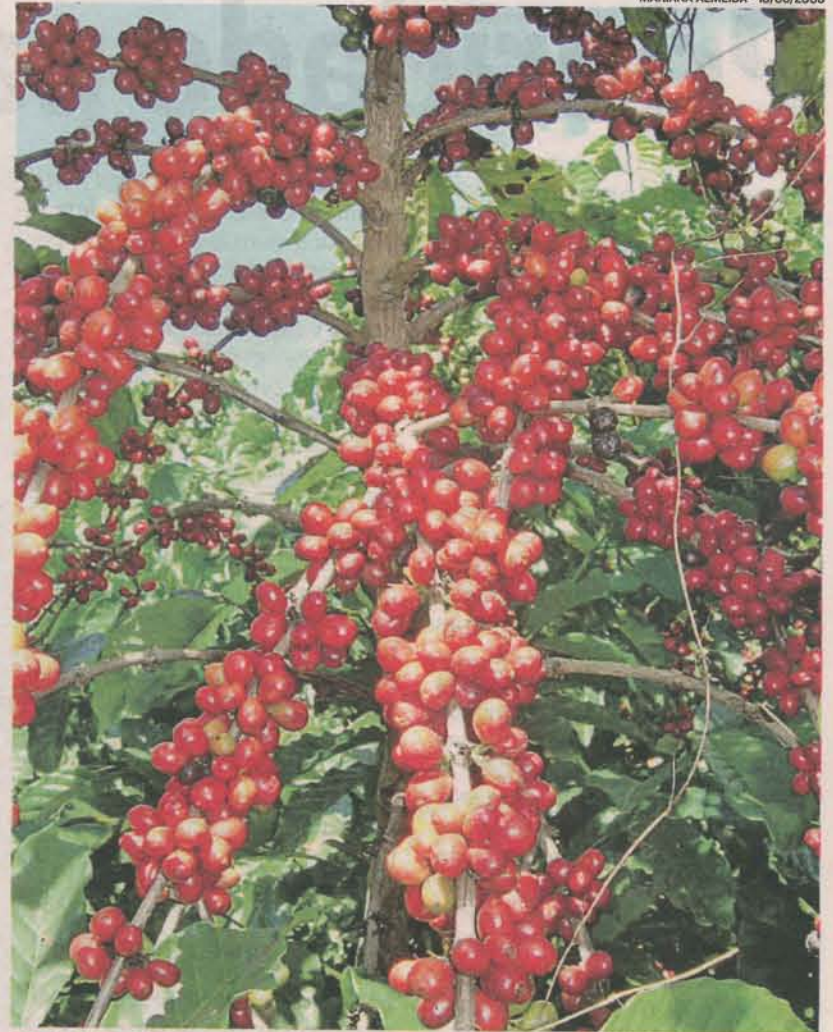
sentidos e aprimorada, criando ambientes favoráveis para micro e pequenas empresas", afirmou o presidente da Confederação Nacional da Micro e Pequena Indústria (Conamp) e do Movimento Nacional da Micro e Pequena Empresa (Monampe), Ercílio Santinoni.

Uma das bandeiras do movimento, representado no Estado pela Federação das Entidades de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte do Espírito Santo (Femicro-ES), é que o limite de faturamento anual passe de R\$ 240 mil para R\$ 360 mil, para que o empresário seja enquadrado como microempresa.

Já para pequena empresa, esse valor subiria de R\$ 2,4 milhões para R\$ 3,6 milhões. Também será defendida a regulamentação do capítulo da lei que dá prioridade para microempresas nas compras governamentais, o que amplia o mercado consumidor.

Ainda é proposta a ampliação do limite de faturamento anual do Empreendedor Individual (EI) de R\$ 36 mil para R\$ 48 mil, além da possibilidade de contratação de dois funcionários, em vez de um.

Mas a principal reivindicação é contra o pagamento antecipado do



MARIANA ALMEIDA - 10/06/2008

SIMPLES RURAL: alteração vai beneficiar empreendedores do campo

ICMS. "Hoje, o imposto não é recolhido quando o comerciante emite a nota para o consumidor final, e sim quando ele compra da indústria. É um grande problema, principalmente no setor do vestuário. Se o lojista vender ou não,

ou se fizer promoção, por exemplo, já pagou o imposto sobre o valor total do produto", explicou.

O que alguns estados vêm fazendo é calcular o imposto considerando uma margem de lucro menor sobre o produto.

PRINCIPAIS PROPOSTAS

Até dois empregados

- > ATUALIZAÇÃO do limite das Microempresas, empresas de pequeno porte e empreendedores individuais.
- > FIM DO PAGAMENTO de imposto antecipado.
- > CORREÇÃO das tabelas do Simples.
- > POSSIBILITAR ao Empreendedor Individual (EI) contratar o segundo empregado de carteira assinada.
- > PARCELAMENTO do Simples Nacional atrasado.
- > CRIAR o Simples Rural.

Fonte: Femicro-ES.

ENTREVISTA RENATO CASAGRANDE

Prioridade para microempresas

O governador eleito apresentou propostas que vai desenvolver durante sua gestão para incentivar o empreendedorismo

Eleito no último domingo governador do Estado, Renato Casagrande adiantou que, durante seu governo, pretende investir em ações para fortalecer o segmento de Micro e Pequenas Empresas (MPE).

Um dos projetos é a ampliação de programas de inovação tecnológica, para que micro e pequenos empresários recebam consultoria especializada que os ajude a modernizar suas empresas, uma das principais demandas do setor, na atualidade.

Casagrande também se comprometeu a elaborar um projeto de lei adequando a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa à realidade estadual, já que todos os municípios contam com a legislação, mas no Estado ainda não há uma lei específica de incentivo ao setor, regulando compras públicas, por exemplo.

Além disso, sinalizou que propostas reunidas pela Federação das Associações de Microempresa e Empresas de Pequeno Porte do Estado do Espírito Santo (Femicro), e entregues a todos os candidatos em um documento, serão analisadas e poderão ser aplicadas, como a criação de uma secretaria exclusiva para tratar das questões relativas ao segmento.

Qual a importância que o Estado credita às micro e pequenas empresas? Como o tema será tratado em seu governo?

RENATO CASAGRANDE - As pequenas empresas são relevantes para o bom funcionamento do sistema econômico.

São elas que completam as cadeias produtivas com o fornecimento de serviços especializados, de peças e componentes. Funcionam também como um amplo campo de formação de empreendedores e de recursos humanos.

Por serem em grande número, também são importantes empregadoras, contribuindo para regulação do mercado de trabalho.

Outro aspecto louvável é sua maior flexibilidade de funcionamento, o que muitas vezes é determinante para o processo de inovação. Muitos produtos que revolucionaram o mercado surgiram de pequenas empresas.

> A Femicro preparou um documento com uma série de demandas do setor. O que, dessa lista, integra seus projetos para o segmento?

A Femicro fez um trabalho bem elaborado e muito abrangente, que representa uma grande contribuição para aqueles que têm a responsabilidade de elaborar políticas de desenvolvimento.

O nosso plano de governo, apresentado durante a campanha, já estabeleceu a diretriz de formular

políticas específicas para o segmento. O detalhamento e a formulação dos instrumentos legais pertinentes serão realizados no momento oportuno.

Nós vamos utilizar muitas das sugestões apresentadas. O documento faz propostas para 47 ações, muitas de simples assimilação e outras necessitam de estudos jurídicos e econômicos para que a viabilidade e a forma de aplicação sejam determinadas.

Dessa maneira, podemos dizer que as propostas que serão de fato executadas dependem de um diálogo com setores do governo, especialistas e, principalmente, com os representantes do segmento Micro e Pequena Empresa (MPE).

É desse debate que surgirão os formatos mais adequados para implantação dos instrumentos de apoio ao desenvolvimento do segmento e que é o nosso objetivo comum.

> Uma das propostas é a criação de uma secretaria exclusiva para tratar desse tema. Existe essa viabilidade?

O nosso compromisso é ter programas de apoio ao desenvolvimento do segmento de MPE e ter gestão qualificada para a sua adequada execução.

Em nosso planejamento, priorizamos até agora a discussão dos programas e projetos que vamos executar, para depois desenhar a estrutura organizacional que será necessária para implementação de todos eles.

> E sobre a desoneração tributária? O que é estudado?

Nós temos três princípios para a discussão desse tema. Primeiro, o reconhecimento da necessidade de que as empresas capixabas, em

“A economia contemporânea requer que as empresas de todos os tamanhos estejam permanentemente buscando informações tecnológicas, ampliando conhecimentos”



DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO: inovação no dia a dia das empresas



LEONARDO BICALHO - 16/09/2010

RENATO CASAGRANDE destacou que irá elaborar um Projeto de Lei Geral da Micro e Pequena Empresa adequando as medidas à realidade do Espírito Santo

especial as de menor porte, tenham condições de competir com suas concorrentes de outros estados, tanto no mercado local quanto no regional.

Em segundo lugar, o entendimento de que o Estado deve se comprometer com políticas de desenvolvimento para o segmento. E por último, a condição da responsabilidade fiscal, pois não admitiremos retrocesso no equilíbrio das finanças estaduais.

Certamente, teremos a oportunidade de desenhar em conjunto com os representantes das MPE as medidas necessárias e possíveis

em relação a esse tema.

> Todos os municípios capixabas já aprovaram sua Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Mas, segundo a Femicro, o Estado ainda não tem a sua. Há projeto de implantá-la?

Há bastante tempo, temos participado da discussão desse assunto. É de nossa autoria a emenda constitucional que se consubstanciou no artigo 146, estabelecendo a base do tratamento tributário diferenciado para as MPE.

É na sequência dessa iniciativa que surge a proposta da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, que também contribuimos para sua aprovação.

Portanto, conheço bem a importância dos seus benefícios com relação à desburocratização, ao disciplinamento dos procedimentos tributários, das compras públicas como instrumento de desenvolvimento, dentre outros.

Nós precisamos ter clareza sobre a aplicação desses instrumentos no âmbito dos estados. Ou seja, reconhecemos a necessidade da Lei estadual para que não haja dúvidas quanto à aplicação nesta instância de governo daquelas ferramentas de estímulos.

Sabemos também que poucos estados até o presente elaboraram suas leis nesse sentido, mas vamos verificar as eventuais boas expe-

“Muitos produtos que revolucionaram o mercado surgiram de pequenas empresas”

riências e elaborar o projeto adequado à nossa realidade.

> Há outros projetos que pretende desenvolver para o fortalecimento das micro e pequenas empresas?

Na Câmara dos Deputados e no Senado Federal, pude trabalhar com várias ações na área do desenvolvimento tecnológico e da inovação.

Estou convencido de que a economia contemporânea requer que as empresas de todos os tamanhos estejam permanentemente buscando informações tecnológicas, ampliando conhecimentos, investindo em qualidade e em novos produtos ou produtos melhorados.

Dessa forma, já incluímos em nosso programa propostas de ampliação do programa de extensão tecnológica.

Nesse programa, teremos consultores especializados que ajudarão as micro e pequenas empresas a resolverem gargalos tecnológicos em suas plantas.

Especial

Propostas para fortalecer segmento

Projetos foram apresentados por empresários aos próximos governantes, com medidas para desenvolver o setor

Para fortalecer ainda mais as micro e pequenas empresas no País, as entidades que representam o segmento apresentaram uma série de propostas a todos os candidatos que concorreram a cargos de deputado, governador, senador e presidente.

No Estado, o movimento coordenado pela Federação das Entidades de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte do Estado do Espírito Santo (Femicro-ES), reuniu propostas como a criação de uma secretaria estadual para tratar do tema, investimentos em inovação, redução de impostos e incentivo à exportação.

As ideias foram levadas aos candidatos em agosto, durante evento que reuniu 1.500 empresários.

“Ainda precisamos reduzir o ex-

cesso de burocracia e o peso tributário contra as microempresas, que movem a economia. Vamos batalhar pela aprovação das propostas”, ressaltou o presidente da Femicro-ES, Pedro Gilson Rigo.

Os documentos podem ser acessados na íntegra no site da entidade, www.femicro-es.com.br.

Ele acrescentou que, segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), as micro e pequenas empresas representam 99% dos empreendimentos, mas retêm apenas 30% da riqueza.

“A maioria não tem dinheiro para fazer investimentos, daí a importância dessas políticas”.

Rigo acrescentou que, por estarem localizadas nos bairros periféricos, em sua maioria, as pequenas empresas contribuem para o desenvolvimento local. E para que ele seja ainda mais marcante, a Federação tem ampliado sua atuação, aproximando-se mais dos empresários.

Exemplo disso é a formação, a partir de 2009, de associações comerciais de bairro. A meta é chegar ao fim de 2011 com 50 unidades. Uma que já está percebendo a

diferença é a Associação de Micro e Pequenas Empresas (Ampe) de Vale Encantado, em Vila Velha.

“Já temos 50 associados. Entre as conquistas, estão a manutenção do preço dos aluguéis comerciais, e a chegada de uma casa lotérica”, citou a presidente da associação, Margarete Ventura da Silva.



PEDRO RIGO alerta para o peso tributário e o excesso de burocracia

ALGUMAS SUGESTÕES

Isenção de impostos no primeiro ano

Esfera estadual

- > CRIAR a Lei Estadual da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.
- > CRIAR a Secretaria da Microempresa, Empresa de Pequeno Porte e do Empreendedor Individual.
- > PROMOVER reforma do sistema tributário estadual.
- > DISPENSAR a microempresa do Emissor de Cupom Fiscal (ECF) e da Nota Fiscal Eletrônica.
- > DETERMINAR o fim do pagamento do ICMS antecipado.
- > DISPENSAR as microempresas do Sintegra.

- > PROMOVER o acesso às novas tecnologias.

Esfera federal

- > CRIAR o Ministério do Empreendedorismo e da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.
- > ACABAR COM a Substituição Tributária e antecipação de imposto.
- > AMPLIAR os segmentos econômicos enquadráveis no Simples Nacional.
- > ALTERAR a forma de tributação do Simples Nacional, aplicando o percentual da faixa seguinte, somente sobre o valor que ultrapassou a faixa an-

terior, mantendo a progressividade.

- > ADEQUAR a tabela do Simples, aumentando os valores de enquadramento e ajustando as faixas de tributação.
- > DETERMINAR que a microempresa tenha um ano de isenção de impostos e taxas a partir de sua criação, mediante seu registro provisório e que no seu segundo ano de existência efetue pagamento reduzido de impostos e taxas.
- > REDUZIR OS CUSTOS e dar agilidade ao registro das marcas e patentes.
- > APLICAR ISENÇÃO total para as operações de exportação.

Consultoria gratuita nos bairros

Comércio Total, projeto piloto do Sebrae-ES, já promoveu transformações no comércio de bairro em 17 municípios

Uma vitrine mais moderna e sofisticada, melhor atendimento, ampliação da oferta de produtos e até reconstrução total da loja, para atrair mais clientes. Esses são alguns dos resultados que moradores de 62 bairros, em 17 municípios, já devem ter observado nas micro e pequenas empresas de suas regiões.

E essa transformação tem nome e sobrenome. Trata-se do programa Comércio Total, desenvolvido pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Espírito Santo (Sebrae-ES), há cerca de um ano. Em vez de esperar o empresário ir até a entidade para pedir ajuda, a proposta é levar consultorias especializadas até a empresa dele, sem nenhum custo.

O projeto, que é inédito no País, já está colhendo frutos positivos. Foram atendidos mais de 3.950 empresários e, de acordo com o diretor de atendimento do Sebrae-ES, Ruy Dias de Souza, já é possível perceber transformações visuais nos locais por onde os consultores passaram.

“Nosso foco é massificar o atendimento em regiões com baixo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), chegando a lugares que não eram alcançados. Nossa proposta é não esperar que o cliente venha até nós, mas bater à porta dele, qualificando o comércio desses locais”, destacou Dias.

O programa fica uma semana em cada bairro, onde os empresários recebem consultoria gratuita de 10 horas na empresa, sobre temas como atendimento, gestão de estoque e visual de loja. Também há espaço para os informais, que recebem consultoria gratuita de quatro horas, além de orientações para legalizarem o negócio.

Além disso, é realizado um encontro de crédito, em que os bancos levam informações sobre suas

linhas de financiamento. Quem quer abrir a empresa ou fazer alguma ampliação, também recebe de graça um plano de negócios.

CRESCIMENTO

Proprietária da loja Tamary's Modas há nove meses, Marinilda Alves Brzesky participou do projeto no início do ano, em Nova Rosa da Penha II, em Cariacica.

Ela, que começou vendendo de porta em porta, formalizou-se como empreendedora individual. Para abrir a loja foi um passo e ela já pensa em crescer mais.

“Foi muito bom ter a consultoria na loja. Hoje, minha visão está mais ampla. No início, a gente fica meio que ‘no escuro’. Eles me ajudaram com técnicas de vendas, atendimento, gestão de estoque e visual de loja”, frisou.

Mais do que isso, ela acredita que o projeto está mudando o perfil do bairro. “Aqui quase não havia lojas. Agora, estamos ganhando um centro comercial. Uma coisa puxa a outra e estou ajudando meu bairro a crescer”, comemora.



“ABRIRAM NOSSA MENTE”, diz Silvanilsa, sócia de loja em Itararé, Vitória

COMO OBTER CRÉDITO é um dos temas das palestras que acontecem durante uma semana, para os empresários



SEBRAE-ES

“Foi muito bom ter a consultoria na loja. No início, a gente fica meio que ‘no escuro’. Eles me ajudaram com técnicas de vendas, atendimento e visual de loja”

Marinilda Alves, microempresária

PROJETO COMÉRCIO TOTAL

Atendimento e visual de loja

- ▶ O COMÉRCIO Total leva consultores do Sebrae-ES para diversos bairros da Grande Vitória e municípios do interior do Estado, com objetivo de qualificar as micro e pequenas empresas desses locais, incluindo comércio, pequenas indústrias e prestadores de serviço.
- ▶ OS ENCONTROS acontecem durante uma semana, sempre das 19h às 21 horas, para que os donos da empresa e seus funcionários possam participar.
- ▶ OS EMPRESÁRIOS assistem a palestras sobre como melhorar o negócio.
- ▶ TAMBÉM é realizado um encontro de crédito, no qual bancos levam para os empresários todas as opções de financiamento disponíveis no mercado, para implantação e ampliação de seus negócios.
- ▶ APÓS AS PALESTRAS, os participantes podem escolher duas entre seis opções de consultoria gratuita, com os temas: “Controles Financeiros para Varejo e Serviços”; “Técnicas de Vendas”; “Atendimento ao Cliente”; “Gestão de Estoques”; e “Visual de Loja”.
- ▶ OS CONSULTORES fazem um acompanhamento no local, oferecendo um atendimento gratuito na empresa. Para as empresas formais, a consultoria é de até 10 horas, por assunto

- ▶ PARA OS INFORMAIS, é disponibilizada consultoria de quatro horas, sendo que eles recebem apoio e orientações para formalizar seus negócios.
- ▶ DESDE O FINAL DE 2009, o Comércio Total passou por 62 bairros, em 17 municípios.
- ▶ 3.954 EMPRESAS foram atendidas pelo projeto, desde que ele começou.
- ▶ DESSAS, 2.443 eram formais, ou seja, legalizadas.
- ▶ OUTRAS 1.511 eram informais, ou seja, ainda não estavam legalizadas.
- ▶ 3.436 CONSULTORIAS gratuitas foram prestadas, com os temas.
- ▶ 760 PLANOS de negócio gratuitos foram elaborados.
- ▶ 3.754 PESSOAS FÍSICAS participaram dos eventos.
- ▶ MUNICÍPIOS PARTICIPANTES: Anchieta, Barra de São Francisco, Cachoeiro de Itapemirim, Cariacica, Conceição da Barra, Domingos Martins, Dores do Rio Preto, Ibraçu, Irupi, Iúna, Linhares, Marechal Floriano, São Gabriel da Palha, Serra, Viana, Vila Velha e Vitória.
- ▶ MAIS INFORMAÇÕES podem ser obtidas no Sebrae, por meio do telefone: 0800 570 0800.



ARQUIVO PESSOAL

VISUAL de loja mais moderno

Planejamento de negócios leva empresária a expandir loja

Participar do Comércio Total proporcionou a Carla Elisabeth Maier ampliar sua empresa com menos risco. Proprietária da Nananika Confecções e Presentes, no bairro Sotema, em Cariacica, ganhou um plano de negócios para abrir uma filial em Marcílio de Noronha, Viana.

“Realizei o sonho de ter uma loja. Quando estava pensando em abrir a filial, fiz a consultoria que veio ao meu bairro e o planejamento do negócio, o que me deu mais segurança”, declarou.

Ela aprendeu a gerenciar o estoque e agora sonha em ter uma marca própria. “Ampliei meus conhecimentos”, ressaltou.

Valorizando os produtos

As irmãs Silvanilsa de Jesus, Renilda de Fátima Oliveira e Silvanilsa de Jesus começaram com uma pequena confecção, em casa mesmo. Hoje, têm uma das lojas mais movimentadas de Itararé, em Vitória, a Nyck Loren Modas.

Segundo elas, participar do Comércio Total contribuiu ainda mais para o sucesso. “Eles abriram nossa mente e os consultores nos ensinaram a colocar preço nas mercadorias e a melhorar

nossa loja”, destacou Silvanilsa.

Uma das mudanças foi na vitrine. “Aprendemos a valorizar mais os produtos. Fizemos vitrine mais bonita, com vidro, para expor melhor os produtos. Queremos melhorar ainda mais”, afirmou a empresária.

As irmãs, que iniciaram o negócio há cinco anos, têm muitos planos. “Queremos ter nossa marca em lojas de outros bairros”, disse Silvanilsa.

Para realizar sonho antigo

Desde que abriu a Ideal Material de Construção com os irmãos, Elias Gabrieli nunca havia participado de um curso ou recebido qualquer consultoria. Mas participar do Comércio Total, em maio, despertou um sonho antigo: reformar e ampliar a loja, que fica entre os bairros Rio Marinho e Jardim de Alah, em Cariacica.

Mais do que isso, botou o prédio

abaixo e está fazendo um novo.

“Fiz consultoria de vendas e de finanças e a palestra nos incentivou a realizar um sonho antigo de melhorar o ambiente. Depois que a loja estiver pronta, quero fazer mais consultorias. Percebemos que nunca é tarde para aprender. Nunca deixo de sonhar e queremos melhorar cada vez mais”, enfatizou.

FAMÍLIA QUE TRABALHA unida: Elias Gabrieli, entre os sobrinhos Tiago e Janderson, na loja que está sendo reformada



ARQUIVO PESSOAL

Especial

Mais 14 mil empreendedores

O Espírito Santo está em 4º lugar entre os estados que mais cumprem meta de projeto para incentivar novos negócios

Comprovando que é um campo de pessoas com boas ideias e com tino para os negócios, o Espírito Santo se destaca no número de pessoas que decidiram sair da informalidade, cadastrando-se no programa Empreendedor Individual (EI). Desde o lançamento, em setembro do ano passado, já foram 14.529 inscritos, até o último dia 26.

O número coloca o Estado em quarto lugar no cumprimento da meta, que é de 16 mil cadastros, até o final do ano, chegando a 91%, e à frente de estados como São Paulo e Rio Grande do Sul.

De acordo com o superintendente do Sebrae-ES, José Eugênio Vieira, a conquista se deve ao pioneirismo do Espírito Santo na implantação da nova modalidade para formalização de pequenos negócios, além do trabalho feito pela entidade com as prefeituras.

Tanto que é possível encontrar empreendedores individuais em

todos os 78 municípios, com destaque para Vila Velha, Cariacica, Serra, Vitória e Cachoeiro.

"Esse é um projeto muito importante para incentivar a formalização das empresas, o que tem aumentado. Muitos acabam ficando na informalidade por medo do excesso de burocracia. Mas o Empreendedor Individual consegue o CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) na mesma hora em que faz o cadastro, e paga apenas uma taxa mensal fixa, para ter todos os benefícios da Previdência", explicou o superintendente.

Mas um dos maiores destaques do programa, segundo ele, é a possibilidade dos empreendedores poderem participar de licitações para compras governamentais.

Outra vantagem é poder comprar matéria-prima mais barata de quem só vende para pessoa jurídica, além de mais facilidade de acesso a crédito.

A expectativa, de acordo com Vieira, é que a meta de empreendedores formalizados no Estado seja superada ainda este mês, chegando a uma marca de 18 mil a 19 mil, até o final do ano.

Entre as atividades mais procuradas estão a fabricação e venda de roupas e acessórios, serviços de barbearia e cabeleireiro, bares, lanchonetes, alfaiates e barraqueiros.



PRODUÇÃO DE ACESSÓRIOS é uma das atividades que mais atraem empreendedores em busca de oportunidades

COMO SE TORNAR UM EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Recolhimento mensal de R\$ 57,10

Quem pode aderir

▶ TRABALHADORES autônomos (ambulantes ou não) que não tenham cobertura previdenciária.

Crerios

- ▶ TER RECEITA bruta de até R\$ 36 mil por ano (até R\$ 3 mil por mês).
- ▶ NÃO possuir sócio.
- ▶ SER OPTANTE pelo Simples Nacional, o Super Simples.
- ▶ NÃO TER participação em outra empresa (como sócio ou titular).

Atividades

- ▶ COMÉRCIO e indústria em geral;
- ▶ SERVIÇOS sem regulamentação legal, como lavanderia, salão de beleza, lava a jato, reparação, manutenção, instalação, autoescolas, chaveiros, organização de festas, doceiros, encanadores, borracheiros, digitação, usinagem, solda, transporte municipal, agências de viagem.
- ▶ ESCRITÓRIOS de serviços contábeis.

Imposto

- ▶ O EMPREENDEDOR recolhe um valor mensal fixo. Para a indústria e comércio, ele paga 11% do salário mínimo (R\$ 56,10) ao INSS, mais R\$ 1 de ICMS, totalizando R\$ 57,10.
- ▶ PARA PRESTAÇÃO de serviço, são cobrados mais R\$ 5 de ISS, totalizando R\$ 61,10.

▶ QUANDO a atividade é mista (indústria, comércio e serviço), somados os dois tributos ao INSS, o valor total é de R\$ 62,10.

Funcionário

▶ PODE-SE ter um funcionário. Dele, serão recolhidos 8% do salário para o INSS e o empregador pagará 3%. A remuneração é de um salário mínimo ou o piso salarial da categoria.

Vantagens

- ▶ EMISSÃO de nota fiscal só se a venda for para outras pessoas jurídicas.
- ▶ PAGANDO-SE um valor fixo, o empreendedor passa a ter direito a benefícios previdenciários, como salário maternidade, aposentadoria por invalidez ou idade, auxílio-doença e auxílio-acidente.
- ▶ TENDO nota fiscal, pode-se participar de licitações, vendendo para o município ou o Estado, que priorizam micro e pequenos empresários.



FABRICAÇÃO de doces: vantagens

Passo a passo

- ▶ CONSULTAR a prefeitura, para verificar a viabilidade do empreendimento no local onde se pretende trabalhar, conforme o código de posturas.
- ▶ PREENCHER o cadastro no Portal do Empreendedor (<http://www.portaldoempreendedor.gov.br>).
- ▶ OS DOCUMENTOS e dados exigidos são: documento oficial com foto (RG, carteira de trabalho, carteira de motorista ou passaporte); CPF; título de eleitor; endereço onde funcionará o empreendimento; nomes completos do pai e da mãe; e duas ou três opções de nome para a empresa.
- ▶ APÓS ESSA etapa, será aberta uma tela para verificação das informações. A partir daí, será impresso o Requerimento de Empresário. No verso, deverão constar as cópias do documento de identidade e do CPF.
- ▶ COM O requerimento, o empreendedor tem o prazo de 60 dias corridos para entregar esse documento à Junta Comercial.
- ▶ NA EMISSÃO do requerimento, ele já terá um número de CNPJ, um número na Previdência (NIT) e um alvará provisório de funcionamento (Nire).
- ▶ A PREFEITURA tem 180 dias para fiscalizar o local, para concessão de alvará definitivo ou cassação do provisório (caso haja irregularidades).

Fonte: Sebrae-ES.

ELES TOMARAM A INICIATIVA

ARQUIVO PESSOAL



Ganhando licitações

Trabalhando como gerente em lojas de revelação de fotos, Tiago Alves, 26, atuava como fotógrafo free lancer mas abriu seu negócio, em Itacibá, Cariacica.

Ele iniciou a Arte Fotos em janeiro, como Empreendedor Individual. "Tenho conseguido manter uma renda melhor e ganhei até licitação", destacou.

ARQUIVO PESSOAL



Micro em um ano

Paulo de Oliveira Freitas, 38, aposta nas vendas de tecidos e aviamentos e se registrou pelo Empreendedor Individual. Em menos de um ano, já está se tornando microempresa.

A garagem da casa, em Morada de Campo Grande, Cariacica, é o depósito da KM Tecidos. "Año que vem, contrato funcionário".

ARQUIVO PESSOAL



Crescimento rápido

Para ter mais tempo com a filha, a técnica em Química Sandra Neves Lascosck, 35, decidiu trabalhar em casa. E se inscreveu no Empreendedor Individual para abrir a Talitha Produtos de Limpeza, em São Geraldo, Cariacica.

"Quando descobri essa modalidade, nem acreditei. Larguei o emprego e me inscrevi".

Os negócios vão tão bem que, até o final do ano, ela já deve migrar para microempresa.

"Eu me impressionei com o au-

mento de vendas. Tenho o CNPJ e o alvará no rótulo, o que dá confiança aos clientes. Vendo também para umas 10 grandes empresas, porque tenho nota fiscal", ressaltou.

RANKING DAS ATIVIDADES

SETOR	CADASTROS
1º Vestuário e acessórios	1.421
2º Barbeiro e cabeleireiro	1.023
3º Bar e similares	781
4º Lanchonetes e similares	551
5º Alfaiate	395
6º Barraqueiro	342
7º Manutenção de computadores	319
8º Pedreiro	290

Expediente

PRODUÇÃO: Dinâmica de Comunicação
 CONTATOS: 3232-5934
informatica@redetribuna.com.br
 JORNALISTA RESPONSÁVEL:
 Fabiana Pizzani
 ASSISTENTES DE EDIÇÃO: Andréia Pegoretti, Elisa Rangel, Flávia Martins e Joyce Meriguetti.

REVISÃO: Márcia Rocha
 TEXTOS: Beatriz Seixas, Celso Junior, Flávia Martins, Francine Spinassé, Joyce Meriguetti, Leticia Orlandi, Pammela Volpato, Raphaela Brumatti e Rafael Moura.
 DIAGRAMAÇÃO: Cleber Silveira
 TRATAMENTO DE IMAGENS:
 Renan Martinelli

Para vender aos grandes clientes

Programa de qualificação prepara micro e pequenos empresários para serem fornecedores de grandes indústrias

AS MANTENEDORAS

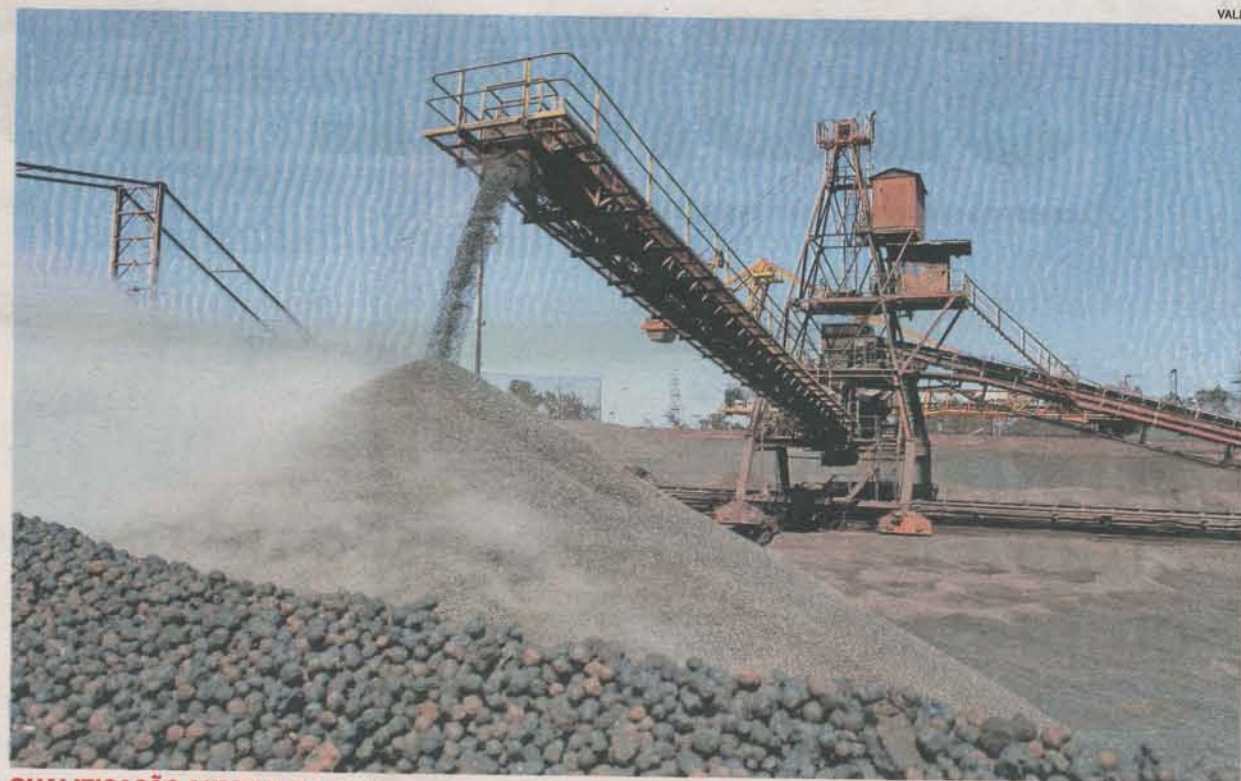
- > ARCELORMITTAL TUBARÃO
- > ARCELORMITTAL CARIACICA
- > CANEXUS
- > CESAN
- > CHOCOLATES GAROTO
- > EDP ESCELSA
- > FIBRIA
- > OI
- > PETROBRAS
- > SAMARCO
- > TECHINIP
- > VALE

Como conquistar e manter grandes clientes? Para conseguir espaço com o mercado cada vez mais competitivo, é preciso investir em qualificação. Por isso, pequenas e médias empresas estão participando do Programa Integrado de Desenvolvimento de Qualificação de Fornecedores (Prodfor), oferecido pelo Instituto Euvaldo Lodi (IEL).

O objetivo é fazer com que o pequeno e médio empresário esteja cada vez mais capacitado para o relacionamento com organizações

de grande porte e, assim, se tornar um fornecedor preparado para as demandas das corporações.

O programa já conseguiu aumentar em 40% o número de micro e pequenos fornecedores que atendem a grandes empresas. A implementação da qualidade ocorre de forma gradativa e evolu-



QUALIFICAÇÃO AUMENTOU o número de pequenos empresários que atendem a grandes indústrias, como a Vale

tiva através de módulos.

O Prodfor visa promover a qualificação em diversas áreas de gestão: estratégica, comercial, financeira, qualidade, saúde e segurança no trabalho, responsabilidade social, inovação e meio ambiente.

Luciano Raizer Moura, coordenador-executivo do Prodfor, diz que a ação é pioneira no País e copiada em mais de 20 estados.

“A avaliação da CNI (Confederação

Nacional da Indústria) diz que se trata do único programa de nível avançado”, frisou.

São mais de 400 fornecedores já qualificados. “São 13 anos de programa. Os fornecedores locais praticamente não vendiam, pois as grandes empresas não acreditavam que havia competência. Por isso o curso oferece um sistema de gestão organizado”.

Há duas formas de ingressar no

Prodfor. Uma delas é pela indicação formal por parte de uma mantenedora para a qual a organização seja fornecedora. A empresa também pode se candidatar pelo site.

Nos dois casos, é submetida a uma avaliação e, se aprovada, participa de várias atividades.

“São 12 meses de programa. Um serviço de excelência com um preço equivalente a um terço do que é cobrado no mercado”, explicou.

Garantia de qualidade no transporte

A excelência no serviço de transporte é um dos fatores que pode garantir a satisfação e manutenção dos clientes.

Atento às necessidades do setor de transporte, o Serviço Social do Transporte e o Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Sest/Senat) desenvolveu dois cursos de nível técnico para suprir a lacuna de formação para os profissionais do segmento.

O objetivo é agregar conhecimentos teóricos e práticos voltados às atividades produtivas do setor de transporte.

É a chance de aperfeiçoar os

funcionários, de maneira que eles possam contribuir para a conquista de novos clientes, bem como a

manutenção dos já existentes.

A proposta apresentada para os cursos técnicos tem aspecto ino-



O SETOR de transportes ganha profissionais capacitados por cursos específicos para a área

vador, pois alia à educação profissional de nível técnico a educação a distância, via web.

De acordo com o diretor do Sest/Senat de Cariacica, Eliomar Rossati, são mais de 200 cursos.

A qualificação é oferecida para diversos tipos de transporte, como escolar, produtos químicos e rochas ornamentais, entre outros.

“Treinamos mais de mil pessoas para o transporte de cargas indivisíveis e outras. O número de acidentes no transporte de rochas diminuiu consideravelmente”, disse Rossati.

A instituição também atende à toda a comunidade.

SAIBA MAIS

> **CURSOS GRATUITOS:** Transporte para Todos; Atendimento Eficaz; e Enfrentamento à Exploração Sexual de Crianças e Adolescentes.

> **CURSOS PAGOS:** Logística - Conceito e Aplicações; Gestão de Estoque e Armazenagem; Custo e Nível de Serviços; Gestão do Transporte e Frota; Informação e Novas Tecnologias; Gestão de Pessoas; p/ Resultados; de Marketing; Português; Formação de Tutores em Educação a Distância.

AJ02876-9

Especial

Crédito garante pontapé inicial

Há opções de empréstimos com até 10 anos de financiamento, juros a partir de 0,9% ao mês e carência de um ano

Dar o pontapé inicial e montar o próprio negócio não dependem apenas de boas ideias. Para viabilizar um empreendimento e realizar o sonho de ser seu próprio patrão, é preciso planejamento e também recursos que garantam desde a montagem e produtos em estoque até a divulgação.

Para quem não dispõe de dinheiro suficiente para abrir sua empresa e começar seu negócio, bancos oferecem diversas linhas de crédito especiais.

Há opções de empréstimos com até 10 anos de financiamento, taxas de juros a partir de 0,9% ao mês e carência de um ano para começar a pagar a primeira parcela.

O Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (Bandes) está entre as instituições que incentivam as micro e pequenas empresas por meio de diferentes produtos.

Diretor de Crédito e Fomento do Bandes, Everaldo Colodetti disse que o destaque são as linhas Fundesetor Urbano, Fundapsocial Empreendedor e o Nossocrédito.

Juntos, os planos emprestaram mais de R\$ 50 milhões neste ano e a expectativa, segundo ele, é encerrar 2010 com R\$ 80 milhões em investimentos.

No Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob), há opções de linhas que vão desde empréstimos para construir negócio, comprar máquinas e equipamentos ou para capital de giro.

As taxas são a partir de 1,35% ao mês para capital de giro e a partir de 5,5% ao ano para investimento com recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Os prazos para pagar podem chegar a 120 meses.

NORTE

O Banco do Nordeste do Brasil (BNB) também atua no Estado focado em pequenos comerciantes, autônomos e agricultores.

Além das linhas Crediamigo e Agroamigo, disponíveis para todo o Estado, o BNB tem a linha de longo prazo FNE, voltada para 28 municípios do Norte capixaba.

Os juros são a partir de 5,06% ao ano e prazo de até 12 anos para financiar (com até quatro anos de carência).

Há opções ainda na Caixa Econômica Federal, Banestes, Bradesco, Itaú/Unibanco e HSBC.

OS NÚMEROS

R\$ 50 milhões
é o valor total já emprestado neste ano pelo Bandes

R\$ 80 milhões
é a expectativa de financiamento até o fim de 2010

LOJA FEMININA



Sonho vira realidade após empréstimo

A fisioterapeuta Patrícia Baptista Messias Magalhães, de 29 anos, e a contadora Danieli Patrícia de Oliveira Magalhães, 31, abandonaram suas profissões para realizar um sonho em comum: o de abrir o próprio negócio.

Elas investiram em uma loja de roupas femininas, a Dondoca, em maio do ano passado, em Jardim

Camburi, Vitória. E em pouco mais de um ano já abriram a segunda loja, dessa vez no Shopping Praia da Costa, em Vila Velha.

Patrícia salientou que, para a viabilização da abertura da loja, foi preciso pegar um empréstimo junto ao Bandes.

"Já tínhamos um dinheiro separado para o investimento, mas não era

suficiente. Escolhemos uma linha de crédito que nos deu um ano de carência e isso contribuiu muito para entrarmos no mercado com mais fôlego", ressaltou.

As sócias já têm, inclusive, novos planos para mais um negócio: "Temos o projeto de abrir mais uma loja no Shopping Mestre Álvaro, na Serra, que está em construção".

CONFIRA ALGUMAS LINHAS DE FINANCIAMENTO

Sicoob

Capital de Giro

PARA financiar folha de pagamento, pequenos investimentos em infraestrutura, máquinas e equipamentos de pequeno porte, ajuste do fluxo de caixa e antecipação de recebíveis.

- aquisição de equipamentos nacionais e o capital de giro associado.
- JUROS a partir de 9,9% ao ano.
- PRAZOS de até cinco anos.
- LIMITE de 100% do valor do projeto.
- CARÊNCIA de até 12 meses.

Bandes



ANDRESSA CARDOSO - 11/04/2008

atividade; móveis e utensílios; motos, bicicletas de carga e trailer.

E AINDA: reparos em veículos utilitários para manutenção, adaptação ou adequação a atividades produtivas específicas; aquisição de aparelhos de fax e computadores (inclusive impressoras, periféricos e software para outras aplicações).

Banco do Nordeste (BNB)

Linha de longo prazo FNE

PARA PRODUTORES, empresas, sociedades e cooperativas de produção do Norte do Estado (municípios do Norte do Rio Doce).

JUROS a partir de 5,06%.

Com a saúde financeira em dia

Especialistas dão dicas de como administrar bem a empresa, para conseguir crédito e garantir o lucro e a longevidade do negócio

Em um universo que ainda registra considerável mortalidade das empresas, nos primeiros anos, saber como administrar bem os recursos é um dos segredos para um negócio bem-sucedido. Mas uma boa gestão financeira, segundo especialistas, vai além de garantir dinheiro para pagar as despesas. É preciso planejar, saber quando e como recorrer ao crédito e utilizar ferramentas que facilitem a interpretação dos números, antes de tomar decisões.

De acordo com a gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros e Captação de Recursos do Sebrae-ES, Daniela Negri, pesquisas apontam que 90% das micro e pequenas empresas nem sequer sabem colocar preço em seus produtos.

Por isso, é tão importante fazer um bom plano de negócios, antes de abrir a empresa, além de aplicar corretamente os controles financeiros e saber medir os resultados.

“Um bom plano de negócios, por si só, não garante o sucesso do empreendimento, mas reduz em muito o risco naturalmente ine-

rente a qualquer atividade”, ressaltou a consultora.

Há um grande equívoco também com relação à aquisição de crédito. “A precária qualidade de gestão parece explicar a cultura da aversão natural ao crédito: por não conseguir ‘entender os números’ ou pelo fato de estar no ‘escuro’, os empreendedores, muitas vezes, não veem o crédito como aliado e sim como um algoz. E, normalmente, a sua busca se dá sem análise ou mínimo planejamento, no momento inadequado e a custos bem mais altos”, alertou a consultora.

Segundo ela, ao abrir o negócio deve-se ficar atento: “Por não planejar, o empreendedor utiliza todo o seu recurso próprio (empréstimos familiares, venda de bens, etc.) na estruturação do empreendimento e depois lhe falta o capital de giro, que é acessado no mercado a altas taxas, criando muitas vezes um ciclo vicioso irreversível”.

O diretor técnico da Federação das Entidades de Micro e Pequenas Empresas e Empresas de Pequeno Porte do Espírito Santo (Femicro-ES), Carlos Alexandre da Silva, explicou que, entre os principais problemas da gestão financeira, está o despreparo em lidar com ferramentas administrativas.

“Na micro e pequena empresa, é o proprietário que cuida do financeiro, do RH, da família, etc., daí quando há prejuízos eles tendem a ser constantes”, salienta.

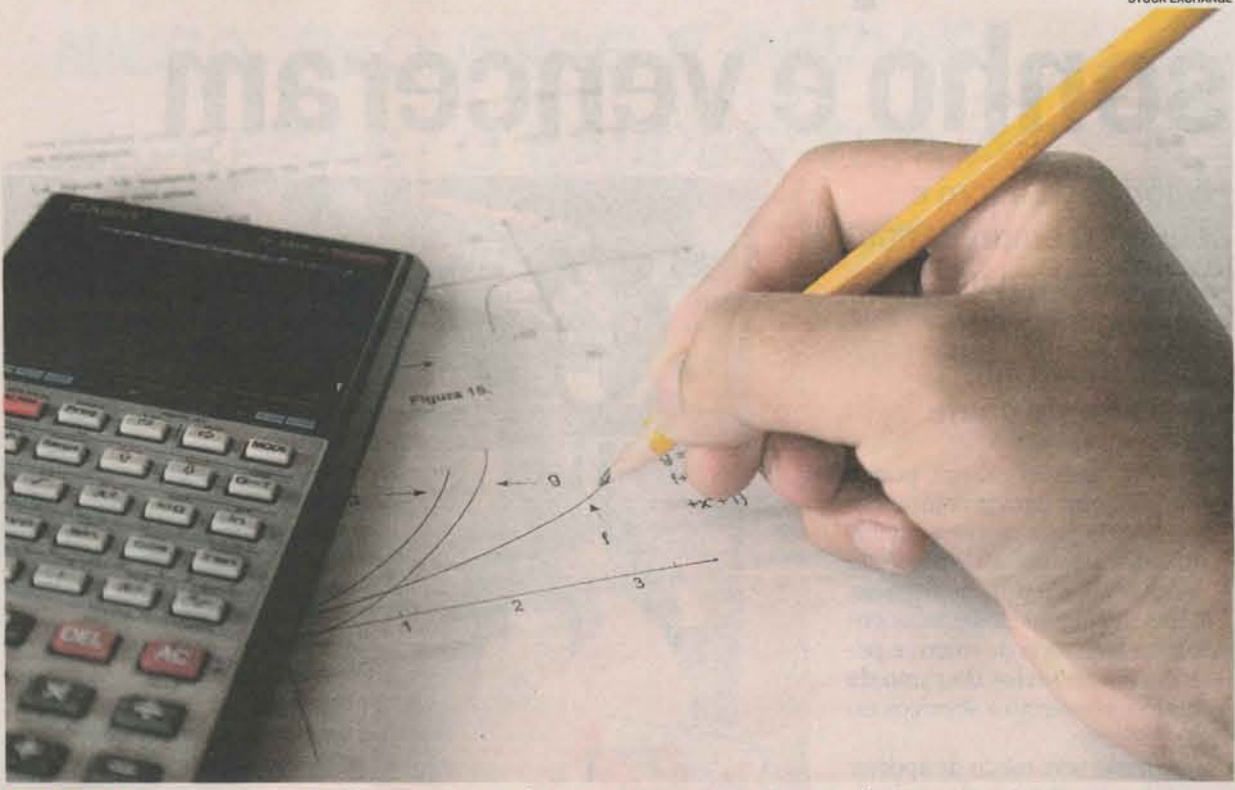
Ajuda para se organizar

Um dos caminhos para prevenir ou sanar problemas de má gestão financeira é contar com o apoio de consultores especializados na área. Esse é um dos serviços oferecidos pelo Sebrae-ES, que este ano já prestou 3.293 consultorias em áreas como finanças, marketing e vendas, planejamento estratégico e recursos humanos.

A gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros e Captação de Recursos do Sebrae-ES, Daniela Negri, ressaltou que as de finanças representam 50%.

“Isso comprova o grande desafio do micro e pequeno empresário nessa área”, observou.

Uma nova modalidade é o “Orienta: pré-crédito”, que assessora o empresário para a escolha da linha de crédito mais adequada, preenchimento de cadastros e organização da documentação, negociação com o gerente, elaboração do projeto de viabilidade econômico-financeira e monitoramento por parte do consultor até a liberação do recurso pela instituição financeira.



PLANEJAR o acesso ao crédito é uma das estratégias para manter uma boa gestão financeira da empresa

O QUE LEVAR EM CONTA

Dinheiro para capital de giro é mais caro

Despesas

▶ **UM DOS ERROS** mais comuns na micro e pequena empresa é misturar despesas pessoais com as do negócio, o que pode levar a descontrole dos custos diretos e indiretos.

Crédito

▶ **PLANEJAR** corretamente o acesso ao crédito pode fazer toda a diferença, do ponto de vista de prazos e taxas de juros.

▶ **É PRECISO** analisar a finalidade do crédito, qual o valor necessário, identificar a linha mais adequada (capital de giro ou investimento fixo) e se as prestações “cabem” no fluxo de caixa da empresa.

▶ **LINHAS DE** crédito para investimento fixo (máquinas, equipamentos, construção ou reformas) são mais baratas, com prazos maiores.

▶ **HÁ TAXAS** de juros variando entre

4,5% de a 12% ao ano, e prazos bem elásticos, com até 24 meses de carência e 60 meses para pagar.

▶ **AS LINHAS** para capital de giro (compra de matéria-prima, recomposição de estoques, pagamento de fornecedores) são mais caras, com prazos mais curtos.

▶ **O EMPREENDEDOR** que dispõe de recursos deve reservar seu capital próprio para este fim e tentar financiar as máquinas, equipamentos e

reformas (investimento fixo).

▶ **O CAPITAL** de giro deve possibilitar sustentar o negócio por pelo menos três meses.

Retorno

▶ **O TEMPO** estimado para o retorno do investimento varia conforme o ramo de atividade e o volume de recursos investidos. Mas, em média, ele é possível em dois anos.

Tecnologia

▶ **EXISTEM** softwares disponíveis no mercado que auxiliam na gestão financeira da empresa, a custos bastante acessíveis.

▶ **MAS NÃO** adianta alimentar o sistema com dados e informações, se o empresário não conseguir interpretar os relatórios financeiros, entender o que os números querem dizer, o que significa planejar.



RECURSOS: mais investimentos

Eles apostaram no sonho e venceram

Histórias de micro e pequenos empresários que buscaram o sucesso inspiram quem pensa em ser o próprio chefe

Uma ideia na cabeça, pouco dinheiro para investir e coragem para trocar a estabilidade da carteira assinada pelo desafio de abrir o próprio negócio.

Esses são alguns dos pontos comuns na trajetória de micro e pequenos empresários do ramo da indústria, comércio e serviços no Espírito Santo.

Quem não teve medo de apostar no sonho diz que um dos principais desafios, no início, é o de administrar a falta de recursos e o excesso de ansiedade. E que o segredo do sucesso, em qualquer atividade, é ter paixão pelo que faz.

Um dos empreendedores que começou com poucos recursos e alcançou êxito, é o dono do Grupo SVA, Augustinho de Carvalho Peleanda.

Há 13 anos, ele tomou uma decisão que mudou a sua vida: saiu do emprego para abrir a SVA Tecnologia e Serviços.

"Foi nesse momento que me questionei se queria continuar como empregado ou ser um empreendedor", lembrou Augustinho.

A empresa, que tinha dois funcionários e um único cliente, atualmente emprega quase 600 profissionais e presta serviços para mais de 30 empresas.

E, se para empreender é preciso superar desafios, o casal Tereza e Atenaldo Bruno, donos da confecção Higus, sabem bem como é.

No início, a única ferramenta de que dispunham era uma máquina de costura usada. Hoje, 20 anos depois, a fábrica está consolidada e abastece 20 lojas do mercado capixaba.

Mas esse crescimento não é o suficiente para os proprietários deixarem de investir na empresa.

"Estamos sempre aprimorando nossos negócios. Todo final de ano fazemos o balanço dos lucros e compramos um maquinário novo para a fábrica", declarou Atenaldo.

Para quem vai começar do zero, o conselho do proprietário da Flex Transporte e Logística, Lucas Schowanbach, é ter claro, desde o início, aonde se quer chegar e estabelecer metas para isso.

Foi com essa postura visionária que ele conseguiu multiplicar a frota da sua transportadora. Em quatro anos, passou de três caminhões para 115 veículos, entre cavalos-mecânicos e carretas.

Apostar na fidelização dos clientes é outra estratégia que garante a sobrevivência das micro e pequenas empresas, em um mercado competitivo. Quem dá a dica é Jorge dos Santos, proprietário da JS Auto Mecânica, que tem clientes fiéis há 23 anos.



CHOCOLATES EXCLUSIVOS e finos são diferencial da fábrica de Dalva

Reconhecimento nacional

Ela podia ser mais uma entre tantas trabalhadoras com carteira assinada, mas a capixaba Dalva Maria Frinhani preferiu deixar aflorar o seu lado empreendedor.

Saiu do emprego e, junto com o marido, Marcos Jayme - já falecido -, abriu uma franquía da Le Chocolatier em 1989. Logo depois, Dalva também assumiu a fábrica de chocolate, fazendo prosperar o negócio, que hoje tem lojas espalhadas por diversos pontos da Grande Vitória, além de franquias no Rio de Janeiro, São Paulo, Distrito Federal e Rio Grande do Sul.

Mais do que uma empresa de produção de chocolates, a Le Chocolatier conquistou o posto de grife de artigos finos, com mais de 100 opções de produtos.

A marca cativou até clientes famosos, como o cantor Lulu Santos, o lutador Popó e o músico Tony Belotto. Xuxa e Hebe Camargo também já degustaram as delícias do cacau produzidas em terras capixabas.

E para acompanhar essa trajetória de sucesso, a infraestrutura da empresa cresceu bastante. De sete funcionários, saltou para 80. E, no decorrer dos anos, passou por

muitas modificações e aprimoramentos na sua forma de operar, bem como a modernização de equipamentos.

"Não se pode ter medo de trabalhar. Quando se prima pela qualidade dos produtos e serviços e respeita o cliente, o sucesso é consequência", afirmou Dalva.

A busca incessante por formas de inovar e expandir os negócios é uma forte característica de Dalva.

Para atrair novos clientes, a empreendedora implantou o serviço de customização de pedido, em que o cliente pode escolher o recheio, a cobertura e o formato do chocolate.

Outras duas novidades criadas pela empreendedora são o Espaço Noiva e Eventos e a Le Chocolatier presente.

Quando se prima pela qualidade e o respeito ao cliente, o sucesso é consequência

Dalva Frinhani, dona da Le Chocolatier

HÁ 4 ANOS, a empresa Flex se restringia ao transporte de granito no Espírito Santo. Hoje, carrega todo tipo de carga, inclusive, para grupos multinacionais



Rodando o País inteiro

A empresa especializada em transporte de cargas que, há quatro anos, começou a funcionar em um escritório modesto, hoje ocupa uma área de mais de 11 mil metros quadrados.

Nesse período, a frota de caminhões da Flex Transporte e Logística também cresceu. Dos três veículos iniciais, saltou para 48 cavalos-mecânicos e 67 carretas.

O empreendedor Lucas Schowanbach observa que, no início, não obteve lucro. "Todo o di-

neiro que conseguíamos era empregado no crescimento da empresa", explicou Lucas.

Mas já é possível colher os frutos do investimento. A Flex, que antes se restringia ao transporte de granito no Espírito Santo, hoje carrega todo tipo de carga pelo Brasil.

Há cerca de um ano e meio, a transportadora também abriu o primeiro escritório em São Paulo e passou a atender grupos multinacionais, como a Unilever. Outras filiais serão abertas ainda este ano.

Qualificação para crescer

Há quem tenha receio de iniciar uma empresa dentro da própria residência, mas a fábrica Bilu Gesso, do empresário Degilson Nogueira Franco, é prova de que isso pode funcionar.

O empreendedor ingressou no ramo de obras com gesso depois de pedir demissão da empresa em que trabalhava para se tornar seu próprio chefe. As primeiras atividades foram desenvolvidas na laje de casa, há seis anos.

Atualmente, a empresa funciona em um galpão alugado no bairro

Castelo Branco, em Cariacica. E Degilson, também conhecido como Bilu, pretende ampliar os negócios, empregando mais pedreiros e comprando o terreno para montar sua fábrica.

Ele, que trabalhava na informalidade, diz que resolveu registrar a empresa depois de participar do projeto Comércio Total, do Sebrae-ES. "Com as palestras percebi como é importante estar dentro da lei e que é possível, sim, ampliar os negócios", afirmou.



DEDICAÇÃO E PERSEVERANÇA são os segredos do sucesso na opinião de Wladimir Lins, proprietário da Hi Tech Cartuchos

Investindo em inovação

Reaproveitar cartuchos e toners não era algo comum em 2002, época que a Hi Tech Cartuchos foi criada. Pesquisando os melhores materiais para os consumidores e investindo no trabalho em equipe, em menos de uma década a empresa se tornou referência no Estado.

A Hi Tech Cartuchos começou com apenas um funcionário e, atualmente, conta com 28 colaboradores em uma superloja localizada em Vitória, no bairro Jardim da Penha.

Para o proprietário Wladimir de Almeida Lins, o sucesso da empresa foi alcançado depois de uma longa trajetória e algumas dificuldades que os empreendedores en-

contram. "Se tornar o melhor em sua área depende de muita pesquisa para encontrar o que é mais adequado para o consumidor", ressaltou Wladimir.

Hoje, a empresa comercializa mensalmente uma média de 1.000 toners e 2.000 cartuchos.

Com uma cartela de mais de 200 tipos de cartuchos, a empresa oferece desde a recarga até a manutenção completa das impressoras.

Na visão de Wladimir, o sucesso em qualquer área vem com perseverança e dedicação.

Segundo Wladimir, no ramo do comércio, principalmente, é importante oferecer a melhor opção ao cliente.

Especial

ARQUIVO PESSOAL



ATÉ CASA PRÓPRIA já foi adquirida por Atenaldo com lucro da confecção

Início com um salário mínimo

Ser dono do próprio negócio e aumentar a renda familiar era o objetivo de Atenaldo Bruno.

Com a experiência que teve na fábrica de confecções do primo, ele deu início à carreira como empresário, há 20 anos.

Uma máquina de costura usada, comprada na época pelo valor equivalente a um salário mínimo, foi o suficiente para começar as atividades da Higus Indústria Confeções, no bairro Mata da Serra, município da Serra.

A empresa, que começou a partir das costuras noturnas da esposa Tereza Alves Santos Bruno, alcançou o sucesso com o esforço e a dedicação dos seus proprietários. Atenaldo conta que foram muitos dias e noites perdidas de muito suor e trabalho.

“Quando começamos, eu e a minha mulher trabalhávamos de car-

teira assinada pela manhã e, à noite, a gente dividia as tarefas”, explicou Atenaldo.

Segundo o empreendedor, logo no primeiro mês, o dinheiro obtido com a confecção foi o dobro do salário de Tereza.

Com vontade de crescer e espírito empreendedor, o casal prestava serviço para lojas de roupas e, em troca, ganhava pedaços de tecidos do tipo jeans.

Após juntar 1.250 metros de jeans, eles costuraram 1.800 bermudas femininas e comercializaram as peças.

“Foi assim que conseguimos comprar a casa própria e sair da residência em que morávamos de favor”, lembrou Atenaldo.

A confecção, atualmente, tem mais de 25 equipamentos. Além disso, a empresa abastece com roupas mais de 20 lojas do Estado.

ARQUIVO PESSOAL



CERCA DE 600 AUTOMÓVEIS

dão entrada, por mês, na oficina de Jorge dos Santos, que investe na qualidade do serviço para fidelizar a clientela

Mais de 2 mil clientes

Com quase quatro décadas de dedicação à mecânica automotiva, o proprietário da JS Auto Mecânica, Jorge dos Santos, se sente orgulhoso da empresa que construiu e dos clientes que fidelizou.

Mas a decisão de deixar a concessionária em que trabalhava para abrir o próprio negócio, há 23 anos, não foi nada fácil. Jorge buscou apoio na mulher, Sueli, seu braço direito.

“No início, faltava dinheiro para comprar todos os equipamentos

necessários. Não tínhamos sequer um elevador hidráulico e o jeito era improvisar”, lembrou Jorge.

Mas, atualmente, a JS Auto Mecânica subiu de categoria e deixou de ser microempresa para ser empresa de pequeno porte.

Uma média de 600 automóveis por mês dão entrada na oficina, localizada em Bento Ferreira, em Vitória. Já a clientela é de mais de 2.000 pessoas.

“Temos clientes fiéis que estão conosco há 23 anos”, frisou Santos.

De dois para 600 funcionários

Administrar quase 600 funcionários e prestar serviços para mais 30 empresas exigem muita dedicação. E essa é a responsabilidade do diretor do Grupo SVA, Augustinho de Carvalho Pelanda.

Há 13 anos, quando a empresa foi fundada, o desafio era outro: o de fazer dar certo o pequeno negócio, fruto da ousadia dele e da sua

mulher, Teila Pelanda.

Os dois saíram do emprego e registraram a SVA Tecnologia e Serviços, que atua no segmento de segurança eletrônica, monitoramento 24 horas e prestação de serviços diversos em conservação, limpeza e portaria.

O começo foi difícil. A empresa atendia a um único cliente e tinha

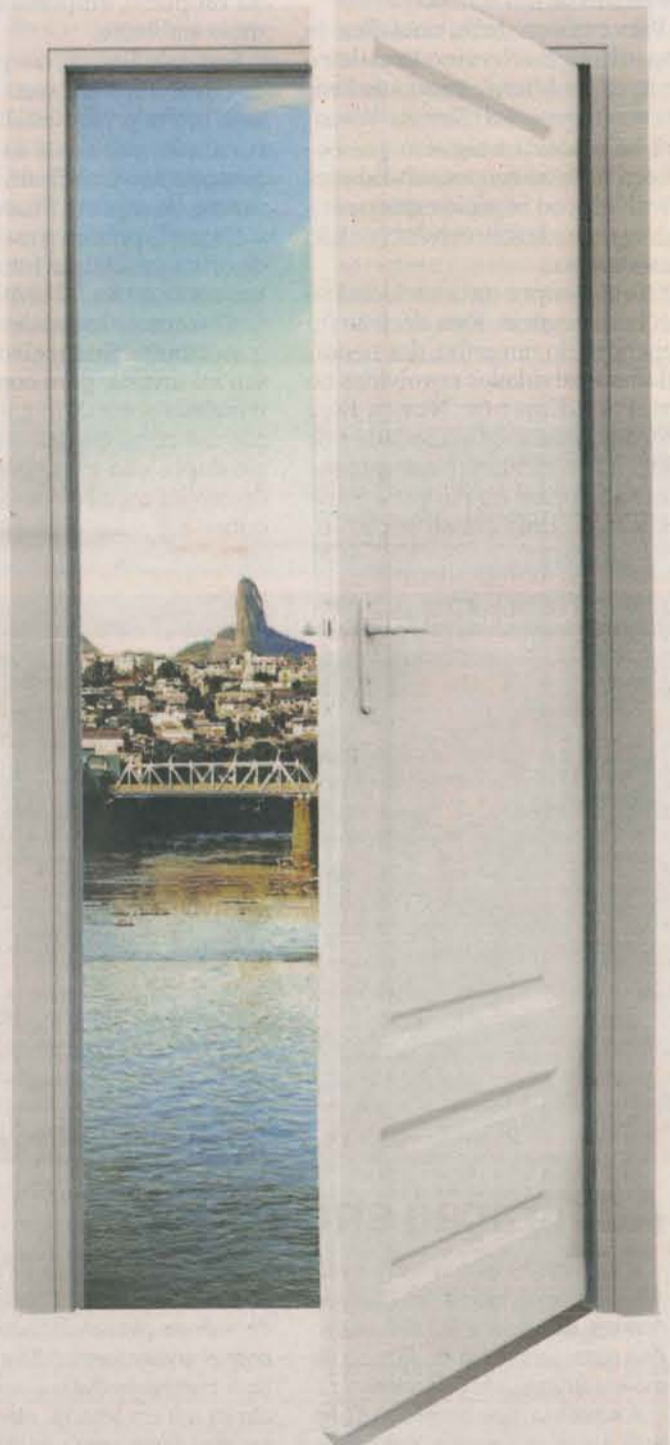
dois funcionários. Hoje, entre os principais clientes estão instituições de ensino, indústrias e empresas de logística, além de órgãos públicos.

A experiência deu a Augustinho confiança para diversificar os negócios e, há três anos, o empreendedor abriu também a SVA Segurança e Vigilância Armada.

Cachoeiro ABRE PORTAS para seu microempreendedor

LEI GERAL DAS MICROEMPRESAS

O P O R T U N I D A D E
F A C I L I D A D E
A G I L I D A D E
P R O G R E S S O
H O N E S T I D A D E
Q U A L I D A D E
I N V E S T I M E N T O
R E N D A
T R A N S P A R Ê N C I A
I N V E S T I M E N T O
E M P R E G O
A T E N D I M E N T O
P R O N T I D ã O
P L A N E J A M E N T O
D I R E Ç ã O
T R A B A L H O
R E S U L T A D O
D E M O C R A C I A
I N S T R U Ç ã O
C O M U N I C A Ç ã O
I N C L U S ã O
C I D A D A N I A



Invista de forma rápida e fácil em você e na cidade.

Informe-se:

PABX geral: 28-3155-5230

Endereço: RUA 25 DE MARÇO, N 26 - CENTRO

CEP: 29300190

E-mail: semfa.secretario@cachoeiro.es.gov.br



Sozinho ou acompanhado?

Uma das questões a se avaliar antes de abrir um negócio é a possibilidade de ter um sócio. Confira os prós e contras

Na hora de abrir um negócio, além do ramo de atividade e local para instalação, há outra grande decisão a tomar: ter ou não um sócio. Muitas vezes, é ele quem dá forças para que a empresa saia do papel, seja com ideias, apoio financeiro ou força de trabalho.

Mas uma escolha errada pode representar sérios problemas, levando não só ao fechamento da empresa, mas à ruptura de laços familiares e de amizade, resultando no fim de um sonho.

Para começar bem, uma dica da consultora do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-ES) Renata Vêscovi é se associar a alguém que conheça bem as responsabilidades envolvidas no negócio e que o considere meio de sobrevivência e não passatempo.

"Nem sempre uma sociedade é um bom negócio. Esta decisão irá depender do tamanho, das necessidades e atividades envolvidas no empreendimento. Nunca faça acordos para uma sociedade por conta do investimento que este suposto sócio fará ou porque a atividade exige uma constituição so-

cietária. Se um dos sócios não estiver no mesmo grau de comprometimento ou faltar sintonia de ideias entre os integrantes da sociedade, o empreendimento pode sofrer", alertou a consultora.

A consultora indica que, além da capacidade financeira, é preciso avaliar aspectos como confiança, objetivos comuns e valores pessoais. Também é preciso considerar se o pretendente a sócio compartilha da mesma visão sobre o negócio, tem ambição, habilidade interpessoal, conhecimento técnico e rede de contatos, além de capacidade de partilhar e discutir decisões e resolver divergências.

Não é uma tarefa fácil, mas exemplos bem-sucedidos mostram que é possível, como o caso dos irmãos que comandam a fábrica de móveis Brumol, ou os familiares e amigos que estão à frente da Biopetro, empresa na área de meio ambiente.

Segundo Renata, o segredo é que os envolvidos encarem o negócio com muito profissionalismo e maturidade, para que as questões pessoais não interfiram, principalmente, no aspecto financeiro.

Na parte prática, a melhor forma de evitar problemas futuros é fazer um contrato social bem claro.

"O contrato social deverá prever o montante financeiro que cada um irá investir para compor o patrimônio societário e a distribuição das cotas que irão representar a composição e responsabilidade do capital social da empresa, entre outros aspectos", ressaltou.



STOCK EXCHANGE

SEGREDO PARA SOCIEDADE bem-sucedida é agir com profissionalismo

5 MOTIVOS

Para ter um sócio

- 1 Um sócio traz maior capacidade de investimento, proporcionando condições de crescimento para a empresa.
- 2 Em uma sociedade, as decisões são compartilhadas e discutidas, reduzindo os riscos de erros de análise.
- 3 Os interesses comuns e a distribuição de responsabilidades fortalecem o negócio.
- 4 Divergências podem ser discutidas e acordadas, havendo soma-tória de esforços para o bem da empresa.
- 5 A maior necessidade de controles financeiros para demonstrar com exatidão os resultados da empresa.

Para não ter um sócio

- 1 Cobranças por um sócio pensar ou sentir que está trabalhando e se esforçando mais do que o outro.
- 2 Retiradas dobradas de lucros parciais, sem se ter a certeza de que a empresa suporta essa retirada dos lucros finais.
- 3 Decisões demoradas, em razão de divergências de pensamentos sobre o negócio.
- 4 Divergências podem acabar levando ao fechamento da empresa.
- 5 Se a sociedade acaba de forma ruim, isso pode interferir também em laços familiares e de amizade.

CRESCIMENTO EMPRESARIAL



PREFEITURA DE CARIACICA

Admiração entre irmãos

A admiração mútua entre os irmãos Rosielce Brumatti e Rusimar Antônio Brumatti é um dos segredos para o sucesso da fábrica de móveis Brumol, em Cariacica.

A empresa, que começou como uma pequena serraria, tinha apenas cinco funcionários, em 1986, hoje emprega 142 pessoas.

Rose, como é conhecida, contou que se tornou sócia do irmão mais novo, que assumiu o negócio aos 17 anos. "Vim de Colatina, para ajudá-lo, e tornei-me sócia. Ele assumiu a serraria que era de um outro irmão, enquanto fazia estágio em um banco".

O primeiro projeto de móveis foi feito pela empresa naquela época e,

desde então, a empresa foi crescendo e se consolidando como fábrica de móveis personalizados. Hoje, possui showroom em São Paulo e Belo Horizonte (MG) e, em breve, abrirá um em Vitória, além de ter projetos de expansão da fábrica.

Para Rose, o segredo de uma parceria duradoura está na paixão pela atividade e no respeito entre eles e com os funcionários.

"Estamos sempre primando pela qualidade e buscando inovação. Hoje, cada um cuida de uma área, focando naquilo em que é bom, e tenho muita felicidade e orgulho de trabalhar com ele, que é um profissional incrível", declarou a sócia.

PARA EVITAR PROBLEMAS

É preciso fazer um contrato social claro

- > ANTES DE abrir uma empresa em sociedade, é preciso criar regras claras e objetivas, constando inclusive em contrato social.
- > É IMPORTANTE definir como serão feitas as retiradas financeiras, como percentuais e periodicidade.
- > SEMPRE DELIMITE as decisões que cada sócio poderá de forma autônoma ou em conjunto.
- > PROCURE FAZER auditoria e acompanhamento do histórico financeiro da empresa.
- > DEFINA CLARAMENTE as atividades que cada um irá exercer no empreendimento.
- > DECIDAM EM CONJUNTO se haverá ou não a presença de familiares na gestão da empresa.
- > DETERMINE se, em caso de sucessão de um dos sócios, os parentes poderão assumir ou se as cotas terão que ser comercializadas para outro sócio, com concordância do atual sócio que pretende dar continuidade ao empreendimento.
- > ESCLAREÇA qual será o procedimento ou tramitação de troca de sócio e o método de valorização ou precificação das cotas, caso haja necessidade de alguns dos sócios sair do negócio.

Fonte: Renata Vêscovi, consultora do Sebrae-ES.

DEDICAÇÃO EM FAMÍLIA



ARQUIVO PESSOAL

Até os funcionários lucram

A união entre um casal, seus dois filhos, um cunhado e um amigo deu tão certo na Biopetro Ambiental, empresa de gerenciamento de resíduos na Serra, que, além dos sócios, os funcionários lucram, ganhando 14º salário, e a população também, com a proteção do meio ambiente.

O diretor administrativo-financeiro da empresa, Magno Alves de Queiroz, salientou que tudo começou com o pai dele, que começou recolhendo o que era descartado pela indústria, em 1985. A partir da década de 90, de olho nas oportunidades, ele começou a recolher também óleo lubrificante de gran-

des indústrias.

Em 2002, foi ampliada a área de atuação para postos de combustíveis, entre outros.

A empresa saiu de um faturamento anual de R\$ 300 mil para R\$ 5 milhões, e planeja continuar crescendo, com o investimento em uma indústria que irá possibilitar a utilização dos resíduos em subprodutos para a construção civil.

O segredo para uma sociedade de sucesso, segundo Magno, está em profissionalizar a gestão da empresa, definindo quem é responsável por qual área. Além disso, ao final de cada ano, é feito um planejamento estratégico.

Especial

Plano de negócios é o segredo

Ao abrir uma empresa é importante analisar fatores como mercado, consumidores, fornecedores e plano de marketing

A realização do sonho de abrir o próprio negócio ou de expandir a empresa deve ser realizada com base em planejamento e conhecimento da área de atuação. Para minimizar os riscos que envolvem um empreendimento, a elaboração de um plano de negócios é fundamental. As dicas são da gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros & Captação de Recursos do Sebrae-ES, Daniela Negri. Ela avaliou que o planejamento e conhecimento da área, aliados a uma gestão financeira eficaz, podem ser o segredo para a sobrevivência de uma empresa.

“O risco é inerente ao mundo dos negócios e não tem como eli-

miná-lo, mas o planejamento e a gestão financeira ajudam a reduzir os riscos e aumentar as chances de sucesso. É preciso avaliar todas as variáveis para viabilizar um empreendimento”, explicou.

Daniela ressaltou ainda que a elaboração de um plano de negócios deve ser considerada como a principal ferramenta de antecipação de problemas para os empreendedores.

Entre os fatores analisados na construção de um plano estão o mercado, os consumidores, fornecedores, os recursos empregados para um determinado empreendimento e também o marketing.

Para ajudar os empreendedores no desenvolvimento do planejamento de negócios, o Sebrae-ES oferece consultoria. Até agosto deste ano, mais de 850 empresas procuraram a instituição para elaboração do plano.

Os interessados devem procurar o Sebrae-ES para agendar um horário com os consultores. O serviço está disponível em Vitória, Cachoeiro, Colatina, Linhares, Venda Nova do Imigrante e Anchieta.



PLANEJAMENTO e gestão financeira aumentam as chances de sucesso

Abertura em 48 horas

Abrir uma empresa no Espírito Santo ficou ainda mais fácil, com o novo sistema informatizado que integra os órgãos públicos envolvidos no Registro de Empresas (Regin). O sistema unifica pela internet os processos que o empreendedor precisa abrir com a Junta Comercial, Receita Federal, Secretaria de Fazenda Estadual e prefeituras.

O objetivo do sistema é a desburocratização dos processos de abertura, alteração e baixa de em-

presas. O Estado é um dos pioneiros no uso desse sistema, que está em funcionamento há cerca de quatro meses.

O vice-presidente da Junta Comercial do Espírito Santo, José Bráulio Bassini, afirmou que com o sistema é possível agilizar o processo de abertura de empresas, que agora pode ser feito entre até 48 horas e uma semana. Atualmente, mais de 50 municípios capixabas já estão utilizando o Regin.

PASSOS DO PLANO

Estimativa de valor

1º Conhecer o ramo

> É PRECISO ter dados sobre o ramo em que se pretende atuar e analisar as possibilidades de negócios.

2º Conhecer o mercado consumidor

> CONHECER melhor quem vai comprar seu produto ou usar o serviço.

3º Conhecer os concorrentes

> ENCARAR como concorrente pessoas ou empresas que ofereçam os mesmos produtos ou serviços, e buscar um diferencial.

4º Viabilidade do negócio e ponto de comércio

> TER ATENÇÃO na hora de escolher o ramo de atividade, pois ele será considerado na cobrança de impostos e também na hora da fiscalização.

5º Saber quem são os fornecedores

> É IMPORTANTE buscá-los com antecedência para conseguir qualidade e preço melhores.

6º Usar as estratégias certas de marketing

> MARKETING são as estratégias desenvolvidas para divulgar os produtos ou serviços da empresa.

7º Montar um processo operacional

> TRATA-SE de como fazer. Para isso é preciso se perguntar que trabalho será realizado e quais são as fases do processo: fabricação, venda, prestação de serviço e pós-venda.

8º Projeção do volume de produção, vendas e de serviços

> LEVAR em consideração as necessidades dos consumidores finais para saber quanto deverá ser produzido pela empresa.

9º Mão de obra

> IDENTIFICAR a quantidade de funcionários e a qualificação para cada função.

10º Análise financeira

> FAZER uma estimativa do valor que será necessário para abrir o negócio.

ATENIMENTO
na Junta
Comercial:
empreendedor
deve
comparecer ao
órgão estadual
para fazer o
registro do novo
negócio



JULIA TERAYAMA - 25/06/2008

AJ00876-15

Especial

Cariacica é exemplo nacional de sucesso

O município apresentou seus projetos durante o 1º Encontro Nacional de Prefeitos Empreendedores

A Prefeitura de Cariacica já se tornou modelo no apoio aos empreendedores do município. Entre os diferenciais, estão a facilidade em se cadastrar como microempresa ou empreendedor individual.

As experiências positivas do município, que foi o primeiro do Brasil a implementar a Lei Geral de Incentivo às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, estão servindo de exemplo para outras cidades.

Elas foram apresentadas pelo

prefeito Helder Salomão, em julho deste ano, durante o 1º Encontro Nacional da Rede de Prefeitos Empreendedores.

A proposta da Rede é difundir a cultura da gestão pública empreendedora e estimular o poder público, lideranças e empresários a contribuírem para o desenvolvimento de micro e pequenas empresas.

De acordo com o prefeito, isso será feito por meio de um intercâmbio permanente entre as cidades, o que possibilitará a troca de experiências entre os gestores que desenvolvem boas práticas na gestão pública e vai colaborar de maneira mais concreta para a regulamentação e implantação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (MPE) nos municípios brasileiros.

Um dos projetos de sucesso em Cariacica é o Centro Integrado de

Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Ciampe), que completou quatro anos de funcionamento.

Com a legalização, os empreendedores garantem os seus direitos previdenciários, como aposentadoria e auxílio-doença, passam a ter CNPJ e a emitir notas fiscais. As micro e pequenas empresas recebem também tratamento diferenciado em compras governamentais e no acesso ao crédito.

“Criamos a ‘Rede Cariacica Empreendedora’, que tem várias ações. O objetivo é estimular o desenvolvimento dos pequenos empresários, promover a inclusão social, estimular a oferta de empregos e garantir uma melhora na qualidade de vida de quem aposta no município, além de fomentar a economia local, com o aumento da arrecadação e a capacidade de investimentos”, detalhou o prefeito Helder Salomão.

Município que mais contrata

Uma pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-ES) apontou que o município de Cariacica teve o melhor desempenho em 2009, na geração de empregos, com um aumento de 7,8%.

A maioria deles está nas micro e pequenas empresas, que estão em constante crescimento na cidade, devido à série de incentivos para novos negócios.

Só de janeiro a dezembro de 2009, foram geradas 46.219 vagas.

LEONARDO BICALHO - 27/11/2009



AVENIDA EXPEDITO GARCIA: comércio é destaque nas contratações

No mesmo período de 2008, foram 42.873 empregos.

As áreas de comércio e serviços foram os setores que mais contrataram, com os números de 16.238 e 16.908 vagas, respectivamente.

De acordo com a pesquisa, o município é seguido de Vila Velha com 7,2% de crescimento. Fundão, Guarapari e Vitória tiveram desempenhos menores na Grande Vitória com 2,2%, 2,6% e 2,6%, respectivamente.

E para atender essa demanda crescente de empresas, é necessário ter profissionais qualificados para o mercado. Pensando nisso, a prefeitura lançou, no final de 2009, o Plano Municipal de Qualificação Profissional “Qualifique-se”.

A meta é qualificar mais de 23 mil jovens, entre de 16 a 29 anos. De acordo com o prefeito de Cariacica, Helder Salomão, quase um terço da população do município, ou seja, 108 mil pessoas, está na idade de 16 a 29 anos, o público-alvo do “Qualifique-se”.

Alvará em menos de cinco minutos

Para quem deseja conseguir um alvará de funcionamento do seu estabelecimento comercial em Cariacica, é possível retirar a sua autorização em menos de cinco minutos, pela internet.

Para conseguir, basta ter em mãos as inscrições do CNPJ e do IPTU, onde a empresa estará localizada e preencher as informações necessárias para identificação do tipo de atividade econômica no menu “Serviços On-line”, do site da prefeitura.

Depois, é só imprimir o alvará provisório. A partir daí, o responsável pela empresa tem até 90 dias para apresentar a documentação

exigida no Centro Integrado de Apoio à Micro e Pequena Empresa (Ciampe).

Segundo o gerente do Ciampe, Carlos Roberto de Lima, a prefeitura criou esse espaço para desburocratizar ainda mais todo o processo necessário de abertura e regulamentação da empresa.

O Ciampe reúne, em um único endereço, os órgãos e setores necessários para quem quer abrir uma empresa. No local, as vistorias e licenciamento do Corpo de Bombeiros, Vigilância Sanitária, Postura e Meio Ambiente podem ser solicitadas e emitidas.

A desburocratização está pre-

sente também nos documentos. Atualmente, com apenas o contrato social, CNPJ, IPTU da empresa e alvará do Corpo de Bombeiros é possível abrir uma empresa.

O Centro de Apoio agrega também o programa Nossocredito, que facilita o acesso ao crédito para microempresários e empreendedores individuais.

Em 2006, quando foi inaugurado, o município contava com 270 empresas regularizadas. Desde a abertura, até setembro deste ano, já foram regularizadas 12 mil empresas. Só neste ano, foram abertas 1.771 empresas, de janeiro a setembro.



INCENTIVOS motivaram artesã, que vai se registrar como empreendedora

Talento que virou negócio

Há sete anos, a artesã Selma Bergamin, 30, fez o primeiro curso de lembranças e bonecos de biscoito. Na época, ela fez como passatempo, mas o artesanato virou coisa séria na vida da família.

Há três anos, quando começou a divulgar o seu trabalho e se especializar nos noivinhos de topo de bolo, ela trabalha o dia inteiro com ajuda do marido e da irmã, para dar conta dos pedidos de noivos e lembranças de aniversário.

Agora, o próximo passo de Selma é se registrar na prefeitura como

empreendedora individual. “Minha mãe já me cobrou. Preciso me inscrever”, disse.

E o negócio já faz tanto sucesso, que ela usa a internet para divulgar o trabalho, que já foi enviado para estados como Paraná, Mato Grosso, Rio de Janeiro e São Paulo.

O segredo do sucesso são os detalhes dos noivos, já que ela faz questão de ser o mais fiel possível no vestido e penteado. “As noivas me mandam fotos da roupa, do buquê. Faço sempre bem parecido e elas aprovam”, enfatizou.

Empréstimo de até R\$ 7,5 mil em Vitória

Para estimular micro e pequenos empreendedores a melhorar ou até abrir seu negócio, a Prefeitura de Vitória concede empréstimo de até R\$ 7.500 pelo programa Nossocredito.

O empréstimo, para a compra de equipamentos, melhoria de infraestrutura e capital de giro, tem taxa de juros de 0,9% ao mês e prazos adequados a cada negócio.

Esse serviço é resultado do convênio entre a prefeitura e o governo do Estado. Os recursos são liberados pelos Banestes e Bandes.

De janeiro a julho deste ano, foram concedidos 96 créditos a empreendedores, somando R\$ 431.226,34.

Podem ser beneficiadas com o microcrédito empresas como oficinas mecânicas, marcenarias, lanchonetes e salões de beleza.

O secretário municipal de Tra-



CABELEIREIRA: crédito para salão

balho e Geração de Renda, Sávio Gava, explicou que o programa é acessível ao comércio formal e também ao informal.

Outro projeto municipal é o decreto que garante a participação das micro e pequenas empresas nas licitações públicas da Prefeitura de Vitória, de até R\$ 80 mil.

Especial

Menos burocracia em Cachoeiro

A ideia é incentivar os micro e pequenos empresários a criar novos empregos e movimentar a economia do município

Conhecido como o polo internacional de rochas ornamentais, Cachoeiro de Itapemirim também incentiva o crescimento dos micro e pequenos empresários no Sul do Estado com a reformulação da Lei Geral da

Microempresa e o programa Nossocrédito.

“Fizemos essa mudança por perceber que a lei em vigor não tinha aplicação consolidada. Essa nova lei é mais abrangente e promete diminuir a burocracia, propondo a redução de taxas, facilitando a vida do empresário”, explicou o secretário de Desenvolvimento Econômico de Cachoeiro de Itapemirim, Ricardo Coelho.

Para dar o primeiro atendimento aos futuros empreendedores individuais, a Prefeitura Municipal de Cachoeiro fechou convênio com a Associação dos Contabilistas.

A expectativa é de que o empresário de pequeno porte cresça, criando novos empregos e movimentando a economia do município.

A prefeitura investe no programa estadual Nossocrédito em parceria com o Sebrae, Bandes, Banestes, a Setades e outras prefeituras, apostando na transformação do empreendedor individual em uma empresa sólida de meio porte.

Com essa proposta, o Bandes disponibiliza recursos para as prefeituras, enquanto o Banestes é o provedor de crédito, concedendo empréstimos que vão de R\$ 200 a R\$ 7.500, com juros de 0,9% ao mês.

Isso possibilita o surgimento de



FOTOS: PREFEITURA DE CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM

INCENTIVOS AJUDAM empreendedores a abrir negócio próprio mais rápido no município

pequenos negócios fora da atuação de outras instituições.

Segundo o secretário Ricardo Coelho, os 78 municípios do Estado são beneficiados com Nossocrédito, atendendo aqueles que

desejam criar o próprio negócio.

Cachoeiro, por exemplo, vem se destacando e consta em 4º lugar no Espírito Santo em empreendedores individuais.

“O volume de recursos mostra

que o programa é um sucesso na economia do nosso município que está crescendo a cada dia sendo alavancada pelo setor de rochas ornamentais, que é o nosso carro-chefe”, ressaltou o secretário.



RICARDO COELHO: convênios