



Planejamento é essencial para alcançar o lucro > 12



Artesanato capixaba ganha o mundo > 16



Passo a passo para abrir uma empresa > 18



Crédito ajuda a realizar o sonho de ter um negócio > 20

A força das micro e pequenas empresas

Elas representam 99% do total de empresas no Espírito Santo, somando 122.537 estabelecimentos, e não param de crescer.



Bons exemplos que viram sucesso

Empreendedores do Estado apostaram no sonho e venceram. Há casos de quem começou pequeno e hoje já possui franquias

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) capixabas são personagens que estão escrevendo a cada dia novos capítulos da história do desenvolvimento econômico do Espírito Santo.

Levando em consideração que elas representam 99% do total de empresas no Espírito Santo, somando 122.537 estabelecimentos, são muitos os empresários que estão colaborando nesse novo roteiro, mostrando como os pequenos negócios podem fomentar a economia, basta que tenham oportunidades.

Lorena Fornaciari é um exemplo de quem soube aproveitar uma chance. Ela e a família criaram o Zé Coxinha, um sucesso de vendas tão grande que virou uma franquia e tem hoje 26 lojas próprias e outras

28 franquias em vários municípios do Estado, além de Bahia, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

A experiência com as coxinhas começou com o pai trabalhando em padaria. “Nós queríamos lançar no mercado um produto de qualidade com preço acessível. Aí foi literalmente hora de colocar a mão na massa”, lembra Lorena.

Ela conta que toda a família participava preparando, fritando e vendendo. Hoje, na fábrica e nas lojas, são cerca de 150 funcionários.

O Zé Coxinha comprova o grande potencial de empregabilidade das micro e pequenas empresas, que são responsáveis por 58,5% de todos os postos de trabalho criados, segundo dados da pesquisa Rais e

“Nós queríamos lançar no mercado um produto de qualidade com preço acessível. Aí foi literalmente hora de colocar a mão na massa”

Lorena Fornaciari, sócia-proprietária do Zé Coxinha

do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged).

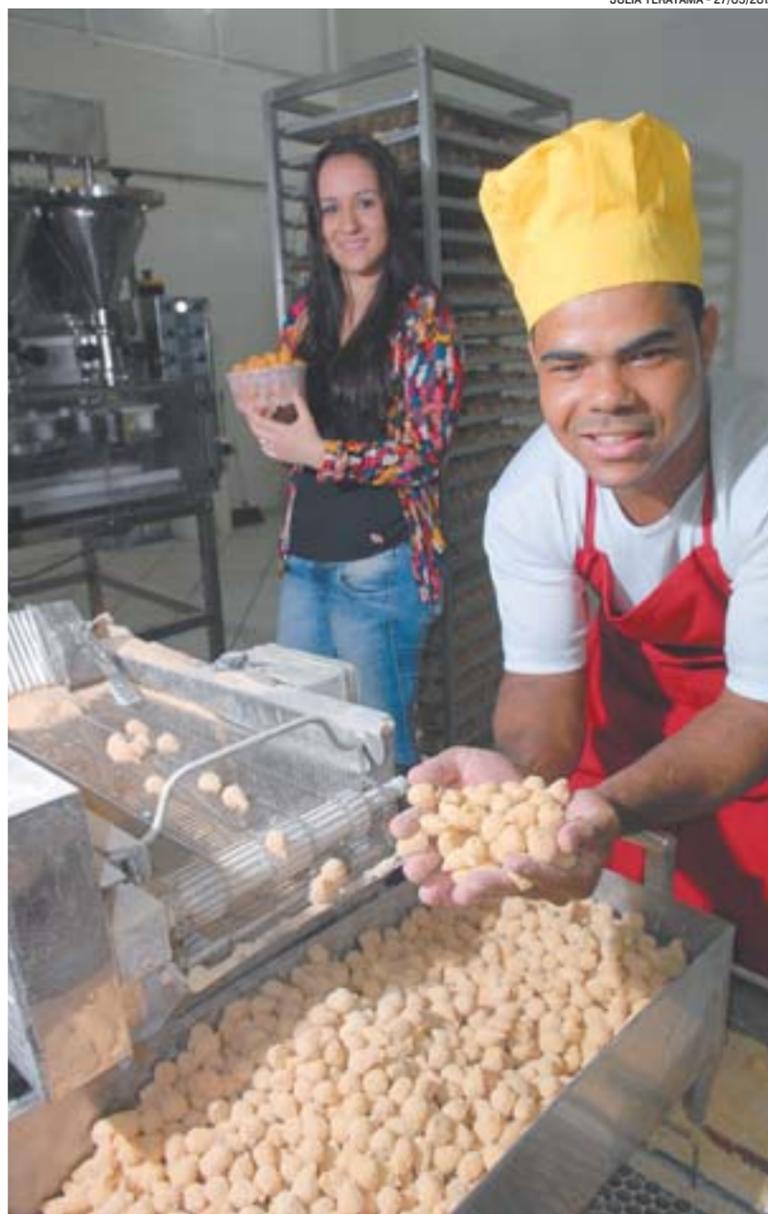
Para entender melhor como funciona o setor, o diretor da Aderes, Paulo Barbosa, explica que é o faturamento que define o porte das empresas: as pequenas são as que faturam até R\$ 3,6 milhões por ano, as micro R\$ 360 mil e os empreendedores individuais faturam até R\$ 60 mil.

“Todos esses setores apresentaram crescimento em 2013, somando 3.255 novos empreendimentos em todo o Estado, com destaque para Serra e Vila Velha”, disse Barbosa.

O Espírito Santo possui a sexta melhor taxa de sobrevivência entre as MPEs brasileiras. O crescimento do número de Microempreendedores Individuais (MEIs) também é um dado que superou as expectativas.

Atualmente, o Estado ocupa o 12º lugar no ranking de formalizações, contabilizando, até 20 de setembro deste ano, um total de 88.326 MEIs cadastrados. Somente em 2013, foram registrados 19.520 MEIs, alcançando uma média de 74 formalizações por dia.

JULIA TERAYAMA - 27/05/2012



LORENA FORNACIARI acompanha a produção do Zé Coxinha: crescimento

De vendedoras de porta em porta a donas de fábrica

São muitas as histórias de capixabas que correram atrás do seu sonho. A fábrica de roupas Look Belle foi uma conquista batalhada pelas irmãs Ednéia e Ângela Broedel, que começaram fazendo roupas em casa, no bairro Vila Capixaba, em Cariacica, e vendendo de porta em porta.

“Atualmente, temos uma fábrica e duas lojas, envolvendo 15 colaboradores diretos, fora os indiretos e um representante que distribui a marca em lojas de multimarcas no Estado”, conta Ednéia, que fez curso de Designer de Moda para incrementar os negócios, enquanto a irmã optou por fazer Administração para cuidar das questões operacionais.

“A participação em cursos e eventos promovidos pelo Sebrae e Aderes, como a Semana de Moda, ajudou muito a desenvolver o negócio”, comenta.



EDNÉIA E ÂNGELA BROEDEL comandam a Look Belle: parceria e sucesso

O superintendente do Sebrae-ES, José Eugênio Vieira, reforça a importância de promover ações nas

mais diversas regiões do Estado.

“Contribuímos para levar crescimento às regiões com baixo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). Através do projeto Comércio Total, desenvolvido pioneiramente pelo Sebrae-ES, atendemos a pequenos comércios dos bairros de baixo IDH, fomentando a geração de trabalho e renda nesses locais. Para essa tarefa, contamos com parceria do governo do Estado.”

“O setor público está comprometido a impulsionar o setor, basta que as pessoas estejam dispostas a investir em seus projetos”, afirmou José Eugênio.

JOSÉ EUGÊNIO VIEIRA, superintendente do Sebrae-ES, reforça a importância de promover ações para o desenvolvimento



Inovação para crescer e reforçar o setor

Fundado por Francisco Assis Giovanelli, o Caranguejo do Assis, em Vila Velha, é hoje um dos restaurantes de frutos do mar mais conhecidos do Estado e se tornou um exemplo de como as pequenas empresas crescem e geram uma cadeia produtiva que favorece todo o setor.

Um restaurante precisa de sonorização, de um site, de manutenção dos equipamentos e assim continua um processo de expansão que beneficia muita gente.

Dyonathan Giovanelli conta que seu pai aproveitou a experiência de trabalhar como garçom para

abrir o próprio negócio, que começou apenas com a participação da família.

Hoje, são dois estabelecimentos que cada vez atendem mais capixabas e turistas. Por isso, a empresa está sempre contratando funcionários. “O segredo do sucesso é muito trabalho, estar sempre inovando e investindo”, analisa o gestor do restaurante.

Paulo Barbosa, da Aderes, explica que a terceirização dos serviços, uma tendência de mercado, gera cada vez mais oportunidades na economia e os bons resultados dependem de saber aproveitá-las.

MARCELO ANDRADE - 06/05/2010



FRANCISCO Assis Giovanelli, dono do Caranguejo do Assis, em Vila Velha

Especial

Auxílio para gerar emprego e renda

Diretor-presidente da Aderes destacou o crescimento do setor, que está evoluindo em todos os municípios do Estado

Hoje, 5 de outubro, dia das micro e pequenas empresas, o segmento tem muitos motivos para comemorar. Cada vez mais cresce o número de pequenos negócios que representam o sustento de milhões de pessoas em todo o País.

No Estado, a situação não é diferente. De janeiro a maio deste ano, surgiram 3.255 novos pequenos empreendimentos, um crescimento de 22% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Nos últimos dois anos, a quantidade de pequenos negócios cresceu mais de 70% no Espírito Santo. De acordo com dados da Receita Federal, o número de micro e pequenas empresas e empreendedores individuais aumentou de 110 mil, em 2010, para

mais de 190 mil em 2012.

O diretor-presidente Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes), Pedro Rigo, destaca que essa evolução acontece em todos os municípios capixabas, descentralizando o desenvolvimento econômico.

“No Espírito Santo, mais de 50 municípios não têm grandes empresas em seus territórios. Eles dependem da agricultura familiar e das micro e pequenas empresas de comércio, indústria e serviços para gerar emprego e renda”, avaliou.

Nas cidades fora da Grande Vitória, a Aderes trabalha apoiando a Secretaria da Agricultura no Programa Vida no Campo, capacitando os pequenos produtores para

“As micro e pequenas empresas são responsáveis por muitos empregos de jovens que estão ingressando no mercado de trabalho”

fortalecer a agroindústria.

“Nós levamos aos produtores uma visão muito clara de negócios, como eles podem agregar valor e transformar os produtos primários agrícolas em produtos semi-elaborados com melhor preço de mercado e como essa produção pode chegar de fato aos grandes mercados”, explica.

Pedro Rigo acrescenta que a agência coordenou a elaboração o Plano de Desenvolvimento da Agroindústria Familiar Rural que prevê uma série de projetos para desburocratizar os procedimentos de legalização das produções rurais, na intenção de fazê-las ganhar mercado e competitividade.

O apoio do governo do Estado através da Aderes está também nas áreas urbanas, com forte presença em bairros. “As micro e pequenas empresas são responsáveis por muitos empregos de jovens que estão ingressando no mercado de trabalho. Também representam a oportunidade de pessoas que podem aproveitar uma habilidade que possuem para garantir o sustento, por isso cada vez mais o governo investe nesse potencial.”



PEDRO RIGO: trabalho de capacitação feito com pequenos produtores

Ajuda garante a competitividade

O empreendedor capixaba tem a seu favor a criatividade, a força de vontade, muitas experiências de vida e trabalho, mas tem contra as dificuldades em lidar com questões financeiras e de gestão, aspectos legais e burocráticos, as novas tecnologias de algumas atividades e outros fatores.

Para o diretor-presidente da Aderes, Pedro Rigo, a melhor forma de aproveitar os pontos positivos e superar os desafios é a capacitação. “Diagnósticos sobre o mercado identificam que o grande vilão é a falta de preparo, a isso se deve o alto índice de mortalidade de algumas empresas.”

Por isso, de acordo com Pedro

Rigo, uma ação muito forte do governo do Estado é investir em capacitação para preparar as micro e pequenas empresas e torná-las mais competitivas.

Um exemplo é o Centro de Capacitação do Empreendedor, lançado este ano, que irá oferecer, de graça, cursos e palestras para qualificar microempresários e desenvolver os pequenos negócios.

“O centro de Capacitação é um projeto inovador. É uma ação prioritária através da qual o Estado está fazendo um trabalho estrutural”, avalia o presidente da Aderes, que reforça a necessidade das micro e pequenas empresas se qualificarem para participar de licita-



ções de compras do poder público e de grandes empresas.

“O segmento tem um grande potencial e são muitas as oportuni-

des a serem aproveitadas e para isso é preciso estar preparado, ter planejamento, plano de negócios, gestão apropriada”, lista Rigo.

Alerta

A Aderes alerta: empresas ou associações de fachada estão emitindo boletos e cobrando valores indevidos de empreendimentos recém-criados.

É o caso da Boutique Express, que começou as atividades a cerca de um mês e a empresária Mara Lúcia Siqueira Franca já recebeu um boleto de R\$ 277 sem identificação de procedência ou finalidade.

“Eu procurei a Aderes e me informaram que era uma cobrança indevida e que eu deveria pagar apenas os valores referentes aos impostos federal, estadual e municipal conforme boleto impresso no portal do empreendedor”, comentou, aliviada.

CENTRO de Capacitação do Empreendedor irá oferecer, de graça, cursos e palestras com o objetivo de qualificar microempresários

Incentivo que gera oportunidade

Governador destacou a importância da qualificação no setor, que é fundamental para o desenvolvimento econômico capixaba

“Oportunidade de trabalho. Vagas na cidade e no campo. Cargo de chefia. Horário flexível. Quanto à escolaridade, fundamental disposição para aprender. Não é necessário comprovar experiência nem há limite de idade. Remuneração depende da dedicação”

Quem está na batalha por um emprego e está acostumado a ver nos classificados anúncios muitas vezes tão restritivos que nem chegam a ser preenchidos, ficaria interessado em uma chance como esta. Alguns poderiam achar que é uma pegadinha ou golpe.

Mesmo sem estar nos jornais ou sites da internet, muitos brasileiros e capixabas já abraçaram essa chance ao abrir uma micro ou pequena empresa. Fácil? Nem tanto, mas democrática e menos excludente que os muitos processos seletivos, sejam do poder público ou da iniciativa privada que poucos têm acesso.

Os pequenos negócios são responsáveis pela maior parte dos empregos do País e do Estado. O governador, Renato Casagrande, define o setor como fundamental para o desenvolvimento econômico capixaba.

“Ao mesmo tempo que as micro e pequenas empresas são responsáveis por muitos dos primeiros empregos dos jovens capixabas, geram oportunidades de trabalho para quem está na terceira idade”, avalia Renato Casagrande.

“Aprovamos a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, o que foi um grande avanço, mas sempre precisamos fazer mais”

Renato Casagrande, governador



KADIDJA FERNANDES 01/11/2012

GOVERNADOR RENATO CASAGRANDE frisou que o setor beneficia todas as faixas etárias: “Ao mesmo tempo que as micro e pequenas empresas são responsáveis por muitos dos primeiros empregos dos jovens capixabas, geram oportunidades de trabalho para quem está na terceira idade”

A capilaridade dos pequenos empreendimentos, presentes em todo o território capixaba pulverizando o desenvolvimento, é um fator muito considerado para definir as políticas públicas de incentivo para o segmento, que, assegura o governador, estão sempre sendo intensificadas. Um das metas é ampliar a participação dos pequenos empreendimentos nas compras governamentais.

“Também priorizamos a qualificação desses empresários para que estejam preparados para atender

às demandas e exigências do mercado”, afirma o governador, mencionando a importância da Aderes e do Sebrae e outros parceiros nesse processo.

Casagrande comenta que são muitos resultados positivos contabilizados desde que a Aderes passou a atuar no setor das micro e pequenas empresas. “Nós aprovamos a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, o que foi um grande avanço, mas sempre precisamos fazer mais. O setor tem um grande potencial a ser explorado”, conclui.

Mais de 10 mil empresas beneficiadas com lei

O governador Renato Casagrande foi o responsável pela Emenda Constitucional que possibilitou o tratamento tributário diferenciado às microempresas e empresas de pequeno porte, o que lhe rendeu uma homenagem do Sebrae Nacional no aniversário de 6 anos do Simples Nacional.

No Espírito Santo, o limite máximo do Supersimples, estabelecido pelo governador Renato Casagrande, beneficiou mais de 10 mil empresas, e hoje o ES é o quinto melhor Estado em ambiência tributária para a Micro e Pequena Empresa, segundo pesquisa Sebrae-SP e CNC.

Telefonia móvel e internet em áreas rurais

Os micro e pequenos empreendimentos rurais capixabas ganharam um importante apoio da tecnologia.

O Governo do Espírito Santo vai instalar serviços de telefonia móvel e Internet 3G em mais 71 localidades rurais de 60 municípios de todas as regiões do Es-

pírito Santo.

O edital para a contratação da empresa especializada na instalação dos serviços já foi publicado. A ação é da Secretaria de Estado da Agricultura, Abastecimento, Aquicultura e Pesca (Seag), dentro do programa ‘Comunicação no Campo’, com in-

vestimentos que podem chegar a R\$ 21,3 milhões.

O governador Renato Casagrande lembra que as estradas são fatores de integração, de desenvolvimento, e que, da mesma forma, a comunicação por telefone móvel e a internet são essenciais para garantir um futuro melhor para quem vive no campo.

Os micro e pequenos empresários do campo que dependem de infraestrutura de comunicação para divulgar e comercializar a sua produção agradecem a oportunidade de expandir as fronteiras comerciais.

“Nosso desejo é levar sinal de internet e telefonia a todos os cantos do Espírito Santo, porque qualidade de vida é essencial para quem decide viver no campo, e a tecnologia também garante



THIAGO GUIMARÃES/SECOM

OS NÚMEROS

71
LOCALIDADES RURAIS SERÃO BENEFICIADAS

145 MIL
PESSOAS PODERÃO USAR OS SERVIÇOS

essa condição. Dez de nossos distritos já estão conectados ao mundo, graças a essa iniciativa pioneira em todo o país – uma ideia capixaba”, comenta o governador.

De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), cerca de

145.466 pessoas vivem nas regiões das comunidades que serão beneficiadas. A expectativa da Seag é definir a empresa vencedora, de acordo com os prazos legais, e iniciar a implantação das torres de telefonia móvel e Internet 3G no mês de novembro.

SAIBA MAIS

Melhor proposta será escolhida

- > **CLARO, OI, TIM E VIVO** poderão participar do Chamamento Público para realizar os serviços, que estarão divididos em lotes.
- > **A VENCEDORA** será aquela que apresentar a melhor proposta. O Governo do Espírito Santo vai investir até R\$ 300 mil para a implan-

tação de cada torre e o pagamento não necessitará de desembolso antecipado.

- > **OS CUSTOS DE IMPLANTAÇÃO** serão da operadora vencedora, que após a conclusão dos trabalhos terá o valor investido descontado do ICMS devido ao Estado.

Especial

Potencial na Ilha das Caieiras e Vila Rubim

Propostas de vereadores e deputados tiram empreendedores da informalidade e incentivam o crescimento do Estado

Debates, estudos e propostas de leis. Esses são os instrumentos que estão sendo usados por vereadores e deputados para fortalecer as micros e pequenas empresas, setor de extrema importância para a economia do Estado e dos municípios.

Os resultados já estão sendo vistos e os municípios começaram a impulsionar o setor. Vitória, por exemplo, se organiza para trazer vantagens aos pequenos empreendedores. O foco principal é tentar tirá-los da ilegalidade.

“Nosso objetivo é trazer todo mundo para a legalidade e para formalidade. Assim, eles conseguem ter crédito e pleitear aposentadoria”, explicou o vereador Sérgio Magalhães.

Ele destacou como exemplo a região da Vila Rubim, que é um dos alvos das ações. Lá, há comer-

OS PROJETOS

Legalização para fortalecer setor

- > **VITÓRIA:** Está trabalhando para providenciar a legalização de micro e pequenas empresas na Vila Rubim e fortalecer o polo gastronômico da Ilha das Caieiras. A Câmara busca trabalhar em parceria com a prefeitura neste sentido.
- > **VILA VELHA:** A Câmara ainda estuda a criação de uma Frente Parlamentar das Micros e Pequenas Empresas.
- > **SERRA:** Está oferecendo desconto para aquisição de espaço em Civit por parte das micros e pequenas em-

presas. A Câmara promove, do dia 8 ao dia 10 deste mês, palestras e orientações para empresários individuais para fortalecer o setor.

- > **CARIACICA:** O município foi o primeiro do Estado a criar uma lei voltada para micros e pequenas empresas.
- > **ASSEMBLEIA LEGISLATIVA:** Entre os anos 2005 e 2007, os deputados se articularam em favor das micros e pequenas empresas. Aprovaram lei estadual que favorece o setor, mas hoje a Casa não tem ações específicas.

cientes que utilizam alguns quiosques, construídos pela prefeitura, e que estão na ilegalidade. “A ação também pretende beneficiar camelôs”, frisou o vereador.

Empresas da Ilha das Caieiras também terão incentivos. “Estamos possibilitando microcréditos na região para construir um polo gastronômico. Lá podemos potencializar as atividades ligadas à culinária tradicional”.

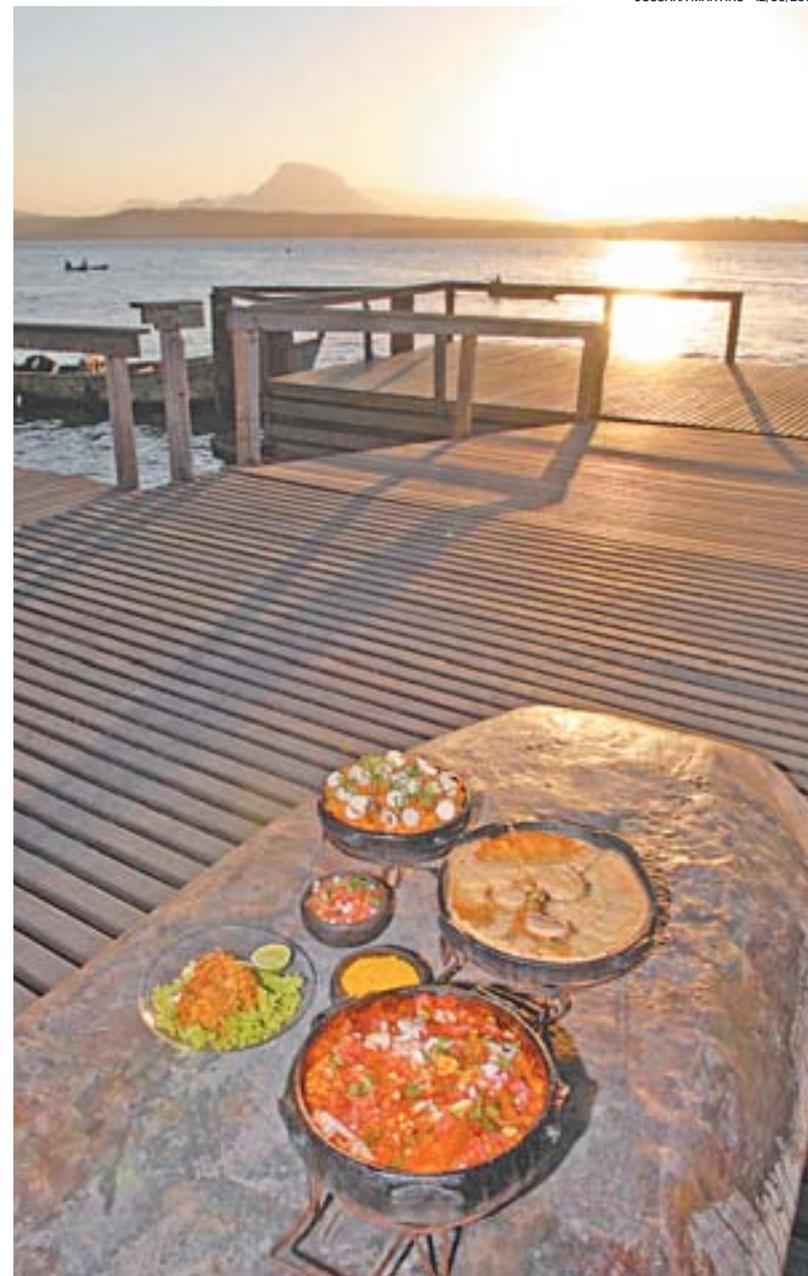
Em âmbito estadual, no período de 2005 a 2007, foi feito um pro-

cesso de mobilização para apoiar a lei geral nacional do setor e instituída uma frente parlamentar.

“Ao mesmo tempo, sabendo do texto que estava sendo apresentado no Congresso, nós preparamos uma lei estadual, para que, quando fosse aprovada a nacional, tivéssemos uma lei estadual”, explicou o deputado estadual Cláudio Vereza.

E completa: “As principais bandeiras foram conquistadas”. Contudo, hoje a Assembleia não tem comissão voltada para o setor.

JUSSARA MARTINS - 12/09/2008

**ILHA DAS CAIEIRAS:** microcrédito para construir polo gastronômico

Desafios para ganhar mais força

A carga tributária ainda é o maior desafio para os pequenos investidores e a inclusão de mais empresas no Simples

A discussão dos problemas e as propostas de soluções para as micro e pequenas empresas nas mais altas instâncias do poder público nacional é algo que pode ser considerado recente e ainda necessita de muitas adequações e reformas.

Meio século atrás o Brasil vivia o impacto dos grandes projetos industriais. Os pequenos negócios também estavam lá e cumpriram o papel de apoiar essas transformações e conquistas. Mas na atual conjuntura econômica e política os coadjuvantes históricos estão roubando a cena com novas propostas para velhos desafios.

A carga tributária ainda pesa mais sobre os pequenos e impede que os empreendedores invistam nos negócios.

O presidente da Federação das Entidades de Micro e Pequenas Empresa do Espírito Santo (Femicro),

“A inclusão no Simples, que é definida por atividade e não por faturamento, não permite que empresas de todas as atividades sejam beneficiadas”

Valdemar Coutinho, explica que foram muitos os avanços a partir da aprovação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas e do Simples. “Sancionar uma lei é importante, mas é preciso implementar essa legislação. A inclusão no Simples, que é definida por atividade e não por faturamento, não permite que empresas de todas as atividades sejam beneficiadas”.

A taxa de imposto sobre os produtos das empresas que não se enquadram no regime do Simples Nacional varia, mas geralmente fica em torno de 18%, pago sobre a diferença da venda e do valor da compra.

No que se refere ao pagamento de impostos, a substituição tributária, de responsabilidades dos Estados é uma das maiores polêmicas do setor e muitos defendem o fim do regime.

A Substituição Tributária é quando o Estado cobra o imposto da venda do comerciante antes, ou seja, no momento em que a mercadoria sai da indústria. Isso faz do varejista o contribuinte substituído, porque foi substituído pela indústria ou pelo atacadista. Já o contribuinte substituto será o receptor do dinheiro na fonte, que é a indústria ou atacadista.

Entre as propostas sugeridas ao Congresso estão o fim da substituição tributária para empresas de pequeno porte, unificação de obrigações como FGTS e Caged, facilitação da abertura e fechamento de empresas por meio de uma rede unificada, e o modelo simplificado de tributação para categorias de empreendedores com faturamento anual de até R\$ 3,6 milhões.

FEMICRO



VALDEMAR COUTINHO, presidente da Femicro: “Sancionar uma lei é importante, mas é preciso implementar essa legislação”



MATERIAL DE CONSTRUÇÃO: produtos desse segmento estão sujeitos à substituição tributária

Justiça Tributária e a competitividade das MPE

As micro e pequenas empresas são importantes para a economia nacional, mas a sobrevivência de cada uma depende da manutenção de sua competitividade. E isso não está relacionado apenas à gestão das empresas, mas também às políticas públicas.

Para o presidente da Federação das Entidades de Micro e Pequenas Empresas do Espírito Santo (Femicro), Valdemar Coutinho, a substituição é um “gargalo”.

“Com ela, o micro e pequeno empresário perde os benefícios de impostos reduzidos, que são importantes já que ele compra pouco e muitas vezes para pagar depois. Com isso, compra mais caro e, na hora da venda, vende mais caro também”, explica.

Segundo o advogado da Associação de Comerciantes de Materiais de Construção do Espírito Santo (Acomac-ES), Marcelo Alvarenga, a substituição tributária veio para ficar. “O que a gente precisa brigar é para que sejam mantidas as condições de competitividade das micro e pequenas empresas, principalmente no que diz respeito à incidência das alíquotas”, defende.

Por não concordar com a cobrança, a Acomac-ES entrou na Justiça e uma liminar suspendeu temporariamente a cobrança sobre os materiais de construção para seus associados.

Ações com a abrangência nacional também são realizadas. A Confederação Nacional das Micro e Pequenas Empresas e dos Empre-

endedores Individuais (Conampe) apresentou um projeto de lei que, segundo Marcelo, altera o Estatuto da Micro e Pequena Empresa. Ele está sendo discutido no Senado e já foi aprovado na Câmara de Deputados. O projeto propõe a revisão do estatuto de forma que fosse esclarecida substituição tributária.

Apesar das críticas, de acordo com a Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo a inclusão de produtos no regime de substituição tributária não significa necessariamente aumento de alíquota e para os empresários inscritos no Simples Nacional, as tarifas permanecem menores que as das empresas de maior porte.

BUROCRACIA

Na visão do presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Vitória, Carlo Fornazier, outro fator que tem prejudicado a competitividade das micro e pequenas empresas hoje é o aumento da burocracia para a manutenção dos negócios.

“Pela novas regras, as empresas têm que lançar informações, com de compra e venda, em tempo real em um sistema eletrônico. Com isso, o custo para manter uma empresa aumentou também. O impacto foi maior nas micro e pequenas, que tiveram que gastar com contratação, capacitação e às vezes até com equipamentos”, explicou Carlo Fornazier.

TRIBUTAÇÃO

Produtos sujeitos à substituição

- > MATERIAL de limpeza
- > MATERIAL de construção
- > BEBIDAS FRIAS (como água mineral, sucos, refrigerantes e cervejas)
- > BEBIDAS QUENTES (destilados)
- > COLCHÕES
- > COMBUSTÍVEIS
- > PRODUTOS FARMACÊUTICOS (inclusive medicamentos)
- > VEÍCULOS
- > DERIVADOS DA FARINHA de trigo
- > RAÇÃO PET
- > ÓLEOS COMESTÍVEIS (inclusive azeites)
- > DERIVADOS do fumo
- > AUTOPEÇAS
- > AÇÚCAR
- > SORVETES
- > PNEUS E CÂMARAS DE AR
- > LÂMINAS DE BARBEAR
- > PILHAS E BATERIAS
- > LÂMPADAS E REATORES
- > DISCOS FONOGRAFICOS
- > APARELHOS CELULARES

SAIBA MAIS

O que é substituição tributária

> A SUBSTITUIÇÃO TRIBUTÁRIA é quando o Estado cobra o imposto da venda do comerciante antes, ou seja, no momento em que a mercadoria sai da indústria. Isso faz do varejista o contribuinte substituído, porque foi substituído pela indústria ou pelo atacadista.

> NO REGIME, O IMPOSTO é cobrado no início da cadeia do comércio, em vez de ser cobrado ao longo dela (indústria, distribuidor, vendedor, até o consumidor final).

> É UM IMPORTANTE instrumento no combate à sonegação de impostos, mas micro e pequenos empresários

reclamam que, com ele, perdem a alíquota diferenciada que teriam devido ao Simples Nacional.

> ENTRE AS MUITAS PROPOSTAS sugeridas ao Congresso Nacional, em Brasília, estão o fim da substituição tributária para empresas de pequeno porte.

Microempreendedor individual

Pipoqueiros, artesãos, manicures e muitos outros figuram na lista de profissionais que movimentam a economia do País

Sair de casa para ir à manicure ou ao barbeiro, no caminho comprar um pacote de pipoca, não resistir àquela bijuteria do vendedor ambulante e, ao chegar em casa, ligar para o electricista para consertar a fiação que deu defeito.

Muitos não se dão conta que nessas atividades de rotina convivem com vários empresários, termo que já não é exclusividade de quem comanda transações comerciais milionárias ou figura nas manchetes da mídia econômica.

O pipoqueiro, a manicure, o artesão e todos aqueles que, sozinhos, produzem, comercializam, trabalham e gerenciam seus negócios, são empreendedores individuais, um percentual da população produtiva que cresce e movimenta a economia capixaba e nacional. Pessoas que saíram das estatísticas de desemprego e viram seus próprios patrões.

Antes consideradas bicos, hoje são muitas as atividades individuais formalizadas que têm CNPJ, garantias, direitos legais, acesso ao microcrédito e apoio do poder público, que cada vez mais reconhece e investe no potencial



ANA PAULA HERZOG

JOÃO PAULO LAURENTINO é um dos muitos vendedores de cangas que circulam pela Praia do Morro, em Guarapari. Há 15 anos trabalhando como vendedor ambulante, em 2012 resolveu formalizar seu negócio. "Eu aproveitei um projeto do governo para me regularizar, ter crédito e garantir o estoque para o verão. É uma segurança", contou

dos empreendedores.

São cerca de três milhões de Microempreendedores Individuais (MEIs) formalizados no Brasil e 80 mil no Espírito Santo, que só de janeiro a maio de 2013 contabiliza 2.005 novos registrados em todos os municípios do Estado, um crescimento de 22% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Mesmo positivos, os números não conseguem mensurar os resultados e o sucesso de quem en-

controu no próprio esforço o seu sustento. João Paulo Laurentino é um dos muitos vendedores de cangas que circulam pela Praia do Morro, em Guarapari. Mas chama a atenção por dois motivos: o sorriso de satisfação e a placa anunciando que aceita pagamento com cartões de crédito.

Há 15 anos trabalhando como vendedor ambulante, em 2012 resolveu formalizar o negócio que recebeu o nome fantasia de Gabi Mo-

das, em homenagem à filha.

"Aproveitei um projeto do governo para me regularizar, ter crédito e garantir o estoque para o verão. É uma segurança", disse Laurentino.

Os seis quilômetros de ida e volta puxando o pesado carrinho pelas areias não desanimam esse trabalhador, orgulhoso de ter a praia como escritório, capixabas e turistas felizes como clientela, a simpática como marketing e a si mesmo como patrão.

SAIBA MAIS

Agentes cadastrados

1 PARA FORMALIZAR um negócio como microempreendedor, os interessados devem procurar um dos diversos agentes cadastrados, como Aderes, agências do Nosso Crédito, Sebrae, prefeituras e outros órgãos, ou através do Portal do Empreendedor na internet.

2 OS DOCUMENTOS NECESSÁRIOS são CPF, identidade, comprovante de residência e título de eleitor.

3 NÃO PODEM SE CADASTRAR pessoas que já recebam algum benefício do governo ou sejam sócias de alguma empresa.

4 APÓS O CADASTRAMENTO do Microempreendedor Individual, o CNPJ e o número de inscrição na Junta Comercial são obtidos imediatamente, não sendo necessário encaminhar nenhum documento (e nem sua cópia anexada) à Junta Comercial.

5 APÓS A FORMALIZAÇÃO, o empreendedor terá o seguinte custo:

> **PARA A PREVIDÊNCIA:** R\$ 33,90 por mês (representa 5% do salário mínimo que é reajustado no início de cada ano)

> **PARA O ESTADO:** R\$ 1 fixo por mês, se a atividade for comércio ou indústria

> **PARA O MUNICÍPIO:** R\$ 5 fixos por mês, se a atividade for prestação de serviços.

MAIS INFORMAÇÕES: www.portaldoempreendedor.gov.br

ALESSANDRA TONINI



PORTAL traz mais informações

Até R\$ 60 mil de faturamento anual

É considerado Microempreendedor Individual (MEI) a pessoa que trabalha por conta própria e tem faturamento de até R\$ 60 mil por ano e não tem participação em

outra empresa como sócio ou titular. O MEI pode ter um emprego contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

O diretor da Agência das Micro e

Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes), Paulo Barbosa, comenta que entre as modalidades dos pequenos negócios, que também incluem, de acordo com o

ADERES



PAULO BARBOSA é diretor da Agência das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes)

faturamento, microempresas e empresas de pequeno porte, os MEIs apresentam o maior crescimento.

Os governos federal e estaduais, além de algumas administrações municipais, se empenham em tornar o ambiente cada vez mais favorável para o surgimento e manutenção dos MEIs. No Brasil, são cerca de três milhões de empreendedores individuais formalizados e mais de 80 mil no Espírito Santo.

A Lei Complementar 128, de 2008, criou condições especiais para deixar a informalidade e conquistar registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, pedido de empréstimos e emissão de notas fiscais.

Outra vantagem é o cadastro no Simples Nacional, que representa a isenção dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL).

O valor fixo mensal pago por esse empreendimento é de R\$ 34,90 (comércio ou indústria), R\$ 38,90 (prestação de serviços) ou R\$ 39,90 (comércio e serviços), destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS, quantias reajustadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

Essas contribuições garantem benefícios como auxílio-maternidade, auxílio-doença, aposentadoria, entre outros.

Especial

Incentivo a novas associações

FÁBIO NUNES

A Femicro tem atuado no incentivo de criação de novas associações, que podem ser por atividade ou também por região

Entre os micro e pequenos negócios, o velho e sábio ditado “a união faz a força” é muito levado a sério e uma das apostas do segmento para garantir mais representatividade é o associativismo empresarial.

A Federação das Micro e Pequenas Empresas (Femicro) tem atuado no incentivo de criação de novas associações que podem ser por atividade ou ainda por região. No segundo caso, explica o secretário-geral da Femicro, Hugo Tofólio, um dos objetivos é também fomentar o comércio e a economia de determinados bairros e áreas, como promoções e ações conjuntas.

Este ano já foram criadas quatro novas associações em Vitória, três em bairros e uma dos vendedores da feira da Praça dos Namorados. Na serra foram mais três associações e algumas no interior.

“As associações visam reunir informações para garantir direitos.



NESTE ANO FORAM CRIADAS quatro novas associações em Vitória. Uma delas é a dos vendedores da feira da Praça dos Namorados

Hoje 90% das multas que os empresários pagam, algumas até indevidas, poderiam ser evitadas com informações”, adverte Tofólio.

A Femicro disponibiliza acompanhamentos jurídico e contábil para as associações e, no que se re-

fere ao preparo e capacitação dos gestores, conta com uma parceira com a Aderes.

O diretor da agência, Odmir Péricles, comenta que o apoio tanto do associativismo como do cooperativismo tem sido uma das priori-

dades da política do governo do Estado de incentivo aos micro e pequenos empresários.

A Unicafe, União Nacional da Agricultura Familiar e Economia Solidária, tem cerca de seis mil cooperados, inclusive três cooperati-

vas de crédito. A presidente Jeane Albani Trevizano cita alguns casos de sucesso, como a cooperativa dos produtores rurais de Santa Maria de Jetibá, que tem se destacado no fornecimento de produtos para merenda escolar.

Capacitação para mais de 10 mil

Estado oferece cursos de graça para empreendedores. Até 2014, serão capacitados mais 10 mil microempresários

Os muitos representantes do setor das micro e pequenas empresas são unânimes em apontar a capacitação como dos principais fatores responsáveis pelo sucesso de um negócio, um diferencial na batalha pelo sucesso.

Para quem quer se qualificar para aprimorar os conhecimentos, técnicas de gestão e enfrentar a concorrência, são muitas as opções de cursos, palestras e oficinas, concebidos e elaborados para atender casos específicos.

O governo do Espírito Santo, por meio da Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes), inaugurou este ano o Centro de Capacitação do Empreendedor, que funciona em Maruípe, Vitória.

Os cursos são gratuitos e, só em 2013, vão somar mais de sete mil capacitações para empreendedores de todo o Estado. O objetivo é qualificar, até 2014, mais de 10 mil microempresários nas diver-

sas áreas do mercado e desenvolver os pequenos negócios, além de fomentar a cultura associativista entre os empresários.

“O Espírito Santo oferece muitas oportunidades de empreendedorismo. Mas, é preciso diminuir a informalidade e criar condições para as empresas crescerem e aumentarem as chances de sobrevivência dos pequenos empreendimentos”, destaca Pedro Rigo, diretor-presidente da Aderes.

A iniciativa é resultado de um convênio com o Instituto Sindimicro e tem o apoio da Femicro-ES.

A gerente de Micro e Pequenas Empresas da Aderes, Leonina Elacher, explica que os cursos atendem desde necessidades básicas para o funcionamento de uma pequena empresa até as mais novas tendências de mercado para incrementar um negócio.

“É preciso diminuir a informalidade e criar condições para as empresas crescerem e aumentarem as chances de sobrevivência”

Pedro Rigo, diretor-presidente da Aderes



PALESTRA realizada no Centro de Capacitação do Empreendedor, que funciona em Maruípe, Vitória

Cursos para todos os perfis

Em um universo empresarial tão democrático, os cursos de qualificação atraem os mais diferentes perfis de público.

A gerente de Micro e Pequenas Empresas da Aderes, Leonina Elacher, comenta que algumas pessoas, mesmo com baixa escolaridade, quando percebem a facilidade dos programas – sem custos e formulados para atender as necessidades básicas dos empreendimentos –, esquecem os constrangimentos e abraçam a oportunidade.

“Tem o caso de uma empreendedora de Cariacica que, depois da primeira capacitação, não parou mais e fez várias outras. E o em-

preendimento não parou de crescer”, lembra a gerente da Aderes.

Mesmo quem conquistou diplomas no meio acadêmico não dispensa o apoio especializado. Fernando Lazzarini, graduado em Desenho Industrial, com pós em Administração em Marketing, optou pelo programa Sebrae Mais para fortalecer seu negócio, no ramo de alimentação.

Além de aprimorar conhecimentos, a convivência com empresários de outros setores enriqueceu a experiência.

“Essa interação amplia os ângulos de visão”, avalia o empresário, que também menciona a partici-

pação do Agente Local de Inovação que acompanhou de perto o desenvolvimento do curso.

No interior do Estado também são muitas as oportunidades de aprimorar os conhecimentos. O projeto Comércio Total, uma parceria entre Aderes e Sebrae, oferece palestras nos municípios capixabas e 71 já foram beneficiados, o que soma um total de 16.550 empreendedores atendidos pelo programa.

De acordo com Leonina, a partir da formalização dos seus negócios, os novos empresários já se preocupam em se qualificar para competir no mercado.



EMPREENDEDORES de Apicá são capacitados em palestra do Comércio Total, em parceria com o Sebrae

SAIBA MAIS

Gestão financeira e de estoque

Temas dos cursos

- > **CAMINHOS** para a formalização de um negócio
- > **ENQUADRAMENTO** tributário
- > **SIMPLES** Nacional
- > **INTRODUÇÃO** à gestão financeira aplicada aos pequenos negócios
- > **INTRODUÇÃO** à legislação trabalhista
- > **NOVAS TECNOLOGIAS** e internet
- > **E-MARKETING** aplicado aos pequenos negócios
- > **INTRODUÇÃO** à contabilidade e às obrigações acessórias
- > **LEGISLAÇÃO** ambiental, sanitária e urbana aplicada ao funcionamento dos pequenos negócios
- > **ASSOCIATIVISMO** como ferramenta de construção coletiva
- > **FIDELIZAÇÃO** de clientes
- > **GESTÃO** de estoque
- > **COMPOSIÇÃO** de preço de venda
- > **MERCADO** de cartões de crédito aplicado aos pequenos negócios
- > **GESTÃO** financeira aplicada ao correto uso do crédito
- > **DICAS** de comercialização, apresentação pessoal e melhoria da loja
- > **COMO PARTICIPAR** de compras governamentais
- > **INTRODUÇÃO** para participação em pregão eletrônico
- > **COMO INOVAR** meu negócio: O segredo para o sucesso
- > **PLANO** de negócios
- > **A IMPORTÂNCIA** do associativismo
- > **ADMINISTRAÇÃO** de associações
- > **INTRODUÇÃO** à elaboração de projetos e gestão de convênios
- > **COACHING**

Mais informações sobre palestras de capacitação

- > **QUEM OFERECE:** Centro de Capacitação do Empreendedor
- > **CURSOS GRATUITOS**
- > **ENDEREÇO:** Avenida Marechal Campos, nº 180, sala 101-B, bairro Consoção, Vitória
- > **SITE:** www.sindimicro-es.com.br
- > **TELEFONE:** 3332-2849



NOVAS tecnologias entre os cursos

Planejamento para alcançar lucro

Especialistas explicam que antes de iniciar qualquer negócio de sucesso é preciso ter um plano claro, objetivo e detalhado

Na hora de abrir um negócio, o capixaba está cada vez mais criativo e com senso de oportunidade. Essa atitude confere ao Estado, segundo dados do Sebrae, a sexta melhor taxa de sobrevivência entre as micro e pequenas empresas brasileiras.

Mas, em um mercado exigente e competitivo, mesmo ótimas ideias não garantem sucesso a longo prazo sem planejamento.

Um erro fatal, apontam os especialistas, é passar à categoria de pessoa jurídica e continuar a pensar como pessoa física e misturar as despesas e receitas da empresa com contas pessoais.

A gerente de acesso a serviços financeiros do Sebrae, Alline Zano-

ni, comenta que um desafio comum à maioria dos pequenos empresários é saber quanto devem retirar por mês.

“Se todo lucro vai parar no bolso do dono, a empresa fica sem investimentos. O pró-labore deve ser o salário do empresário. Esse valor deve ser definido conforme a função que ele exerce. Se você fosse contratar alguém para a sua função, quanto pagaria?”, aconselha Alline.

Mas antes de falar em lucro ou pró-labore, é preciso ter certeza de que uma atividade é viável e, para isso, é fundamental que o empreendedor realize uma pesquisa aprofundada sobre o ramo de atuação e também um planejamento para iniciar o futuro empreendimento.

“É preciso ter um plano claro, objetivo e detalhado antes de realizar qualquer ação ou investimento, seja de tempo ou de dinheiro. Caso contrário, a empresa que está começando ou expandindo fica extremamente exposta ao fator sorte”, avalia a gerente do Sebrae.



JOVENS EMPREENDEDORES: boas ideias têm que estar associadas a planejamento e visão empresarial

10 DICAS IMPORTANTES

Controlar estoque e investir em formação

- 1 Planeje-se sempre
- 2 Respeite sua capacidade financeira
- 3 Não misture as finanças da empresa com finanças pessoais
- 4 Fique de olho na concorrência

- 5 Prospecte novos fornecedores
- 6 Tenha controle do seu estoque
- 7 Marketing não se resume a anúncio, invista em outras estratégias
- 8 Inove mesmo que seja um produto/serviço de sucesso

- 9 Invista sempre na formação empresarial
- 10 Seja fiel aos seus valores e do seu negócio.

Fonte: Sebrae

CÁLCULOS: um desafio comum à maioria dos pequenos empresários é saber quanto devem retirar por mês



STOCK EXCHANGE



ELIMAR PEREIRA em sua pizzaria: empresário atende 1,2 mil clientes por semana e já pensa em expandir o negócio



BIANCA PIMENTA - 18/09/2008

Produtos e projetos para auxiliar empreendedores

São muitos os questionamentos de quem pretende abrir, gerenciar, ampliar ou investir em um negócio, mas quando surgem as dúvidas uma coisa é certa: é hora de procurar ajuda. A boa notícia é que várias entidades apoiam a criação e manutenção das pequenas e micro empresas. São especialistas que oferecem informação e conhecimento, importantes recursos na batalha pelo sucesso.

O Sebrae possui diversos produtos e projetos com o objetivo de auxiliar e orientar aos empreendedores, como Consultoria Gerencial, que visa a promoção de melhorias na gestão, e Plano de Negócios, que reúne informações sobre caracte-

rísticas, condições e necessidades do futuro empreendimento, analisando o potencial e a viabilidade.

O ex-vendedor de cachorro quente, Elimar Pereira, é dono da Pizzaria Big Brother, em Cobilândia, há 15 anos. Ele mudou de atividade quando teve acesso à qualificação profissional.

“Depois de uma enchente que afetou o bairro, uma equipe do Sebrae ofereceu apoio para os comerciantes. Aproveitei e fiz vários cursos, que até hoje me ajudam a me manter no mercado”, conta o empresário, que atende cerca de 1,2 mil clientes por semana e já pensa na expansão do negócio.

A Agência de Desenvolvimento

das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes) também atua no fortalecimento do setor com cursos, atendimentos, orientações, eventos e outras ações que promovem a desburocratização de procedimentos de legalização para aproximar os pequenos negócios dos mercados potenciais.

Para o presidente da Aderes, Pedro Rigo, o empenho do governo e de parceiros no desempenho das micro e pequenas empresas, além de gerar oportunidades de emprego e sustento para muitos cidadãos, fortalece um setor que muito contribui para o desenvolvimento econômico do Estado e do País.

Inovar e atender bem, as chaves do sucesso

A cabeleireira Mônica Santorini Gomes chegou a ter seu próprio salão e, empolgada com o faturamento em determinadas datas, contratou duas funcionárias sem levar em conta a sazonalidade do negócio, que em determinados dias da semana e períodos do ano tinha mais demanda. Hoje, voltou a atender as clientes nos seus domicílios e estuda outra oportunidade para abrir um novo salão.

As atuais conjunturas econômicas, com grande oferta de produtos e serviços, exige ainda mais aten-

ção dos empreendedores para enfrentar a concorrência. Alline Zano- ni, gerente de acesso a serviços financeiros do Sebrae, aponta que qualidade, bom serviço, inovação e preço são fatores-chave para o sucesso em ambiente competitivo.

“As novas formas de competição incluem a capacidade para desenvolver produtos com melhores projetos e fornecê-los mais rapidamente. O objetivo é aumentar a oferta de vantagens e construir um relacionamento mutuamente vantajoso com o cliente”, concluiu.



SEBRAE

PARA ALLINE ZANO- NI, representante do Sebrae, qualidade, bom serviço, inovação e preço são fatores-chave para o sucesso em um ambiente competitivo

Empreendedorismo no campo

O agronegócio responde por 30% do Produto Interno Bruto do Estado. E pequenos produtores têm grande participação

Quando se fala em empresas, mesmo sendo micro ou pequenas, se pensa nas cidades, áreas urbanas, mas o setor rural é também um terreno fértil para o crescimento de novos empreendimentos. O agronegócio responde por 30% do Produto Interno Bruto (PIB) do Espírito Santo e os pequenos produtores são responsáveis, proporcionalmente, por boa parte desses resultados.

Pensando nesse potencial, o governo do Estado, através da Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes), lançou o Plano Estadual de Desenvolvimento da Agroindústria Familiar e do Empreendedorismo Rural – Agrolegal

O diretor de Economia Solidária da Aderes, Odmar Péricles, explica que o objetivo do Plano é promover o desenvolvimento dos empreendimentos rurais, possibilitar aos agricultores familiares a agregação de valor à produção primária por meio da agroindustrialização.

“São muitas as formas de empreender no campo, por isso precisamos estimular a formalização para ampliar seus canais de comercialização e melhorar a renda e as condições gerais de vida de suas famílias”, avalia Péricles.

O governador do Estado, Renato Casagrande, ressaltou a capacidade dos pequenos negócios de se pulverizarem por todos os setores da economia capixaba, em especial no campo. Sob a coordenação da Aderes, várias pastas do governo, como Seag, Idaf, Incaper, Sesa e outras estão envolvidas nas ações voltadas para o fortalecimento dos agronegócios.

“As agroindústrias familiares representam a imensa maioria de produtores rurais no Espírito Santo e este segmento tem um papel crucial no dinamismo econômico dos municípios”, acrescenta Casagrande.

Os produtores rurais podem também comemorar uma boa notícia que vem do governo federal.

É que a Câmara dos Deputados aprovou uma proposta que garante aos agricultores familiares a permanência como segurados especiais da Previdência Social, mesmo quando abrirem uma microempresa para trabalharem com agroindustrialização, beneficiamento, artesanato ou turismo rural.

Atualmente, o produtor rural que abrir um negócio perde os direitos previdenciários especiais. Isso é muito ruim para o agricultor, que conta hoje com um tratamento específico pela Previdência na aposentadoria, além de pagar uma contribuição muito maior, informou Pedro Rigo, diretor-presidente da Aderes.

CASOS DE SUCESSO



JULIO HUBER - 23/02/2013

Novas ideias

As amigas Patricia Tesch, 22 anos, e Luciene Laurett, 24, de Santa Maria de Jetibá, que trabalham em plantações na propriedade das famílias, estão se qualificando para implementar novas ideias nos sítios.

Luciene, que concluiu o curso de tecnólogo em silvicultura, pretende implantar um sistema de agrofloresta na propriedade da família.

A jovem Patricia também ajuda a família no plantio de tomate, pepino, repolho, vagem, cenoura, alface, temperos e outras culturas orgânicas produzidas na propriedade.

“Quero aprimorar o que fazemos na nossa propriedade”, afirma Patricia, formada no curso técnico de qualificação em hortifruticultura orgânica.



JULIO HUBER - 05/09/2013

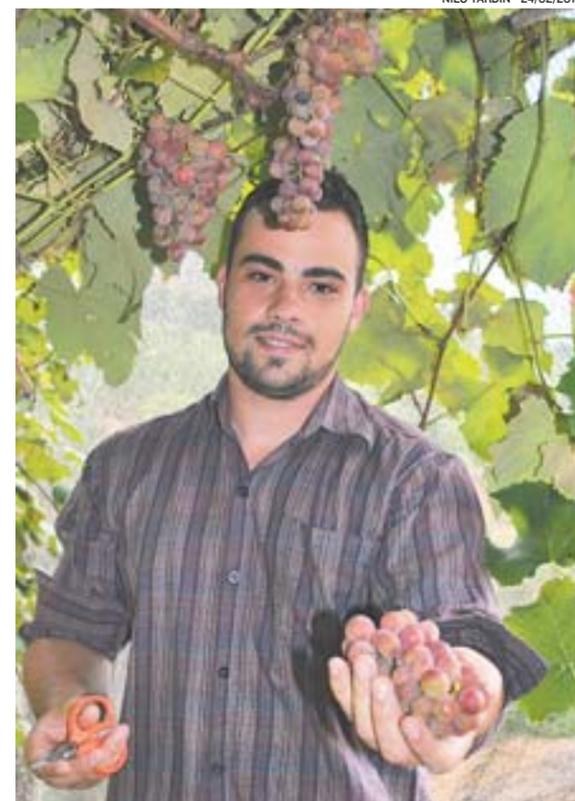
Produção de 100 mil rosas por mês

Atualmente, mais de 300 propriedades trabalham com produção de flores em vários municípios capixabas, principalmente da região serrana. Alguns produtores já são considerados os reis das flores no Estado, como é o caso de Francisco Darcy Vinco, 49, e a sócia, Sâmella Roberte Carias Reis, 26, que são os maiores produtores de rosas do Estado.

Em média, a propriedade Viçosa Floricultura, em São José do Alto Viçosa, Venda Nova do

Imigrante, produz 100 mil rosas por mês. A intenção dos sócios é chegar a 240 mil rosas por mês até 2014, o que significa quase 3 milhões de rosas por ano. Para isso, eles planejam aumentar a área plantada dos atuais 57 mil pés de rosas para quase 100 mil plantas.

“Cultivava verduras, mas tive três grandes prejuízos e recebia proposta de iniciar o plantio de flores em sociedade com o pai de Sâmella, e não me arrependo”, contou Francisco.



NILO TARDIN - 24/02/2013

Safra de 15 mil litros de vinho

Da uva até a safra de 15 mil litros de vinho anuais, o caminho foi traçado com cuidados profissionais que tornaram a Vinícola Romanha, no Vale do Caravaggio, em Santa Teresa, um exemplo de dedicação aos negócios agrários desenvolvidos por Steven Romanha Fontana, de 22 anos.

As vendas de balcão de massas caseiras, linguiça, doces, compotas, jabuticaba, laranja e aguardente, além dos licores de sabores exóticos, são outra fonte de renda da propriedade que está nas mãos da família há 130 anos.

Do Espírito Santo para o mundo

O artesanato capixaba rompeu fronteiras e ganhou outros países. A Aderes tem uma agência voltada para fortalecer o segmento

O artesanato, que já foi considerado coisa de hippies, distração de senhoras idosas com tempo disponível, hobby ou terapia ocupacional, hoje é sinônimo de bons negócios e fonte de renda de muitas famílias.

Bastou juntar o talento e criatividade ao planejamento, orientações e apoio para mãos habilidosas passarem também a manusear as notas do rendimento do seu trabalho, não só de real, mas de dólar, euro e outras moedas.

O artesanato capixaba rompeu fronteiras e ganhou o mundo. A paneleira Berenícia Correa foi convidada para participar de uma exposição na Organização das Nações Unidas (ONU), nos Estados Unidos, para mostrar um pouco mais do utensílio que dá todo o charme à moqueca capixaba.

Problemas de saúde e com o vis-



A PANELEIRA BERENÍCIA foi convidada para participar de uma exposição na ONU, nos Estados Unidos

A ADERES CRIOU um plano de comercialização do artesanato capixaba e pretende fazer um centro para a venda desses produtos



Desburocratização e apoio institucional aos artesãos

Em tempos de industrialização, o processo artesanal representa um diferencial em relação à produção em larga escala, peças únicas feitas sob o olhar atento do criador. Mas, para isso realmente agregar valor aos produtos, é preciso avaliar vários fatores e investir em qualidade.

Na praia, no campo ou na cidade, é difícil resistir aos encantos de bijuterias, roupas, peças decorativas, utensílios do artesanato capixabas.

Mas o diretor da Aderes, Paulo Barbosa, explica que até os artistas que criam por inspiração precisam pensar em estoque, embalagens adequadas, locais propícios à venda, preços competitivos e muito mais.

A Federação de Artesanato Capixaba tem 12 mil artesãos cadastrados e cinco a seis mil são empreendedores individuais ou microempresários graças à desburocratização do processo de formalização e ao apoio institucional.

O Espírito Santo está tão inserido nesse contexto que vai sediar o 6º Congresso Nacional do Artesão Trabalhador do Brasil, que será realizado em novembro com a participação de 800 representantes de todo o País.



PEÇAS FEITAS COM PALHA de café são destaques do artesanato capixaba

Maria das Graças Reis Costa, presidente da federação, disse que o Estado é referência nacional e no exterior.

“O capixaba César Wesley, do Núcleo da Taboa, ganhou um prêmio da Unesco. Hoje, em todos os lugares que vamos, nas feiras e eventos que participamos, nosso trabalho é reconhecido”, afirma.

Muitos artesãos que viviam da

to impediram a artesã, que há 41 anos produz panelas de barro, de estar no evento, mas não diminui o orgulho do reconhecimento internacional dessa tradição capixaba.

Valdete Reis, de Rio Novo do Sul, faz trabalho com a palha do café, material descartado que vira arranjos de mesa, porta-retratos, fruteiras e outras obras que foram parar em exposições nos Estados Unidos e França. A artesã já foi a Moçambique expor seus trabalhos.

Valdete agradece ao Sebrae e à Aderes, fundamentais na divulga-

ção e inserção do artesanato capixaba no mercado. “Eu moro em Rio Novo do Sul, na área rural. Seria difícil as pessoas me descobrirem aqui sem esse apoio”, comenta a artesã.

Hoje, ela fornece peças para a Tok & Stok, uma grande rede nacional de decoração. A oportunidade surgiu em uma Rodada de Negócios em uma feira em Fortaleza, Ceará – participação viabilizada pela Aderes e pelo Sebrae.

O diretor da Aderes, Paulo Barbosa, explica que a agência que

tem um trabalho voltado para fortalecer o segmento.

“Criamos um plano de comercialização do artesanato capixaba e queremos criar um centro para a venda dos produtos, além de espaços no aeroporto, o que já estamos negociando com a Infraero, nos hotéis, pontos turísticos. Também levamos o artesanato em todos os eventos que o Estado participa”.

Barbosa reforça que apoiar o artesanato, mais do que gerar renda, é investir no turismo e reforçar a identidade cultural capixaba.

Atendimento exclusivo em salões de beleza

Para firmar parcerias e ajudar na capacitação técnica dos cabeleireiros, a Gude, empresa especializada em cosméticos para os cabelos, trabalha com atendimento exclusivo a salões de beleza.

A empresa localizada em Itabuna, no bairro Mestre Álvaro, Serra, está no mercado há cinco anos e atende diretamente os salões de beleza, com produtos para o tratamento dos fios na linha profissional e manutenção na linha cliente.

Segundo o sócio-proprietário da empresa, Hercule Frison, apesar da Gude possuir uma linha de produtos destinada ao consumidor final, esses só podem ser adquiridos nos salões de beleza, que possuem exclusividade na venda.

“A empresa dispõe de uma equipe capacitada para atender às necessidades dos clientes, um serviço de entrega rápido e ótimas condições de pagamento”, afirmou.

A Gude ainda promove eventos frequentes, em que oferece cursos de aplicação de técnicas e processos químicos, para melhorar o aprendizado dos cabeleireiros.

“Nossos produtos buscam facilitar o trabalho do profissional do salão”, explicou Hercule.

O próximo evento acontece nesta segunda-feira, no hotel Aruan, na Praia de Camburi, em Vitória.



PRODUTOS para cabelos

Ainda de acordo com Hercule, a empresa, que tem como foco a Grande Vitória, está se expandindo e já conta com representantes em Colatina e outras cidades fora do Estado, como Fortaleza, Aracaju e alguns lugares da Bahia.

A Gude conta também com uma revista para maiores informações para os cabeleireiros e detalhes dos produtos, a Gude News, que possui publicação bimestral.

Para informações sobre os produtos e eventos da Gude, que possuem vagas limitadas, pelo telefone 3228-1678.

Especial

Startups inovam os negócios

São empresas em qualquer área de atividade, com grandes ideias e potencial de crescimento, mas que envolvem tecnologia

Elas explodiram e chamaram a atenção do mundo no Vale do Silício, na Califórnia (EUA), e hoje estão em todo o planeta. São as startups, termo que significa começar algo e se refere a empresas jovens e inovadoras em qualquer área ou ramo de atividade.

São empreendimentos que procuram desenvolver um modelo de negócio escalável, ou seja, com potencial de crescimento sem necessidade de grandes somas de capital ou muitos funcionários, mas com bastante tecnologia envolvida.

Quase todo mundo utiliza serviços dos empreendimentos que começaram nesse modelo empresarial, como Google, Apple, Yahoo!, Buscapé, Facebook – criado por Mark Zuckerberg – e outros que surgiram oferecendo produtos ou serviços que ninguém realmente precisava, mas hoje não vive sem.

Mas, para ser uma startup não é necessário oferecer apenas serviços ou produtos ainda não dispo-

níveis no mercado.

O diretor executivo da Start You Up, Marcílio Riegert, explica que, às vezes, isso pode ser um risco. “Um dos pontos mais importante é tornar a experiência do usuário melhor. Se é algo totalmente novo, corre o risco de não emplacar. Mas, ao mesmo tempo, pode mudar a cultura, como foi o caso do Google.”

A Start You Up é uma aceleradora de startups, empresa que ajuda a desenvolver esses novos negócios e a prospectar investimentos.

“Temos um banco de dados com cerca de 200 projetos de startups, 80% capixabas, mas também de outros estados e países, como Portugal e Índia”, contou Marcílio.

O assessor especial da Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes), Luiz Felipe Sardinha, destaca que o estoque de conhecimento é o bem mais valioso das startups. “E o Estado dispõe de leis de incentivo à inovação e projetos de parques tecnológicos, o que dará sustentação a esses projetos”.

Segundo Luiz Filipe, é importante contar com o apoio de entidades especializadas como Aderes, Sebrae e outras que oferecem vários recursos que podem ajudar a viabilizar esses novos negócios. Afinal, as empresas não sobrevivem sem planejamento e informação.



REUTERS - 04/04/2013

MARK ZUCKERBERG, CRIADOR DO FACEBOOK, é um exemplo mundial de inovação. Empresa cresceu sem necessidade de grandes somas de capital ou muitos funcionários, mas com bastante tecnologia envolvida

Exemplo de sucesso no Estado

Apesar dos riscos, apostar nas startups tem representado lucros. O Brasil conta hoje com mais de 10 mil empresas de inovação tecnológica, que em 2012 movimentaram cerca de R\$ 1,7 bilhão. Os nichos mais explorados são mobile (aplicativos), segurança e e-commerce.

Há exemplos de sucesso de startups no Estado. A Wine, lançada na internet em 2008, é hoje a maior loja de vinhos da América Latina e segundo maior e-commerce do setor no mundo.

Os empresários Rogerio Salume e Anselmo Endlich utilizaram suas

observações e experiências nesse mercado para descomplicar a compra de vinhos e oferecer mais comodidade aos clientes, ponto de partida para a empresa decolar.

Hoje, a loja virtual conta com mais de 70 mil clientes ativos em todo o País.

Passos para abrir uma empresa

Há coisas que você não pode deixar de pensar na hora de montar um negócio. Com a ajuda da internet é possível agilizar as etapas

Seja para formalizar um negócio que já existe ou para criar uma nova empresa, a diminuição da burocracia tem estimulado as pessoas a buscar a abertura formal de seus negócios.

A internet se tornou uma grande aliada nesse processo de desburocratização e agilização.

Além de poderem fazer on-line as solicitações para a constituição de uma empresa, os empreendedores também podem utilizar a rede mundial de computadores para encontrar fornecedores e clientes em potencial e pesquisar sobre a viabilidade de seus negócios.

Esses pontos devem ser bem analisados antes de se tomar a decisão de iniciar um negócio.

Segundo o secretário de Desenvolvimento Econômico da Serra, Everaldo Colodetti, é importante que a pessoa tenha esboçado o que precisará fazer para que o empreendimento dê certo.

“É importante que a pessoa faça um estudo do mercado para saber se há condições para atuar do modo que pensou. É preciso analisar a viabilidade do negócio no local escolhido, o que inclui saber se o espaço permite uma possível expansão e se os clientes terão acesso fácil ao local”, afirma.

De acordo com Colodetti, pensar nos recursos financeiros que

serão utilizados também é uma medida importante.

“Para comprar equipamentos e máquinas, é interessante buscar financiamentos. Hoje, quando se trata de investimentos, eles têm juros compatíveis, que tornam o empréstimo possível de ser honrado. O capital que a pessoa já tiver, indico que seja usado para a compra de matéria-prima e também para dar crédito para os clientes. Vender a prazo é um diferencial que pode garantir o sucesso do negócio”, destaca.

FORMALIZAÇÃO

Ter acesso facilitado a esses empréstimos é uma das vantagens que tem estimulado empreendedores a buscar a formalização. Formalizados, eles também podem tirar o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e passar a emitir notas fiscais. Com isso, ampliam suas vendas e podem atender, inclusive, ao governo.

Os ligados formalmente à empresa também conquistam mais direitos junto ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), como auxílio-doença, aposentadoria por invalidez, aposentadoria por idade, auxílio-acidente, pensão por morte, além de licença maternidade.

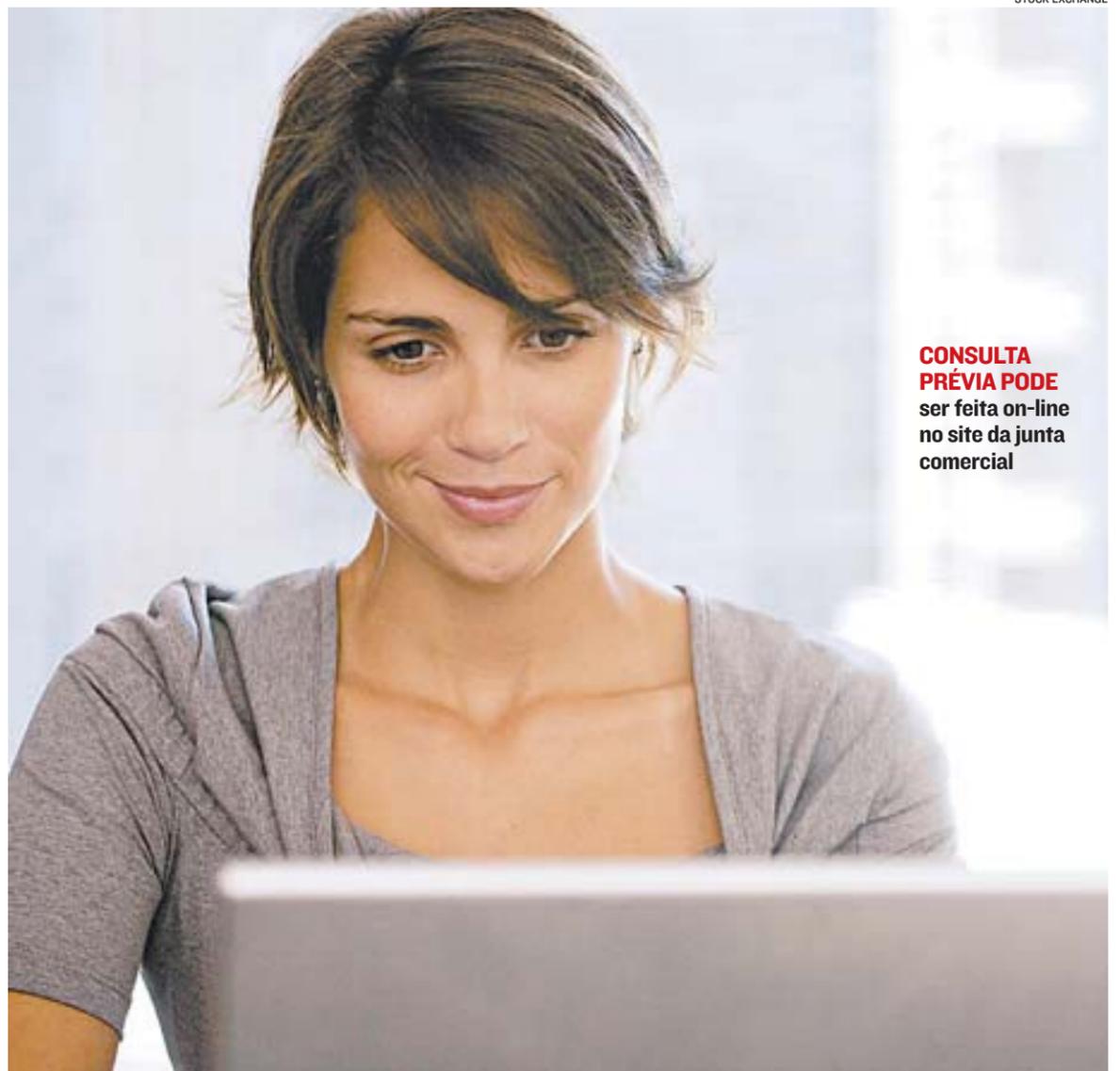
“É importante que a pessoa faça um estudo do mercado para saber se há condições para atuar do modo que pensou”

Everaldo Colodetti, secretário municipal

SEGUNDO o secretário de Desenvolvimento Econômico da Serra, Everaldo Colodetti, é preciso que a pessoa esquematize o que precisará fazer para que o negócio dê certo. Estudo de mercado também é muito importante



FÁBIO MARTINS - 16/02/2012



CONSULTA PRÉVIA PODE ser feita on-line no site da junta comercial

PASSO A PASSO

Consulta prévia e homologação

1 FAZER VIABILIDADE E/OU CONSULTA PRÉVIA. Isso pode ser feito on-line pelo site da Junta Comercial do Estado do Espírito Santo (Juceces) ou na Secretaria Municipal de Desenvolvimento Urbano.

2 APÓS A VIABILIDADE DEFERIDA, é preciso homologar a abertura da empresa na Juceces ou Cartório (no caso de instituições sem fins lucrativos, como associações e igrejas).

3 CONSTITUIR-SE na Receita Federal

4 CONSTITUIR-SE na Secretaria de Estado da Fazenda

5 SOLICITAR INSCRIÇÃO municipal na Secretaria de Finanças

6 SOLICITAR ALVARÁ do Corpo de Bombeiros

7 SOLICITAR ALVARÁ de funcionamento do município na Secretaria de Finanças

OBSERVAÇÃO: Em caso de empresas que têm suas atividades com responsabilidade à Vigilância Sanitária ou ao Meio Ambiente, terão que solicitar seu alvará nestes setores antes do alvará de funcionamento emitido pela Secretaria de Finanças do município.



CONSULTA pela internet

MAIS INFORMAÇÕES: www.juceces.es.gov.br

FORMALIZAÇÃO

“As vendas só melhoraram”

A formalização foi o que possibilitou a ampliação dos negócios de Maximiliano Bazilatto, 34 anos. Após trabalhar informalmente por quase quatro anos consertando bicicletas, ele se formalizou, mudou a empresa de lugar e acrescentou a venda de bicicletas às suas atividades.

Após conseguir um empréstimo, Maximiliano ampliou o negócio.

“Isso só foi possível porque passei a ter acesso a mais fornecedores. Um empréstimo que consegui através do programa Nossocredito também possibilitou a ampliação. As vendas só melhoraram após esse processo”, afirma.



“Consegui ampliar a minha fábrica”

A costureira Selma Moreira Ferreira, 51 anos, é também microempresária desde 2006. Na Camila Confecções, empresa que leva o nome da filha, ela trabalha junto com a irmã e uma amiga produzindo, principalmente, peças da moda fitness. Agora ela planeja expandir os negócios.

“Desde que abri a empresa, conquistei muitas coisas e consegui, inclusive, ampliar a minha fábrica, cons-

truí um espaço maior e comprei mais máquinas. O próximo passo é abrir uma loja para vendermos parte do que produzimos. Já estou inclusive estudando o melhor lugar para fazer isso”, conta Selma.

Crédito para realizar o sonho

Empréstimo deixou de ser sinônimo de dívida, com as opções de microcrédito para quem deseja abrir ou expandir um negócio

Entre os motivos que separam as pessoas do sonho de serem donas dos seus próprios negócios, o dinheiro esteve por muito tempo no topo da lista. Mas isso mudou muito e pensamentos equivocados de que empréstimo é sinônimo de dívida e que os bancos só atendem bem quem tem contas volumosas fazem parte do passado.

Hoje, são muitos os que pensam em financiamentos como investimentos. São várias opções de microcrédito disponíveis no mercado e as instituições têm profissionais preparados para atender e orientar essa clientela que cresce e gera muitas operações.

Há mais de 10 anos, o Banestes opera com o Nossocrédito, programa especial de microcrédito que visa o desenvolvimento econômico do Estado.

Os objetivos são elevar a renda, reduzir as desigualdades sociais e regionais e possibilitar a inclusão social. A carteira ativa do Banestes é de R\$ 75 milhões.

Parte dos recursos são captados do Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (Bandes), o que



JOÃO CARLOS BUSSULAR, superintendente de Produtos do Banestes: investimento em empreendedores

permitiu à instituição realizar mais de R\$ 300 milhões em financiamentos para empreendedores formais e informais em todo território capixaba.

Com financiamentos realizados pelo Nossocrédito, muitos micro e pequenos empresários estão começando e expandindo negócios como salões de beleza, oficinas

mecânicas, lojas, açougues, mercadinhos, entre outros.

Com o programa Nossocrédito, o cliente pode contratar de R\$ 200 até R\$ 15 mil e parcelar em até 24

OS NÚMEROS

Microcrédito no Estado

A PREVISÃO DE CRESCIMENTO do microcrédito em 2013 é de **20%**.

R\$ 45 MILHÕES é o total que o Banestes aplicou no microcrédito, entre janeiro e agosto de 2013, gerando 10.509 contratos.

EM 2012, o Banestes aplicou R\$ 87.609.699,06, realizando **17.979 CONTRATOS**.

EM 2011, o banco investiu R\$ 58.639.568,75, formalizando **12.652 CONTRATOS**.

COM O PROGRAMA NOSSOCRÉDITO, o cliente pode contratar de R\$ 200 a R\$ 15 mil e pode parcelar a dívida em até **24 MESES**.

OS JUROS variam de **0,41% A 1% AO MÊS**. Não há necessidade de comprovação de renda.

meses. Os juros variam de 0,41% a 1% ao mês. Não há necessidade de comprovação de renda.

O superintendente de Produtos do Banestes, João Carlos Bussular, destaca que as taxas do banco são as menores do mercado.

“A pessoa só precisa ter capacidade empreendedora e gerar caixa para honrar o compromisso do financiamento assumido”, explica Bussular.

Financiamento de até R\$ 15 mil nos bancos

Com o apoio financeiro dos bancos é notória a evolução do setor dos micro e pequenos empreendimentos e os valores liberados para essa clientela não param de crescer. De janeiro a agosto deste ano, o Bandes liberou R\$ 69,072 milhões para empresas de micro e pequeno porte no Espírito Santo. O valor foi financiado por meio dos programas Nossocrédito, Creditar e Bandes MPE.

No acumulado geral, o investimento foi de R\$ 476,897 milhões desde a implantação dos progra-

mas de crédito até agosto de 2013.

As linhas de crédito podem ser utilizadas para implantação e ampliação dos negócios, capacitação de funcionários, aquisição de máquinas, equipamentos e insumos e capital de giro.

Empreendedores podem contar com até R\$ 15 mil. Para valores até R\$ 3 mil, a taxa de juros é de 0,41% ao mês; de R\$ 3 mil a R\$ 10 mil, é de 0,9% ao mês; e entre R\$ 10 e R\$ 15 mil, é de 1% ao mês.

O Banco do Brasil também oferece o Microcrédito Produtivo Orientado. A linha de crédito é direcionada a microempreendedores individuais e microempresas com faturamento de até R\$ 120 mil por ano, disponibilizando valores de até R\$ 15 mil. As taxas de juros são de 0,4% ao mês.

O Microcrédito Empreendedor PJ cobre as necessidades de capital de giro, incluindo as despesas com compra de mercadorias/matérias-primas, divulgação e outras. O prazo é até 12 meses.

Já o PJ Investimento financia bens indispensáveis à atividade do empreendedor ou necessários para seu aprimoramento, como máquinas, equipamentos, móveis, utensílios, computadores e reformas. Neste caso, o prazo é de até 18 meses.

EMPRÉSTIMO PARA A CONQUISTA



Dos sonhos aos negócios

Isabel Cristina Lemos sempre gostou de costurar, porém, encarava a paixão como um hobby. Após trabalhar como vendedora, percebeu que poderia ir mais longe, abriu um pequeno ateliê e, dois anos atrás, procurou um agente do Nossocrédito.

“Precisava comprar três máquinas industriais. Formalizei o microcrédito no Banestes de Santo Antônio, em Vitória. Ampliei minha loja, faço reparos e vendo roupas até pela internet”, comemora, acrescentando que o próximo passo é financiar a compra de tecidos.



Aquecimento nas vendas

Através do microcrédito, o comerciante Alexandre Oliveira conseguiu um empréstimo de R\$ 15 mil no Banestes e instalou uma câmara fria para garantir a cerveja gelada para os consumidores.

A câmara foi instalada em maio, com capacidade para mais de 200 caixas de bebidas. “Não faltará bebida gelada no verão. O movimento já aumentou bastante.”

O próximo passo, segundo ele, é fazer a entrega na região da Grande Santo Antônio, em Vitória, onde funciona sua distribuidora de bebidas.



DINHEIRO liberado a juros menores

Oportunidades de crescimento

Banco tem contribuído para o desenvolvimento da região com os empréstimos que realiza nas comunidades

O Banco Bem, banco comunitário que atua no Bairro da Penha, em Vitória, alcançou R\$ 1 milhão em empréstimos este ano. Em funcionamento desde 2005, ele tem contribuído para o desenvolvimento da região com os empréstimos que realiza.

“É um dinheiro que passou a circular na comunidade e, assim, fomenta o desenvolvimento do comércio local”, destaca o gerente de economia solidária e microcrédito da Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes), Wagner Baraldi.

Outro mecanismo que o Banco Bem utiliza para fortalecer a economia das regiões onde atua é a utilização de moedas próprias paritárias ao real.

“Com elas, a comunidade pode comprar no comércio local, o que faz com que o dinheiro fique circulando ali”, diz Baraldi.

Ainda segundo o gerente da Aderes, os bancos comunitários são “a menina dos olhos da economia solidária”, um modo de produzir e comercializar a produção conjuntamente, dividindo os lucros desse processo.

DIFERENCIAL

O principal diferencial da economia solidária é a ausência das figuras de patrões, chefes, diretores ou presidentes, formais em empresas e até em associações. Nesse



USUÁRIA DO BANCO BEM: para fortalecer a economia das regiões onde atua, instituição utiliza de moedas próprias, paritárias ao real

sistema, todos participam da auto-gestão dos grupos produtivos.

Segundo Baraldi, a vantagem é que esse é um processo mais solidário de produção e comercialização. “As pessoas fazem tudo juntas e dividem os lucros. A solidariedade é a palavra-chave e o preço não visa o lucro exorbitante, apenas o

adequado ao que produzem. É uma alternativa aos modelos tradicionais de comercialização do capitalismo”, afirma.

Ele conta que o sistema começou a ganhar força no Espírito Santo com a criação da Lei Estadual da Economia Solidária, em 2006. O Estado foi o segundo do

País a ter sua própria lei.

“O processo ainda está sendo construído, mas hoje o impacto da economia solidária no nosso Estado já é grande. Principalmente os artesãos e quem trabalha com agricultura familiar têm se beneficiado muito da economia solidária. Os catadores de materiais tam-

bém, esse grupo é o que representa bem esse conceito”, diz Baraldi.

E completou: “O interessante da Economia Solidária é que ela reúne pessoas que muitas vezes querem fazer alguma coisa, mas sozinhas não conseguem. Juntas, elas ficam fortes e impulsionam o trabalho umas das outras.”

Talentos que rendem bons negócios

Três gerações de uma mesma família transformam escamas de peixe e outras matérias-primas em belas peças de decoração.

A artesã Hérica Paixão, 34 anos,

trabalha junto com a mãe, a avó e mais três pessoas no grupo Artesanato Paixão.

Ela conta que os trabalhos do grupo sempre eram expostos em feiras

e tinham boa aceitação no mercado, mas as vendas subiram ainda mais depois que o grupo foi cadastrado na Economia Solidária.

“Começamos a participar de mais feiras e eventos e, conseqüentemente, as vendas cresceram. Fomos cadastradas há pouco tempo e já tivemos um crescimento de pelo menos 20% das vendas”, afirma.

Já a aposentada Avanete Greco, 55, tem se dedicado a fazer temperos desidratados e pães há três anos.

Ela conta que tinha dificuldade para apresentar seus produtos fora de sua cidade, Domingos Martins, porque não conseguia espaço em feiras e eventos.

Mas isso mudou desde que ela foi convidada pela Aderes para fazer parte de um grupo produtivo. “Agora participo de todas as feiras e em todas elas as vendas passam de quatro mil reais. Precisei comprar mais estufas para atender à nova demanda”, conta.

Empréstimo para micro e pequenos empresários

Membros de grupos produtivos e micro e pequenos empresários formais ou informais podem se beneficiar de empréstimos para investir em seus negócios.

O Nosso Crédito foi criado há 10 anos e já disponibilizou R\$ 380 milhões em empréstimos.

O programa é voltado para a inclusão sócio produtiva e realiza empréstimos de valores entre R\$ 1 mil e R\$ 15 mil.

Já o Creditar foi criado em outubro de 2011 e já realizou um total de R\$ 279 mil em empréstimos. Cada um é de no máximo R\$ 1 mil reais e para consegui-lo a pessoa precisa apenas da aprovação a comunidade. Mesmo assim os índices de inadimplência são baixos.

“O objetivo é que as pessoas consigam iniciar ou fortalecer alguma atividade produtiva e, assim, se emanciparem”, destaca o assessor especial da Aderes Luiz Felipe Sardinha.



AVANETE GRECO e o marido, Édmo, fazem temperos desidratados e pães



HERICA PAIXÃO, artesã de 34 anos, trabalha junto com a mãe, a avó e mais três pessoas no grupo Artesanato Paixão. “Fomos cadastradas há pouco tempo e já tivemos um crescimento de pelo menos 20% nas vendas”, contou

Elas vão à luta e conquistam destaque

Mulheres chamam a atenção no setor das micro e pequenas empresas e já somam 7 milhões de donas do próprio negócio no País

Difícil acreditar que há poucas décadas elas estavam queimando sutiãs em praça pública para conseguir espaço e garantir seus direitos. Hoje, as mulheres estão produzindo e vendendo lingerie e conseguiram não só espaço, mas a independência através do próprio sustento.

Ao contrário da geração que repudiava o rótulo de dona de casa, hoje as mulheres se orgulham de serem donas de casa, mães, esposas, empresárias, profissionais e muito mais.

Quem exigia igualdade com os homens e disputava o mercado de trabalho, aprendeu a valorizar as diferenças e apostar na parceria. O discurso feminista deu lugar a atitudes e agora elas estão também movimentando a economia.

No setor das micro e pequenas empresas o potencial feminino chama atenção. Hoje, o Brasil tem cerca de 7 milhões de mulheres empreendedoras, que somam quase a metade do total de empreendedores do País.

No Espírito Santo o cenário também é favorável às mulheres que, por necessidade ou oportunidade, cada vez mais estão abrindo seus próprios negócios e ampliando a sua participação no mercado dos micro e pequenos empreendimentos.

Na Agência das Micro e Pequenas

Empresas e do Empreendedorismo (Aderes), esse potencial tem sido incentivado.

O presidente da agência, Pedro Rigo, destaca os pontos fortes da mulher no segmento empresarial. “A mulher tem um perfil de organização e planejamento. Negócios conduzidos por elas têm resultado muito positivo”, avalia.

E basta dar uma volta pelo comércio, assistir a alguns anúncios na mídia, para constatar outra vantagem feminina. Mulheres são grandes consumidoras. Estão trabalhando mais, ganhando mais e comprando mais. Entender os desejos e necessidades de um público-alvo é um diferencial de mercado. Os setores de confecções e vestuário, beleza, cosméticos e alimentação estão entre os mais explorados pelas empresárias.

Segundo Leonina Erlacher, gerente de Micro e Pequenas Empresas da Aderes, tanto na região metropolitana, como no interior, as atividades de manicure e cabeleireira são as campeãs de formalizações como Micro Empreendedores Individuais. “São trabalhos com horários flexíveis que possibilitam conciliar as muitas funções do universo feminino”, disse.

“A mulher tem um perfil de organização e planejamento. Negócios conduzidos por elas têm um resultado muito positivo”

Pedro Rigo, presidente da Aderes



PÃES E DOCES estão entre as delícias produzidas pela associação Mulheres do Prata, de Anchieta

Delícias viram bons negócios nas mãos das empreendedoras

Quase impossível pensar no interior, no meio rural, sem lembrar das delícias da roça como doces, queijos, compotas, licores, pães e muito mais. Nas mãos de mulheres determinadas e empreendedoras, esses quitutes viram bons negócios e alternativa de renda para a agricultura familiar.

Com matéria-prima e habilidade de forno e fogão disponíveis, muitas mulheres do campo estão complementando a renda da família comercializando produtos típicos, como as Mulheres do Prata, uma associação do interior de Anchieta que já vende sua produção de balas, biscoitos, doces, artesanato e outros em feiras, eventos e estabelecimentos comerciais em vários municípios do Sul do Estado.

O diretor de Economia Social e Solidária da Aderes, Odmar Péricles, afirma que o governo aposta



PRODUTOS típicos vendidos em feiras, eventos e no comércio em geral

no potencial das mulheres empreendedoras do campo e quer ampliar o mercado desses produtos através da formalização dos negó-

cios e de orientações sobre manuseio, conservação, embalagens, transporte e outros fatores determinantes para a comercialização.

INICIATIVA

Cabeleireira vira empreendedora

As vantagens de ter um CNPJ, a cabeleireira Elizabeth Ramos já sabia, mas a iniciativa de virar uma microempreendedora individual foi muitas vezes adiada por causa da ideia equivocada sobre a demora nos trâmites e os custos do processo.

“Conversando com uma cliente, falei que queria formalizar o meu trabalho, mas achava que era muito difícil. Ela disse que tinha uma sala próxima ao salão e que poderia me ajudar”, contou.

Por sorte, a cabeleireira tinha em mãos os documentos necessários.



Bastou acessar o Portal do Empreendedor e, em alguns minutos, Mara virou empresária. Ela comenta que teve duas gratas surpresas. “Foi muito rápido e fácil e ela não me cobrou nada”. Agora, são muitos os planos para o futuro e o sonho de ter o próprio salão.

Boa ideia para vender roupas

A organização e o planejamento são inegáveis, mas tem capixaba se destacando também pela criatividade e ousadia. Para Mara Lúcia Siqueira não tem distância que se-

pare uma cliente dos seus objetos de desejo.

No mês passado ela lançou a Boutique Express, uma espécie de delivery de roupas e acessó-



A BOUTIQUE EXPRESS funciona em uma van com araras e prateleiras

rios, sucesso absoluto principalmente para quem tem pouco tempo para compras.

Mara largou o emprego em uma grande empresa para ter mais tempo para o filho e passou a trabalhar como sacoleira. Mas, cada venda era uma operação trabalhosa e demorada de desembalar, procurar, depois guardar as peças.

A Boutique Express funciona em uma van com araras, prateleiras, tudo organizado em uma loja sobre rodas, que circula pela cidade oferecendo comodidade para os clientes.

Foi a partir da repercussão que Mara decidiu formalizar o novo negócio e, hoje, comemora os resultados. “Hoje, eu tenho conta jurídica, o que facilita negociar com os fornecedores, que até dão mais descontos. Um dos grandes diferenciais é a credibilidade.”



A SERRA É A CIDADE NO
ESPÍRITO SANTO QUE VOCÊ
PROCURA PARA INVESTIR
E SE DESENVOLVER.

O município da Serra, o mais industrializado da Grande Vitória, estimula o empreendedorismo nas diversas áreas de comércio e serviços e recebe relevantes investimentos dos governos federal e estadual em obras de infraestrutura e logística, pontos-chave para potencializar ainda mais o seu desenvolvimento, com seus portos, rodovias e ferrovias.

Aproveite todos os recursos e oportunidades disponíveis para você e venha para a Serra.

Prefeitura da Serra. Muito mais desenvolvimento pra você.



www.serra.es.gov.br

Referência nacional em apoio

FERNANDO RIBEIRO - 12/07/2009

Município é pioneiro na adequação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e atende os empresários através da Casa do Empreendedor

Referência nacional no apoio ao empreendedorismo individual e às micro e pequenas empresas, Cariacica passa por um momento em que cada vez mais seus moradores decidem ter seu próprio negócio.

Atualmente, o município, que é pioneiro na adequação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, possui cerca de 9.598 empreendedores individuais e por volta de 60% deles já estão regularizados junto à prefeitura.

Grande parte desse número de regularizações se dá pelas ações realizadas na Casa do Empreendedor, localizada no bairro Alto Laje. No espaço funciona o Centro Integrado de Apoio à Micro e Pequena Empresa (Ciampe) – local onde o microempresário pode tirar dúvidas e buscar soluções para seu negócio.

Também é possível encontrar os serviços necessários para abrir e regularizar uma empresa, como a

emissão de alvarás e certidões.

Engana-se quem pensa que o morador de Cariacica que for atrás de qualquer um desses serviços irá encontrar excesso de burocracia: um dos trunfos da Casa do Empreendedor é a rapidez de seus serviços.

Como destaca o subsecretário municipal de Micro e Pequena Empresa, Emerson Vieira Schroesser, questões como a emissão de um alvará podem ser realizadas quase que instantaneamente.

Ele explicou que foi detectado que o microempresendedor não tem muito tempo para resolver esses assuntos, já que toma conta de sua empresa sozinho.

“Então, agilizamos nossos serviços para melhor atendê-lo. A emissão do alvará de funcionamento, por exemplo, é feita na hora e, para quem precisa renová-la, o procedimento pode levar no máximo dois dias”, afirmou o subsecretário.

Além disso, a Prefeitura de Cariacica disponibiliza uma alternativa para quem deseja agilizar, via internet, questões como a emissão de certidões negativas e taxa de alvarás.

O serviço, inaugurado na segunda quinzena de setembro, pode ser acessado através do site www.cariacica.es.gov.br, na seção “serviços online”.



VISTA GERAL DE CARIACICA: cidade tem 9.598 empreendedores individuais, sendo que 60% estão regularizados

Cursos para empresários na Casa do Empreendedor

Este ano tem sido repleto de novidades para os empresários que buscam o Centro Integrado de Apoio à Micro e Pequena Empresa (Ciampe), localizado na Casa do Empreendedor, no bairro Alto Laje, em Cariacica.

Desde abril, os serviços do Ciampe contam com o auxílio de um consultor empresarial do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Toda quarta-feira, das 9 às 17 horas, os micro e

pequenos empresários têm a oportunidade de tirar dúvidas sobre assuntos relacionados à gestão de seus negócios.

Durante as primeiras horas do dia, como se fossem miniofícinas, os empresários recebem orientação sobre ações empreendedoras e dicas de como gerenciar seu próprio negócio. No restante do dia, as orientações são mais específicas, de acordo com a área ou ramo de atuação do empreendedor.

Além da atuação de membros do Sebrae, a Casa do Empreendedor também oferece ao empresário cariaticuense o serviço de consultoria contábil. O atendimento acontece de segunda a sexta-feira.

Além de oferecer auxílio aos interessados em abrir uma micro ou pequena empresa, a Casa do Empreendedor também dá a oportunidade do empresário regularizar a situação do seu serviço.

De segurança a dono do próprio negócio

Até poucos tempo atrás, Fábio Souto da Conceição trabalhava como segurança em uma empresa na Praia do Canto, em Vitória. Foram 10 anos nesta função até que, em julho deste ano, ele foi demitido.

Para ganhar alguma renda, o ex-segurança passou a vender joias de porta em porta nos bairros de Cariacica. Após dois meses tocando seu negócio, ele sentiu a necessidade de orientação para acompanhar o ritmo do mercado.

Foi aí que, no último dia 22, Fábio procurou a Casa do Empreendedor, em Alto Laje, Cariacica. Por lá, em menos de uma semana, o autônomo de 39 anos conseguiu o CNPJ de sua empresa e participou de dos cursos “Sei Comprar” e “Sei Vender”, oferecidos pelo Centro Integrado de Apoio à Micro e Pequena Empresa (Ciampe).

“Os dois cursos ajudaram muito na minha relação com os clientes. A partir deles, pude aprender a lidar melhor com minha clientela e a saber como apresentar meus produtos a ela”, comentou o ex-segurança.

Além de dicas para alavancar seu empreendimento, outro motivo foi fundamental na iniciativa de Fábio ao procurar a Casa do Empreendedor: a estabilidade financeira.

“Ter minha estabilidade financeira foi uma das principais razões de ter procurado a Casa do Empreendedor. Meu filho tem 15 anos e dependo de saber como contro-

lar meu dinheiro para que, no futuro, eu possa pagar para ele uma boa faculdade. E lá na Casa do Empreendedor, eu aprendi isso”, contou.

Mesmo sem sede própria para comercializar seus folheados em ouro, ele se vê otimista com a venda de seus produtos.

“Sinto que agora as portas se abriram. Hoje, me vejo preparado para atuar no mercado”, afirmou o empreendedor.

CLAUDIO POSTAY/PMC



FÁBIO SOUTO: revenda de joias

SAIBA MAIS

Casa do Empreendedor

ENDEREÇO

> BR-262, km 3,5, trevo de Alto Laje

TELEFONES PARA ATENDIMENTO AO EMPREENDEDOR

> 3346-6367 ou 3346-6371

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO

> DE 9H ÀS 17H, de segunda à sexta-feira

SERVIÇOS OFERECIDOS AO EMPREENDEDOR CARIACIQUENSE:

- > EMISSÃO de alvarás (sanitário, Bombeiros e de funcionamento)
- > ORIENTAÇÃO para abertura e regularização de empresas
- > CURSOS de qualificação do empreendedor
- > EMISSÃO de nota fiscal eletrônica
- > ASSESSORIA contábil
- > ATENDIMENTO de agentes do Nos-socredito



CASA DO EMPREENDEDOR, em Alto Laje, onde funciona o Ciampe

CLAUDIO POSTAY/PMC

Palestras e cursos de graça

Semana do Empreendedor, que começa na terça em Viana e na Serra, terá ações para micro e pequenos empresários

Em comemoração ao Dia da Micro e Pequena Empresa, celebrado hoje em todo o País, os municípios de Viana e Serra realizarão mais uma edição da Semana do Empreendedor.

O evento, que terá início nas duas cidades a partir da próxima terça-feira, contará com ações gratuitas inteiramente voltadas para micro e pequenos empresários e também para quem procura iniciar seu próprio negócio.

Com apoio do Sebrae, Instituto Sindimicro e da Aderes, as atividades se estenderão até a próxima sexta-feira. Durante quatro dias, os empreendedores da Serra e de Viana poderão participar de palestras motivacionais, cursos de capacitação, oficinas e receber orientações sobre questões como microcrédito e empreendedorismo.

Na Serra, a abertura da Semana do Empreendedor Serrano ocorrerá na praça de Serra-Sede – local

que sediará os demais dias de evento. A abertura tem previsão de início para as 9 horas e contará com a presença do prefeito Audifax Barcelos.

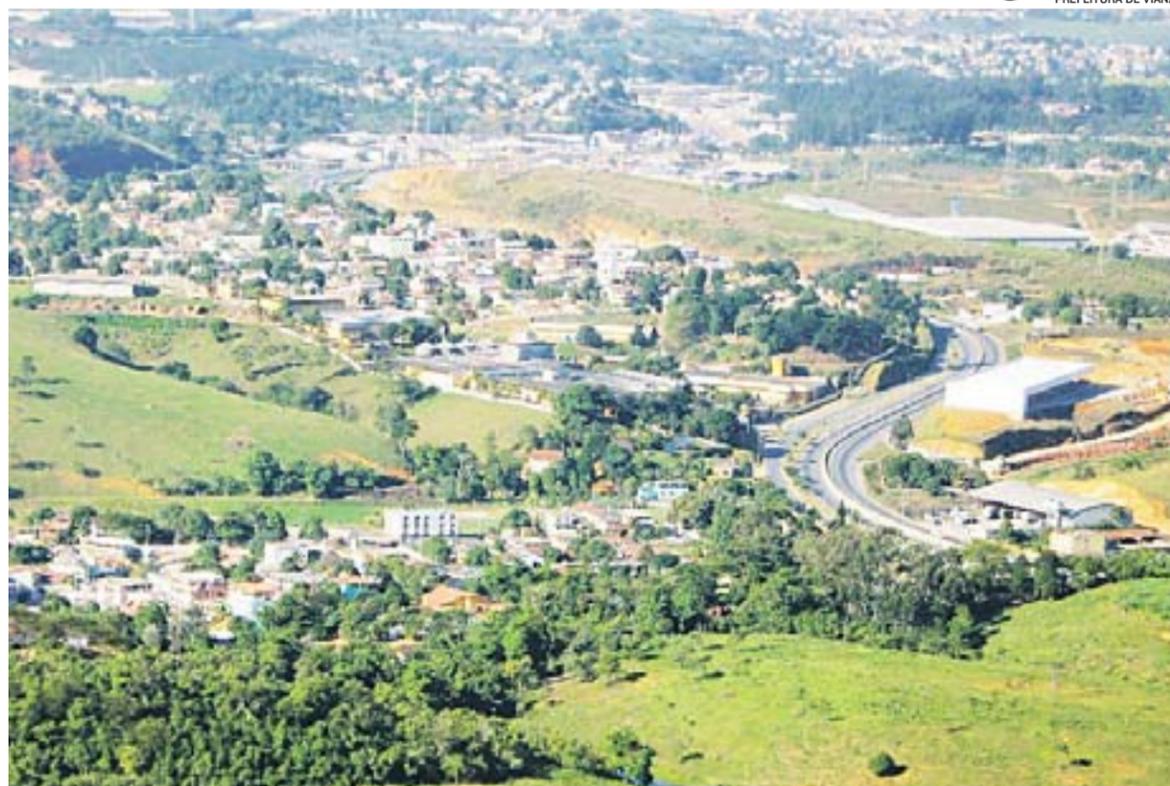
Segundo o secretário de Desenvolvimento Econômico da Serra, Everaldo Colodetti, o evento busca instruir o empreendedor.

“Muitas vezes, o micro e o pequeno empresário não tem acesso às informações sobre os benefícios que lhe são oferecidos. E, além de esclarecer esse tipo de questão, ele também pode receber capacitação e, posteriormente, aplicar o que aprendeu em sua empresa”, destacou o secretário.

O evento também será realizado pela Frente Parlamentar de Apoio às Micro e Pequenas Empresas e conta com o apoio da Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia, Inovação, Educação Profissional e Trabalho (Sectti) e Câmara Municipal da Serra.

Já em Viana, o evento acontecerá em diferentes pontos da cidade. Com atividades realizadas na prefeitura e nos bairros de Areinha, Marcílio de Noronha e Vila Bethânia.

A programação da Semana do Empreendedor de Viana levará ao empresário local a chance de participar de oficinas, exposições de



EM VIANA, o evento ocorrerá em diferentes pontos da cidade, como a prefeitura e o bairro Marcílio de Noronha

artesanato e dará a oportunidade dele ter contato com consultores do Sebrae.

Segundo o secretário de Desenvolvimento Econômico de Viana,

Henrique Casamata, os micro e pequenos empresários são muito importantes para a geração de renda no município.

“Eles são os maiores geradores

de renda da cidade e, em muitas das vezes, o primeiro contato da pessoa com o mercado de trabalho é através da micro e pequena empresa”, explicou.

PROGRAMAÇÃO

Quatro dias de evento

Serra

TERÇA-FEIRA

> A PARTIR das 18 h

> LOCAL: Câmara de Vereadores

> O QUÊ: Sessão Solene em comemoração ao Dia do Empreendedor

QUARTA-FEIRA

> DAS 9h às 18h30

> LOCAL: praça de Serra-Sede

> O QUÊ: Abertura oficial da Semana do Empreendedor Serrano, apresentação cultural, feira de empreendedores e bate-papo com o tema “Mu-

lher Empreendedora”, entre outros.

QUINTA-FEIRA

> DAS 15h às 21h

> LOCAL: praça de Serra Sede

> O QUÊ: Feira de Empreendedores, Apresentação cultural e bate-papo sobre Juventude e Empreendedorismo

SEXTA-FEIRA

> DAS 15h às 21h

> LOCAL: praça de Serra-Sede

> O QUÊ: bate-papo sobre a importância de um bom contador

Viana

TERÇA-FEIRA

> DAS 9h às 16h

> LOCAL: Prefeitura Municipal

> O QUÊ: Abertura Oficial da Semana do Empreendedor do município, com café da manhã, exposição de artesanato, informações sobre Compras Governamentais e Microcrédito, cadastro para as oficinas que acontecerão durante a semana, atendimento com consultor do Sebrae e oportunidade de tirar carteirinha de adesão com profissionais da Aderes.

QUARTA-FEIRA

> DAS 9h às 21h

> LOCAL: Escola João Paulo Sobrinho, no bairro Areinha

> O QUÊ: Unidade móvel para formalização e oficina sobre Planejamento Estratégico para Pequenos Negócios.

QUINTA-FEIRA

> DAS 9h às 21h

> LOCAL: praça de Marcílio de Noronha.

> O QUÊ: Unidade móvel para formalização, entrega de certificados aos participantes do Comércio Total, palestra motivacional e cadastramento de fornecedores pela Semad.

SEXTA-FEIRA

> DAS 9h às 21h

> LOCAL: Escola Maria de Novaes Pinheiro, no bairro Vila Bethânia, em Viana.

> O QUÊ: Unidade móvel para formalização e oficina sobre “Como conquistar e Manter Clientes” ministrada pelo Instituto Sindimicro.



A MULHER empreendedora será tema de bate-papo na Serra

Iniciativas da Prefeitura de Viana

Com o objetivo de incentivar o empreendedorismo no município, a prefeitura de Viana tem realizado diversas ações em prol dos micro e pequenos empresários.

São iniciativas que buscam prepará-los para o mercado a partir de incentivos financeiros e capacitações, como o Programa NossoCrédito e o projeto Comércio Total.

Atualmente, dois mil habitantes de Viana possuem seus próprios negócios. Para qualificar esses empreendedores, a prefeitura realiza o projeto Comércio Total em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e a Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes).

O projeto surgiu há quatro anos com o objetivo de qualificar os microempreendedores a partir de cursos, palestras e consultorias gratuitas. Neste ano, a primeira edição do projeto contou com a

participação de cerca de 200 empreendedores dos bairros de Marcílio de Noronha, Canaã, Primavera, Universal e Industrial.

Os moradores desses locais puderam participar dos cursos de Gestão de Estoques e Pessoas, Visual de Loja, Controles Financeiros para o Varejo, entre outros.

“Como existe uma carência muito grande de informações para esse tipo de empreendedor, o Comércio Total serve como uma oportunidade para que eles se qualifiquem e aprendam”, disse o secretário de Desenvolvimento Econômico de Viana, Henrique Casamata.

Até agosto deste ano, o programa de financiamento NossoCrédito da cidade já havia aplicado R\$ 2.405.863 nos pequenos empreendimentos do município. Valor que supera os empréstimos realizados no mesmo período do ano passado, que ficaram na faixa de R\$ 1.356.565.



O PROJETO Comércio Total visa qualificar os microempreendedores

Apoio à formalização na Serra

Prefeitura oferece capacitação, treinamento, crédito e emissão de alvarás para quem precisa regularizar o negócio

A economia da Serra cresce a cada dia e um dos motivos é a constituição de novas empresas e formalização de empreendedores individuais. Em comparação aos anos anteriores, o número de empresas vem aumentando, o que impulsiona a economia do município. E isto se deve às políticas públicas criadas voltadas para este setor produtivo.

"As microempresas são de fundamental importância para o município. Geram empregos, aumento na arrecadação e na dinâmica da economia local. Em 2013 já houve o registro de mais de duas mil novas empresas", enfatiza o prefeito da Serra, Audifax Barcelos.

O prefeito destaca ainda que estão sendo debatidas diariamente novas práticas de incentivo aos empresários. "Normalmente, os micro e pequenos empreendedores começam sem muita informação e planejamento. A função da administração municipal é auxiliar na formalização, dar capacitação, acesso ao crédito e condições para eles se estabelecerem", diz.

A Serra conta com uma ferramenta voltada para esse público. É o Espaço do Empreendedor, local onde são oferecidos serviços integrados correspondentes a diversas secretarias e órgãos municipais, estaduais e federais, como formalização, capacitação, treinamento,

crédito e emissão de alvarás para quem precisa regularizar o próprio negócio. "É meta da administração municipal reduzir o excesso burocrático e viabilizar o desenvolvimento socioeconômico", diz o secretário municipal de Desenvolvimento Econômico, Everaldo Colodetti.

O secretário informou sobre um projeto que levará os serviços hoje oferecidos dentro do Espaço do Empreendedor para vários bairros de forma descentralizada. "Vamos trabalhar mais próximo dos empreendedores. Os serviços serão oferecidos em 12 regiões distintas, e abrangerão todos os bairros".

Para abrir uma empresa é necessária consulta prévia ou viabilidade e este procedimento pode ser realizado via processo administrativo, com resposta em aproximadamente 30 dias. Porém, hoje o município, através de um convênio com a Junta Comercial, garante que este procedimento seja realizado em até 24 horas, por meio de registro integrado (Regin). Através desse sistema on-line, o empreendedor pode ainda obter sua inscrição municipal. Estas são algumas ferramentas pensadas para reduzir a burocracia e facilitar a vida do empresário.

SERVIÇO

Espaço do Empreendedor PróCidadão

> ENDEREÇO: avenida Talma Rodrigues Ribeiro, nº 5.416, Portal de Jacaraípe, Serra

> TELEFONE: 3252-7411



LEONARDO BICALHO - 21/02/2013

O PREFEITO DA SERRA, AUDIFAX BARCELOS, informou que estão sendo debatidas no município diariamente novas práticas de incentivo aos empresários. "A função da administração municipal é auxiliar na formalização, dar capacitação, acesso ao crédito e condições para eles se estabelecerem", afirma

DIFERENCIAL

PREFEITURA DA SERRA



Pronta para crescer mais

Antes de constituir uma empresa, o empreendedor deve observar aspectos como mercado, produto, público-alvo e diferencial. Foi o que fez a contadora Adriana Teles, que trocou os números pelos doces.

Passou a fazer bolos em embalagens personalizadas como marmitas, potes e palito, além de brigadeiro, paçoca e palha italiana para comer de colher.

A empresa, batizada de "Delícias Três Amores" - em homenagem aos filhos - ganhou CNPJ e está pronta para crescer ainda mais.

"Senti necessidade de ter máquina para cartão de crédito e queria registrar o nome que escolhi. Achei importante formalizar a atividade. Agora, vou fazer cursos de qualificação e me informar sobre os serviços oferecidos no município", conta.

Em busca do mercado internacional

Cada vez mais preparados e estruturados, os micro e pequenos empreendimentos capixabas estão em busca de novos mercados. Exportar os seus produtos para vários países, principalmente Estados Unidos e os europeus, já é uma realidade para micro e pequenas empresas capixabas.

Mas, para atravessar as fronteiras é necessário se adequar às muitas exigências das economias do primeiro mundo. O apoio e orientação das entidades especializadas é fundamental nesse processo.

A Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes), tem dedicado atenção especial pa-

ra atender essa demanda. Dentro das propostas do Plano Nacional de da Cultura Empreendedora, do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior, a agência oferece capacitação para os interessados em exportar.

A programação inclui palestras "Exporta Fácil", que tem o apoio e participação dos Correios. A gerente de Integração Regional da Aderes, Marg Lima, destaca que o empresariado do Estado tem grande potencial.

Entre os produtos identificados com grande possibilidade de exportação estão leite, polpa de frutas e fruticultura em geral, agroindústria, pimentas, artesanato, móveis, rochas ornamentais, madeira e móveis e outros.

Outra ação é a Vitrine Exportadora, uma oficina realizada em faculdades capixabas. A Formação de Agentes de Comércio Exterior, de acordo com Marg Lima, tem surpreendido pelo enorme interesse. Outra surpresa foi o evento Agroex, realizado em Castelo que reuniu cerca de 400 pessoas.



ARTESANATO CAPIXABA

Especial

Projeto visa acabar com a burocracia

A proposta é que o alvará seja emitido em apenas dois dias, podendo ser retirado na internet. Hoje pode levar até 145 dias

Abri-**A**brir uma empresa em Vitória será mais rápido. É o que prevê o projeto Alvará Mais Fácil, que pretende desburocratizar o processo de retirada do Alvará de Localização e Funcionamento, obrigatório para o trabalho legalizado de empresas.

A ideia é que o alvará seja emitido em apenas dois dias, podendo também ser retirado na internet. Atualmente, desde o momento em que a empresa pede seu alvará e a aprovação do mesmo, podem se passar até 145 dias.

O Alvará mais Fácil só valerá para ações que tramitem exclusivamente no âmbito da Secretaria de Desenvolvimento da Cidade (Se-

dec), mas depende ainda de aprovação na Câmara de Vereadores, onde o projeto está tramitando.

O município também estuda a implantação do Alvará Mais Fácil Social para beneficiar empresas de bairros de periferia e funcionamento em estabelecimentos com menos de 15 metros quadrados. A Prefeitura de Vitória fará reuniões nas comunidades para ouvir as sugestões dos interessados.

Também faz parte da política do município de incentivo aos pequenos empreendedores o acesso ao crédito e os programas de capacitação. A Secretaria de Turismo, Trabalho e Renda de Vitória, criada na atual gestão, promove o planejamento e acompanhamento técnico e gerencial dos projetos relativos à área.

A secretaria oferece cursos de capacitação e qualificação profissional a partir de demandas do mercado, além de estimular a formação de associações e empresas associativas de produção de bens e serviços oferecidos à população.

ADRIANO HORTA - 06/07/2012



VITÓRIA: a prefeitura fará reuniões nas comunidades para ouvir sugestões



BARES DA CAPITAL: município estuda implantar alvará Mais Fácil Social

Programa de microcrédito a empreendedor e cooperativas

A gerência de Acesso ao Crédito da Prefeitura de Vitória oferece o programa microcrédito ao empreendedor formal ou informal, além de associações e cooperativas legalizadas. Os valores são atrativos e vão de R\$ 200 a R\$ 15 mil, com taxa de juros a partir de 0,41 ao mês e prazos adequados a cada negócio e perfil de quem solicita.

O crédito destina-se à compra de equipamentos, melhoria de infraestrutura e capital de giro. Esse serviço é resultado do convênio entre a Prefeitura de Vitória, Caixa Econômica, Banco do Brasil e Governo do Estado, que libera recursos financeiros do Banestes e do Bandes.

Segundo o secretário de Turismo, Trabalho e Renda de Vitória, Leonardo Krohling, já foram intermediados pela Prefeitura mais de 600 contratos ultrapassando os R\$ 2 milhões em crédito concedido.

O microcrédito destina-se, destacou Krohling, a micro e pequenos empreendedores que exerçam atividades formais ou informais, rurais ou urbanas, trabalhadores que concluíram cursos promovidos pelos programas de Qualificação Profissional inseridos no mercado de produção de bens ou serviços.

Os incentivo têm dado resultados positivos. Até o último dia 26, Vitória registrou a abertura de 3.844 novas empresas, um crescimento de 13% em relação ao mesmo período de 2012, quando foram abertas 3.395 empresas em Vitória.

OS NÚMEROS

3.844

novas empresas em Vitória

13%

crescimento em relação a 2012

Paraná possui alíquota inferior ao Simples

Em meio aos muitos impasses da política tributária nacional, o Paraná saiu na frente reduzindo o ICMS e é hoje o melhor Estado do País para a instalação e operação de micro e pequenas empresas de acordo com levantamento feito pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) que avaliou a carga tributária para o setor.

Segundo o estudo, o Paraná é o único Estado que possui uma alíquota inferior ao do Simples Nacional. A alíquota média nacional é de 5,5 % e, no Paraná, o recolhimento, em média, é de 4,6 % do faturamento da empresa.

O Simples engloba sete tributos entre eles Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Serviços (ISS) e Cofins. A política tributária adotada no Paraná beneficia 98% das empresas do Estado.

Hoje, aproximadamente 200 mil microempresas estão isentas do recolhimento de impostos estaduais. O secretário estadual da Fazenda, Luiz Carlos Haully, um dos autores da Lei 123, Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, explica que são as três principais razões para o Paraná ter conquistado o primeiro lugar. A primeira delas é a redução de ICMS para as empresas com faturamento até R\$ 540 mil em 12 meses, e redução das alíquotas para aquelas com receita bruta entre R\$ 540 mil e R\$ 3,6 milhões em 12 meses.

Outro fator é que no Paraná não há equalização de alíquotas nas operações de compras interestaduais de matérias-primas ou de mercadorias para revenda. Para completar, a substituição tributária do ICMS vale apenas para produtos com convênio nacional e o imposto que seria devido por todos os elos ao longo da cadeia é

concentrado numa única etapa.

“Quanto à realidade do Espírito Santo, cada Estado tem sua política tributária, e eu sei que a capixaba não está entre os mais altos valores do Simples no Brasil, mas sempre há algumas ações que podem fazer a diferença, mesmo que seja necessário abrir mão de alguma receita”, observa.

Os benefícios gerados pelos pequenos negócios, devido ao incentivo concedido pelo Paraná, são enormes do ponto de vista socioeconômico, sustenta o secretário. “Com a redução da carga tributária, o Governo do Estado contribui para o aumento da longevidade dessas empresas, que ganham competitividade no mercado, geram riqueza e renda. Os micro e pequenos empreendimentos respondem por 60% do estoque de empregos no Estado e são responsáveis por 70% da abertura de empregos no País”, ressalta Haully.

JULIO CESAR SOUZA/SEFA-ESTADO DO PARANÁ



SECRETÁRIO ESTADUAL DA FAZENDA do Paraná, Luiz Carlos Haully