Ano 11 | **Número 104** | Março de 2014

Empresa Brasil

CACB
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO BRASIL

Governo promete não dar trégua no

COMBATE À INFLAÇÃO

Mesmo com o anúncio de corte de R$ 44 bilhões no Orçamento Geral da União deste ano, especialistas mantêm-se céticos quanto às promessas do Planalto

PRESIDENTE DILMA ROUSSEFF CONFIRMA PRESENÇA NO 1º FÓRUM NACIONAL CACB MIL

CACB
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO BRASIL

DIRETORIA DA CACB
TRIÊNIO 2013/2015

PRESIDENTE
José Paulo Dornelles Cairoli (RS)

1º VICE-PRESIDENTE
Rogério Pinto Coelho Amato (SP)

VICE-PRESIDENTES
Antônio Freire (MS)
Djalma Farias Cintra Junior (PE)
Jésus Mendes Costa (RJ)
Jonas Alves de Souza (MT)
José Sobrinho Barros (DF)
Rainer Zielasko (PR)
Reginaldo Ferreira (PA)
Sérgio Roberto de Medeiros Freire (RN)
Wander Luis Silva (MG)

VICE-PRESIDENTE DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS
Sérgio Papini de Mendonça Uchoa (AL)

VICE-PRESIDENTE DE COMUNICAÇÃO
Alexandre Santana Porto (SE)

VICE-PRESIDENTE DA MICRO E PEQUENA EMPRESA
Luiz Carlos Furtado Neves (SC)

VICE-PRESIDENTE DE SERVIÇOS
Pedro José Ferreira (TO)

DIRETOR–SECRETÁRIO
Jarbas Luis Meurer (TO)

DIRETOR–FINANCEIRO
George Teixeira Pinheiro (AC)

CONSELHO FISCAL TITULARES
Jadir Correa da Costa (RR)
Ubiratan da Silva Lopes (GO)
Valdemar Pinheiro (AM)

CONSELHO FISCAL SUPLENTE
Alaor Francisco Tissot (SC)
Itamar Manso Maciel (RN)
Kennedy Davison Pinaud Calheiros (AL)

CONSELHO NACIONAL DA MULHER EMPRESÁRIA
Avani Slomp Rodrigues (PR)

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO JOVEM EMPRESÁRIO
Rodrigo Paolilo

SUPERINTENDENTE
Antônio Chaves Barcellos

GERENTE ADMINSTRATIVO/FINANCEIRO
César Augusto Silva

COORDENADOR DO EMPREENDER
Carlos Alberto Rezende

COORDENADOR CBMAE/INTEGRA
Valério Souza de Figueiredo

COORDENADOR DO PROGERECS
Luiz Antônio Bortolin

COORDENADORA DE COMUNICAÇÃO SOCIAL
Neusa Galli Fróes

EQUIPE DE COMUNICAÇÃO SOCIAL
Neusa Galli Fróes
Cyntia Menezes
Marcelo Melo

SCS Quadra 3 Bloco A
Lote 126
Edifício CACB
61 3321-1311
61 3224-0034
70.313-916 Brasília - DF

Site: www.cacb.org.br

Federações CACB

Acre – Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Acre – FEDERACRE
Presidente: George Teixeira Pinheiro
Avenida Ceará, 2351 Bairro: Centro
Cidade: Rio Branco CEP: 69909-460

Alagoas – Federação das Associações Comerciais do Estado de Alagoas – FEDERALAGOAS
Presidente: Kennedy Davidson Pinaud Calheiros
Rua Sá e Albuquerque, 302 Bairro: Jaraguá
Cidade: Maceió CEP: 57.020-050

Amapá – Associação Comercial e Industrial do Amapá – ACIA
Presidente: Nilton Ricardo Felgueiras Faria e Sousa
Rua General Rondon, 1385 Bairro: Centro
Cidade: Macapá CEP: 68.900-182

Amazonas – Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Amazonas – FACEA
Presidente: Valdemar Pinheiro
Rua Guilherme Moreira, 281
Bairro: Centro Cidade: Manaus CEP: 69.005-300

Bahia – Federação das Associações Comerciais do Estado da Bahia – FACEB
Presidente: Clóves Lopes Cedraz
Rua Conselheiro Dantas, 5. Edifício Pernambuco, 9° andar
Bairro: Comércio Cidade: Salvador CEP: 40.015-070

Ceará – Federação das Associações Comerciais do Ceará – FACC
Presidente: João Porto Guimarães
Rua Doutor João Moreira, 207 Bairro: Centro
Cidade: Fortaleza CEP: 60.030-000

Distrito Federal – Federação das Associações Comerciais e Industriais do Distrito Federal e Entorno – FACIDF
Presidente: Francisco de Assis Silva
SAI Quadra 5C, Lote 32, sala 101
Cidade: Brasília CEP: 71200-055

Espírito Santo – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropastoris do Espírito Santo – FACIAPES
Presidente: Amarildo Selva Lovato
Rua Henrique Rosetti, 140 - Bairro Bento Ferreira
Vitória ES - CEP 29.050-700

Goiás – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Estado de Goiás – FACIEG
Presidente: Ubiratan da Silva Lopes
Rua 143 - A - Esquina com rua 148, Quadra 66 Lote 01
Bairro: Setor Marista Cidade: Goiânia CEP: 74.170-110

Maranhão – Federação das Associações Empresariais do Maranhão – FAEM
Presidente: Domingos Sousa Silva Júnior
Rua Inácio Xavier de Carvalho, 161, sala 05, Edifício Sant Louis.
Bairro: São Francisco- São Luís- Maranhão
CEP: 65.076-360

Mato Grosso – Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Mato Grosso – FACMAT
Presidente: Jonas Alves de Souza
Rua Galdino Pimentel, 14 - Edifício Palácio do Comércio
2º Sobreloja – Bairro: Centro Norte Cidade: Cuiabá CEP: 78.005-020

Mato Grosso do Sul – Federação das Associações Empresariais do Mato Grosso do Sul – FAEMS
Presidente: Antônio Freire
Rua Quinze de Novembro, 390
Bairro: Centro Cidade: Campo Grande CEP: 79.002-917

Minas Gerais – Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Minas Gerais – FEDERAMINAS
Presidente: Wander Luís Silva
Avenida Afonso Pena, 726, 15º andar
Bairro: Centro Cidade: Belo Horizonte CEP: 30.130-002

Pará – Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Pará – FACIAPA
Presidente: Olavo Rogério Bastos das Neves
Avenida Presidente Vargas, 158 - 5º andar
Bairro: Campina Cidade: Belém CEP: 66.010-000

Paraíba – Federação das Associações Comerciais e Empresariais da Paraíba – FACEPB
Presidente: Alexandre José Beltrão Moura
Avenida Marechal Floriano Peixoto, 715, 3º andar
Bairro: Bodocongo Cidade: Campina Grande CEP: 58.100-001

Paraná – Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná – FACIAP
Presidente: Rainer Zielasko
Rua: Heitor Stockler de Franca, 356
Bairro: Centro Cidade: Curitiba CEP: 80.030-030

Pernambuco – Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Pernambuco – FACEP
Presidente: Jussara Pereira Barbosa
Rua do Bom Jesus, 215 – 1º andar
Bairro: Recife Cidade: Recife CEP: 50.030-170

Piauí – Associação Comercial Piauiense - ACP
Presidente: José Elias Tajra
Rua Senador Teodoro Pacheco, 988, sala 207.
Ed. Palácio do Comércio 2º andar - Bairro: Centro
Cidade: Teresina CEP: 64.001-060

Rio de Janeiro – Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Rio de Janeiro – FACERJ
Presidente: Jésus Mendes Costa
Rua do Ouvidor, 63, 6º andar - Bairro: Centro
Cidade: Rio de Janeiro CEP: 20.040-030

Rio Grande do Norte – Federação das Associações Comerciais do Rio Grande do Norte – FACERN
Presidente: Itamar Manso Maciel Júnior
Avenida Duque de Caxias, 191 Bairro: Ribeira
Cidade: Natal CEP: 59.012-200

Rio Grande do Sul – Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul - FEDERASUL
Presidente: Ricardo Russowsky
Rua Largo Visconde do Cairu, 17, 6º andar
Palácio do Comércio - Bairro: Centro
Cidade: Porto Alegre CEP: 90.030-110

Rondônia – Federação das Associações Comerciais e Industriais do Estado de Rondônia – FACER
Presidente: Gerçon Szezerbatz Zanatto
Rua Dom Pedro II, 637 – Bairro: Caiari
Cidade: Porto Velho CEP: 76.801-151

Roraima – Federação das Associações Comerciais e Industriais de Roraima – FACIR
Presidente: Jadir Correa da Costa
Avenida Jaime Brasil, 223, 1º andar
Bairro: Centro Cidade: Boa Vista CEP: 69.301-350

Santa Catarina – Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina – FACISC
Presidente: Ernesto João Reck
Rua Crispim Mira, 319 - Bairro: Centro
Cidade: Florianópolis - CEP: 88.020-540

São Paulo – Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo – FACESP
Presidente: Rogério Pinto Coelho Amato
Rua Boa Vista, 63, 3º andar Bairro: Centro
Cidade: São Paulo CEP: 01.014-001

Sergipe – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropastoris do Estado de Sergipe – FACIASE
Presidente: Alexandre Santana Porto
Rua Jose do Prado Franco, 557 Bairro: Centro
Cidade: Aracaju CEP: 49.010-110

Tocantins – Federação das Associações Comerciais e Industriais do Estado de Tocantins – FACIET
Presidente: Pedro José Ferreira
103 Norte Av. LO 2 - 01 - Conj. Lote 22 Prédio da ACIPA -
Bairro: Centro Cidade: Palmas CEP: 77.001-022

• O conteúdo desta publicação representa o melhor esforço da CACB no sentido de informar aos seus associados sobre suas atividades, bem como fornecer informações relativas a assuntos de interesse do empresariado brasileiro em geral. Contudo, em decorrência da grande dinâmica das informações, bem como sua origem diversificada, a CACB não assume qualquer tipo de responsabilidade relativa às informações aqui divulgadas. Os textos assinados publicados são de inteira responsabilidade de seus respectivos autores.

A volta da inflação

Mais uma vez o país se depara com a ameaça real do recrudescimento da inflação. A verdade é que não se atinge a meta de inflação desde 2009, e, de acordo com as previsões do BC, isto não ocorrerá pelo menos até 2015. Nessa linha, o que se espera é uma atuação mais firme da autoridade monetária, o que representa uma nova onda de elevação da Selic, o que poderá deter um descontrole maior do custo de vida.

Os próprios analistas do mercado consultados pelo BC aumentaram as suas apostas dos juros como condição fundamental para que a inflação não exceda o intervalo de tolerância de dois pontos percentuais para cima, de acordo com o que estabelece o sistema de metas de inflação adotado pelo governo, ou seja, de 6,5%. Entretanto, para que isso realmente aconteça de forma concreta, segundo esses analistas, o Comitê de Política Monetária deverá elevar a Selic para 11% até o final deste ano.

Conforme matéria de capa desta edição de Empresa Brasil, o ministro da Fazenda, Guido Mantega, expressa confiança na capacidade de o governo federal manter a inflação sob controle. Ocorre que seria uma má aposta do governo deixar a missão apenas sob a responsabilidade do Banco Central. É bom lembrar que este é o ano da Copa do Mundo de futebol, além de ser um ano eleitoral. Isso significa que as necessidades de consumo devem ingressar num período de grande turbulência, provocado não somente pela especulação de preços no setor de serviços como também pelo aumento de dispêndio do governo a favor da reeleição.

Nessa linha, fazemos votos de que a presidente mantenha sua determinação de buscar sempre o centro da meta inflacionária, não importando os sacrifícios que essa empreitada venha a implicar. Reiteramos nossa confiança "no poder de fogo do governo federal" em manter a taxa dentro dos limites estabelecidos pelo seu sistema de metas de inflação e fazemos votos de que o BC não vacile em suas medidas a fim de trazer a inflação aos níveis aceitáveis, mesmo que isso possa elevar a Selic aos patamares projetados pelo mercado. Como dizia Roberto Campos, a inflação "é um monstro brutal e cruel que tortura particularmente os assalariados", o que significa o empobrecimento de grande parte da população que não tem como se defender.

Ainda nesta edição trazemos matéria sobre o 1º Fórum Nacional CACB Mil, que será aberto pela presidente Dilma Rousseff. O Fórum será realizado em Brasília, em 2 e 3 de abril próximo, no Centro de Convenções Ulysses Guimarães. O intuito do Fórum é estimular a integração e o debate entre as entidades que fazem parte da Rede CACB. Outro tema do evento é identificar ameaças à sobrevivência dos negócios no país e difundir as boas práticas associativas. Nesta primeira edição, a CACB irá reunir mais de mil presidentes de associações comerciais e empresariais e um público de mais de 3 mil pessoas, o que comprova, mais uma vez, a força de nossa confederação. Nos veremos em Brasília. Até lá.

José Paulo Dornelles Cairoli, presidente da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil

ÍNDICE

Foto: Agência Brasil

3 PALAVRA DO PRESIDENTE
Mais uma vez o país se depara com a ameaça real do recrudescimento da inflação. A verdade é que não se atinge a meta de inflação desde 2009, e, de acordo com as previsões do BC, isto não ocorrerá pelo menos até 2015.

5 PELO BRASIL
CACB oferece curso para formação de consultores internacionais.

8 CAPA
O ano de 2014 vai ficar marcado por um combate sem trégua do governo federal contra a inflação. Pelo menos isso é o que promete o ministro da Fazenda, Guido Mantega, que, apesar dos prognósticos pouco otimistas do mercado, vem mantendo a sua confiança no poder de fogo do governo federal.

12 CASE DE SUCESSO
Município de Barueri (SP) aplica 27% da arrecadação em saúde e se torna referência nacional.

14 FEDERAÇÕES
ACDF instala Impostômetro no Setor Comercial Sul, em Brasília.

16 CONJUNTURA
A volatilidade do dólar volta a surpreender.

18 PROGRAMA
Empreender Competitivo inicia visitas aos núcleos setoriais.

20 CBMAE
Evento discute a mediação como solução de conflitos.

22 DESTAQUE CACB
Dilma Rousseff abrirá 1º Fórum Nacional CACB Mil.

24 PROGERECS
Facmat e Secretaria da Fazenda (MT) formalizam parceria para sistema de emissão gratuita de documento eletrônico.

26 INTERNACIONAL
Consultores do Empreender trocam experiências de negócios no exterior.

30 LIVROS
Foco, de Daniel Goleman, é o livro do mês.

31 ARTIGO
15 bons motivos para investir em mídias sociais, por Felipe Martins.

Empreender SUPLEMENTO ESPECIAL
Ex-serralheiro torna-se empresário de sucesso

EXPEDIENTE

Coordenação Editorial: Neusa Galli Fróes
fróes, berlato associadas
escritório de comunicação
Edição: Milton Wells - mwells@terra.com.br
Projeto gráfico: Vinícius Kraskin
Diagramação: Kraskin Comunicação
Foto da capa: Peshkova/fotolia.com
Revisão: Flávio Dotti Cesa
Colaboradores: Cyntia Menezes e Marcelo Melo
Execução: Editora Matita Perê Ltda.
Comercialização: Fone: (61) 3321.1311 - comercial@cacb.org.br
Impressão: Arte Impressa Editora Gráfica Ltda. EPP

Equipe que participou do terceiro módulo trabalhou com exercícios vivenciais e aspectos culturais da cooperação internacional

CACB oferece curso para formação de consultores internacionais

A Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), em parceria com o Centro de Formação Profissional dos Sindicatos Patronais da Alemanha (BFZ), oferece curso de formação de consultores internacionais dividido em cinco módulos. A grade do curso é destinada a pessoas que querem se preparar para a cooperação internacional ou aperfeiçoar seus conhecimentos. Entre os dias 7 e 11 de abril, o quarto módulo, a ser realizado em Maceió (AL), contará com o apoio da Associação Comercial de Maceió e da Federação das Associações Comerciais do Estado de Alagoas (Federalagoas).

Na pauta estão projetos de cooperação internacional, que visam ao desenvolvimento econômico, ao fortalecimento do setor privado e de suas entidades de representação. O quarto módulo leva aos participantes conhecimentos sobre o surgimento de projetos de cooperação e atuais formas de abordagem e tendências nos projetos dos principais financiadores. Além da abordagem teórica, será repassado um conjunto de instrumentos práticos sobre como proporcionar o desenvolvimento empresarial por meio do fomento de suas entidades.

Fazenda lança seguro para micro, pequenas e médias empresas

A Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda (Sain) anunciou o lançamento de seguro de crédito à exportação para micro, pequenas e médias empresas (SCE/MPME). O seguro será concedido em operações de exportação de bens e/ou serviços com prazo de financiamento da comercialização de até dois anos. A meta do governo é chegar a US$ 1 bilhão em garantias por ano até 2018 por meio dessa ferramenta. As empresas elegíveis ao uso desse seguro devem apresentar faturamento anual de até R$ 90 milhões e exportações de até US$ 1 milhão.

Núcleo de metalúrgicas vai à Feira de Hannover

Nove empresas que atuam no Núcleo de Metalúrgicas do Programa Empreender, desenvolvido pela Associação Comercial e Industrial de Florianópolis (ACIFI), participarão do maior evento mundial no ramo de metal-mecânica, realizado anualmente em Hannover, Alemanha. Este ano, o evento pretende promover as jovens empresas inovadoras, tendo como foco a criação de novas tecnologias.

O grupo brasileiro embarca em 6 de abril e participa da abertura do evento, que prosseguirá até 11 de abril. Os temas centrais da Hannover Messe 2014 são a automação industrial, tecnologia da informação, tecnologias energéticas e ambientais, fornecimento industrial, tecnologias de produção e de serviços, e pesquisa e desenvolvimento. Para o coordenador do Núcleo de Metalúrgicas, Rudney Lopes Vargas, "será uma oportunidade única para conhecermos novas técnicas e aprimorarmos nossos empreendimentos de maneira conjunta".

Facisc

Integrantes do Núcleo das Metalúrgicas estarão na missão empresarial em Hannover

Jovens empreendedores auxiliam na criação de Conselho Empresarial em Corumbá

Corumbá (MS) poderá contar com o Conselho de Jovens Empresários, organização com missão de fortalecer a nova geração de empreendedores por meio da capacitação, relacionamento comercial e representatividade. Os trabalhos iniciais foram pauta do encontro do secretário de Indústria e Comércio de Corumbá, Pedro Paulo Marinho de Barros, com os diretores do Conselho de Jovens Empresários da Associação Comercial e Industrial de Campo Grande (ACICG), Alex Machado, Rodrigo Bogamil e Marcos Silva, em 24 de janeiro, na sede da entidade empresarial.

De acordo com o Secretário, a intenção é ampliar a atuação do CJE promovendo maior interação com o poder público. "Já vislumbrei um possível grupo de empresários para a formação inicial do conselho. Minha ideia é que ele possa trabalhar a favor do desenvolvimento da cidade, mostrando problemas e encontrando possíveis soluções para os gargalos da cidade", afirmou.

Cidiana Pellegrin/ACICG

Conselho de Jovens Empresários se reúne com Secretário de Indústria e Comércio de Corumbá

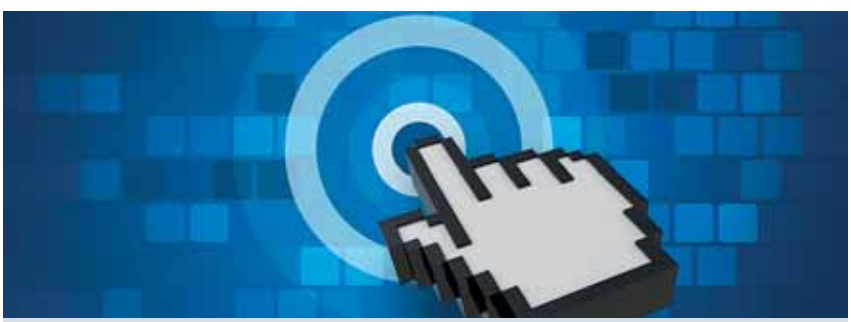
Facisc defende reformas legislativas

Na avaliação do vice-presidente da Facisc para o setor da indústria, Christian Dihlmann, em 2014, é preciso manter o foco em trabalhos já iniciados anteriormente, como o encaminhamento das propostas do Movimento Brasil Eficiente (MBE) em prol da melhor eficiência na gestão pública e a luta pelas reformas trabalhista, previdenciária, fiscal, tributária e eleitoral. "Há ainda um ponto muito importante e pouco debatido: a competência gerencial de nossos empresários. Tenho absoluta certeza de que um grande esforço na capacitação e certificação dos gestores e o desenho de uma nova legislação trabalhista (CLT - Consolidação das Leis do Trabalho) contribuirão de forma significativa para que a indústria nacional possa alçar níveis internacionais de competitividade", afirma o representante.

Christian considera que a máquina governamental, em todos os níveis, precisa ser mais eficaz, tanto na velocidade das ações quanto na gestão dos recursos humanos e financeiros. "Se isso porventura ocorrer logo, não deve se limitar ao ano da Copa 2014 e das Olimpíadas. A infraestrutura como um todo precisa ser definitivamente solucionada no Brasil, de Norte a Sul", desabafa Dihlmann.

Facisc

Para Christian Dihlmann, é preciso investir em capacitação e formular nova legislação trabalhista



Associações comerciais aderem ao certificado digital

O programa de Geração de Receitas e Serviços (Progerecs), parte integrante da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), realiza em 11 e 12 de março o 2º Workshop Anual da Rede CACB de Certificação Digital, em São Paulo.

O evento visa a troca de ideias e a alinhamentos de propostas entre federações e associações comerciais e empresariais, de maneira geral. Entre os assuntos a serem debatidos estão a Nota Fiscal Eletrônica (NFe), a Autoridade de Registro (AR) e enquadramento para um planejamento estratégico eficaz.

Você sabia?

A Associação Comercial de São Paulo (ACSP) mantém o Instituto de Economia Gastão Vidigal (IEGV). O objetivo é a realização de estudos para que se forneçam indicadores importantes sobre a área de economia. Além de assessorar a Diretoria e os Conselhos de Entidade em matéria econômica, o IEGV produz também estatísticas sobre o movimento do comércio em geral, apoiando a tomada de decisões dos empresários.

Foto: Agência Brasil

Governo define o combate à inflação como prioridade

Governo anuncia um corte de R$ 99 bilhões para o pagamento dos juros da dívida na tentativa de aliviar a política monetária no controle do aumento dos preços

O ano de 2014 poderá ficar marcado por uma forte disposição do governo federal de controlar a inflação. Pelo menos isso é o que promete o ministro da Fazenda, Guido Mantega, que anunciou, no final de fevereiro, com quase quatro meses de atraso, a meta fiscal para este ano: uma economia de R$ 99 bilhões para o pagamento de juros da dívida pública.

A contenção de gastos, segundo o ministro, ajudará a frear a alta de preços e abrirá espaço para uma política monetária "menos severa", isto é, menos focada na alta de juros, como tem sido desde abril de 2013. Em seu anúncio o governo também reduziu a previsão de crescimento da economia de 3,8% para 2,5% em 2014. A projeção de inflação para este ano foi reduzida de 5,8% para 5,3%.

O corte no orçamento representa uma mudança na política fiscal do governo e ajuda a combater a inflação? "Não acredito", disse o economista Mansueto Almeida. "A parte maior da redução de gastos anunciada pelo governo não passa de vento, ou seja, de despesas discricionárias que não são aquelas que têm puxado o crescimento do gasto", sustenta.

Mesmo as despesas obrigatórias incluídas no corte, de acordo com o economista, foram apenas reestimadas. "Não acredito no corte orçamentário anunciado", diz Almeida. "A decisão do governo apenas agrava o plano de ajuste de 2015 e não soluciona a tendência de crescimento da despesa primária acima do crescimento da receita, o que significa queda do resultado primário."

Na opinião do economista Marcel Grillo Balassiano, do Instituto Brasileiro de Economia (Ibre), da Fundação Getulio Vargas, o governo deve, sim, se preocupar com a inflação. Isso porque em 2013 ela já foi alta, 5, 91%, mesmo com os preços "controlados" – tarifas de ônibus, preço da gasolina, entre outros –, e, em 2014, não deverá ceder, devendo ser puxada para cima com a ajuda dos preços administrados também.

Ele lembra que desde que o Banco Central surpreendeu o mercado ao baixar a taxa Selic de 12,5% para 12,0% na reunião de 31 agosto de 2011, e continuou reduzindo até a reunião de 10 de outubro de 2012 (de 7,5% para 7,25%), e depois manteve o juro nominal em 7,25% até meados de abril de 2013, o Banco Central já subiu os juros em 350 pontos, de 7,25% para 10,75%. "Continuo acreditando que o Banco Central irá subir a Selic em mais 25 pontos, na reunião de 2 de abril próxima, levando a taxa Selic para 11,0%", afirma. "Diante dessa situação, a inflação de 2014 deve ficar próxima de 6,0%", completa.

De acordo com o economista, o comunicado do Copom após a reunião de 26 de fevereiro, quando decidiu elevar em 0,25 ponto percentual a taxa Selic, levando-a para 10,75%, foi sintomático. "A expressão 'dando prosseguimento', foi mantida, sinal de que o Banco Central deverá fazer mais um aumento de 0,25 ponto percentual de juro na próxima reunião, em abril, na ausência de grandes surpresas que possam modificar o cenário", diz. "Acredito que a Selic deve permanecer estável em 11,0% até o fim do ano, mas outro ajuste adicional, de mais 25 pontos, levando a Selic para 11,25%, também não deve ser descartado, mas não é o meu cenário principal", acrescenta.

Um dos motivos para o Banco Central ter que subir bastante o juro para "tentar" controlar a inflação, segundo Balassiano, é o fato de que ele não tem ajuda da política fiscal nessa tarefa. "Como a política fiscal do governo é bastante expansionista, não ajuda a diminuir a demanda, o que ajudaria a diminuir a inflação. Além disso, temos o fato de que 2014 é um ano eleitoral – o que faz com que o governo gaste mais –, logo é difícil acreditar numa ajuda muito forte da área fiscal para a inflação."

Para o economista, o aumento da sua meta de superávit primário deste ano para 1,9% do PIB pode contribuir positivamente no combate à inflação, "mas nada que faça com que a inflação diminua bastante, e convirja para o centro da meta, 4,5%, pois mesmo com esses novos ajustes na área fiscal, o cenário ainda é não é bom".

Outro fator citado pelos analistas capaz de atiçar ainda mais a inflação será o forte componente sazonal de alta, no período entre junho e julho, reservado para a Copa do Mundo. Mas a realização do evento em si e o consequente aumento da demanda por bens e serviços não são os únicos fatores para a variação de preços. A restrição de oferta em alguns setores e a deficiência estrutural do Brasil, que ficarão mais evidentes durante o mundial, serão um agravante para turbinar a inflação no período, como no caso dos voos das companhias de aviação, em que a oferta será cada vez mais pressionada.

Balassiano, da FGV: "Mesmo com os novos ajustes na área fiscal, o cenário ainda é não é bom"

Sistemas de metas de inflação

Pelo sistema que vigora no Brasil, o BC precisa calibrar os juros para atingir as metas preestabelecidas, tendo por base o IPCA, apurado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Para 2014 e 2015, a meta central da inflação é de 4,5%, com um intervalo de tolerância de dois pontos percentuais para cima ou para baixo. Desse modo, o IPCA pode ficar entre 2,5% e 6,5% sem que ela seja formalmente descumprida.

$urreal é a nova moeda da Copa

O segmento de serviços, com peso equivalente a 35% na inflação total, vai crescer em importância, neste ano, por causa da Copa do Mundo. Isso porque setores como restaurantes, hotéis, transportes, entre outros itens que fazem parte dos serviços, devem ter aumento de preços, afirma o economista Marcel Grillo Balassiano em entrevista a Empresa Brasil.

O economista lembra que no último Relatório de Inflação divulgado pelo Banco Central, em dezembro de 2013, foi incluída uma nota técnica sobre o impacto dos megaeventos esportivos na inflação. Em sua nota, o BC diz que, enquanto o evento em si tem duração de algumas semanas, os preparativos se iniciam vários anos antes e envolvem investimentos que podem ter efeitos econômicos de longo prazo.

Um estudo envolvendo 16 Copas do Mundo de Futebol e 31 Jogos Olímpicos mostrou que inicialmente a inflação diminui e a seguir aumenta. O efeito máximo do choque se verifica no ano seguinte ao da ocorrência do megaevento. O impacto do choque desapareceria seis anos após a realização do evento. Nesse estudo o impacto máximo na inflação é de quase um ponto percentual. Para o Brasil, o modelo apontou resultados parecidos com o estudo anterior, só que a inflação acumularia cerca de dois pontos percentuais de aumento de 2007 – ano do anúncio de que o Brasil sediaria a Copa de 2014 – a 2017, ano seguinte à realização das Olimpíadas. Uma possível explicação seria o fato de o Brasil sediar os dois megaeventos.

Parte dessas previsões já está se confirmando no Rio de Janeiro. Depois que os 10% da conta do bar viraram 12% em muitos estabelecimentos cariocas, mesma cidade onde é possível pagar R$ 19,90 por um frango de padaria, a palavra 'surreal' deixou de ser adjetivo para virar sinônimo de preço abusivo.

Uma página criada no Facebook no dia 17 de janeiro ganhou, em pouco mais de seis horas, cerca de 30 mil seguidores. O que mobilizou tanta gente foi o convite ao boicote a estabelecimentos comerciais que cobram preços altos por produtos e serviços no Rio. Em 10 de fevereiro a página no Facebook já tinha 182.833 seguidores.

O protesto surgiu acompanhado de uma sátira, que propõe a criação de uma moeda exclusiva para a capital fluminense. Chamada de '$urreal', ela tem como símbolo estampado nas notas o rosto do pintor surrealista espanhol Salvador Dalí.

A arte foi criada pela jornalista Patrícia Kalil, de 35 anos. Ela leu na coluna Gente Boa, do jornal "O Globo", a sugestão do web designer Toinho Castro de se criar uma moeda própria que combinasse com os altos preços praticados no mercado local, a qual nomeou de '$urreal".

A ideia se espalhou e Brasília, Belo Horizonte, São Paulo, Vitória e Salvador são capitais com páginas que agregam milhares de pessoas. Em comum, as páginas sobre o $urreal trazem a referência da figura de Salvador Dalí, pintor surrealista.

A página Boicota SP, mais antiga – foi criada em abril do ano passado –, foi uma das primeiras a reunir consumidores em torno da ideia de boicote a preços.

Moeda exclusiva para a capital fluminense, chamada de '$urreal', tem como símbolo estampado nas notas o rosto do pintor surrealista espanhol Salvador Dalí

Site denominado Rio $urreal informa usuários sobre o abuso de preços

Página Boicota São Paulo foi uma das primeiras a reunir consumidores em torno do boicote de preços

O Plano Real faz 20 anos

Definido pelo ex-ministro Antônio Delfim Neto como "um dos mais extraordinários planos de estabilização já construídos", o Plano Real completou 20 anos de existência, em 27 de fevereiro deste ano. Elaborado a partir de 1993, pelo então ministro da Fazenda Fernando Henrique Cardoso, teve a participação dos economistas Pérsio Arida, André Lara Resende, Gustavo Franco, Pedro Malan, Edmar Bacha, Clóvis Carvalho, Winston Fritsch, entre outros.

A primeira etapa ficou conhecida como Programa de Ação Imediata (PAI), que estabeleceu um conjunto de medidas voltadas para a redução e maior eficiência dos gastos da União no exercício de 1993. Numa segunda etapa, em 1994, editou-se a Medida Provisória nº 434, de 28 de fevereiro, que criou a URV (Unidade Real de Valor), que previa a sua posterior transformação no Real.

Para uma referência da empreitada, é preciso lembrar que durante a segunda metade do século 20, o Brasil foi o país com a maior inflação em todo o mundo. Essa difícil trajetória só foi interrompida em 1994, com a implantação do Plano Real.

Seu sucesso é de tal dimensão que as novas gerações não têm sequer uma noção aproximada de como era o Brasil antes do Real. Somente nos 15 anos que antecederam o Plano, a inflação acumulada no país alcançou a inacreditável marca de 13,3 trilhões %. Somente no ano de 1993, que antecedeu o Plano Real, a inflação chegou a 2.477,146%, caindo para 916,46%, em 1994; para 22,40% em 1995; 9,56%, em 1996; 5,22%, em 1997; e a apenas 1,65% em 1998.

Durante a vigência do Plano Real, o país sofreu várias crises econômicas internacionais e nacionais que o levaram a abandonar o câmbio sobrevalorizado, como a mexicana (1994); a asiática (1997); a russa (1998); a desvalorização cambial de 1999; e a crise argentina (2001). Um dos momentos cruciais ocorreu em janeiro de 1999, quando o economista Armínio Fraga foi convidado para a presidência do Banco Central, para suceder a Francisco Lopes, que substituíra um dos pais do Plano Real, Gustavo Franco. Foi exatamente naquele momento, com a adoção do câmbio flutuante, que o Real, depois de uma desvalorização de quase 70%, renasceu e entrou em definitivo para a história econômica das nações.

Somente nos 15 anos que antecederam o Plano Real, a inflação acumulada no país alcançou a inacreditável marca de 13,3 trilhões %; em seu segundo ano, em 1995, havia caído para 29,40%

Barueri é um dos principais centros financeiros do estado de São Paulo e um dos polos empresariais mais famosos do Brasil

Barueri, onde a saúde pública é prioridade

Ao elevar para 27% o patamar de aplicação de seus recursos no sistema de saúde municipal, prefeitura localizada na zona oeste da região metropolitana de São Paulo vira referência nacional

Ao contrário de outros países, onde o desemprego é a maior ameaça, a questão da saúde é a principal preocupação do brasileiro nos dias de hoje. Na prefeitura de Barueri, município localizado na zona oeste da região metropolitana de São Paulo, por exemplo, o tema se tornou prioridade dentre todas as metas da gestão municipal.

Por meio de programas específicos, a prefeitura garante uma sustentação a todas as estruturas de unidades básicas e secundárias, que incluem especialidades médicas, policlínicas e exames laboratoriais e imagem, o que tem permitido aos médicos e outros profissionais um melhor diagnóstico e continuidade de tratamentos. Na atenção terciária, os Prontos Socorros e o Hospital Municipal garantem o acesso às urgências e aos tratamentos mais complexos da área hospitalar.

Graças ao compromisso com a saúde pública, a gestão do prefeito Gil Arantes (DEM) investiu 27% na área, quase o dobro da lei federal, que é de 15%. Com essa iniciativa, Barueri mantém quatro médicos para

cada mil habitantes, mais do que o dobro recomendado pela Organização Mundial da Saúde (OMS) – 1 para cada mil habitantes. No total, a prefeitura conta com 1.794 médicos.

Dada a crescente demanda de outros municípios que acabou sobrecarregando o sistema de saúde do município, provocou polêmica a decisão da prefeitura de Barueri de criar um cartão para que só os moradores da cidade recebam atendimento ambulatorial. Com o cadastro dos munícipes de Barueri, segundo a prefeitura, a ideia é agregar dados aos gestores municipais de várias secretarias para planejar, controlar, monitorar e reorganizar as estruturas dos serviços, a fim de que o município possa ter uma noção real de qual a demanda gerada e qual a melhor forma de atender a sua população. E também garantir o acesso aos serviços de urgência e emergência a todos que procurarem o serviço.

Por meio dessa lógica, o cartão Barueri tem o objetivo de garantir o tratamento dos munícipes em sua rede de saúde, em que será possível melhorar o acesso às consultas e aos exames, permitindo uma redução do tempo de espera entre a marcação de consulta e a entrega do exame, além de proporcionar um tratamento contínuo nas UBS, o que evitará a sobrecarga desnecessária dos prontos-socorros. Outra importante contribuição do cartão Barueri é diminuir os gastos com medicações e procedimentos através de um monitoramento do destino destes, explica em nota à imprensa a Secretaria da Saúde do município.

Prefeito Gil Arantes (DEM) investiu 27% na área da saúde, quase o dobro da lei federal

Estrutura do sistema de saúde do município

O município de Barueri conta com 16 Unidades Básicas de Saúde (UBS), 1 ambulatório de especialidades, 4 prontos-socorros adulto, 1 pronto-socorro infantil, 1 Hospital Municipal, 1 maternidade, 2 Policlínicas, além dos CAPS (Centros de Atenção Psicossocial), CRAD (Centro de Referência em Alcoolismo e Drogas), SAE (Serviço de Atendimento Especializado) e serviço de Fisioterapia.

Principais obras realizadas em 2013

Inaugurações do Centro de Saúde Funcional, Policlínica do Jardim Silveira, Policlínica do Engenho Novo, Pronto Socorro do Engenho Novo e Banco de Leite do Hospital Municipal de Barueri (HMB), além das seguintes obras em andamento: Construção da unidade de Pronto Atendimento (UPA) do Jardim Belval, reforma das 16 Unidades Básicas de Saúde para melhorar o acesso e a qualidade do atendimento, construção do Centro de Atenção Psicossocial (CAPS ADIII) na região central, Consultório na Rua, Unidade de Acolhimento, Reforma do Pronto-Socorro Central Nair Fonseca Leitão Arantes, Reforma da Farmácia Central, Centro de Especialidade Odontológica e Laboratório de Prótese Dentária.

Barueri

O desenvolvimento econômico de Barueri ganhou força a partir de 1973, quando a Câmara Municipal aprovou a Lei de Zoneamento Industrial que permitiu o surgimento de polos empresariais como os de Alphaville, Tamboré e Jardim Califórnia e, mais recentemente, o Distrito Industrial do Votupóca. Localizada na zona oeste da região metropolitana de São Paulo, distante 26,5 quilômetros do marco zero de São Paulo, na Praça da Sé, Barueri tem uma área de 64 quilômetros quadrados e uma população fixa de aproximadamente 264 mil habitantes.

Ministro Afif Domingos prestigiou lançamento do Impostômetro em Brasília

Capital federal ganha **IMPOSTÔMETRO**

Associação Comercial do Distrito Federal quer conscientizar o contribuinte e promover a transparência na aplicação dos recursos públicos

Brasília é mais uma cidade brasileira a ter um impostômetro mostrando a quantidade de dinheiro arrecadado em impostos pagos pela população. Instalado no edifício sede da ACDF, no Setor Comercial Sul, em Brasília, o impostômetro, que está localizado na lateral do edifício Palácio do Comércio funciona 24 horas, assim como o da Associação Comercial de São Paulo, e é visto por mais de 100 mil pessoas que passam por ali diariamente.

O presidente da Associação Comercial do Distrito Federal (ACDF), Cléber Pires, reforça o objetivo de conscientizar os contribuintes sobre o peso dos impostos e estimular a demanda por transparência na aplicação dos recursos públicos. "O Impostômetro mostra como o governo é eficiente apenas na arrecadação, porque na prestação de serviços o contribuinte recebe muito pouco em troca. Por esta razão é importante mostrar o valor do que é pago." Neste ano, até 25 de fevereiro, os brasileiros já pagaram mais de R$ 300 bilhões em impostos.

O primeiro impostômetro brasileiro foi instalado em São Paulo, em 2005. Recife e Curitiba também têm o seu. A Associação Comercial de São Paulo divulga também uma lista sobre a incidência da carga tributária sobre cada produto. Ela aproveitou o

carnaval para informar à população o peso dos impostos nos produtos da festa popular.

Mostrou, por exemplo, que na serpentina e no confete, o valor do imposto é 43,83% do preço. Quase a metade. E foi além: no spray de espuma, 45,94%; na máscara de plástico, 43,93%, e na de lantejoulas possui 42,71%. Na cerveja em lata, o percentual de impostos é 55,60% e na cachaça, 81,87%. O impostômetro da ACDF também pode ser visto no site da associação (http://www.acdf.com.br/).

CACB na luta pela redução da carga tributária

A Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) luta pela redução da carga tributária no país e retorno destes valores através de serviços como saúde, educação, segurança e infraestrutura. Como é muito pouco o que o governo retorna à população, o presidente da entidade, José Paulo Dornelles Cairoli, lembra que uma das medidas que o governo precisa tomar é reduzir o gasto público. "Não há como sustentar o crescimento sem que essas medidas sejam tomadas", sublinhou Cairoli, preocupado com os "maus gastos" e a falta de investimentos na área de infraestrutura que tira toda a competitividade dos produtos brasileiros.

Outras medidas

Cresce ainda na sociedade a necessidade de mais informações sobre a carga tributária. Para isto, novas ferramentas entram em operação para ampliar a conscientização do contribuinte que não tem noção da quantidade de imposto que paga. O Movimento Hora de Agir programou um hotsite, www.horadeagir.com.br, em que qualquer pessoa pode gravar um vídeo, emitir sua opinião e relatar sua experiência com relação à carga tributária brasileira.

A medida ajudou na aprovação do Projeto de Lei 1472/2007. A partir de 8 de junho de 2014, estabelecimentos comerciais de todo o país vão detalhar os impostos na nota fiscal. A nova regra vale para impostos e contribuições federais, estaduais e municipais. A empresa que não cumprir com a decisão pode ser enquadrada no Código de Defesa do Consumidor.

Além de informações na Nota Fiscal eletrônica (NF-e), as informações sobre a carga tributária poderão ser fixadas em locais visíveis no estabelecimento de venda, assim como qualquer outro meio impresso e eletrônico, como, por exemplo, um e-commerce.

Com menos de seis meses para as empresas de todo o país se adequarem à norma, estima-se que somente 9% dos 16 milhões de estabelecimentos comerciais de todo o Brasil atualizaram a impressora fiscal capaz de computar os novos dados obrigatórios.

O Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBTP) dá um exemplo: o imposto incidente sobre a gasolina pode chegar a 53%. Para o sabão em pó, 41%, e uma camisa ou vestido, 35% em impostos, taxas ou contribuições. O pagamento de elevadas taxas acaba se tornando um ato invisível durante o dia a dia. Com as novas regras, poderá, enfim, ganhar um olhar mais crítico do cidadão, por exemplo.

A Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) luta pela redução da carga tributária no país e o retorno desses valores por meio de serviços como saúde, educação, segurança e infraestrutura

Cotação do dólar deve seguir **oscilante em 2014 no país**

Especialistas convergem para uma margem entre R$ 2,40 e R$ 2,60, certos de que o governo não vai deixar de intervir fortemente no caso de uma depreciação acentuada do real

Tal como ocorreu em anos anteriores, ninguém conseguirá prever ao certo a taxa de câmbio para 2014. Isso porque a cotação do dólar depende de uma série de fatores, muitos dos quais são capazes de surpreender até mesmo os especialistas em fundos de investimentos internacionais – responsáveis pela administração das maiores fortunas do mundo. O certo, no entanto, é que a volatilidade da moeda americana deverá se manter também neste ano.

Em 2013, o brasileiro mais uma vez foi surpreendido por movimentos abruptos do mercado que resultaram numa valorização da moeda americana de 15,37%, a maior desde 2008. Essa trajetória de alta em relação ao real manteve-se em janeiro de 2014, com um avanço de 2,3%, o que elevou a cotação do dólar para R$ 2,41.

O estopim da valorização do dólar começou em maio de 2013, com a sinalização do Federal Reserve (banco central americano) de que reduziria o ritmo de seus estímulos monetários, o que é conhecido no mercado como *tapering*. A indicação provocou uma onda de depreciação cambial de diversas moedas no mundo. O Brasil, com um déficit externo importante e inflação mais pressionada, acabou sentindo mais do que a média dos emergentes. Para completar, a agência de classificação de risco Standard & Poor's Ratings Services passou para negativa a perspectiva da nota (rating) do país. Assim, o real desvalorizou rapidamente até chegar a R$ 2,45 por dólar, o que provocou uma onda de pessimismo no mercado.

Já no final de 2013, a volta da discussão sobre a retirada dos estímulos nos EUA. Isso, somado aos resultados fiscais piores do que os esperados no Brasil, deixou o câmbio a R$ 2,3570 por dólar.

O que se espera para 2014? De acordo com o ministro da Fazenda, Guido Mantega, não há motivos para preocupações. O ministro avalia que o Brasil tem uma posição sólida, porque o volume de reservas, de US$ 375,7 bilhões de acordo com dados do Banco Central, é um montante que outros países não possuem.

Para o economista Alexandre Schwartsman, não existem hoje no Brasil pressões que possam realimentar a depreciação da moeda como em 2002. "Eu vejo o câmbio para cima, mas entre R$ 2,40 e R$ 2,60", arrisca o ex-diretor de Assuntos Internacionais do BC. "É pouco provável um dólar acima desses patamares até mesmo com o rebaixamento do rating do Brasil pelas agências de classificação, pois isso já está precificado pelo mercado de câmbio", sentencia.

Os fatores que influenciam a cotação da moeda americana:

- a disponibilidade de dólares no país;
- o fluxo de entrada de dólares gerado com a exportação e a importação de bens e serviços;
- o volume de investimentos estrangeiros no país (em dólares);
- o volume de remessas de dólar ao exterior;
- a tendência de negociação de dólares no mercado interno;
- a ação do Banco Central do Brasil sobre os leilões de negociação de dólar e sobre a taxa básica de juros (Selic);
- a ação dos bancos centrais de outros países sobre suas taxas básicas de juros.

MARÇO/2014 – SEBRAE.COM.BR – 0800 570 0800

Empreender

HISTÓRIA DE SUCESSO

Empresário sempre acreditou que para mudar de vida era necessário empreender

O empresário Vanderley Serafim participou do programa Negócio a Negócio para se aperfeiçoar

Foto: Renan Accioly

SEBRAE
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

PEQUENOS NEGÓCIOS AQUECEM ECONOMIA NO LITORAL

Em sete anos, número de empreendimentos nas cidades litorâneas cresceu 175%

REGINA MAMEDE E ALESSANDRA PIRES
AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS

O turismo nas cidades litorâneas provocou nos últimos anos forte impacto na chamada economia de praia. Entre 2005 e 2012, a abertura de pequenos negócios nas principais cidades litorâneas do país cresceu 175%, segundo levantamento do Sebrae. "Em 2005, eram 25,5 mil pequenos negócios envolvidos com a venda de produtos e serviços na praia. Em 2012, esse número ultrapassou a casa dos 70,3 mil", contabiliza o presidente do Sebrae, Luiz Barretto.

Segundo o presidente, as atividades ligadas ao artesanato e à alimentação foram as que tiveram o melhor desempenho durante o período analisado. A quantidade de formalizações entre os artesãos que fabricam bijuterias e suvenires cresceu 363%. Já os empreendimentos de micro e pequeno portes que trabalham com alimentação tiveram um aumento de 165%, impulsionado pela formalização dos ambulantes – de 198, em 2005, passou para 2,4 mil, em 2012, ou seja, um aumento de quase 1.120%.

Somente na cidade do Rio de Janeiro, o número de estabelecimentos que se beneficiaram dos turistas atraídos pelo verão e pelas praias passou, no período analisado, de 9,7 mil estabelecimentos de pequeno porte – aqueles que faturam até R$ 3,6 milhões anualmente –, para quase 26 mil, em cinco anos. As atividades beneficiadas vão desde alimentação e hospedagem até passeios de barco e produção de bijuterias.

A orla carioca reúne mais de 900 barracas que, juntas, geram R$ 1,53 milhão por mês. De acordo com outro estudo feito pelo Sebrae, os quiosques têm, em média, três ajudantes e beneficiam cerca de 12 mil famílias. Essa pesquisa foi realizada entre 2009 e 2012, como parte do projeto Praia Legal, iniciativa da instituição e parceiros como a Secretaria Municipal de Ordem Pública e a Associação do Comércio Legalizado de Praia (Ascolpra).

Como a praia é um dos símbolos mais fortes da cidade, os donos dos quiosques sabem que um detalhe a mais pode representar uma grande diferença no faturamento e, por isso, se esmeram para surpreender os turistas com serviços diferenciados e, assim, fidelizar o cliente.

À frente de uma barraca na areia do Leblon, um dos pontos mais nobres da orla, Vanda Pires, que se formalizou há cerca de três anos como Microempreendedora Individual (MEI), trabalhadora autônoma com receita anual de até R$ 60 mil, oferece mimos a clientes preferenciais. A ex-comissária de bordo e seus três filhos, cada um com sua barraca, têm a vantagem de atender os estrangeiros em três idiomas: inglês, francês e alemão. E

"EM 2005, ERAM 25,5 MIL PEQUENOS NEGÓCIOS ENVOLVIDOS COM A VENDA DE PRODUTOS E SERVIÇOS NA PRAIA. EM 2012, ESSE NÚMERO ULTRAPASSOU A CASA DOS 70,3 MIL", AFIRMOU O PRESIDENTE DO SEBRAE, LUIZ BARRETTO.

EX-SERRALHEIRO TORNA-SE EMPRESÁRIO DE SUCESSO

Empreendedor aproveita crescimento de município de Campos Belos (GO) para prosperar

WARLEM SABINO
AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS - GO

Dono de imóveis e empresas no município de Campos Belos (GO), o empresário Vanderley Serafim dos Reis, de 38 anos, sempre teve uma certeza: só conseguiria mudar de vida por meio de um negócio próprio. Por isso, praticamente nunca trabalhou como empregado. Fez apenas um estágio de aproximadamente três meses em uma serralheria, quando tinha 16 anos. "Entrei lá apenas para aprender o ofício. Depois, montei minha serralheria", revela.

De família humilde, Vanderley começou fabricando portões. Não demorou muito e comprou o primeiro imóvel, para abrigar a empresa. Com o crescimento rápido de Campos Belos, percebeu que poderia ganhar dinheiro com a locação de equipamentos para construção civil. "Se eu poderia emprestar, também poderia alugar."

Quatro anos atrás, o empreendedor montou a Universal Locações e Ferragens, ao lado de sua serralheria, na Vila Baiana, região central da cidade – tudo em prédio próprio. O negócio prosperou de tal forma que ele passou o comando da serralheria para um cunhado e, hoje, foca seu tempo apenas na Universal.

"Aqui eu tenho de tudo um pouco", resume, com o olhar fixo para o setor de ferragens da loja, implementado no início do ano passado. "Percebi que aqui, em Campos Belos, existia uma carência muito grande para compra de ferragens. Por isso, estou investindo para crescer ainda mais."

Desde outubro passado, Vanderley já investiu pelo menos R$ 100 mil na empresa. Dinheiro gasto na compra de novas ferragens. "Vendi até um carro", revela. "Carro só me dá despesa. A loja me dá lucro", justifica. O negócio, que começou há quatro anos com um investimento de R$ 15 mil, atualmente está avaliado em pelo menos R$ 500 mil.

O Negócio a Negócio tem como objetivo levar orientação empresarial gratuita para melhoria na gestão. O programa acompanha o desenvolvimento dos empresários por meio de atendimento presencial e continuado. E

Foto: Renan Accioly

O empresário Vanderley Serafim é dono da Universal Locações e Ferragens

MICROFRANQUIA É ALTERNATIVA DE NEGÓCIO NO ESPÍRITO SANTO

Para quem deseja investir pouco, mas pretende alto retorno, essa é uma boa opção de franchising

AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS - ES

As microfranquias são opções de franchising com investimento inicial de até R$ 80 mil. Dados da Associação Brasileira de Franchising apontam que o setor cresceu 22% em 2012 em relação ao ano de 2011, passando de R$ 3,7 bilhões para R$ 4,5 bilhões. Em número de redes, saltou de 336 para 368, e, em unidades, de 12.561 para 13.352, representando uma expansão de 6%.

A atratividade desse tipo de modelo é grande, pois além de a maioria propor um faturamento médio mensal de até R$ 30 mil aos seus franqueados, geralmente são negócios bem-estruturados, de fácil implantação e operação. Algumas microfranquias demandam pouca mão de obra ou não exigem, em curto prazo, um ponto comercial. Consequentemente, possuem forte potencial de expansão da marca.

O gerente de Acesso a Mercados do Sebrae no Espírito Santo, Rafael Nader, aponta que o crescimento do Espírito Santo contribui para quem deseja apostar nesse tipo de negócio. "Os outros estados da região Sudeste já estão mais desenvolvidos e consolidados quanto a esse tipo de mercado, o que não significa que não haja abertura por lá. Acontece que como ainda estamos perseguindo esse status, o mercado por aqui está mais aberto e irrestrito a investimentos", afirma.

Um exemplo de microfranquia capixaba bem-sucedida é a Objetiva Soluções. Sob o comando do empresário Arilson Prando Santiago, o empreendimento oferece como produto um software de gestão que permite ao empresário uma visão geral da empresa, baseada em resultados e indicadores. Em 2004, a empresa venceu o Prêmio Master Empresarial (atual MPE Brasil). Em 2008, Arilson Prando começou a formatação de sua empresa para a adoção do modelo de franchising junto ao Sebrae no estado. Desde 2010, com o modelo implantado, a microfranquia já conta com uma rede de 21 franqueados em oito estados brasileiros e não para de crescer. E

> "ACONTECE QUE COMO AINDA ESTAMOS PERSEGUINDO ESSE STATUS, O MERCADO POR AQUI ESTÁ MAIS ABERTO E IRRESTRITO A INVESTIMENTOS", AFIRMOU O GERENTE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE NO ESPÍRITO SANTO, RAFAEL NADER.

INÍCIO DO ANO É SINÔNIMO DE NOVAS OPORTUNIDADES

Confiança e desejo de ter o próprio negócio têm atraído empreendedores ao Sebrae na Bahia em busca de informações

ANAÍSA FREITAS
AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS - BA

A paixonado pelo universo gastronômico desde a adolescência, o cozinheiro formado pelo Senac Agnoel Torres reúne o tempo de prática na função, a força de vontade e a simpatia para concretizar o desejo de abrir o próprio negócio. Há cerca de três meses, o baiano começou a investir no espaço físico e na compra dos eletrodomésticos e utensílios para iniciar seu negócio de comida delivery, o "A casa do filé", no bairro de Pau da Lima.

O empresário escolheu esse início de ano para buscar orientações no Sebrae na Bahia. "O Sebrae é o amigo do empresário, sem dúvida. É importante procurar consultorias e informações, porque tenho muito a aprender."

A aposta de Agnoel está nos pratos à la carte, fugindo do tradicional prato feito, com o carro-chefe "filé do poliglota", que promete traduzir para diferentes paladares a mesma satisfação em sabor e textura. A história de superação revela um espírito empreendedor nato, com visão de ir ainda mais longe. "Meu foco é crescer e expandir para atender toda Salvador."

Quem também buscou o centro para formalizar um empreendimento foi Cidalva Guimarães Ribeiro. Com a "Júlia Festas", ela pretende comercializar guardanapos personalizados para eventos. "O próximo passo agora é continuar contando com o Sebrae para realizar cursos e me aperfeiçoar cada vez mais."

Antes de iniciar um negócio, a coordenadora do Sebrae Regional Salvador, Madalena Seixas, orienta as pessoas a buscarem informações sobre os elementos que compõem o empreendimento, como o mercado de atuação e investimentos iniciais. "Normalmente, ela conhece o ramo de atividade no qual quer empreender, mas tem o domínio apenas na execução do trabalho e, portanto, precisa de orientações sobre plano de negócios para atuar, incluindo conhecimento sobre concorrentes", ressalta a coordenadora, destacando que as orientações são válidas inclusive para MEI. E

Foto: Mateus Pereira / ASN / BA

A aposta de Agnoel está nos pratos à la carte

EMPRETEC CAPACITA MAIS DE 5 MIL POTIGUARES

Seminário aplicado pelo Sebrae completa 16 anos no Rio Grande do Norte

CLEONILDO MELLO

A necessidade de identificar pontos frágeis na vida pessoal e profissional, assim como a vontade de realçar características do comportamento empreendedor, levaram 5,2 mil potiguares a participarem do Empretec. O seminário tem metodologia desenvolvida pela Organização das Nações Unidas (ONU) e aplicada com exclusividade no Brasil pelo Sebrae. Em 16 anos, o Sebrae no Rio Grande do Norte formou 200 turmas, tornando-se um dos estados com maior número de turmas desde o início da ação, em 1998.

No total, o Empretec contempla 60 horas de capacitação durante seis dias consecutivos em período integral, proporcionando uma completa imersão com método interativo e prático, que exige dedicação de cada participante. O seminário enfatiza o comportamento com intuito de auxiliar os empresários a identificarem e multiplicarem talentos.

É isso que Vanderson Oliveira está descobrindo. Integrante da 200ª turma do Empretec, que se encerrou no início de fevereiro, o empreendedor passou grande parte da carreira atuando na parte comercial de empresas do setor automotivo e agora se prepara para o desafio de comandar a primeira concessionária da Mercedes-Benz no estado para vendas de carros de passeio. Em meio aos preparativos para a estreia, o jovem encontrou tempo para se capacitar. "Tenho aprendido a reconhecer as minhas falhas e trabalhar para saná-las."

Durante o seminário, cada participante precisa montar um negócio executável, chamado de empresa-cria, e, no caso de Vanderson Oliveira, foi a empresa Doce Tema, cuja proposta é produzir bolos temáticos com aplicação de logomarcas, brasões de time de futebol e outras ilustrações, além de cupcakes. "Utilizei as técnicas de vendas de automóveis para a comercialização dos bolos. O resultado está sendo bacana." Até agora, o empreendedor já vendeu 19 bolos, que custam R$ 100 cada, e 50 cupcakes, apenas divulgando em seu perfil nas redes sociais.

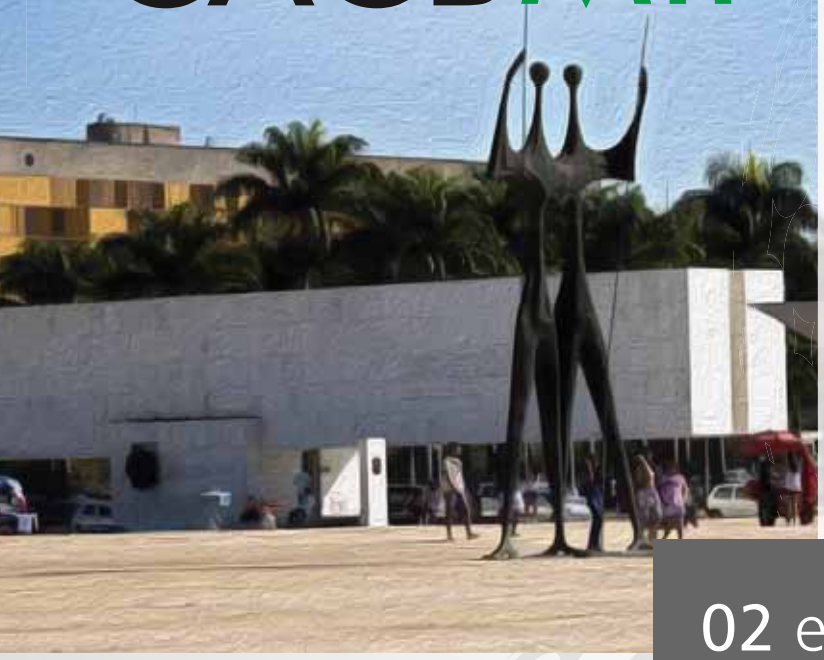
Essas são apenas algumas das inúmeras histórias de sucesso dos participantes do Empretec ao longo de 16 anos. "Trata-se de um projeto bastante exitoso que vem sendo executado com sucesso no Rio Grande do Norte. Fomos um dos primeiros estados a acreditar nessa iniciativa e conseguimos formar uma turma com 18 pessoas em 1998", ressalta o superintendente do Sebrae no Rio Grande do Norte, José Ferreira de Melo Neto. E

"UTILIZEI AS TÉCNICAS DE VENDAS DE AUTOMÓVEIS PARA A COMERCIALIZAÇÃO DOS BOLOS. O RESULTADO ESTÁ SENDO BACANA", DISSE O EMPRESÁRIO VANDERSON OLIVEIRA.

INFORME SEBRAE. Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: Roberto Simões. Diretor-Presidente: Luiz Barretto. Diretor-Técnico: Carlos Alberto dos Santos. Diretor de Administração e Finanças: José Claudio dos Santos. Gerente de Marketing e Comunicação: Cândida Bittencourt. Edição: Ana Canêdo, Antônio Viegas. Fone: (61) 3348- 7494

1º FÓRUM NACIONAL

CACB Mil



A CACB convida a todos para o **1º Fórum Nacional CACB Mil** com o intuito de reunir, em Brasília, mil presidentes de Associações Comerciais e Empresariais de todo o Brasil. Com foco no futuro e no crescimento sustentável, o evento será a ação associativa de maior relevância e amplitude no país voltada para os pequenos negócios. Não perca esta oportunidade.

02 e 03 de Abril de 2014

Brasília-DF
Centro de Convenções Ulysses Guimarães

Já estão disponíveis no site da CACB os pacotes da TAM Viagens

www.cacb.org.br

TAXA DE INSCRIÇÃO

Condições apenas para os participantes que não adquirirem pacotes com a TAM Viagens:

Até o dia	20/03	R$ 300,00
A partir de	21/03	R$ 330,00

Inscrição inclui: Material do evento e almoço do dia 02/04/2014

Informações: Central de Vendas e Relacionamento TAM VIAGENS

Pacote individual:
0800 7720340 ou (11) 3272 2512
eventos.tamviagens@tam.com.br

Pacote para Grupos e Federações:
(11) 3068 7656
tv.eventos@tam.com.br

Operadora Oficial: TAM Viagens

Apoio: Brasília Patrimônio da Humanidade – Governo do Distrito Federal

Patrocínio: SEBRAE, CERTISIGN – A sua identidade na rede, Souza Cruz

Realização: CACB – Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil

Apoio Institucional: CBMAE – Câmara Brasileira de Mediação e Arbitragem Empresarial; CONAJE – Confederação Nacional dos Jovens Empreendedores; CNME – Conselho Nacional da Mulher Empresária; Empreender CACB; CACB Progerecs; Sebrae Integra – capacitar integrar crescer

Consultor Phelippe Maia e o coordenador do grupo Emob, Valmir Fiorio, da empresa Fioval

Empreender Competitivo inicia **visitas aos Núcleos Setoriais**

Nesta primeira etapa, iniciada em fevereiro, foram visitados três projetos do Rio Grande do Sul, localizados nas cidades de Caxias do Sul e Farroupilha

Técnicos do Empreender Competitivo (EC) começaram a visitar os núcleos setoriais contemplados com o programa. Trata-se da primeira das três Rodadas de Acompanhamentos Presenciais, referentes à agenda de projetos do EC 2013/2015. Cerca de 1.300 empresas participam dos 96 projetos contemplados – aprovados no edital de agosto do ano passado. Estima-se que as visitas a cada um dos projetos ocorram até maio de 2014.

Nesta primeira etapa, que teve início em fevereiro, foram visitados os três projetos do Rio Grande do Sul, localizados nas cidades de Caxias do Sul e Farroupilha. Os técnicos Phelippe Maia e Anelise Rambo se reuniram com empresários dos núcleos setoriais do Grupo Empresarial do Mobiliário de Caxias do Sul (EMOB), do Grupo das Empresas de Eletro Eletrônica (AGEEL) e da Rede de Reparação Veicular de Farroupilha (REVFAR).

As visitas têm por objetivo a compreensão, por parte da CACB, das dificuldades que as empresas e os núcleos setoriais enfrentam, e também suas necessidades frente às rotinas do EC, sistemas de gestão, utilização dos recursos financeiros e prestação de contas. É uma oportunidade para esclarecer dúvidas e alinhar os grupos para o alcance dos resultados.

A ideia é sugerir soluções criativas, inovadoras e adequadas às necessidades das empresas, além de aplicar so-

luções que já deram certo em outros núcleos setoriais no Brasil. O coordenador executivo do Empreender, Carlos Rezende, explica que a visita não é uma auditoria. "É uma ação que visa apoiar os empresários e os técnicos a alcançar os resultados previstos por meio da execução das ações informadas nos projetos", esclarece.

Segundo técnico do Empreender Competitivo, Phelippe Maia, no EC o projeto é escrito pelos consultores dos núcleos, a partir da necessidade dos empresários. "Isso faz com que eles estejam mais comprometidos, já que a solução vem de decisão feita em conjunto pelo núcleo setorial", informa.

Luiz Carlos Tonet, coordenador do Grupo das Empresas Eletroeletrônicas (AGEEL) e proprietário da empresa Lujetec, demonstra satisfação. "É ótimo desenvolver as atividades propostas. Com as empresas unidas em grupo desse modo, mais oportunidades de crescimento são possíveis", opina.

O empresário Valmir Fiorio, proprietário da empresa Fioval e Coordenador do grupo EMOB, está participando do EC pela segunda vez. "Percebo como a oportunidade tem ajudado positivamente em todos os setores do trabalho na empresa. Por meio do programa é possível realizar novos cursos, visitas técnicas e, também, por sermos um grupo, existe a troca de experiências", afirma.

Fiorio trabalha sozinho e de uma forma inusitada. Em vez de o cliente ir a uma loja comum, o empresário leva a loja até o consumidor. Em sua van, ele carrega amostras e materiais que suprem rapidamente as necessidades de seus clientes. O veículo é equipado com estantes que acomodam os materiais. A ideia surgiu de uma forma simples. "Pensei nas micro e pequenas empresas do município, e decidi levar material até elas. Muitas vezes os pequenos empresários não podem parar seu trabalho, pois, do contrário, se atrasam", explica.

A proposta é sugerir soluções criativas, inovadoras e adequadas às necessidades das empresas, além de aplicar soluções que deram certo em outros núcleos setoriais no Brasil

Em março serão visitados 34 projetos

As atividades do programa Empreender Competitivo serão intensas em março: 34 projetos serão visitados. Do dia 10 a 21, empresas de Santa Catarina terão acompanhamento técnico. De 24 a 28 de março, as visitas chegam ao Paraná. Outras regiões e datas devem ser confirmadas. Em fevereiro os técnicos passaram por mais de 15 cidades. Ao todo, 33 projetos tiveram acompanhamento.

De iniciativa da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), e com financiamento do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o Empreender Competitivo visa ao fortalecimento das micro e pequenas empresas. O programa proporciona condições favoráveis para o aumento da competitividade e oferece apoio aos empresários para a realização de novas parcerias e fortalecimento de diferentes segmentos empresariais. Os grupos de trabalho são formados por empresários do mesmo ramo de atividade, que têm acesso a assessoria técnica, consultoria, palestras, formação profissional e orientação específica.

Para participar de um núcleo setorial a empresa deve procurar saber se a associação comercial de sua região oferece o serviço.

Evento discute a mediação **como solução de conflitos**

Sebrae, CACB, CNJ e o Ministério da Justiça buscam fomentar a mudança de cultura do litígio

Facilitar a solução de controvérsias sem ter que acionar a Justiça é o principal objetivo do I Encontro Brasileiro pela Solução Pacífica de Conflitos Empresariais, evento que se realiza em 20 de março, em São Paulo. Diversas entidades irão apresentar os mecanismos disponibilizados e métodos alternativos na busca de uma resolução pacífica de conflitos.

O evento é uma realização do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), em parceria com a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), o Conselho Nacional de Justiça (CNJ) e o Ministério da Justiça.

De acordo com George Teixeira, diretor financeiro da CACB, "a ideia é beneficiar as empresas, que a médio e longo prazos poderão perceber um salto qualitativo para a competitividade dos negócios do país". Com foco nisso, entidades e empresários irão discutir o impacto financeiro do litígio para as empresas e para sua imagem de mercado; os mecanismos para redução do índice de inadimplência das empresas; e a visão de futuro nas re-

lações empresariais na efetivação da justiça. Também serão apresentados casos de sucesso.

Brasil: cultura litigante afasta investimentos

O Doing Business 2014, estudo do Banco Mundial que acompanha o ambiente de negócios em 189 países, classificou o Brasil como o 116º país mais fácil para se realizar negócios em 2014. A posição brasileira é notoriamente desvantajosa, e um dos motivos é a cultura litigante aqui vigente. Historicamente, o Brasil é visto como um país que resolve seus interesses na Justiça. O resultado disso são os inúmeros conflitos entre os cidadãos comuns, empresas e o próprio Estado.

Outra consequência dessa cultura litigante são as repercussões sobre o chamado "Custo Brasil", termo usado para descrever o conjunto de dificuldades estruturais, burocráticas e econômicas que encarecem o investimento no Brasil, dificultando o desenvolvimento nacional. A Justiça brasileira é cara, lenta e pouco eficaz. Os litígios entre empresas ou entre estas e seus clientes, além dos custos tangíveis dos processos, trazem uma carga negativa à imagem das entidades junto ao mercado. Tudo isso dificulta o processo de fidelização dos clientes, piora as chances de realização de negócios e diminui a competitividade.

O Relatório Justiça em Números, estudo elaborado pelo CNJ, corrobora esse cenário: apenas 27,8% dos empresários recorrem ao judiciário; 82,3% apontam a morosidade excessiva do sistema judicial como justificativa; e 76,4% levam mais de um ano para resolver seus conflitos pela via judicial.

Esta situação gera fortes repercussões econômicas para o país, dentre elas o retardamento na recuperação judicial de créditos e a elevação do spread bancário – a diferença entre o que os bancos pagam na captação de recursos e o que eles cobram ao conceder um empréstimo para uma pessoa física ou jurídica. O spread no Brasil é um dos mais elevados do mundo.

Tendo em vista os fatores que dificultam a sobrevivência e o sucesso de micro e pequenas empresas, o I Encontro Brasileiro pela Solução Pacífica de Conflitos Empresariais buscará fomentar a mudança de cultura do litígio. É fundamental que as grandes empresas do setor privado possam aderir a esse movimento, uma vez que possuem uma ampla cadeia de suprimentos e distribuição, que congrega centenas de empresários de micro e pequenos negócios.

Historicamente, o Brasil é visto como um país que resolve seus interesses na Justiça. O resultado disso são os inúmeros conflitos entre os cidadãos, empresas e o próprio Estado

Melhora o acesso à Justiça

Algumas ações já vêm abrindo espaço para um melhor acesso à Justiça. Valem ser mencionadas:

- A inserção do capítulo de Acesso à Justiça na Lei Geral das MPEs (LC 123/2006);
- A publicação da Resolução 125/10 do CNJ, que dispõe sobre a Política Judiciária Nacional de tratamento adequado dos conflitos de interesses no âmbito do Poder Judiciário e dá outras providências;
- A criação da Lei de Mediação, que tramita no Congresso Nacional;
- A aprovação do novo Código de Processo Civil, que tramita no Congresso Nacional.

Dilma Rousseff abrirá **1º Fórum Nacional CACB Mil**

Entidade deverá reunir mais de mil presidentes de associações comerciais para difundir as boas práticas associativas

O 1º Fórum Nacional CACB Mil será aberto pela presidente Dilma Rousseff, que já confirmou presença no evento idealizado pela Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB). O Fórum será realizado em Brasília, em 2 e 3 de abril de 2014, no Centro de Convenções Ulysses Guimarães. O evento tem o apoio da Secretaria Especial da Micro e Pequena Empresa (SMPE), do governo do Distrito Federal, e conta com o patrocínio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Na programação, estão previstas palestras coordenadas por especialistas, com foco no cenário político-econômico do país e do mundo. Também serão realizadas plenárias, além de painéis temáticos e feira de negócios. Em breve, a programação completa e os pacotes estarão disponíveis no site do Fórum (http://www.capacita.com.br/evento/cacb-mil).

Entre os convidados estão com presença confirmada Osmar Dias, vice-presidente de Agronegócios e Micro e Pequenas Empresas do Banco do Brasil, e Maria Luiza Mendes, redatora-chefe da Revista Exame PME. Ambos participarão do painel Planejamento e Gestão. Também haverá palestra com o economista e professor do Insper (Instituto de Ensino e Pesquisa), Eduardo Giannetti da Fonseca,

e o painel Empreendedorismo Vitorioso, que será mediado pelo sociólogo e jornalista Demétrio Magnoli.

Objetivos

O intuito do Fórum é estimular a integração e o debate entre as associações comerciais e empresariais. Outro foco do evento é identificar ameaças à sobrevivência dos negócios no país e difundir as boas práticas associativas. Nesta primeira edição, a CACB irá reunir mais de mil presidentes de associações comerciais vinculadas à rede da entidade. Estima-se que, além dos presidentes de associações, participem técnicos, executivos e parceiros da CACB, totalizando um público de 3 mil pessoas.

A CACB defende que não há ações específicas e de grande abrangência dirigidas ao fortalecimento da cultura associativa, o que reitera a relevância de um evento desta magnitude. "Nosso objetivo é estimular a integração e o debate, a fim de fortalecer o movimento associativo e criar um ambiente favorável ao desenvolvimento e crescimento sustentável da atividade empreendedora do país", explica o presidente da CACB, José Paulo Dornelles Cairoli.

Local do evento

Construído no coração de Brasília, o Centro de Convenções Ulysses Guimarães fica a cinco minutos do Setor Hoteleiro, próximo também de shoppings, do Congresso Nacional, Ministérios, embaixadas e outros pontos turísticos, como a antiga Torre de TV e a Feira de Artesanato local, que funciona de sexta a domingo e feriados, das 8h às 18h.

Com 54 mil m² de área construída, o Centro de Convenções abriga cinco auditórios, com capacidade para acomodar até 3 mil pessoas em apenas um deles. Também possui 13 salas moduláveis por divisórias acústicas retráteis que permitem várias combinações, além de um pavilhão de exposições com 6 mil m² de área locável, com capacidade para acolher 9 mil visitantes.

O sistema CACB

Por meio de suas 2.300 entidades filiadas voluntariamente, a CACB representa um universo de 2,3 milhões de empresários, dos quais mais de 90% estão inscritos no Super Simples. Como entidade que abrange todos os setores da economia brasileira, a CACB revela ampla capilaridade, também por estar presente nas 27 Federações do país.

As ações da entidade são desenvolvidas por meio de estratégias para a defesa dos interesses do empresariado, representado por todos os setores da economia. Como organização multissetorial, a CACB expressa a opinião independente de empresários do comércio, indústria, agropecuária, serviços, finanças e profissionais liberais, também de grandes e médias empresas.

As ações políticas da CACB são desenvolvidas traçando estratégias para defesa dos interesses do empresariado no Congresso Nacional e trabalhando como um órgão consultivo do Governo Federal. Entre suas bandeiras vitoriosas estão a bem-sucedida campanha pela regulamentação da arbitragem no Brasil e a aprovação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

Acesse o site do 1º Fórum Nacional CACB Mil, por meio do Portal CACB, e faça sua inscrição pelo valor de R$ 300: www.cacb.org.br

Facmat e Sefaz-MT assinam termo de cooperação técnica para oferecer sistema de emissão gratuita de documento eletrônico

Mato Grosso tem programa de **emissão gratuita de NFC-e**

Estado passará a exigir, em 1° de julho, a emissão da NFC-e em substituição ao cupom fiscal para todos os empresários, com exceção dos MEI

Em Mato Grosso, a partir de 1° de julho será obrigatória a emissão da NFC-e em substituição ao cupom fiscal para todos os empresários, com exceção dos microempreendedores individuais (MEI). A não emissão da NFC-e pode ocasionar multas e outras sanções legais à empresa. A decisão foi publicada no decreto de número 2050, de 17 de dezembro de 2013. Cerca de 80 mil empresários serão afetados.

A fim de facilitar a vida do empresário, a Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Mato Grosso (Facmat) e a Secretaria de Fazenda (Sefaz-MT) desenvolveram uma parceria a fim de permitir a produção de um programa gratuito de emissão do documento para o setor empresarial.

O presidente da Facmat, Jonas Alves, ressaltou a importância das parcerias para a realização deste projeto. "A emissão da NFC-e é feita por meio de um programa que requer uma tecnologia de ponta, o que demanda gastos. Por meio da CACB nós buscamos parcerias para minimizar os custos para a classe empresarial. Estamos oferecendo uma solução inovadora para que os empresários não

tenham dificuldades para implantar o novo sistema, conforme prevê a legislação", explicou Jonas.

O Coordenador de Política e Tributação da SEFAZ-MT, Lucas Elmo, ressaltou ainda que o sistema é uma forma rápida, segura e econômica de emissão da NFC-e. "Em Mato Grosso apenas as grandes empresas já estão utilizando a NFC-e, por meio de softwares próprios. Com a facilidade que a Facmat está oferecendo aos empresários, todos terão tempo de se adequar até a data limite, que é 30 de junho", finalizou.

A ideia surgiu depois de a Sefaz anunciar que não iria disponibilizar um sistema de emissão gratuito, deixando ao encargo do contribuinte o desenvolvimento do software. A ação será realizada por meio do Programa de Geração de Receitas e Serviços (Progerecs), no âmbito da parceria entre Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) e Vinco Soluções Tecnológicas. No Mato Grosso, a Facmat está à frente do projeto e a Sefaz também é parceira.

Para o Executivo Nacional do Progerecs da CACB, Luiz Antônio Bortolin, "a Facmat é um referencial de eficiência para a Confederação. Por isso, convidamos a Facmat para construirmos um projeto de emissão de NFC-e juntamente com nossos parceiros, a fim de servir de modelo para que todas as outras 26 Federações Estaduais do Sistema CACB de Associações Comerciais pudessem trabalhar junto às Sefaz de seus Estados objetivando a implementação desse modelo gratuito de emissão, proposto pela CACB. É com grande satisfação que hoje vejo este sistema sendo lançado no Mato Grosso", disse Bortolin.

Em Mato Grosso apenas as grandes empresas já estão utilizando a NFC-e, por meio de softwares próprios. Com a facilidade que a Facmat está oferecendo aos empresários, todos terão tempo de se adequar até a data limite, que é 30 de junho

Parceria garante produtos com benefícios aos associados da CACB

A CACB e a Vinco atuam conjuntamente desde setembro de 2013. O objetivo é oferecer produtos com benefícios aos associados da confederação. Entre os novos serviços estão recursos como um sistema para organizar arquivos XML, um portal para emissão de nota fiscal eletrônica em cloud, um software para controle logístico e a emissão de CT-e e um ERP [Enterprise Resource Planning] completo com Sistema Público de Escrituração Digital (SPED).

Para atender à demanda dos associados da CACB, no âmbito da parceria, a Vinco fez um levantamento envolvendo 400 fornecedores de softwares de gestão empresarial e cruzou as informações com o perfil do empresário associado da CACB. A partir daí, foram selecionadas aquelas que tinham o melhor custo-benefício do mercado, de acordo com o que o associado realmente precisa. Foram escolhidas três empresas, que juntas vão ampliar o universo de soluções fiscais.

No caso do Mato Grosso, o empresário terá acesso ao programa básico de emissão da NFC-e, que poderá ser baixado no site da Facmat. A principal mudança com a NFC-e é a facilidade de se consultar a nota pelo site da Secretaria de Estado de Fazenda (Sefaz-MT), o que pode ser feito através de smartphone ou tablet.

Os primeiros testes com o software desenvolvido a partir da tecnologia da Vinco Soluções Tecnológicas e trabalhado pelas softhouse em Cuiabá começaram em dezembro de 2013, e o software está disponível para download desde 28 de janeiro de 2014.

Consultores do Empreender em reunião na Bolívia, para a implementação do projeto e a execução das atividades dos núcleos setoriais

Consultores do Empreender trocam experiências de **negócios no exterior**

O objetivo é encaminhar representantes de micro e pequenas empresas brasileiras com destaque no programa Empreender para realizar trocas de experiências na Bolívia e na Colômbia

Consultores internacionais do Empreender, programa que integra a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), irão, neste mês de março, à Bolívia e à Colômbia em compromisso ao Projeto de Disseminação da Metodologia de Núcleos Setoriais.

Nesta etapa, a ideia é levar representantes de micro e pequenas empresas brasileiras que tiveram destaque no programa Empreender para realizar trocas de experiências nos países. A CACB enviará empresários dos setores que já estão sendo trabalhados nos países pelo projeto, para levarem suas experiências, métodos e casos de sucessos ao conhecimento das empresas.

O consultor internacional Gilmar Barboza explica que a troca de experiências é uma das etapas mais importantes do projeto. "Nessa etapa de transferência do conhecimento, partimos para um processo mais elaborado, devido à rede empresarial de negócios. Isso quer dizer que, em vez de trabalharmos sobre um setor de maneira geral, passamos a traba-

lhar na cadeia produtiva, o que torna a estratégia mais sofisticada", afirma.

Ele destaca, ainda, que "o olhar mais crítico, nessa fase do trabalho, tende a aumentar a percepção de valor por parte das instituições envolvidas nas ações de cooperação, e catalisar o processo de transferência de conhecimentos, o que acaba gerando resultados maiores ao longo do programa".

Junto a Carina Casanova, também consultora internacional, Barboza esteve em Santa Cruz, na Bolívia, para realizar visita técnica de acompanhamento do projeto, entre os dias 27 e 29 de janeiro. O objetivo foi apoiar a implementação do projeto e a execução das atividades dos núcleos setoriais.

A Bolívia têm concentrado os trabalhos nos seguintes segmentos: joalheria, farmácias, supermercados e restaurantes. Na Colômbia, as câmaras participantes do projeto têm trabalhado com o segmento do turismo, por meio de pousadas nativas, hotéis, restaurantes, agências de viagens, além de empresas de mergulho e transporte. Outro segmento que possui força é o da confecção, que produz trajes de banho. As próximas visitas de acompanhamento do projeto nos dois países estão confirmadas para o mês de março de 2014.

O projeto

O projeto foi lançado nos países pela CACB em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). A ideia é fortalecer a capacidade das entidades empresariais e de apoio às micro e pequenas empresas de países selecionados da América do Sul, promovendo empreendimentos e utilizando os instrumentos de desenvolvimento dos núcleos setoriais.

Por meio da transferência de know-how, o projeto beneficia núcleos empresariais de vários setores. As ações são realizadas por meio de coordenação técnica especializada, e a organização de seminários, congressos, conferências, simpósios, mostras e eventos do interesse das entidades. Os núcleos incluem segmentos da indústria da confecção, turismo e agronegócio.

A CACB já treinou técnicos de entidades comerciais de Peru, Bolívia, Colômbia, Paraguai e Argentina, orientando visitas às associações comerciais e a núcleos setoriais no Brasil, e também ofereceu conteúdo teórico. Atualmente, os técnicos capacitados já estão replicando o aprendizado em seus países, a fim de formar e fortalecer os respectivos núcleos setoriais.

De acordo com o vice-presidente da CACB, Luis Carlos Furtado, o projeto "visa ampliar os lucros, a competitividade e o crescimento das MPEs nos países trabalhados pela CACB, e estabelecer um laço comercial com as empresas brasileiras". Adicionou, ainda, que um dos principais objetivos é permitir que os núcleos de cada país possam trocar experiências com núcleos estrangeiros.

Já o presidente da entidade signatária do acordo na Bolívia, a Câmara de Indústria, Comércio, Serviços e Turismo de Santa Cruz (Cainco), Luis Fernando Barbery, acredita que "esta aliança possibilita ampliar e fortalecer a vocação integradora dos mercados, num mundo globalizado, onde as empresas precisam transcender as fronteiras dos países para dinamizar o comércio e as iniciativas empresariais".

A CACB já treinou técnicos de entidades comerciais de Peru, Bolívia, Colômbia, Paraguai e Argentina, orientando visitas às associações comerciais e a núcleos setoriais no Brasil

O lixo se transforma e, junto com ele,

COLETA SELETIVA DO GDF.

a vida de milhares de pessoas.

O GDF acabou de implantar a coleta seletiva do lixo em todo o Distrito Federal. E, para funcionar direitinho, todo mundo tem que fazer a sua parte separando o lixo. É muito simples. Numa lixeira jogue só o lixo orgânico, ou seja, comida, papel higiênico, guardanapos. E na outra, o lixo seco: plásticos, papéis, vidros e latinhas. Limpe as embalagens do lixo seco e deixe secar, porque assim o material fica pronto para a reciclagem.
O caminhão, que já passa todos os dias na sua rua, vai continuar recolhendo só o lixo orgânico. O caminhão da coleta seletiva vai recolher o lixo seco em dias específicos.
Acesse o site do SLU e veja o calendário da sua cidade ou entre em contato com a sua Administração Regional.

Coleta Seletiva do GDF. O lixo se transforma, as cooperativas agradecem e o meio ambiente também.

SLU
www.slu.df.gov.br

Secretaria de Meio Ambiente e Recursos Hídricos

GDF
Governo do Distrito Federal

O verdadeiro **segredo do sucesso**

Quando escreveu "Inteligência emocional", em 1995, o psicólogo Daniel Goleman, Ph.D. da Universidade Harvard, estava baseado num número absurdo de pessoas jovens com diferentes sinais de problemas emocionais como depressão, violência e bullying. Tudo isso era um indicador de uma queda em habilidades tais como: saber motivar a si mesmo, lidar com seus próprios sentimentos, de modo a adequá-los para cada situação, e persistir mediante frustrações, entre outras.

Quase 20 anos depois de sua obra mais famosa, Goleman percebeu que a questão crucial do momento é a falta de foco, o que o estimulou a escrever "Foco-A atenção e seu papel fundamental para o sucesso" (Editora Objetiva) – desde janeiro último em todas as livrarias do Brasil.

Hoje, segundo o autor, quase todos nós, não apenas os jovens, somos invadidos por tecnologias digitais, por smartphones, e-mails. E isso abala a nossa habilidade de concentração. Ficamos sem tempo para refletir.

Para Goleman, sem essa pausa não conseguimos digerir o que está acontecendo ao redor. Isso porque os circuitos cerebrais usados pela concentração são os mesmos que geram a ansiedade. Quando aumenta o fluxo de distrações, a ansiedade tende a aumentar na mesma proporção. Por isso, precisamos ter um momento, no trabalho e na vida, para parar e pensar. Sem concentração, perdemos o controle de nossos pensamentos, avalia o autor.

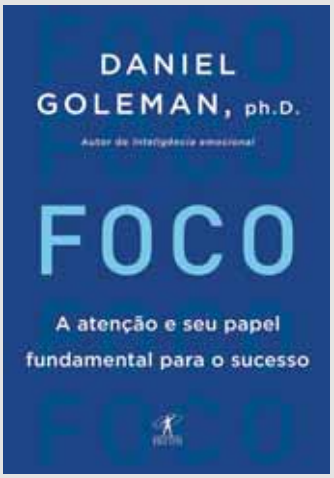
Como escapar dessa armadilha? Dormir bem pode ajudar na concentração, lista o autor. Mas o melhor exercício, segundo ele, é ser capaz de criar um período em que as interrupções sejam proibidas. Isso significa não ter reuniões, receber ligações, ver e-mails ou ter contato com qualquer outra fonte de distração.

Segundo seus estudos, existem três tipos de foco: o interno, o externo e o empático (voltado para o outro). O interno é a habilidade de se concentrar, apesar do que há ao redor. O externo é a capacidade de análise do ambiente. E o empático é a competência de prestar atenção em alguém.

Qual a importância dessa classificação? Goleman responde: para saber quando e como usar cada um na situação certa. O foco interno, por exemplo, é a chave para o profissional se motivar, ter metas, se controlar. Todos os profissionais precisam disso. O foco externo ajuda na leitura dos sistemas de maneira ampla. É com ele que conhecemos quem são os competidores, como está o mercado, a economia e quais são as mudanças tecnológicas. Sem isso, ninguém consegue ter um bom resultado. A empatia é importante para quem quiser ser um bom líder. Ela é a forma como entendemos e falamos com as pessoas.

Entretanto, o foco em nós mesmos é o que tem gerado o maior desafio. Conclusão: ganha mais pontos quem souber ter maior foco interno. Isso porque quanto mais você consegue se concentrar, melhor usará seus talentos, não importa quais eles sejam. "Se você é distraído, por mais que seja bom, esperto e talentoso, não conseguirá aproveitar suas habilidades. O segredo do sucesso é o foco", ensina o autor.

Segundo o autor, a invasão de tecnologias digitais abala a capacidade de concentração de usuários e reduz o aproveitamento de suas habilidades



FOCO
Autor: Daniel Goleman
Gênero: Psicologia e Comportamento
Páginas: 296
Formato: 16 x 23 cm
Editora: Objetiva
Preço: R$ 39,90

15 bons motivos para investir em mídias sociais

Felipe Martins*

Entendemos que as mídias sociais são ferramentas interativas intrínsecas ao e-commerce. Já não há como realizar campanhas de marketing, divulgação e relacionamento sem o auxílio delas, é verdade!

Contudo, para conquistar resultados satisfatórios com este recurso é preciso desenvolver um planejamento alinhado ao seu público e definir os alvos que se deseja, realmente, atingir. Pensando nisso, confira 15 bons motivos para mergulhar no social media em 2014:

1. Conhecer o perfil dos potenciais clientes;
2. Entender a visão e os comentários dos consumidores sobre a loja;
3. Aumentar o alcance do marketing;
4. Promover a divulgação dos produtos comercializados;
5. Ampliar o serviço de atendimento, usando as mídias como um SAC eficaz;
6. Compartilhar ideias e inovações interessantes ao público-alvo;
7. Manter os consumidores informados sobre novidades do e-commerce;
8. Manter-se atualizado quanto às ações dos concorrentes;
9. Atualizar-se sobre o mercado virtual e o segmento atuante;
10. Encontrar novos clientes;
11. Encontrar colaboradores para a loja virtual;
12. Posicionar-se diante do segmento de atuação;
13. Aumentar o número de visitas na loja virtual;
14. Atrair parceiros para o negócio;
15. Desenvolver um relacionamento eficaz de fidelização entre marca e consumidor.

Para conquistar resultados satisfatórios com as mídias sociais, é preciso definir os alvos que se deseja atingir

Todos esses motivos podem levar sua atuação nas mídias sociais a um alto índice de aceitação e engajamento, desde que o foco seja mantido. É possível focar em todos? Sim! Mas, dê um passo de cada vez: fortalecendo sua marca, entendendo a realidade do cliente e desenvolvendo um relacionamento eficaz com ele. Invista no e-commerce! Invista em mídias sociais! Sucesso!

**Fundador e presidente da empresa Dotstore, especializada em desenvolvimento e assessoria na criação de lojas virtuais.*

Lucas fazia o melhor
bolo da redondeza.

**Só faltava uma pitada
de planejamento estratégico.**

/sebrae @sebrae

Ninguém abre uma confeitaria por ter talento para análise de mercado.
Para isso existe o Sebrae, para ajudar na gestão do seu negócio.
Palestras, cursos, consultorias, tudo na medida para a sua microempresa prosperar e crescer. **Tem uma microempresa?**
Faça um grande negócio: procure o Sebrae. Ligue 0800 570 0800

Planejamento Estratégico | Plano de Marketing | Internet
Associativismo | Gestão Financeira | Tributação | Gestão de Pessoas

SEBRAE

Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebrae.com.br

nova/sb

www.ead.sebrae.com.br

Portal de Educação a Distância do Sebrae.
Empreendedorismo a qualquer hora e em qualquer lugar.
Vagas ilimitadas. Início imediato.

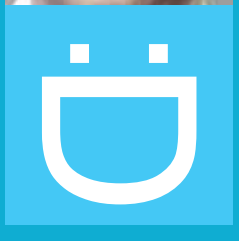
Como inovar?

fornecedores?

Concorrência?

Calma.

Acesse o portal
de educação A distância
do sebrae.



E o melhor de tudo: é grátis.

O portal de educação a distância do Sebrae inovou.
Agora com cursos durante o ano inteiro, vagas ilimitadas e início imediato. E ainda oferece tutores para esclarecer suas dúvidas.
Tudo prático, interativo e o melhor: gratuito.
Clique, aprenda e empreenda.

SEBRAE

Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebrae.com.br