Ano 12 | **Número 125** | Dezembro de 2015

Empresa Brasil

CACB
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO BRASIL

Com a Olimpíada, a cidade do Rio de Janeiro ganha sopro de emprego e renda

EXCLUSIVO AFIF: SELO FACILITARÁ CONCESSÃO DE CRÉDITO A PEQUENOS NEGÓCIOS

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 TITULAR
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
Fernando Fagundes Milagre

GERENTE ADMINSTRATIVO/FINANCEIRO
César Augusto Silva

COORDENADOR DO EMPREENDER
Carlos Alberto Rezende

COORDENADOR DA CBMAE
Eduardo Vieira

COORDENADOR DO PROGERECS
Luiz Antônio Bortolin

COORDENADORA DE COMUNICAÇÃO SOCIAL
Neusa Galli Fróes

EQUIPE DE COMUNICAÇÃO SOCIAL
Neusa Galli Fróes
Cyntia Menezes
Maíra Valério

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: Adem Araújo da Silva
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: Nonato Altair Marques Pereira
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
Quadra 01, Área Especial 03, Lote 01 – Setor Industrial Bernardo Sayão
Cidade: Núcleo Bandeirante/DF CEP: 71735-167

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 - 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
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: Alfredo Zamlutti Júnior
Rua Piratininga, 399 – Jardim dos Estados
Cidade: Campo Grande CEP: 79021-210

Minas Gerais – Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Minas Gerais – FEDERAMINAS
Presidente: Emílio César Ribeiro Parolini
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 - 2º andar, bloco 203
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: Guido Bresolin
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 Pio XII, 1061, Pedrinhas, 1º andar, Sl 01
Cidade: Porto Velho CEP: 76801-498

Roraima – Federação das Associações Comerciais e Industriais de Roraima – FACIR
Presidente: João Batista de Melo Mêne
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: Alencar Burti
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: Wladimir Alves Torres
Rua José 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.

Um novo ciclo se inicia na CACB

Desde 14 de outubro de 2009 à frente da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), posso garantir que cumprimos nossa missão. Dirigir uma organização em nível nacional tem outra dimensão, tanto de posicionamentos como no trato político. Chegou a hora de entregar o bastão e passar a presidência ao meu sucessor. Só tenho palavras de gratidão a todos que nos receberam e que, juntos, souberam conduzir a CACB ao patamar atual. Trata-se de uma entidade protagonista de importantes causas do país, e não apenas de temas isolados.

Temos uma unidade associativa que, efetivamente, representa essa dimensão. Atingimos a todos os segmentos, desde a indústria até serviços e comércio. Desses mais de dois milhões de empresas, mais de 90% são pequenos e microempresários, que são as forças vivas da economia do Brasil.

Ao consolidarmos o envolvimento com as entidades de cada estado, constituímos uma força política que ajuda a construir um país socialmente mais justo.

Somos uma entidade associativa pura com mais capilaridade no Brasil, o que implica envolvê-la por meio da integração. E isso não pode ser uma decisão e uma ação puramente do presidente. As pessoas que fazem parte desse grupo têm que se sentir integradas.

O universo que integra nossa entidade está conosco porque acredita naquilo que se trabalha, naquilo que se idealiza. Alcançado esse objetivo, fica mais facilitado aquele que é o mais importante de todos, que é o de fortalecer a CACB como entidade de pressão a favor das boas causas e da pluralidade de ideais, que é da essência dos regimes democráticos.

Juntos, conseguimos grandes vitórias em nossa missão de contribuir para um ambiente propício ao empreendedorismo em geral. A lei geral das MPEs foi idealizada na CACB, ainda na época de Afif Domingos. Assim também foi na Câmara de Arbitragem, um projeto que se iniciou e que ainda está sendo implantado em todos os estados. Outro destaque é o Empreender, que, a cada ano, vem se consolidando como a menina dos olhos da CACB por todo o seu histórico acumulado até o momento, e que demonstra, na prática, que o empreendedor brasileiro é um dos mais criativos do mundo.

George Teixeira Pinheiro, atual diretor financeiro da CACB, possui uma larga folha de serviços dedicados à entidade. É, para mim, um privilégio tê-lo como meu sucessor. Tenho certeza que ele será um líder efetivo, que não só dará continuidade como melhorará substancialmente o trabalho feito até aqui, deixando sua marca na história da entidade, assim como os demais membros da nova diretoria executiva: Jésus Mendes Costa, do Rio de Janeiro, Jonas Alves de Souza, do Mato Grosso, e Jarbas Luis Meurer, do Tocantins.

Desejo sucesso ao novo corpo diretivo da entidade e um caminho seguro de grandes realizações.

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

ÍNDICE

Foto: Ivonne Wierink/fotolia.com

3 PALAVRA DO PRESIDENTE

Juntos, conseguimos grandes vitórias em nossa missão de contribuir para um ambiente propício ao empreendedorismo em geral.

5 PELO BRASIL

AR CACB tem 100% de aprovação em auditoria.

8 CAPA

Em meio à crise, Rio de Janeiro projeta incremento da economia com a Olimpíada.

12 VAREJO

Famílias apertam o cinto nas compras de Natal.

14 FEDERAÇÕES

Durante o XVIII Congresso da Federaminas, quatro núcleos receberam destaque.

17 CONJUNTURA

Estudos indicam que desemprego deverá aumentar em 2016.

18 RESPONSABILIDADE SOCIAL

ONG inspira voluntários de empresas a auxiliar deficientes.

20 MPES

Exclusivo: Afif anuncia a criação de selo para facilitar a concessão de crédito a pequenos negócios.

24 PROGERECS

CACB passa a operar como Autoridade Certificadora.

26 LEGISLAÇÃO

CACB propõe regulação para o mercado de pagamentos eletrônicos.

28 CBMAE

Pacto com empresários incentiva solução pacífica de conflitos.

30 LIVROS

Os Ensaios de Lara Resende.

31 ARTIGO

Rodrigo Paulino escreve sobre a crise como oportunidade de mudança.

Empreender SUPLEMENTO ESPECIAL

Empresa mineira desenvolve aplicativo para gestão de ponto

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: sfmthd/fotolia.com
Revisão: Press Revisão
Colaboradores: Cyntia Menezes, Rosângela Garcia, Tagli Padilha e Erick Arruda.
Execução: Editora Matita Perê Ltda.
Comercialização: Fone: (61) 3321.1311 - comercial@cacb.org.br
Impressão: Orby Gráfica Editora Com. Dist. Ltda.

AR CACB tem 100% de aprovação em auditoria

Após passar por auditoria de conformidade, a Autoridade Certificadora (AR) CACB obteve 100% de aprovação. A empresa auditora analisou todos os aspectos relacionados com a emissão e o gerenciamento de certificados digitais, incluindo o controle dos processos de solicitação, identificação, autenticação, geração, publicação, distribuição, renovação e revogação de certificados da AR CACB.

"Isto significa que nossa AR se encontra absolutamente correta quanto a seus procedimentos. Por isso, parabenizo a nossa equipe que tem conduzido a secretaria do Progerecs com presteza e qualidade", afirma Antonio Luiz Bortolin, coordenador do projeto. As responsáveis pelo excelente resultado são as colaboradoras Rúbia Silva e Luana Silva, que cuidam das questões legais e burocráticas da AR e da Autoridade Certificadora (AC) CACB.

Rúbia e Luana são as colaboradoras responsáveis pela AR CACB

Conselho Deliberativo declara total apoio à carta aberta da Unecs

A Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) sinalizou, por unanimidade, durante a 4ª Reunião do Conselho Deliberativo da CACB, total apoio à carta aberta da União Nacional de Entidades do Comércio e Serviços (Unecs), com relação às posições do presidente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Guilherme Afif Domingos.

A carta da Unecs apoia e endossa a posição de Afif no que diz respeito à não participação do Sebrae no acordo que prevê a aplicação de 25% da receita das instituições que formam o sistema S, além de seu posicionamento defensivo, ante o governo, da liberação de parcelas dos compulsórios dos bancos para o setor produtivo, mais especificamente para micro e pequenas empresas.

Além da CACB, também formam a Unecs a Associação Brasileira de Supermercados (Abras), a Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (Abad), a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), a Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop), a Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção (Anamanco) e a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL).

CACB prestigia comemoração do Dia Nacional do Supermercado

O diretor financeiro da CACB, George Pinheiro, compareceu à solenidade que comemorou o Dia Nacional do Supermercado. Além da confraternização entre os supermercadistas e seus parceiros de negócio da indústria e de outros segmentos, a data – 12 de novembro, comemorada pela Associação Brasileira de Supermercados (Abras) com um jantar – enseja o estreitamento do laço comercial e da amizade entre os empresários e executivos de diversas corporações e entidades.

O 12 de novembro foi instituído como Dia Nacional do Supermercado porque justamente nesta data, em 1968, a Lei 7.208 definiu e regulamentou a atividade supermercadista no país. Nesse mesmo ano, foi fundada a Abras. De lá para cá, a data passou a ser motivo de confraternização, homenagens a parceiros comerciais e de ainda mais negócios para o setor.

George Pinheiro (E) representou a entidade no evento

13º salário injetará R$ 173 bilhões na economia

De novembro a dezembro deste ano, haverá a injeção de cerca de R$ 173 bilhões na economia brasileira em função do pagamento do 13º salário. As estimativas são do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese).

Apesar do crescimento de 9,9% frente a 2014 (R$ 158 bilhões), o Dieese estima que o número de pessoas que receberá o 13º salário em 2015 será 0,3% inferior, isto é, aproximadamente 300 mil pessoas a menos. Isto ocorre em grande parte pela redução do estoque de empregos no setor formal. Até setembro, o país perdeu 657 mil vagas formais de trabalho, segundo dados do Ministério do Trabalho.

Carta de Guarujá lista 12 pontos essenciais para o país voltar ao caminho do desenvolvimento

No encerramento do 16º Congresso da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), ocorrido em 6 de novembro, Alencar Burti, presidente da Facesp, juntamente com as entidades filiadas, apresentou um documento de manifesto em relação ao atual momento do país. Intitulado "Carta de Guarujá", o texto lista 12 pontos considerados essenciais "para que o povo brasileiro possa recuperar sua autoestima, e o país voltar ao caminho do desenvolvimento". Segundo a carta, o Brasil nunca precisou tanto de um choque de moralidade e gestão como agora.

Entre os pontos elencados, é citado que "o governo brasileiro tem que se comportar de acordo com a nossa realidade, coibindo o eterno festival de gastança inconsequente". Além disso, a carta defende que "o sistema eleitoral tem que ser revisto para conter o poder da máquina, tão coercitivo nas campanhas eleitorais, eliminando-se a viciada reeleição".

Câmara de Mediação e Arbitragem empresarial é inaugurada em Florianópolis

A Associação Comercial e Industrial de Florianópolis (Acif), agora, é sede da primeira Câmara de Florianópolis para resolução de conflitos de forma extrajudicial com metodologia certificada pela CACB e pelo Sebrae. A Câmara foi inaugurada em 18 de novembro, em uma parceria com a Câmara Brasileira de Mediação e Arbitragem Empresarial (CBMAE).

Como alternativa rápida e barata, as câmaras da Rede CBMAE permitem resoluções de conflitos empresariais de forma prática, dividindo os custos da demanda entre as partes. A Câmara da Acif será a quinta do estado a utilizar a metodologia da CBMAE – as demais estão em Blumenau, Brusque, Jaraguá do Sul e Joinville.

Segundo o diretor de Conciliação, Mediação e Arbitragem da Acif, Rodrigo Berthier, as Câmaras ganham cada vez mais espaço no país, inclusive com apoio e estímulo do Poder Judiciário. "O que prevalece no procedimento é a busca por um entendimento maior e menos litigioso. A questão do custo-benefício com relação ao tempo para a solução do problema, a menor exposição das partes e o valor a ser gasto no procedimento são as grandes vantagens deste tipo de processo. Tudo é acordado pelas partes", explica.

Para Berthier, os métodos extrajudiciais ganham espaço com apoio do Judiciário

George Pinheiro participa da abertura do XVII Congresso da Federaminas

O diretor financeiro da CACB, recém-eleito para assumir a presidência da entidade, George Pinheiro, participou da abertura do XVIII Congresso da Federaminas, no final de outubro, na cidade mineira de Poços de Caldas. Em seu discurso, Pinheiro exaltou a presença dos mais de mil empresários presentes no evento, o que, segundo ele, é admirável em tempos de crise, com as dificuldades que o Brasil está vivendo.

"Ninguém sofre mais com isso do que nós, empresários. Cada dia que saímos de casa para abrir a nossa loja, não sabemos como vamos chegar ao fim do expediente, como vamos conseguir pagar a folha de pagamento e os impostos e como vamos manter a nossa família. O Brasil tem na menor empresa o maior número de contribuintes do país. Estamos em um momento importante de reflexão", destacou Pinheiro.

Pinheiro: "Na crise, a incerteza é o que mais angustia o empresário"

Durante o evento, George Pinheiro ficou responsável por entregar o prêmio Pace Revelação 2015 à Associação Comercial e Industrial de Patrocínio (Acip). "Estamos concedendo um prêmio a uma entidade de uma cidade que não está entre as maiores de Minas, mas que tem feito um trabalho de rentabilidade que deve servir de exemplo para todo o estado", afirmou. O Posto Avançado de Conciliação Extraprocessual (Pace) da Acip, que venceu outros 31 postos mineiros, foi premiado por ter sido inaugurado há menos tempo e ter apresentado um número de audiências e acordos acima do esperado.

Evento deve atrair mais de 7 milhões de turistas ao Rio de Janeiro

Em meio à crise, Rio de Janeiro **projeta incremento da economia com a Olimpíada**

Além de um legado de obras, cidade ganhará sopro de emprego e renda com a chegada de turistas e aficionados do esporte

Em meio à crise fiscal do país, que não tem data para acabar, a cidade do Rio de Janeiro pode ser considerada privilegiada em comparação às demais capitais. Além de ganhar grandes obras de mobilidade urbana, deverá viver uma onda de empregos e renda graças à Olimpíada, cuja abertura está marcada para 5 de agosto.

VENDAS DO COMÉRCIO

Apenas o comércio deverá ter um incremento de vendas e de número de vagas de emprego entre 10% e 15%, conforme estima o presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Rio de Janeiro (Facerj), Jésus Mendes Costa. As áreas de alimentação, hotéis, roupas, entretenimento e de produção e venda de souvenires, segundo ele, serão as mais beneficiadas.

"O turista que vier ao Rio, em seu tempo livre, poderá visitar cidades como Búzios, Cabo Frio, Petrópolis e

outras. Atentas a esse movimento, as ACEs de cidades próximas à capital já estão se preparando para esse grande evento", ressalta.

MPES

Entretanto, não será apenas o comércio o segmento favorecido. O mercado que se abre com os Jogos Rio 2016 é gigantesco e deverá beneficiar milhares de micro e pequenas empresas brasileiras, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Para que os Jogos Rio 2016 sejam bem-sucedidos, mais de 30 milhões de itens serão adquiridos pelo Comitê Organizador. A lista vai desde equipamentos esportivos a canetas esferográficas, passando por camas e aluguel de barcos, entre outros.

Com o objetivo de desenvolver o mercado nacional e permitir que as micro e pequenas empresas tenham participação ativa na demanda a ser provocada pelos Jogos Rio 2016, o Comitê Organizador e o Sebrae assinaram, em 2 de julho de 2013, um acordo de cooperação técnica para o desenvolvimento desse segmento.

Batizado de "Sebrae no Pódio", o projeto visa qualificar os potenciais fornecedores dos Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016 para que possam atender às demandas do evento e, com isso, contribuir para fomentar de modo sustentável as cadeias produtivas nacionais.

META

A meta do Sebrae é atingir 5 mil pequenas empresas por meio de palestras, das quais 2 mil deverão fazer negócios com o Rio 2016. Para facilitar o processo de seleção das empresas interessadas em participar dos Jogos Rio 2016, foi criado o Portal de Suprimentos, que oferece serviços de Pré-Cadastro e Cadastro de fornecedores.

O último levantamento feito pelo Sebrae mostrou que 2.466 empresas já estão cadastradas como potenciais fornecedoras para o Rio 2016. Desse total, 1.115 de empresas são do Rio de Janeiro, e 1.351 de outros estados.

O objetivo é negociar com micro e pequenas empresas cerca de 10% do total de 30 milhões de itens que ainda devem ser adquiridos para a realização dos Jogos.

De acordo com o Comitê das Olimpíadas, R$ 150 milhões em contratos com as MPEs já foram assinados, para serviços como confecção de almofadas para os quartos dos atletas, material de escritório, serviços gráficos e reformas de embarcações. Além disso, cerca de sete mil fornecedores, de 21 estados, foram mapeados pelo Sebrae e podem atender às demandas dos Jogos.

FLORICULTURAS A TODO O VAPOR

Durante os preparativos e a realização dos Jogos Olímpicos de 2016, os produtores de flores da Região Metropolitana fluminense deverão trabalhar acima da média.

De acordo com o governo estadual, os grandes produtores de flores e plantas estão mobilizados para atender às necessidades de paisagismo e jardinagem na decoração dos locais de hospedagem dos atletas, durante os jogos. No estado do Rio de Janeiro, atualmente, 1.704 produtores cultivam flores e plantas em uma área superior a 950 hectares.

"Apenas o comércio deverá ter um aumento nas vendas e no número de vagas de emprego entre 10% e 15%. As áreas de alimentação, hotéis, roupas, entretenimento e de produção e venda de souvenires serão as mais beneficiadas." Jésus Mendes Costa, presidente da Facerj

Investimentos devem superar R$

A mobilidade urbana do Rio de Janeiro será um dos segmentos mais favorecidos pela Olimpíada. Hoje, menos de 20% da população utiliza transporte público de massa. Ao final do evento, em 2016, a estimativa é ampliar o percentual para mais de 60%. Para isso, serão concluídos os projetos da Transolímpica, Transoeste e Transcarioca, que formarão um grande corredor de BRT na cidade.

Ao total, serão investidos R$ 38,2 bilhões, dos quais R$ 24,6 bilhões em obras (legado); R$ 6,6 bilhões em instalações olímpicas; e R$ 7 bilhões em operações dos jogos.

A expectativa é de que participem na Olimpíada cerca de 12.500 atletas de 206 nações, além de 45 mil voluntários, 25.100 profissionais de imprensa e 7 milhões de visitantes.

Encerrada a Olimpíada, será a vez dos Paralímpicos entrarem em cena, a partir do dia 7 de setembro de 2016. São esperados 4.350 atletas, de 176 países, e 25 mil voluntários para garantir a normalidade do evento. Os Jogos Paralímpicos deverão contar com 7.200 profissionais de imprensa e 1,8 milhão de visitantes.

Veja a seguir a lista de obras previstas para os Jogos Olímpicos e respectivos investimentos:

Veículo Leve sobre Trilhos (VLT)
Total: R$ 1,18 bilhão
O VLT tem 28 quilômetros e 32 paradas. Vai conectar a Região Portuária ao Centro e ao Aeroporto Santos Dumont. A previsão é beneficiar 300 mil passageiros por dia com a integração com metrô, trens, barcas, BRT e o teleférico da Providência.

Ampliação do Elevado do Joá
Total: R$ 457,95 milhões
A ampliação do Elevado do Joá servirá para melhorar o acesso entre a Zona Sul e a Barra da Tijuca. Estão sendo construídas duas novas pistas e dois novos túneis paralelos aos atuais, com 5 km de extensão.

BRT Transolímpica e Transoeste
Total: R$ 2,39 bilhões
O BRT Transolímpica irá atender a 70 mil passageiros por dia e reduzir o tempo de viagem entre a Barra da Tijuca e Deodoro em 54%. Serão 26 km de extensão (13 km de Via Expressa) e 17 estações.

Linha 4 do Metrô Rio
Total: R$ 8,79 bilhões
A Linha 4 (Barra da Tijuca - Ipanema) é a obra mais cara em execução no Rio. A previsão é transportar, a partir de 2016, mais de 300 mil pessoas por dia e retirar das ruas cerca de 2 mil veículos por hora.

Porto Maravilha
Total: R$ 8,2 bilhões
As obras foram iniciadas em junho de 2011, com o objetivo de recuperar a infraestrutura urbana da Região Portuária, uma área total de 5 milhões de m².

Obras contra enchentes
Total: R$ 589,94 milhões
As obras ocorrem em duas fases. A primeira, iniciada em maio de 2012, é para construção de cinco reservatórios para retenção da água da chuva. O primeiro reservatório, na Praça da Bandeira, na Tijuca, Zona Norte, foi inaugurado em dezembro de 2013. O segundo reservatório, na rua Niterói, também na Tijuca, entra em operação em outubro de 2015.

Arena do Futuro

Parque Olímpico

Urbanização do Engenhão e Deodoro
Total: R$ 167,90 milhões
São intervenções no entorno do estádio João Havelange (Engenhão) e do Complexo de Deodoro. A região do estádio vai ganhar uma praça (Praça do Trem), com restauração de antigos galpões.

Arena do Futuro
Total: R$ 146,8 milhões
A Arena do Futuro é uma instalação temporária e será desmontada para se transformar em quatro escolas municipais. Cada unidade terá capacidade para receber 500 alunos.

Estádio Aquático
Total: R$ 225,3 milhões
O estádio, com 18 mil lugares, tem estrutura permanente que, após os jogos, será o centro administrativo do Centro Olímpico de Treinamento para atletas de alto rendimento.

Complexo Esportivo de Deodoro
Total: R$ 835 milhões
Em julho do ano passado, o Complexo Esportivo de Deodoro começou a receber obras para sediar 11 modalidades olímpicas e quatro paralímpicas.

38,2 bilhões

Circuito de Canoagem e Slalom

Parque Aquático

Laboratório de Dopagem
Total: R$ 188,36 milhões
O novo prédio no Fundão, na Ilha do Governador, Zona Norte, está em funcionamento desde agosto de 2014. As obras de construção e novas instalações do LBCD foram concluídas em julho de 2014 com recursos do governo federal.

Centro Internacional de Transmissão (IBC)
Total: R$ 1,67 bilhão
O Centro Internacional de Transmissão (IBC) é destinado às emissoras de TV e rádio e composto pelo prédio principal e pelo edifício do Serviço de Transmissão Olímpica (OBS, na sigla em inglês). O espaço terá capacidade para 25 mil assentos.

Baía Viva
Total: R$ 43,23 milhões
A Baía de Guanabara é a principal preocupação da organização dos Jogos 2016. Na candidatura, em 2009, o Rio de Janeiro assumiu o compromisso de coletar e tratar 80% do esgoto despejado na Baía, mas as autoridades já assumiram que a meta era inviável e não será cumprida.

Campo de Golfe
Total: R$ 60 milhões
Fica na Reserva de Marapendi, a 9 km da Vila Olímpica e Paralímpica.

Esgotamento Eixo Olímpico/Zona Oeste
Total: R$ 804,08 milhões
Estão em andamento as obras que vão garantir o esgotamento sanitário do Eixo Olímpico, beneficiando diretamente regiões da Barra e Jacarepaguá, ainda não conectadas à rede de esgotamento sanitário da Cedae.

Debate sobre o custo-benefício do evento é recorrente

Pedro Trengrouse

Em todas as Olimpíadas, se reacende o debate sobre os custos e benefícios das cidades-sedes dessas competições. Pedro Trengrouse, especialista em gestão, marketing e direito no esporte da FGV, consultor da ONU para a Copa, ressalta que a Olimpíada deve deixar um legado de infraestrutura positivo para o Rio de Janeiro em particular, na medida em que já contribuiu para concentrar investimentos do governo federal na cidade. "Mas não adianta colocar as Copas ou Olimpíadas de verão ou inverno como solução de problemas econômicos que não têm nada a ver com esses eventos esportivos", opina ele.

O Ministério dos Esportes não comenta sobre o impacto econômico da Olimpíada, mas enfatiza que o evento deixará um legado importante no campo social e esportivo que beneficiará todos os estados da federação, ao contribuir para colocar o Brasil no caminho de se tornar "uma potência esportiva".

A última Olimpíada realizada em 2012, em Londres, resultou em um lucro de 16 bilhões de libras, ou R$ 50,5 bilhões. Os turistas que agitaram a capital inglesa aumentaram em 24% o movimento em restaurantes, bares e danceterias. Para os teatros, os resultados foram ainda melhores: as bilheterias aumentaram 114%, movimentando 5,3 milhões de libras, ou R$ 16,7 milhões. A cidade recebeu 300 mil visitantes estrangeiros e 600 mil turistas britânicos. A rede hoteleira londrina registrou ocupação de 84%.

Foto: Ivonne Wierink/fotolia.com

Papai Noel de 2015 faz as contas para poder comprar presentes

Famílias apertam o cinto **nas compras de Natal**

Inflação, desemprego, moeda fraca, crédito difícil e juros altos deixam o consumidor mais cauteloso nas festas de fim de ano

Controle de gastos. Essa é a senha das famílias para o Natal deste ano. Com a conjuntura adversa e o desemprego em alta, o jeito é evitar dívidas. "Há uma queda no índice de confiança dos consumidores de todas as classes sociais", resume o economista-chefe da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), Marcel Solimeo. "Predomina o pessimismo. Além disso, o índice de endividamento das famílias continua alto e isso agrava o quadro", acrescentou.

"Em um cenário de recessão, não tem como comprar para estocar, até porque os fabricantes produzirão menos. Neste ano, será o Natal em que os lojistas demandarão menos das indústrias, contratarão menos e venderão menos", afirma em nota à imprensa o presidente da entidade, Honório Pinheiro.

A poucos dias do Natal, a estimativa do CNDL era de uma queda de 2% nos negócios do varejo. A ACSP projetava um recuo entre 5% e 7%. "Mesmo para os próximos seis meses, a sinalização do índice de confiança dos consumidores é de queda", sustenta Solimeo.

CONTRATAÇÃO DE TEMPORÁRIOS DEVE SER MENOR

As contratações de temporários para o final do ano também devem ser menores do que em 2014, segundo pesquisa da Associação Brasileira do Trabalho Temporário (Asserttem). O levantamento apontou que, neste final de ano, devem ser abertas 107.800 vagas, número 20% menor que as 134.800 vagas abertas no ano passado. A apuração considera as vagas criadas no comércio e na indústria.

No comércio, as funções mais requisitadas são atendimento, crediário, embalador, estoquista, etiquetador, fiscais de caixa e de loja, promotor de vendas, repositor e vendedor. No segmento industrial, os empregos com maior número de vagas devem ser assistente administrativo, assistente financeiro, auxiliar administrativo, auxiliar de produção, auxiliar de serviços gerais, estoquista, motorista, operador de empilhadeira, operador de máquinas, técnico em manutenção industrial e técnico em segurança do trabalho.

VALOR MÉDIO DO PRESENTE É MENOR

Outra pesquisa realizada pela Boa Vista SCPC apurou que o valor médio a ser gasto por presente neste ano será de R$ 48 por pessoa, o que significa uma redução de 5,5% em comparação ao mesmo período do ano passado. Além disso, 78% comprarão menos presentes e apenas 9% pretendem consumir mais.

A Boa Vista SCPC constatou também em sua pesquisa que 62% dos consumidores deverão gastar até R$ 50 por pessoa nestas festas de fim de ano, e 31% gastarão até R$ 30, enquanto 31% preveem gastos entre R$ 31 e R$ 50. Os gastos totais com as festas (incluindo presentes, ceias de Natal e de Ano Novo, despesas gerais) deverão somar, no máximo, R$ 500, conforme 66% dos pesquisados.

CLASSES A / B REDUZEM GASTOS

O levantamento mostrou também que 81% pretendem reduzir os gastos com presentes neste final de ano e que as classes A/B estão menos dispostas a consumir: 86% responderam que gastarão menos em 2015, em comparação a 62% no ano passado. Na classe C, a porcentagem passou de 70% para 78%.

De acordo com a pesquisa da Boa Vista SCPC, 52% dos brasileiros terão uma ceia de Natal menos farta neste ano, em comparação a 32% no ano passado. Apenas 34% preveem que a fartura da ceia será igual à do ano passado e 14% consideram que será mais farta desta vez.

A Pesquisa Hábitos de Consumo e Compras – Fim de Ano e Natal 2015 foi realizada pela Boa Vista SCPC, entre os dias 20 e 30 de outubro, com uma amostra de 960 consumidores.

OTIMISMO NO E-COMMERCE

A projeção para o Natal é mais otimista para o e-commerce. A Associação Brasileira do Comércio Eletrônico (Abcomm) prevê crescimento de 18% das vendas neste Natal, em comparação com o de 2014. De qualquer forma, a projeção é menor que os 26% que a entidade previa no início de 2015. "Serão afetadas principalmente as categorias de eletrônicos e informática, mais ancoradas no dólar", diz Maurício Salvador, presidente da entidade.

Levantamento da Boa Vista SCPC mostrou que 81% pretendem reduzir os gastos com presentes neste final de ano e que as classes A/B estão menos dispostas a consumir: 86% responderam que gastarão menos em 2015, em comparação a 62% no ano passado

Federaminas homenageia núcleos **que se destacaram no Empreender**

Durante o XVIII Congresso da Federaminas, quatro núcleos receberam destaque

Durante a abertura do XVIII Congresso das Associações Comerciais e Empresariais de Minas Gerais, promovido pela Federaminas, no dia 29 de outubro, na cidade mineira de Poços de Caldas, quatro núcleos do projeto Empreender, da CACB, foram premiados pelo sucesso de seus trabalhos.

Os núcleos das Autoescolas, de Salinas, das Imobiliárias, de Pouso Alegre, de Moda e Vestuário, de Além Paraíba, e de Tecnologia da Informação, de Uberaba, receberam uma placa de honra ao mérito.

Carlos Rezende, coordenador do Empreender, parabenizou os premiados com os resultados. "O Empreender não traz dinheiro à CACB. Ele traz legitimidade e utilidade, não só para as ACEs e Federações. É um retorno da mensalidade e do empenho dos empresários participantes", disse.

"A apresentação dos cases de sucesso foi uma oportunidade para que todos pudessem ver que o trabalho desenvolvido com os empresários deu bons resultados tanto para as empresas quanto para as ACEs envolvidas", afirmou Cleide Bersani, coordenadora do Empreender em Minas Gerais. Segundo ela, após o evento, além das 17 associações comerciais que assinaram convênio durante o congresso, outras 22 entidades demonstraram interesse em participar do projeto.

Também estiveram presentes à mesa o diretor financeiro da CACB, George Teixeira Pinheiro, representando o presidente da entidade, José Paulo Dornelles Cairoli, e o presidente da Federaminas, Emílio Parolini.

Solange Santana, consultora do Empreender de Salinas

Sucesso também veio de ações sociais

O núcleo das Autoescolas, do Empreender da Associação Comercial de Salinas, iniciou seus trabalhos em março de 2012. Com uma população de pouco mais de 40 mil habitantes, a cidade possui apenas quatro estabelecimentos do tipo, todos ligados ao núcleo. De acordo com Solange Santana, consultora do Empreender local, antes do projeto, a relação entre os empresários era bem delicada, já que o Departamento de Trânsito de Minas Gerais (Detran-MG) só realiza uma banca examinadora por mês no município.

"Traçamos um planejamento estratégico para melhorar a convivência, realizamos palestras motivacionais para colaboradores, oferecemos especializações para secretárias e recepcionistas, mas o que nos fez ser reconhecidos foi, principalmente, os trabalhos sociais que realizamos", conta Solange. Segundo ela, trabalhos de conscientização no trânsito, realizados nos dois últimos anos e em 2015, em escolas e nas principais entradas da cidade, foram os maiores responsáveis pelo sucesso do núcleo.

O melhor conhecimento e o bom relacionamento entre os nucleados, fruto da participação dos empresários e dos colaboradores, fizeram com que os trabalhos de marketing das empresas fossem feitos em conjunto, com cada empresa destacando o seu diferencial, e proporcionaram uma melhor organização das bancas examinadoras na cidade. "O reconhecimento da Federaminas, além de dar uma força maior ao núcleo, serve de motivação para darmos continuidade aos trabalhos", conclui Solange.

Comprometimento e empenho para credibilidade e maior visibilidade

Na cidade mineira de Pouso Alegre, localizada a 373 quilômetros da capital do estado, o núcleo de destaque foi o de Imobiliárias, que possui 23 associados. Por lá, o grupo desenvolveu ações de responsabilidade social, fez parcerias com o governo no combate à dengue e adquiriu um software para a melhoria dos trabalhos, acelerando a realização das atividades diárias das empresas.

"Nosso sucesso deve-se ao comprometimento e ao empenho do grupo em sempre trabalhar unido e em busca de novas atividades em prol do ramo", diz Renata Luciano Silva Morais, consultora do núcleo. Conforme ela, os trabalhos em grupo efetuados pelo Empreender deram mais credibilidade e maior visibilidade aos associados, no cenário econômico da cidade.

Para Renata, o reconhecimento por parte da Federaminas alavancou os projetos e as ideias do núcleo para os próximos anos. "Vamos continuar promovendo ações sociais, como doações e oferta de cursos, devido à importância social e empresarial que estas iniciativas têm", prevê.

Núcleo de Imobiliárias foi destaque em Pouso Alegre

Para Alina Gomes, Empreender é a mola do desenvolvimento de Além Paraíba

Fortalecimento do comércio é destaque

O Núcleo Além Vest Moda, do Empreender da cidade de Além Paraíba, é composto por 12 empresas. De acordo com Alina Gomes, consultora do núcleo, o projeto "trouxe desenvolvimento econômico, melhoria na capacidade de negociação com fornecedores, maior destaque e visibilidade publicitária, avanço com as capacitações, melhor gestão e, acima de tudo, o fortalecimento do comércio local".

Visando ao aumento de vendas, a queimas de estoque e à prospecção de novos clientes, o grupo já realizou quatro feiras de negócios na cidade e uma em um distrito vizinho. Além disso, também promoveu dois eventos beneficentes: o Natal Solidário Pró-criança 2014, em prol de uma entidade que abriga crianças carentes; e a Noite do Preto e Branco, em prol da ala de pediatria do hospital local.

Alina atribui o sucesso do núcleo à vontade de empreender em grupo. "Acreditamos que a persistência em estar juntas fez dessas lojistas o sucesso que são hoje. Hoje, podemos afirmar que o Empreender é a mola do desenvolvimento local. Temos diversas empresas desejando participar dessa história de sucesso, em todos os setores", afirma Alina.

O reconhecimento da Federaminas, para ela, demonstra que o trabalho realizado está sendo bem feito e que a experiência associativista é bem-sucedida. "É um orgulho para nós empreender o desenvolvimento dos nossos núcleos, sem contar diretamente com o poder público", finaliza.

“O Empreender não traz dinheiro à CACB. Ele traz legitimidade e utilidade, não só para as ACEs e Federações. É um retorno da mensalidade e do empenho dos empresários participantes” Carlos Rezende, coordenador do Empreender

Núcleo de Tecnologia do Empreender de Uberaba tem como objetivo promover o networking

Integração com outras cidades pode fortalecer núcleo

Composto por 30 empresas, o Núcleo de Tecnologia (UTEC) do Empreender de Uberaba tem como objetivo promover networking, qualificação e integração entre os participantes, além de elevar a competitividade e a sobrevivência das empresas. De acordo com Anna Paula Batista, consultora responsável pelo grupo, após o reconhecimento da Federaminas, foram recebidos convites para apresentação em outros municípios. “Agora vamos trabalhar a integração com outras cidades, tornando o projeto ainda mais forte”, diz.

Dentre as ações já realizadas pelo Núcleo está o Startup Talks, que acontece mensalmente e já está em sua nona edição. Durante o evento, os profissionais da área podem interagir e discutir sobre os diversos temas que envolvem a Tecnologia da Informação (TI). Além disso, entre 2013 e 2015, o UTEC participou de várias missões empresariais, como a Campus Party, em São Paulo e em Recife; a Startup Weekend, em Curitiba, onde conquistou o segundo lugar com o Projeto Nunca Esqueço; a 2ª Arena Startup, onde um dos empresários do Núcleo alcançou o terceiro lugar nas apresentações, entre outros.

“Assumi a gestão do Núcleo em 2013, com apenas três empresários. De lá pra cá, começamos um trabalho de formiguinha, construindo um plano de ação focado no desenvolvimento das empresas. Todas essas ações só foram possíveis porque contamos com a participação de todos os nucleados”, destaca Anna Paula.

Ainda segundo Anna Paula, ações de marketing físicas e virtuais, em grupo, foram realizadas na divulgação das empresas na cidade, inclusive no site da Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Uberaba (ACIU). “O apoio da ACIU, grande incentivadora do Empreender, foi essencial para o desenvolvimento do Núcleo”, finaliza.

DEZEMBRO/2015 – SEBRAE.COM.BR – 0800 570 0800

Empreender

ATENDIMENTO EM TEMPO REAL

Empresas apostam em tecnologia e mantêm contato com os clientes por aplicativo de mensagens instantâneas

Foto: Charles Damasceno

SEBRAE
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

EMPRESA MINEIRA DESENVOLVE APLICATIVO PARA GESTÃO DE PONTO

A Framework System desenvolveu solução tecnológica com apoio do Sebraetec

DA REDAÇÃO
AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS/MG

O aplicativo Tangerino, lançado no início deste ano pela empresa mineira Framework System, consegue rastrear e registrar o ponto eletrônico dos funcionários internos e externos. Para tanto, o colaborador deve instalar gratuitamente o sistema eletrônico no seu smartphone Android ou iPhone. Diversas empresas de TI em todo o Brasil têm utilizado o Tangerino, principalmente as pequenas e médias que têm algum tipo de trabalho externo. Atualmente, mais de 3 mil organizações utilizam o app.

O sócio-diretor da Framework System, Leonardo Barros, afirma que a curva de empresas cadastradas está crescendo bastante. "Nos últimos três meses, crescemos mais de 300% ao mês. Já temos usuários em todos os estados do Brasil, em mais de 264 cidades. Nosso último contato foi com uma empresa de Portugal que está interessada em nosso produto", acrescenta.

Esse aplicativo foi desenvolvido com o apoio do Sebrae por meio do Sebraetec – programa do Sebrae que permite às micro e pequenas empresas e empreendedores terem acesso à inovação e conhecimentos tecnológicos.

A analista do Sebrae Minas Márcia Valéria explica que o apoio do Sebraetec propicia o desenvolvimento de um novo produto que atende a uma real necessidade de mercado. "O Tangerino se propõe a fazer o controle de ponto online de horas trabalhadas, o que pode auxiliar contratantes de um novo nicho de mercado, como, por exemplo, empregadas domésticas. O Sebrae Minas aportou R$ 30 mil, na primeira versão, e acredita auxiliar empreendedores com uma tecnologia de baixo custo", ressalta.

Segundo Márcia, o Sebrae Minas apoia as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) na geração de inovação nos seguintes segmentos: varejo, internet das coisas, mobilidade urbana, saúde humana, logística e moda. O objetivo é incentivar o desenvolvimento de soluções com valor agregado, auxiliando no aprimoramento dos pequenos negócios do estado. E

Foto: Sebrae em Minas Gerais

O apoio do Sebraetec permite o desenvolvimento de produtos que atendem à real necessidade de mercado

EMPRESÁRIOS APOSTAM NO ATENDIMENTO POR MENSAGENS INSTANTÂNEAS

Pesquisa do Sebrae revela que quatro em cada dez donos de e-commerce de pequeno porte do país usam o WhatsApp para se comunicar com clientes

GIZELLA RODRIGUES
AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS

Donos de pequenos negócios estão investindo em uma maneira mais ágil e digital de se relacionar com seus clientes, fornecedores e parceiros: aplicativos de mensagens instantâneas. Uma pesquisa inédita do Sebrae mostra que quatro em cada dez donos de e-commerce de pequeno porte do país fazem uso do recurso. Em um ano, o percentual dobrou, o que mostra a enorme popularização da prática.

Segundo a 2ª Pesquisa Nacional do Varejo Online, feita em parceria com o E-commerce Brasil, 39% das empresas de pequeno porte usam o WhatsApp. Em 2014, eram apenas 19%. Houve também a redução do uso do telefone, que caiu de 64% para 55%. Os dados revelam que quanto menor o porte da empresa, maior a utilização da ferramenta. Entre os microempreendedores individuais (MEI), quase metade usa o aplicativo para se comunicar com os clientes, 41% nas microempresas e 26% nas de pequeno porte, sendo que, para médias e grandes empresas, o percentual cai para 17%.

O recebimento instantâneo de imagens de produtos, confirmação e acompanhamento de pedidos, informações e até promoções está ganhando mais a adesão dos usuários. Tanto em negócios do e-commerce, como os pequenos negócios de diversos segmentos – Comércio, Indústria e Serviços.

"É preciso tomar cuidado com a gestão desse canal de comunicação. As mensagens devem ser instantâneas e as respostas devem ser enviadas, no máximo, no mesmo dia", aconselha Hyrla Marianna Oliveira, coordenadora nacional de E-commerce do Sebrae. "É preciso pedir uma autorização prévia para enviar mensagens para o cliente. Caso contrário, ele pode entender a iniciativa como uma invasão de privacidade ou inconveniência", acrescenta. E

DICAS DO SEBRAE:

- Não misture contatos pessoais com clientes.
- Utilize linguajar adequado e tenha atenção a erros de escrita.
- Informe o horário em que estará disponível on line.
- Seja objetivo, claro e breve nas mensagens.
- Crie grupos por afinidades de interesses.
- Não compartilhe informações pessoais de clientes.
- Divulgue apenas um ou dois conteúdos por dia.

Presidente do Sebrae, Guilherme Afif Domingos, na abertura do Fomenta

Foto: Caroline Rodrigues

DESENVOLVIMENTO

COMPRAS PÚBLICAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS GERAM RENDA E EMPREGO

Na abertura do 7ª Fomenta, o presidente do Sebrae, Guilherme Afif Domingos, afirmou que micro e pequenas empresas são vetor de desenvolvimento da economia

DANIELA SCHUBNEL
AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS

Aprovar o programa Crescer sem Medo e implantar o Registro Nacional de Empresas (Rede-Sim) em todo o país são os principais objetivos do Sebrae em 2016. O anúncio foi realizado pelo presidente da instituição, Guilherme Afif Domingos, na abertura do 7º Fomenta Nacional, em Cuiabá (MT), em novembro. Com público estimado em 1,2 mil pessoas, o evento foi realizado pelo Sebrae em parceria com governo federal, estados e municípios, com o objetivo de aproximar pequenos negócios dos grandes compradores da administração pública.

"Vamos conquistar essas mudanças em 2016 e usar as compras públicas como instrumento de desenvolvimento, geração de renda e emprego", afirmou Afif. O presidente lembrou que as micro e pequenas empresas foram responsáveis por mais de 100 mil postos de trabalho neste ano. "Viva o andar de baixo da nossa economia! São as micro e pequenas empresas que, apesar da crise, geram emprego e renda. E elas ganharam o direito legal do tratamento diferenciado. Antes, o poder público poderia comprar dos pequenos negócios. Desde 2014, o poder público deverá comprar. É obrigatório. Falta informação para os pequenos sobre seus direitos, e o Sebrae tem a missão de levar conhecimento a essas pessoas,

que são os vetores do desenvolvimento", completou.

O Crescer sem Medo, que facilita a expansão das micro e pequenas empresas, foi aprovado por unanimidade neste ano pela Câmara dos Deputados e está em análise no Senado. A RedeSim – que passará a se chamar Rede Simples – agilizará a abertura e o fechamento de empresas, mas ainda não foi totalmente implantada. "É impossível cada órgão querer a sua própria informação e incomodar o cidadão, isso gera a má burocracia", reforçou Afif. A meta é implantar o sistema de simplificação de registro de empresas em todo o Brasil em 2016.

O presidente também lembrou os esforços realizados em parceria com a Controladoria Geral da União (CGU) de levar o conceito de integridade para os pequenos negócios. "Para serem fornecedores públicos, os pequenos negócios precisam ter todos os conceitos de ética integrados. O que a empresa precisa é ser 100% legal, transparente e incorporar o conceito de governança corporativa. Esse é o trabalho do Sebrae."

A proximidade com o universo de compras das Nações Unidas, que movimenta aproximadamente US$ 16 bilhões anuais, é a grande novidade do 7º Fomenta Nacional. O analista do Escritório das Nações Unidas para Serviços e Projetos (Unops), Pedro Gonzalez Cortijo, explicou como funciona a plataforma de compras da organização – www.ungm.org: "Além de fazer o cadastro inicial, que é gratuito, o fornecedor deve cumprir outros estágios de registro para poder ter acesso às compras de determinadas agências da ONU". Depois do básico, existem outros dois níveis de registro, que pedem informações adicionais, como certificações e atestados financeiros, os quais são pré-requisitos para participar de concorrências de organizações como Unicef, Unesco e UNDP.

O mais importante é se cadastrar para receber alertas das compras em curso, um serviço que custa US$ 250 por ano. "Existem mais de 300 atividades de compra em curso atualmente, e os prazos são curtos, por isso o sistema alerta." As informações também podem ser obtidas pelo email registry@ungm.org.

Compras sustentáveis

Além de realizar as compras, o Unops é um escritório de assessoramento na prática de compras sustentáveis, cuja atuação vem crescendo na América Latina, que compra, em média, US$ 800 milhões por ano. Instalado no Brasil há pouco mais de dois anos, comprou aqui, em 2014, US$ 1,15 milhão, o equivalente a 0,17% do total realizado globalmente.

Existem, hoje, 987 empresas brasileiras com contas na plataforma UNGM, 714 estão registradas em pelo menos uma agência e 273 ainda estão pendentes de validações. No entanto, apenas 12 estão inscritas no serviço de alerta. As agências das Nações Unidas que mais vendem para o Brasil são UNDP, Unesco, Opas, Unicef e FAO. A compra de serviços é a mais realizada no Brasil, principalmente de gestão, como financeira, de segurança, de transportes e armazenamento. Dentre os bens mais comprados, estão veículos e medicamentos. E

> "SÃO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS QUE, APESAR DA CRISE, GERAM EMPREGO E RENDA", APONTOU GUILHERME AFIF DOMINGOS, PRESIDENTE DO SEBRAE

Só criatividade não bastou, e Carlos Ferrari precisou aprender a planejar e administrar, com ajuda do Empretec

Foto: Sebrae na Bahia

EMPREENDEDORISMO

CAPACITAÇÃO TRANSFORMA HOBBY EM NEGÓCIO LUCRATIVO

Depois de participar do Empretec, seminário da ONU aplicado pelo Sebrae, baiano faz sucesso na produção de álbuns de fotografia

AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS

Quase todo artista vive esse dilema: sabe criar, mas não tem foco empresarial. Em Salvador, um artesão resolveu encarar esse desafio. Fez um curso no Sebrae para aprender a administrar o próprio negócio. Carlos Ferrari passou a fazer parte da chamada economia criativa: transformou o hobby de criar álbum de fotografia em negócio.

Em 2005, ele trabalhava em uma papelaria. Foi quando percebeu que muitos clientes procuravam álbuns mais artesanais e começou a produzir as peças em casa. A aceitação foi tanta que logo ele largou o emprego e virou fornecedor do ex-patrão. Para abrir o próprio negócio, Carlos investiu R$ 3 mil. Com o crescimento nas vendas, o trabalho feito à mão ganhou uma ajudinha da tecnologia.

Logo, no entanto, a ideia de Carlos começou a ser copiada e o movimento de sua empresa caiu. Foi quando o artesão se deu conta de que só criatividade não bastava. Para tocar o negócio, era preciso saber planejar e administrar. Ele procurou o Sebrae e fez o Empretec, curso que adota metodologia das Nações Unidas para desenvolver o comportamento empreendedor de uma pessoa.

Promovido em 34 países, só no Brasil o Empretec já capacitou 215 mil pessoas. Para 75% dos empresários, o lucro aumentou depois do curso. E para ajudar pequenos empresários como Carlos a dar ainda mais foco ao negócio, o Sebrae oferece consultorias em economia criativa. O artesão já desenvolveu mais de 100 produtos para aumentar o faturamento. A maioria das vendas é feita em parceria com fotógrafos. E

INFORME SEBRAE
Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: Robson Braga de Andrade. Diretor-Presidente: Afif Domingos.
Diretora-Técnica: Heloísa Guimarães de Menezes. Diretor de Administração e Finanças: Luiz Barretto.
Gerente de Comunicação: Cândida Bittencourt. Edição: Ana Canêdo.

É agindo agora que você preserva o futuro.

Boas Práticas Agronômicas em Culturas Bt: a melhor herança que você pode deixar.

Acesse o site **www.boaspraticasagronomicas.com.br** e veja quais são as recomendações técnicas para preservar os benefícios trazidos pela biotecnologia agrícola.
O futuro agradece.

Celestino Zanella e família / Produtor de algodão de Barreiras - BA

ABRASEM | Conselho de Informações sobre Biotecnologia | BOAS PRÁTICAS AGRONÔMICAS EM CULTURAS BT

Ketchum

Foto: Na Lata / Renato Stockler

Alexandre Amorim (E), Diego Tutimi e Luiz Hamilton Ribas, fundadores da ASID

ONG inspira voluntários de **empresas a auxiliar deficientes**

Criada em 2014, a ASID atua com cerca de 80 instituições do Paraná, de São Paulo e de Santa Catarina e alcança milhares de pessoas com deficiência

Uma das mais inovadoras ONGs recentemente criadas no país, a Ação Social para Igualdade das Diferenças (ASID), de Curitiba, é uma organização voltada para a assistência a pessoas com deficiência. A ideia inspiradora partiu de um de seus fundadores, Alexandre Schmidt de Amorim, que acompanhou o crescimento de sua irmã, Laura, autista e portadora de síndrome de Down.

"Ao perceber a importância das instituições que a atenderam durante toda a sua vida e de como são imprescindíveis esses serviços, em um trabalho para a faculdade tive a ideia de usar o conhecimento da administração como uma ferramenta de transformação", explica Amorim. "Foi daí que surgiu a ASID, que trabalha para desenvolver uma gestão qualificada para escolas e centros de atendimento filantrópicos para a pessoa com deficiência."

Desde que Amorim ganhou o Prêmio Jovens Inspiradores 2014, promovido por Veja.com em parceria

com Companhia de Talentos, Abril Plug and Play e Chivas, a ASID tornou-se mais conhecida. Além disso, os promotores do prêmio concederam R$ 30 mil para estudos no exterior, o que levou o fundador a cursar um *executive program* em Harvard, concluído em julho.

Após Harvard, Amorim foi para a França, para outro *executive program* de gestão do terceiro setor e empreendedorismo social, no Insead – considerado a 5ª melhor escola de negócios do mundo.

Segundo Luiz Hamilton Ribas, associado da ASID, juntamente com Alexandre Amorim e Diego Tutimi Moreira, não existe nenhuma ONG similar em termos de metodologia. "Somos focados em uma causa, com projetos de assessorias administrativas gratuitas para as instituições beneficiadas", diz. "A ASID não cobra das instituições pelo serviço prestado. Contamos com investidores sociais que custeiam nossas horas de projetos nas instituições, o que proporciona retorno em marketing social e no desenvolvimento de programas de voluntariado corporativo, criados e geridos pela ASID."

A metodologia utilizada tem dois objetivos: resultar na elevação da qualidade de ensino, atendimento e no aumento da oferta de vagas, dada a existência de uma fila de espera formada por dezenas de milhares de famílias carentes que não conseguem vagas em todo país.

Desde o início das atividades, em 2010, a forma de atuação foi aprimorada, passando a ONG a realizar, além de assessorias administrativas, programas de voluntariado corporativo e criação de redes e alianças em benefício das instituições que lidam com deficientes.

Até 2014, 23 instituições de Curitiba e Região foram beneficiadas. No mesmo ano, a ONG passou a atuar também em Foz do Iguaçu e em outros dois estados: Santa Catarina, na cidade de Joinville, e São Paulo, em Cubatão. Hoje, a ASID atua com cerca de 80 instituições do Paraná, de São Paulo e de Santa Catarina, o que corresponde a alguns milhares de pessoas com deficiência. Tem, ao todo, 23 colaboradores, entre funcionários e estagiários.

Prêmio Jovens Inspiradores 2014, promovido por Veja.com, impulsionou projeto criado pelo fundador, Alexandre Amorim, na Faculdade de Administração

Selo facilitará concessão de **crédito a pequenos negócios**

Guilherme Afif Domingos promete criar Selo Sebrae de Empresa 100% Legal

Em entrevista exclusiva a *Empresa Brasil*, o presidente do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Guilherme Afif Domingos, falou sobre as prioridades de sua gestão. Entre elas, a primordial é formular e aplicar políticas públicas que simplifiquem a vida dos micro e pequenos empreendedores. Para colocar isso em prática, "uma ideia é a criação do Selo Sebrae de Empresa 100% Legal, para facilitar a concessão de crédito, por exemplo. A qualificação da empresa será uma espécie de carta de fiança oferecida pela entidade para o empresário ir ao banco negociar a melhor taxa".

Foto: Arnaldo Oliveira

Afif Domingos: "A qualificação da empresa será uma espécie de carta de fiança oferecida pela entidade para o empresário ir ao banco negociar a melhor taxa"

Outra prioridade de sua gestão é a desburocratização da atividade empresarial, medida que já está sendo posta em prática. Com previsão para ocorrer ainda este ano, o governo vai lançar a Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (RedeSimples), que irá facilitar o processo de abertura e fechamento de empresas. Inicialmente, o projeto-piloto funcionará apenas no DF, porém a intenção é expandi-lo para todo o país.

"No Brasil, existem 12 procedimentos e uma demora de 120 dias para abrir um negócio. Vamos eliminar essa papelada, criar um balcão único, com dados conectados e diminuir drasticamente o tempo de abertura de uma empresa. A RedeSimples, cujo modelo-piloto está em operação no Distrito Federal, também vai facilitar a concessão de alvarás para atividades consideradas de baixo risco", afirma.

Segundo Afif, cabe ao governo o registro público oficial das empresas, mas quem vai utilizar os dados será o Sebrae. "Queremos criar uma rede de negócios e de informação tecnológica, onde teremos parceiros para fazer pesquisas e desenvolvimento de informação do universo dos pequenos negócios brasileiros."

Guilherme Afif trabalha há mais de 35 anos em prol do empreende-

dorismo brasileiro. Foi ministro da Secretaria da Micro e Pequena Empresa e presidente da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB). Ele levanta as bandeiras da simplificação e da desburocratização para aumentar a formalização e, consequentemente, a arrecadação de impostos. De janeiro a outubro, a arrecadação das empresas do Simples cresceu 14,03%. Na média geral, contudo, houve queda de 1,9%. "A pequena empresa é mais resistente à crise", defendeu o ex-ministro em início de novembro, no 16º Congresso da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp).

ENTREVISTA

MPEs não conseguem atender exigências do BC para crédito

Por que é tão difícil para os pequenos negócios conseguirem crédito?

O Brasil tem a maior concentração bancária do mundo. É uma rede magnífica em termos de atendimento, de serviços, funciona muito bem para financiar o consumo. Mas na hora de financiar a produção, as exigências feitas pelo Banco Central para a concessão de crédito são tão complexas que as micro e pequenas empresas não conseguem atendê-las. Os empresários de pequeno porte não têm bens para financiar garantias. O próprio gerente do banco aconselha o empresário a pedir o empréstimo como pessoa física porque as exigências são menores.

Segundo uma pesquisa que o Sebrae divulgou recentemente, apenas 17% dos microempresários e 24% dos empresários de pequeno porte tomaram novos empréstimos. O pagamento de fornecedores a prazo foi a maneira encontrada por 72% das microempresas e 76% dos empreendimentos de pequeno porte para se financiarem. Já os cheques pré-datados, uma coisa tipicamente brasileira, foram utilizados por 51% das microempresas e 57% das empresas de micro e pequeno porte. Eles viraram meio de crédito consagrado para o pequeno.

Então, hoje, a micro e pequena empresa pagam os juros mais altos do mercado. Para obter capital de giro, é cobrado em torno de 4% ao mês, o que equivale a 60% de juros ao ano. Com esses juros, estamos exterminando o futuro dessas empresas, que são as maiores geradoras de emprego do país. Por isso, o Sebrae entregou uma proposta para o Banco Central e o Ministério da Fazenda, no início deste ano, que pede a liberação de uma parcela do dinheiro do compulsório para o setor produtivo, para capital de giro do pequeno empresário. Essa medida vai diminuir em 70% o valor dos juros pornográficos que os pequenos enfrentam atualmente.

Como será implantada a Empresa Simples de Crédito (ESC)?

O sistema bancário brasileiro ficou grande demais para atender aos

"Hoje a micro e pequena empresa pagam os juros mais alto do mercado. Para obter capital de giro, é cobrado em torno de 4% ao mês, o que equivale a 60% de juros ao ano. Com esses juros, estamos exterminando o futuro dessas empresas, que são as maiores geradoras de emprego do país"

Foto: Arnaldo Oliveira

Afif Domingos: "A liberação de uma parcela do dinheiro do compulsório para o setor produtivo, para capital de giro do pequeno empresário vai diminuir em 70% o valor dos juros pornográficos que os pequenos enfrentam atualmente"

micro e pequenos empresários. A ideia de Empresa Simples de Crédito (ESC) resgata o princípio do crédito no município administrado pelo cidadão com recursos próprios, que pode emprestar o seu dinheiro no clássico sistema do 'olho no olho e fio do bigode'. Emprestar para quem ele conhece, para quem tem família e trabalha na localidade. Esses são os pagadores mais pontuais.

Se o cidadão poupou capital ao longo da vida, ele tem duas opções: aplicar no sistema bancário e ter uma pequena remuneração ou ser livre para aplicar na sua própria comunidade, assumindo o risco e recebendo a remuneração proporcional, segundo as regras do mercado. Com isso, elimina-se o vai e vem do dinheiro, que acaba criando forte intermediação financeira, com a consequente cadeia alimentar que vive desses recursos.

Com a Empresa Simples de Crédito, a palavra de ordem é aplicar direto, sem intermediários. Remunerar mais o investidor e desonerar o tomador. Isso vai democratizar a nossa atividade econômica.

Quais serão os pré-requisitos para solicitar uma patente de banco, no caso de quem empresta dinheiro para pequenos negócios?

No caso da ESC, não haverá pré-requisitos porque a ideia não é montar um banco, e, sim, oferecer uma alternativa de crédito ao micro e pequeno empresário que hoje precisa

sobreviver nesse oligopólio que virou o sistema bancário brasileiro.

Qual é a sua sugestão para as MPEs no enfrentamento da crise? O senhor pactua do temor de que a crise econômica poderá ocasionar o aumento da mortalidade das microempresas? Em quanto está a taxa de mortalidade de MPEs atualmente?

A crise pode ser um momento de oportunidade para as micro e pequenas empresas. Numa situação mais difícil, as pessoas encontram uma vocação que não existia, por isso o Sebrae tem um papel forte de orientação e capacitação desses empresários. Atualmente, a taxa de sobrevivência das empresas está acima de 70%, considerado um percentual muito satisfatório para os primeiros dois anos da empresa, que são os mais críticos.

No entanto, a queda na geração de emprego e o aumento do processo de fechamento de empresas, verificados nos últimos meses, são sinais de que precisamos estar atentos. Os dados sobre negócios que estão sendo fechados podem estar distorcidos, porque agora é possível fechar as empresas na hora. Podem ser empresas que estavam inativas e, agora com as mudanças na legislação, tornaram mais fácil esse processo.

O que precisamos fazer é mudar o sistema de financiamento para os pequenos negócios, aumentar o crédito e a quantidade de linhas para esse público. O nosso esforço é fazer aproximação com a linha de capacitação do Sebrae com a linha de financiamento da empresa.

Qual é a sua expectativa sobre o aumento do teto do Simples em 2016? Ainda é possível?

Estamos concentrando esforços para aprovar ainda neste ano essa importante ampliação, e, assim, garantir que em 2017 o novo Simples já esteja em vigor. No Brasil, 95% das empresas são pequenos negócios, e a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, de 2006, ainda precisa ser aperfeiçoada. Não tem como o dono de pequeno negócio estar alheio ao impacto do excesso de impostos, mesmo aqueles que se enquadram no sistema Simples de tributação. Dentro do próprio sistema há complicadores e mudanças abruptas de faixa de tributação.

Por isso, estamos batalhando pela aprovação da lei, atualmente tramitando no Senado, para aumentar o teto do Simples e reduzir o impacto entre as mudanças de faixa de tributação. Dentro dessa visão, a solução foi exatamente a progressão geométrica da tributação e a redução do número de faixas de faturamento. Quando nós olhamos a distribuição de faturamento das 20 faixas, vemos que essa distribuição é absolutamente decrescente e, por fim, quando chega na faixa 20, que é de R$ 3,6 milhões, ela cresce. Por quê? É o medo de sair do Simples.

O que nós podemos fazer é, exatamente, rever essas tabelas para que todos venham para a formalidade, sem medo de crescer. Esse medo tem de ser eliminado. Sem dúvida alguma, o estabelecimento de um limite maior para o enquadramento no Simples vai resultar em uma avalanche de empresas beneficiadas com o regime tributário simplificado.

“Com a Empresa Simples de Crédito, a palavra de ordem é aplicar direto, sem intermediários. Remunerar mais o investidor e desonerar o tomador. Isso vai democratizar a nossa atividade econômica”

Diretoria da CACB com os representantes da Certisign, David Furtado e Tiago Neves

CACB passa a operar como **Autoridade Certificadora**

Associações Comerciais de todo o país poderão participar do processo, que pode gerar uma boa receita para as entidades

O presidente da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), José Paulo Dornelles Cairoli, assinou no início de novembro o recebimento do par de chaves OCSP (*On-line Certificate Status Protocol*), entregues pela Certisign, empresa líder em Certificações Digitais. Com isto, autorizada pela Receita Federal, a AC CACB passou a emitir certificados digitais por conta própria e ainda nomear, através de sua capilaridade, as Autoridades de Registro (AR).

De acordo com Luiz Antonio Bortolin, executivo da Confederação, a AC CACB nasce, de fato, no momento em que suas emissões de certificados estão ligadas diretamente à Receita Federal, com suas responsabilidades e benefícios. "Nos tornamos, então, efetivamente um negócio para gerar receita para todo o sistema. Este é o grande momento do nosso projeto", afirma.

AUTORIDADE DE REGISTRO

O projeto AC CACB tem como meta instalar uma Autoridade de Re-

gistro (AR) em todos os municípios brasileiros com mais de cem mil habitantes. Para isto, irá usar sua rede composta por mais de 2 mil Associações Comerciais no país.

Partindo do pressuposto de que as Associações Comerciais já possuem equipamentos como computadores, impressora e armário para guarda de documentos com segurança, não é necessário nenhum outro investimento para que a entidade se torne um AR.

Quando uma entidade vira AR, ela passa a ser protagonista do processo e pode abrir quantos Pontos de Atendimento quiser, em qualquer parte do território nacional. Todos os Certificados Digitais vendidos a partir de então irão gerar receita para as entidades que disponibilizarem o serviço.

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

O Certificado Digital reúne os dados de identificação da empresa, pessoa ou site que representa, em uma espécie de identidade eletrônica. O documento permite que a empresa possua mais segurança e confiabilidade, além de dar validade jurídica a arquivos assinados eletronicamente. A Autoridade Certificadora (AC) CACB faz parte do PROGERECS – Programa de Geração de Receitas e Serviços da entidade, criado em 2006.

Presidente assina recebimento de par de chaves OCSP

Média mensal de faturamento pode chegar a R$ 30 mil

Com uma pequena simulação, como no esquema abaixo, que leva em conta a capacidade de emissão por agente e o valor de lucro que cada certificado emitido diretamente pela associação comercial gera, é possível afirmar que a média de faturamento mensal de um AR pode chegar a R$ 30 mil.

- Preço médio do Certificado Digital: R$ 250,00
- Percentual médio de lucro: 37,5% = R$ 93,75
- Tempo médio de emissão de Certificado: 30 minutos
- Potencial diário de atendimento por agente com carga horária de 8h por dia: 16 emissões
- Média de dias úteis por mês: 20
- 16 certificados por dia x 20 dias = 320 Certificados
- 320 Certificados x R$ 93,75 = R$ 30.000,00

Frente Parlamentar Mista do Comércio, Serviços e Empreendedorismo abriu diálogo com o Banco Central

CACB propõe regulação para o mercado de **pagamentos eletrônicos**

Unecs e Frente Parlamentar CSE debatem projeto de lei do Senado nº 180/2013. Empresários defendem tarifas menores no mercado de cartões e propõem diálogo com Banco Central

Em reunião da Frente Parlamentar Mista do Comércio, Serviços e Empreendedorismo (CSE), entidades empresariais abriram diálogo com o Banco Central (BC) para discutir tarifas mais acessíveis dos meios de pagamento com cartões de crédito e débito. O tema do encontro, que ocorreu em 18 de novembro, foi o projeto de lei do Senado (PLS) nº 180/2013. A proposta fixa que os estabelecimentos comerciais poderão praticar descontos em relação ao preço-base, a depender do tipo de meio de pagamento escolhido pelo consumidor.

Porque o custo para venda com cartões é diferente do custo para venda à vista ou com cheques, as entidades integrantes da União Nacional de Entidades do Comércio e Serviços (Unecs) solicitam dos parlamentares a aprovação do PLS 180/2013. Para cada venda com cartão, o lojista é obrigado a pagar uma tarifa, que pode ultrapassar 5% do valor da compra, no caso de estabelecimentos pequenos. Além disso, ao vender com cartão, o lojista tem de aguardar trinta dias para receber o valor da venda. Com as altas taxas de juros no Brasil, essa espera representa um custo adicional expressivo.

Em documento apresentado em 9 de novembro a Alexandre Tombini, presidente do BC, a Associação Brasileira de Supermercados (Abras) defende a possibilidade de diferenciar preço, isto é, dar desconto para o consumidor que paga em dinheiro, visto que a tarifação sobre o empresário é menor do que quando

o cliente paga com cartão. A prática é proibida atualmente, conforme o Código de Defesa do Consumidor, que classifica como abusivo exigir do cliente vantagem manifestamente excessiva. A regra vale para qualquer estabelecimento, inclusive pequenos negócios.

"Há um alto impacto dos custos dos meios de pagamento eletrônicos no Brasil, por isso precisamos regular esse mercado", afirma José Paulo Dornelles Cairoli, presidente da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB). Segundo ele, o custo do cartão de crédito para o vendedor é muito superior aos dos demais meios de pagamento. "Como esse custo é transferido para o preço final da mercadoria ou do serviço, logicamente quem mais sofre o impacto disso é a população mais pobre", observa.

A Unecs, que congrega os interesses de sete entidades, responde por 64,9% das operações de crédito e débito. Conforme Alexandre Seabra, diretor de relações institucionais da Abras, a preocupação das entidades está ligada ao percentual cobrado pelas operadoras de cartão. Outro ponto

"Como o custo do cartão de crédito é transferido para o preço final da mercadoria, quem mais sofre o impacto disso é a população mais pobre"

levantado foi referente ao prazo de reembolso para o correntista. "No Brasil, [esse prazo] é de 31 dias, sendo que a média mundial é de quatro. As tarifas são excessivas. Há vários negócios dentro de um negócio só, tem a tarifa da maquininha, a tarifa do banco credenciador e a tarifa da bandeira", reclama.

Ricardo Teixeira, assessor sênior do BC, explica que o Departamento de Operações Bancárias e de Sistema de Pagamentos (Deban) enxerga o cartão de crédito como instrumento de pagamento. "Quando não se paga o que era devido, entra-se numa espécie de financiamento. Esse papel do cartão de crédito escapa à competência do Deban. Quanto às taxas elevadas, há uma série de questões prudenciais, ou seja, quando o banco concede crédito a alguém, ele se expõe a risco, e aí há valores de reserva para se proteger de calotes. Quanto maior o limite, maior a reserva, essa é uma linha em que a instituição tem o dever *a priori* de saldar dívidas. Se o sujeito devedor não paga, o banco deve pagar em seu nome. Essa situação é similar à linha dos cheques, principalmente o cheque especial."

"É importante que haja uma proteção para o consumidor e o vendedor"

De acordo com o deputado federal Rogério Marinho, vice-presidente da Frente CSE, a intenção da Frente Parlamentar é propor políticas públicas que promovam o desenvolvimento econômico. Conforme ele, o excesso de regulação nunca é saudável, porém é importante que haja uma proteção para ambos - consumidor e vendedor - por parte dos órgãos que regulam e fiscalizam.

"Tudo deve caminhar para que haja um conforto do mercado, tanto para quem vende quanto para quem compra. É importante estabelecer esse diálogo para que os parlamentares possam aperfeiçoar as leis e, assim, realizarmos o que todos querem: segurança para o setor, conforto para quem vende, atratividade para quem compra, e um maior número possível de transações feitas pelo meio eletrônico", pondera.

Atualmente, cerca de 70% das compras ainda são realizadas por meio de dinheiro em espécie. Em junho deste ano, o BC divulgou o Relatório de Vigilância do Sistema de Pagamentos Brasileiro 2014, segundo o qual foram realizados R$ 593 bilhões em transações no cartão de crédito (+11%) e R$ 348 bilhões em débito (+19%). No ano anterior, a elevação foi de 15% e 23%, respectivamente.

George Pinheiro, diretor financeiro da CACB, propõe um diálogo aberto entre a Unecs, o BC e os parlamentares. "Já faz parte da Frente [CSE] discutir as dificuldades que vivemos neste país como empresários e cidadãos. Tanto o Banco Central como nós, representantes de associações empresariais, queremos discutir o que é melhor para nossa economia."

Pacto com empresários incentiva **solução pacífica de conflitos**

Iniciativa da CACB pela não judicialização de conflitos já percorreu os estados de São Paulo, Maranhão, Acre, Paraná, Rio Grande do Sul e Mato Grosso.

A fim de incentivar a solução adequada de conflitos e conscientizar empresários a respeito das vantagens dos métodos extrajudiciais, a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), por meio de sua Câmara Brasileira de Mediação e Arbitragem Empresarial (CBMAE), lança o Pacto pela não Judicialização de Conflitos, que já percorreu os estados de São Paulo, Maranhão, Acre, Rio Grande do Sul e Mato Grosso.

O lançamento ocorreu simultaneamente ao Encontro pela Solução Pacífica de Conflitos Empresariais, que, oferecendo palestras com especialistas, buscou conscientizar os empresários de que, para além da litigância, há formas mais inteligentes para a sobrevivência e o progresso dos negócios.

Para administradores de empresas, ser parte em uma ação judicial pode ser sinônimo de muita dor de cabeça. Além da perda financeira e do desgaste emocional, outro grande prejuízo é em relação à imagem da instituição. "São necessários 20 anos para construir uma reputação e apenas cinco minutos para destruí-la", dizia o Oráculo de Omaha, Warren Buffet, reconhecido como o investidor mais bem-sucedido do século XX.

Lançamento do Pacto ocorreu em São Paulo, onde aconteceu a primeira edição do Encontro pela Solução Pacífica de Conflitos Empresariais

Alta litigância prejudica imagem

A alta litigância no Brasil compromete a imagem do país para investimentos. O relatório Doing Business, do Banco Mundial, que acompanha o ambiente de negócios em 185 países, classificou o Brasil como o 120º país mais fácil para se realizar negócios.

Em função da cultura litigante, existem inúmeros conflitos entre os cidadãos comuns, empresas e, principalmente, o próprio Estado. A situação gera fortes repercussões econômicas, dentre elas o retardamento na recuperação judicial de créditos e a elevação do spread bancário. George Pinheiro, diretor financeiro da CACB, defende a conscientização dos empresários. "Na melhor das hipóteses, um processo judicial leva dois ou três anos para ser solucionado, porém, em média, esse tempo sobe para dez anos. Por meio da mediação ou da conciliação, o empresário pode obter uma solução com mais agilidade e melhores resultados financeiros", destaca.

Tramitam na Justiça atualmente mais de 105 milhões de processos,

É preciso ouvir o cliente

Uma medida muito importante para evitar e prevenir conflitos é ouvir o cliente. "As empresas têm que fazer isso, porque, do contrário, alguém vai ouvi-lo. E esse alguém pode ser o Judiciário, o Procon, um advogado ou outra pessoa que veja o conflito como uma verdadeira fonte de renda. Afinal, o conflito se tornou um grande negócio hoje", aponta Victor Moraes de Andrade, presidente da Associação Brasileira das Relações Empresa Cliente (Abrarec).

Atualmente, para se informar sobre os litígios envolvendo uma determinada empresa, basta acessar os sites dos tribunais, Procons, o canal governamental do consumidor (www.consumidor.gov.br) e o Sistema Nacional de Informações de Defesa do Consumidor. Além desses, há ainda os canais privados de reclamação, a imprensa e as redes sociais.

Victor Moraes de Andrade, presidente da Abrarec

EXPERIÊNCIAS EMPRESARIAIS

Victor Moraes explica que, para manter uma boa imagem e evitar conflitos, as empresas vêm criando canais de atendimento e ouvidoria para seus clientes, como conselhos de clientes, SACs e ouvidorias.

Outras iniciativas para evitar reclamações na Justiça são o Plano Nacional de Consumo e Cidadania (PLANDEC), a Estratégia Nacional de Não Judicialização (ENAJUD), e o projeto Empresa Amiga da Justiça.

Por onde passou o Pacto

Além de São Paulo, o Encontro pela Solução Pacífica de Conflitos Empresariais e Adesão ao Pacto pela não Judicialização dos Conflitos foi replicado em São Luís, na Associação Comercial do Maranhão (ACM); em Rio Branco, na Associação Comercial, Industrial, de Serviços e Agricultura do Acre (Acisa); em Porto Alegre, na Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul (Federasul); e em Cuiabá, na Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Mato Grosso (Facmat).

A iniciativa conseguiu mais de 500 adesões de empresas, advogados e entidades de representação que se comprometeram a adotar os métodos adequados de solução de conflitos.

do país

custando, em média, cada um cerca de R$ 4,3 mil. Parte desse custo recai sobre as empresas, que acabam, consequentemente, perdendo oportunidades de lucro e grau de competitividade. Segundo o Relatório Justiça em Números, realizado pelo Conselho Nacional de Justiça, 60% das ações em trâmite são do próprio Estado, dos quais 70% são de execução fiscal. Em segundo lugar, ficam as instituições financeiras, com 30% das ações e, em terceiro, as empresas de Telecomunicações, com 6%. Os 4% restantes são litígios das mais diversas origens.

George Pinheiro: "Por meio da mediação ou da conciliação, o empresário pode obter uma solução com mais agilidade e melhores resultados financeiros".

Os Ensaios de Lara Resende

André Lara Resende foi um dos economistas formuladores do Plano Real. Neto do professor de gramática e memorialista Antônio Lara Resende e filho do jornalista e escritor Otto Lara Resende, ele se voltou às letras. Como leitor, ampliou seus interesses para a questão ambiental, a filosofia, a psicanálise e a questão urbana. No ano passado, ele publicou *Os limites do possível – A economia além da conjuntura* (Cia. das Letras), em que viaja em seus temas preferidos, entre esses a questão do Estado e a defesa da qualidade de vida.

Nesse *Devagar e Simples* (Cia das Letras), lançado neste ano, ele retorna com toda a sua erudição e inteligência para a satisfação de seus leitores.

Em seus artigos, entre outros temas, ele reflete sobre o crescimento econômico como imperativo, especialmente como condição necessária e suficiente para o bem-estar.

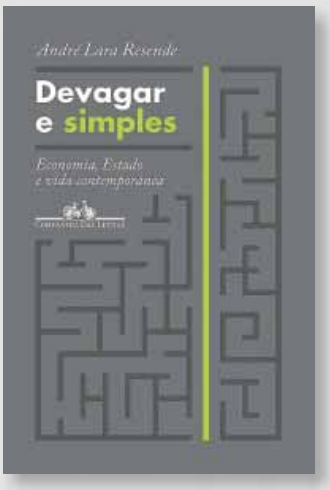
Outra de suas constatações é de que o investimento em equipamentos e na produção de bens não é mais a chave do crescimento, nem da criação de valor. A chave da criação de valor transferiu-se do investimento físico para a imaginação e a criatividade. Entretanto, as repercussões dessas transferências ainda não estão claras. Os pessimistas avaliam que haverá menos emprego, sobretudo para os menos qualificados, e maior concentração de renda e riqueza, com implicações sobre a coesão social, o que pode vir a ameaçar a própria democracia. Os otimistas sustentam que, ao contrário, estamos à beira de uma nova e libertadora revolução tecnológica. Todos terão cada vez mais acesso gratuito à informação, ao conhecimento, à educação e ao entretenimento.

Um tema-chave em sua última obra é o cada vez maior descrédito dos políticos. Resende argumenta que essa crise é grave e tem raízes profundas. Toda a tentativa de circunscrevê-la à esfera do estritamente político, às circunstâncias, ou a um quadro institucional específico subestima a gravidade da questão e levará, de forma inevitável, a conclusões incompletas. Outra reflexão é de que o progresso tecnológico e os avanços da ciência da idade moderna poderiam, em princípio, nos aproximar do que todas as épocas ansiaram, mas só acessível ao pequeno grupo da elite. Os avanços da ciência e da técnica seriam, na verdade, uma vitória de Pirro.

Confrontamo-nos com a perspectiva de uma sociedade de trabalhadores sem trabalho. Nada mais aterrorizante do que a ameaça do desaparecimento da única atividade em que ainda é possível encontrar sentido, raciocina o autor. E como chegamos à sociedade de trabalhadores, a um mundo onde o trabalho é glorificado como a única atividade significativa? A tese de Hannah Arendt, citada pelo autor, é de que a desvalorização da política da vida pública, e a valorização do trabalho são duas faces do mesmo fenômeno, que atinge seu ápice com a consolidação do moderno capitalismo industrial.

Com esse novo livro, André Lara Resende se consolida como um dos pensadores da atualidade mais proeminentes em língua portuguesa. O Brasil já tem o seu Montaigne.

“O descrédito dos políticos reflete uma crise grave com raízes profundas. A tentativa de circunscrevê-la à esfera do estritamente político, às circunstâncias, ou a um quadro institucional específico subestima a gravidade da questão”



COMPANHIA DAS LETRAS
Autor: André Lara Resende
Gênero: Economia
Páginas: 216
Formato: 14 x 21 cm
Editora: Companhia das Letras
Preço: R$ 44,90

Crise ou momento de mudança?

***Rodrigo Paulino**

Nos últimos meses, os meios de comunicação insistentemente destacam em suas manchetes: "o mercado está estagnado", "empresas com estoques altos demitem funcionários", "taxa de juros elevados prejudica o consumo", "projeções indicam que no próximo ano o país continuará passando por turbulências", etc.

Neste contexto, as notícias enaltecem o termo crise e minam as perspectivas pessoais e profissionais. E quais atitudes deveremos adotar perante tanta negatividade?

A seguir, apresentaremos cinco características que acreditamos serem fundamentais aos profissionais que buscam remar contra as instabilidades do mercado.

Em torno das adversidades mercadológicas e econômicas, a primeira, é a mudança de pensamento e comportamento perante a situação que nos encontramos, isto é, enquanto as projeções e visões de futuro demonstram recessão e quedas, devemos estar dispostos a nos tornarmos agentes de mudanças. Isso significa contornarmos as dificuldades e criarmos oportunidades. Será que você já parou para analisar o que pode surgir daqui pra frente com essa instabilidade?

A segunda estratégia se direciona ao poder criativo. Em tempos de estagnação, torna-se imprescindível a originalidade a partir das ideias, perpassando pelas atitudes, com metas e resultados preestabelecidos. Para tal objetivo, observar o cliente e a concorrência, analisar o mercado e os novos comportamentos humanos, antenar-se à tecnologia e à vida cotidiana podem se configurar um diferencial importantíssimo. Se você não se considera criativo, que tal desenvolver essa habilidade?

O terceiro passo, que complementa o item anterior, é a inovação. Embora muitos confundam criatividade e invenção com inovação, é necessário compreender que o processo de inovação se dá com o lançamento do "novo" no mercado, visto que a invenção e criatividade são elementos intangíveis, pois partem do intelecto humano, enquanto a inovação reverte-se ao tangível, ao físico, seja através do surgimento/melhoramento de um produto, até a geração de um novo método e processo de trabalho. Desta forma, ser inovador é ter em mente que seu processo criativo deve ser revertido em valores tanto no âmbito de qualidade profissional e empresarial, assim como financeiro, com geração de lucros. Você está disposto a quebrar os paradigmas acerca da inovação?

O quarto passo é ser empreendedor. Ainda que a pretensão deste texto não seja mergulhar em teorias e referências sobre empreendedorismo, recomendamos a você, leitor, que estude sobre o tema, uma vez que o mercado em turbulência exige empreendedores com capacidades de tomadas de decisões rápidas, precisas e, principalmente, assertivas. Desta maneira, entende-se que saber planejar, organizar, dirigir e controlar não se limitam ao contexto empresarial e da teoria clássica de Fayol, mas na atuação diária dos profissionais que buscam se diferenciar. Em suma, o empreendedor deve ser capaz de enxergar o que os outros não veem e fazer o que a maioria não faz, assumindo riscos calculados e assumindo papéis decisórios. E você está preparado para se tornar um empreendedor?

E o quinto e último passo deste artigo é acreditar que suas intuições, respaldadas com estudos e pesquisas acerca do idealizado, poderão trazer resultados opostos à crise. Quando se tem em mente que um sonho pode se tornar realidade e que você possui os elementos necessários para conseguir seu propósito, nada mais justo do que colocá-lo em prática e ir à busca do sucesso, sempre considerando que deverá ter planejamento, prudência e atitude. E aí? Está disposto a acreditar em si e criar um negócio de valor ou uma profissão de sucesso?

Por fim, os impactos da recessão econômica que tanto se ouve pela mídia, e que vivenciamos em nosso dia a dia, representado pela alta taxa de desemprego, preços elevados em todos os tipos de produtos e serviços, consumo e poder de compra em baixa, dentre outros fatores atrelados à crise, não podem ser encarados como algo desesperador e sem solução; pelo contrário, devem ser analisados e interpretados à luz de novas possibilidades. Estamos passando por um momento oportuno e profundo de mudanças, cabendo a cada um assumir novas posturas.

**Consultor de informática*

Publicado originalmente no site Administradores.

Hambúrguer

INOVAÇÃO, O
INGREDIENTE QUE O
SEU NEGÓCIO PRECISA
PARA ESTAR SEMPRE
EM MOVIMENTO.
É da porta para dentro que a gestão,
inovação e produtividade fazem a diferença.
É aí que entra a mão do Sebrae para ajudar
a fazer o seu negócio ser cada vez melhor.
SUA VIDA É SE SUPERAR A
CADA DIA? ESTAMOS JUNTOS.
0800 570 0800 SEBRAE.COM.BR
ESPECIALISTAS EM PEQUENOS NEGÓCIOS
SEBRAE

VOCÊ QUER MAIS
PARA O SEU NEGÓCIO?
O SEBRAE QUER MAIS É
ESTAR AO SEU LADO.
É da porta para dentro que a gestão, inovação e produtividade fazem a diferença. É aí que entra a mão do Sebrae para ajudar a fazer o seu negócio ser cada vez melhor.
SUA VIDA É SE SUPERAR A CADA DIA? ESTAMOS JUNTOS.
0800 570 0800 SEBRAE.COM.BR
ESPECIALISTAS EM PEQUENOS NEGÓCIOS
SEBRAE
/sebrae
@sebrae
/tvsebrae