Ano 9 I Número 89 I Dezembro de 2012

Empresa Brasil

CACB
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO BRASIL

O que pode mudar no Simples Nacional

Frente Parlamentar Mista articula o aperfeiçoamento da legislação das pequenas e microempresas

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE SERGIPE COMPLETA 140 ANOS

CACB
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO BRASIL

DIRETORIA DA CACB
BIÊNIO 2011/2013

PRESIDENTE
José Paulo Dornelles Cairoli - RS

1º VICE-PRESIDENTE
Sérgio Papini de Mendonça Uchoa - AL

VICE-PRESIDENTES
Djalma Farias Cintra Junior - PE
Jésus Mendes Costa - RJ
José Sobrinho Barros - DF
Luiz Carlos Furtado Neves - SC
Rainer Zielasko - PR
Reginaldo Ferreira - PA
Rogério Pinto Coelho Amato - SP
Sérgio Roberto de Medeiros Freire - RN
Wander Luis Silva - MG

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

VICE-PRESIDENTE ESTRATÉGIGO
Edson José Ramon - PR

DIRETOR-SECRETÁRIO
Jarbas Luis Meurer - TO

DIRETOR-FINANCEIRO
George Teixeira Pinheiro - AC

CONSELHO FISCAL TITULARES
Jonas Alves de Souza - MS
Marcito Aparecido Pinto - RO
Pedro José Ferreira - TO

CONSELHO FISCAL SUPLENTES
Alexandre Santana Porto - SE
Leocir Paulo Montagna - MS
Valdemar Pinheiro - AM

CONSELHO NACIONAL DA MULHER EMPRESÁRIA
Avani Slomp Rodrigues

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO JOVEM EMPRESÁRIO
Marduk Duarte

COORDENADORA DE ASSUNTOS INSTITUCIONAIS
Luzinete Marques

COORDENAÇÃO DE COMUNICAÇÃO SOCIAL
fróes, berlato associadas

EQUIPE DE COMUNICAÇÃO SOCIAL
Marcelo Melo
Neusa Galli Fróes
Thaís Margalho

COORDENADOR DO EMPREENDER
Carlos Alberto Rezende

COORDENADOR NACIONAL DA CBMAE
Valério Figueiredo

COORDENADOR DO PROGERECS
Luiz Antonio Bortolin

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: José Sobrinho Barros
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: Arthur Avellar
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: Júlio César Teixeira Noronha
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: Reginaldo Ferreira
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: Djalma Farias Cintra Junior
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: Alaor Francisco Tissot
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.

O que é bom **pode ser melhor**

Desde 1º de julho de 2007, está em vigor um sistema de cobrança unificado que trouxe grandes benefícios ao micro e ao pequeno empresário. Além de incentivar o empreendedorismo, a formalidade e o crescimento econômico, o Simples Nacional é o mais claro exemplo do que pode ser feito pela Federação em busca da simplificação das obrigações e da diminuição da carga tributária do país.

Origem das grandes conquistas do setor, a Frente Parlamentar Mista das Micro e Pequenas Empresas (FPMMPE) sinaliza o compromisso do Congresso Nacional na articulação entre os governos federal, estaduais e municipais em relação às políticas públicas que operam a favor do interesse nacional.

Registrada na Mesa da Câmara dos Deputados em 27 de novembro de 2003, ela foi a principal responsável pela série de avanços que viriam a seguir, a começar pela Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (Simples Nacional), instituída pela Lei Complementar nº 123 de 2006, e seus aperfeiçoamentos.

Entretanto, mesmo com a série de sucessos que culminaram com a criação do MEI – Microempreendedor Individual, a última grande conquista, esse trabalho não é considerado conclusivo, mas sim como um processo permanente. Exemplo disso é a aplicação com que a atual representação da Frente – formada por 260 deputados e 26 senadores – está conduzindo a nova revisão e aprimoramento do Simples.

Em visita ao presidente da Frente, deputado Pedro Eugênio (PT-PE), em 28 de novembro passado, pudemos constatar os esforços que estão sendo feitos por esse grupo suprapartidário de parlamentares no sentido de facilitar ao máximo o empreendedorismo em nosso país, o que comprova que tudo o que é bom pode ser melhorado.

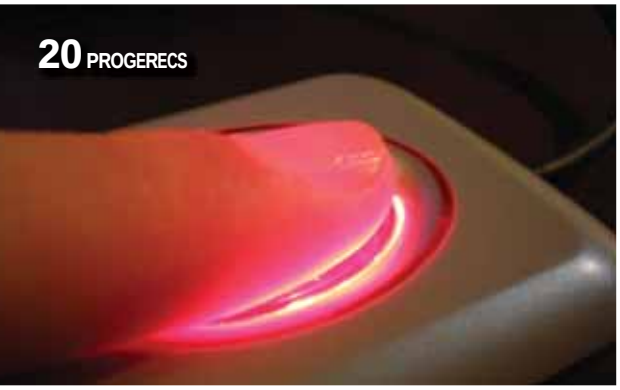
Nessa linha, ficou decidido que deputados e senadores irão atuar na elaboração de três Projetos de Lei. O primeiro deles refere-se à revisão do Simples, a quinta desde 2006, com alteração da Lei Complementar 123/2006. Outras duas matérias versarão sobre a revisão da Lei Geral do ICMS (Lei 87/96) e a inclusão do setor de bebidas no Simples Nacional.

Também farão parte das discussões a adoção de critério único do faturamento para optantes, Simples Trabalhista, inclusão do setor de serviços, estímulo à exportação, simplificação na expedição de alvarás, desburocratização de contratos, ampliação dos benefícios para o campo.

Como uma das entidades cujas sugestões deverão ser levadas em conta pela Frente na elaboração dos anteprojetos de lei, a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) sente-se honrada em contribuir, justamente em um momento em que o setor se solidifica como um dos principais geradores de emprego e renda no país, correspondente a 20% do PIB nacional.

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

ÍNDICE



3 PALAVRA DO PRESIDENTE
Em visita ao presidente da Frente, deputado Pedro Eugênio (PT-PE), em 28 de novembro passado, pudemos constatar os esforços que estão sendo feitos por esse grupo suprapartidário de parlamentares no sentido de facilitar ao máximo o empreendedorismo em nosso país, o que comprova que tudo o que é bom pode ser melhorado.

5 PELO BRASIL
O conselho diretor da CACB aprovou por unanimidade a alteração do estatuto da entidade que determina o encerramento do atual mandato em 45 dias e realiza nova eleição com um período de mandato de três anos. A pauta da reunião de oito itens produziu um longo relatório sobre as atividades de 2012 de todos os projetos e atividades.

8 CAPA
Maioria das propostas de revisão do Simples é de natureza tributária.

12 CASE DE SUCESSO
Diferencial de mercado favorece empresário catarinense.

14 FEDERAÇÕES
Associação Comercial e Empresarial de Sergipe completa 140 anos.

17 CBMAE
Câmara apresenta o planejamento para 2013.

18 DESTAQUE CACB
CACB manteve Agenda Legislativa intensa em 2012.

20 PROGERECS
Uso de dados biométricos garante maior segurança à certificação digital.

22 RECURSOS HUMANOS
O que deve ser feito para manter os bons profissionais.

24 NEGÓCIOS
Integra qualificará MPE na região metropolitana de Porto Alegre.

26 COMÉRCIO
Vendas de Natal devem ter incremento moderado.

28 DIREITO DO CONSUMIDOR
Superendividamento é a questão mais urgente do anteprojeto do CDC.

30 ARTIGO
Quem disse que é preciso focar nos pontos fracos?

Empreender SUPLEMENTO ESPECIAL
Com o apoio do Sebrae, empresários conseguem melhorar a gestão e ampliar a competitividade

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: Apops/Fotolia.com
Revisão: Flávio Dotti Cesa
Colaboradores: Thaís Margalho, Marcelo Melo, Luzinete Marques e Rejane Gomes
Execução: Editora Matita Perê Ltda.
Comercialização: Fone: (61) 3321.1311 - comercial@cacb.org.br
Impressão: Arte Impressa Editora Gráfica Ltda. EPP

Conselho Diretor da CACB fecha atividades de 2012

O conselho diretor da CACB aprovou por unanimidade a alteração do estatuto da entidade que determina o encerramento do atual mandato em 45 dias e realiza nova eleição com um período de mandato de três anos. A pauta da reunião de oito itens produziu um longo relatório sobre as atividades de 2012 de todos os projetos e atividades da CACB.

Para 2013, o conselho pretende um maior entrosamento entre os jovens empresários e a CACB, com o convite para que o presidente da Conaje, Marduk Duarte, lidere este processo. Para o período também será renovada a parceria do Sebrae, com a apresentação de novos projetos.

A presidente do Conselho Nacional da Mulher Empresária (CNME), Avani Rodrigues, apresentou o projeto de fortalecimento do CNME para o próximo ano, com ações como a inclusão de mulheres empresárias nos núcleos setoriais, a criação de novos conselhos a partir da metodologia do Empreender

Conselho Diretor da CACB durante a reunião de balanço das atividades de 2012 e agenda de 2013

e um dispositivo estatutário que defina as regras para a condução nacional do conselho.

Por fim, o coordenador do Movimento Brasil Eficiente, Carlos Rodolfo Schneider, falou sobre projetos que o Movimento apoia e mostrou a necessidade de o país retomar o senso de urgência, "pois o Congresso só estará disposto a fazer sua parte se houver um movimento organizado da sociedade". A capilaridade da CACB será utilizada pelo Movimento para tomar parte deste processo, esclareceu o presidente da CACB.

Associação Comercial de São Paulo inicia a campanha "Leão Amigo"

A campanha desenvolvida pela ACSP, por meio do movimento Hora de Agir, traz uma alternativa de destinação, permitida por lei federal, que prevê o encaminhamento de até 6% do Imposto de Renda de pessoas físicas a até 1% do de pessoas jurídicas, para projetos de entidades que ajudam crianças e adolescentes. O valor doado será destinado ao Fundo Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente (FUMCAD).

O evento também discutiu a participação de entidades representativas como as associações comerciais em causas que contribuem para a sociedade. O site www.leaoamigo.com.br coloca à disposição todas as informações necessárias para adesão ao projeto.

Governador do Sergipe recebe dirigentes

O governador em exercício de Sergipe, Jackson Barreto, recebeu o presidente da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), José Paulo Dornelles Cairoli, e o presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Sergipe, Alexandre Porto, para discutir temas relacionados à economia local e ao diálogo entre setores público e privado.

Entre os temas levados pelos líderes empresariais, Cairoli pediu atenção especial do governador para resolver o problema das empresas inscritas no Supersimples, que estão sendo diretamente prejudicadas com a implantação da Substituição Tributária, uma vez que o pagamento antecipado de impostos acaba tirando de todas as empresas as vantagens alcançadas com a ampliação do Simples Nacional.

Comissão aprova sociedade para facilitar investimentos em microempresas

A Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio aprovou, em dezembro, o Projeto de Lei Complementar 106/11, do deputado Esperidião Amin (PP-SC), que autoriza a criação de Sociedades de Garantia Solidária (SGS) para atender empreendimentos de pequeno porte. O texto inclui dispositivos no Estatuto Nacional da Microempresa.

Segundo o projeto, o objetivo das SGS é conceder garantias pessoais ou reais a seus sócios e participantes, preferencialmente microempresas e empresas de pequeno porte. As sociedades deverão ser formadas por pelo menos cem sócios participantes, mas também poderão fazer parte sócios investidores – pessoas físicas ou jurídicas –, no limite de 49% do capital social da entidade.

"Essa medida se faz necessária porque muitos negócios potencialmente lucrativos deixam de prosperar na formalidade exatamente por falta de instrumentos que reduzam o risco dos investidores", argumentou o relator, deputado Wellington Fagundes (PR-MT), ao recomendar a aprovação da proposta. "Estamos preenchendo uma lacuna do atual Estatuto da Microempresa e criando mecanismos de garantia capazes de reduzir os riscos de investimentos de menor porte", completou.

Entidade e Frente Parlamentar discutem revisão do Simples

Em reunião no Congresso Nacional, o presidente da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), José Paulo Dornelles Cairoli, esteve com o presidente da Frente Parlamentar da Micro e Pequena Empresa, deputado Pedro Eugênio (PT-PE), em Brasília, para discutir o encaminhamento de projetos relacionados às micro e pequenas empresas. O deputado apresentou algumas propostas para alteração da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, que já vêm sendo discutidas com as entidades representantes do setor desde o início do ano. Ainda esta semana, o deputado deve encaminhar a minuta de Projeto de Lei para a avaliação da CACB e seus associados. A Confederação terá até o dia 13 de dezembro para encaminhar sugestões e propor alterações, antes de o deputado dar entrada no Projeto na Casa. A meta é apresentar o projeto ainda este ano.

O presidente José Cairoli aproveitou a oportunidade para entregar ao deputado a Carta de Belém, que aponta as necessidades de simplificar e modernizar as leis trabalhistas, além de pedir urgência nas medidas para melhorar a qualidade da educação. Assinada pelos presidentes de Federações Empresariais presentes no Congresso, a Carta de Belém formaliza a preocupação com a desaceleração da atividade econômica e alerta para o fato de que as recentes medidas adotadas pelo governo federal não demonstram ser suficientes para uma retomada vigorosa e consistente do crescimento econômico e controle da inflação em patamares mais baixos.

Encomex analisa burocracia das exportações das MPEs

A CACB está atenta às determinações do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) para desburocratizar as exportações da micro e pequena empresa, disse a vice-presidente de integração da Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul (Federasul) e presidente da Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Canoas (CICS), Simone Leite. Ela representou o presidente da CACB no Encontro de Comércio Exterior (Encomex), que está acontecendo em Bento Gonçalves (RS).

A CACB participa também com um stand no Encomex, e o coordenador do Empreender – projeto da CACB – Carlos Rezende esclareceu que a Confederação está levando para o encontro, por meio da parceria com os sindicatos patronais da Alemanha – BFZ, representantes da Bolívia e da Colômbia para falar sobre as oportunidades de negócios.

O Encomex é um evento periódico que busca estimular uma maior participação do empresariado brasileiro no comércio internacional, levando informações de relevância acerca da estrutura, do funcionamento, das regras básicas do intercâmbio comercial brasileiro, dos mecanismos de apoio à exportação, das oportunidades de negócios e contatos, contribuindo substancialmente com a divulgação da cultura exportadora.

Foto: Gabriele Oliveira

Empresários visitam o stand da CACB durante o Encomex, em Bento Gonçalves (RS)

Foto: Facmat

O presidente da Facmat, Jonas Alves, e a diretora de rede da Boa Vista Serviços, Roseli Garcia, assinam acordo

Facmat e Boa Vista ampliam rede de proteção ao crédito em Mato Grosso

A fim de oferecer soluções mais seguras para concessão de crédito, a Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Mato Grosso (Facmat) assinou um convênio com a Boa Vista Serviços, administradora nacional do SCPC – Serviço Central de Proteção ao Crédito. O convênio foi fechado a partir do Programa de Geração de Receitas e Serviços da Confederação das Associações Comerciais do Brasil (CACB). As 61 entidades ligadas à Facmat passam a integrar a Rede Verde-Amarela da Boa Vista Serviços.

O presidente da Facmat, Jonas Alves, disse que com esse convênio os empresários terão mais segurança na hora de oferecer e recuperar crédito. "A estrutura inovadora e ao mesmo tempo sólida da Boa Vista Serviços nos dá garantia da qualidade dos produtos que estamos oferecendo para o empresário mato-grossense."

O presidente da Frente Parlamentar, Pedro Eugênio, e o ministro da Previdência Social, Garibaldi Alves, em debate no Congresso Nacional

Maioria das propostas de **revisão do Simples** é de natureza tributária

Três projetos de lei de revisão do Simples Nacional foram protocolados em 19 de dezembro na Mesa da Câmara. A partir de março de 2013, as propostas serão distribuídas às comissões de Desenvolvimento Econômico, de Finança e Tributação e de Constituição e Justiça, podendo ir à votação ainda no primeiro semestre do próximo ano

Este foi um ano de muito trabalho no âmbito da Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa (FPMMPE) na Câmara dos Deputados. Além da série de reuniões com o Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz) sobre os efeitos nocivos ao setor da substituição tributária, e do acompanhamento do processo de criação da Secretaria de Micro e Pequena Empresa, o grupo suprapartidário, que se dedica ao aprimoramento da legislação federal da MPE, deu especial atenção às linhas que deverão caracterizar a nova revisão da lei 123/2006 do Simples Nacional.

Entre outras inovações, o anteprojeto de lei complementar de revisão do Simples Nacional propõe a não inclusão das regras do Simples na circulação de mercadoria desacompanhada de documento fiscal. "Nesse caso, o mais comum é que a situação seja detectada pela fiscalização dos estados, a quem incumbiria realizar a atuação fiscal. Assim, a fim de evitar desnecessárias discussões acerca da competência para realizar a autuação, a proposta é manter tal atribuição com as autoridades fiscais que seriam responsáveis desde o iní-

cio pela fiscalização do ICMS", diz o deputado Pedro Eugênio (PT-PE), que foi empossado presidente da Frente Parlamentar em março deste ano, em substituição ao deputado Pepe Vargas (PT-RS), indicado para o Ministério do Desenvolvimento Agrário.

O anteprojeto também prevê o recolhimento do ICMS e do ISS com base em valores fixos, prática já adotada por estados e municípios para contribuintes que não se enquadram no Simples Nacional. "Em muitos casos, tal recolhimento acaba resultando numa carga tributária menor do que a prevista no Sistema para esses dois tributos. Como o objetivo da Lei Complementar é assegurar um tratamento diferenciado e favorecido, estamos abrindo tal possibilidade às microempresas e empresas de pequeno porte", explica o deputado.

Substituição tributária

No que se refere à substituição tributária, o ICMS recolhido dessa forma encontra-se fora do Simples Nacional. Isso foi uma solução pensada para assegurar que não houvesse a restrição injustificada da autonomia dos estados sem fiscalizar e controlar atividades que seriam mais sensíveis à sua arrecadação. Contudo, desde 2006, o que se nota é que alguns estados vêm abusando do mecanismo da substituição tributária, ampliando muito a pauta de produtos sujeitos a tal forma de recolhimento e, assim, praticamente neutralizando o uso do Simples Nacional como um mecanismo efetivo de estímulo às micro e pequenas empresas.

A proposta dos parlamentares prevê ainda o aumento nos valores das licitações exclusivas para os pequenos negócios para R$ 120 mil – atualmente o limite é R$ 80 mil. Outro item do projeto de lei é dobrar o valor do teto de receita das MPE exportadoras, que hoje é de R$ 3,6 milhões. Os EI também poderão ser beneficiados pelo projeto, com a proposta de se extinguir a cobrança do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) comercial da categoria.

O projeto ainda estende benefícios do Simples Nacional para a agricultura familiar. Hoje, dos 5,1 milhões de estabelecimentos rurais existentes no Brasil, 4,3 milhões integram a agricultura familiar, o que significa 12 milhões de trabalhadores.

A cobrança do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) para os pequenos negócios do Supersimples também poderá integrar a proposta. Mas isso ainda depende de negociações entre a Frente e o Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz).

A substituição tributária ocorre quando uma empresa, normalmente do setor industrial, recolhe ICMS por toda a cadeia envolvida. Empresários e instituições de apoio às MPE reclamam que, na prática, essa cobrança anula a redução de imposto obtida com o Supersimples. "Precisamos construir um mecanismo que passe a ser respeitado pelos estados, que compense a oneração sobre as MPEs, causada pela substituição tributária. Outro caminho é o de regulamentar, em lei federal, o uso da substituição tributária, que se tornou de um mecanismo para uso excepcional em algo de uso generalizado", diz o deputado.

Pedro Eugênio: "Nosso sonho é que possamos enquadrar toda atividade econômica no Simples. Se alguém burlar dizendo que é micro e pequeno empresário, que sobre ele caia o peso da lei. Não podemos segregar determinados setores dizendo que é mais difícil fiscalizar, e mantê-los fora do Simples."

Resumo das propostas:

Exportações:

- Inclusão das receitas de serviços no limite para as exportações.
- Incentivo às exportações por meio de aumento no teto de enquadramento na mesma medida do volume de exportação.

Quanto às compras governamentais:

- Obrigatoriedade de tratamento diferenciado para as MPEs nas contratações públicas.
- Imposição do Regime de Compras Governamentais aos entes federativos, sociedades de economia mista e sistema S.
- Aumento no teto das Licitações exclusivas para as MPEs de R$ 80 mil para R$120 mil.

Novas Categorias:

- Medicina, Medicina Veterinária, Odontologia, Psicologia, Psicanálise, Terapia Ocupacional, Fonoaudiologia, Clínicas de Nutrição, Fisioterapia, Advocacia, Serviços de Comissaria, de Despachantes e de Tradução, Corretagem, Representação Comercial, Perícia, Leilão e Avaliação, Auditoria e Consultoria, Jornalismo e Publicidade.

Carga tributária:

- Fica expressamente determinado que a opção pelo Simples afasta a aplicação das leis específicas referentes aos tributos pagos pelo documento único.
- Possibilidade de as empresas optantes do Simples Nacional usufruírem de outros benefícios previstos em lei ou instrumento legal desde que expressamente previstos.
- Vedação à exigência de obrigações tributárias acessórias relativas aos tributos apurados na forma do Simples Nacional, além das estipuladas pelo CGSN.
- Regulamentação de remissão de imposto estadual ou federal devido pela MPE.
- Fornecimento de informações relativas ao ICMS por meio de aplicativo único e gratuito.
- Vedação à exigência das MPEs de

Novas profissões serão enquadradas no Regime de

Aprovado em novembro pela Comissão de Educação do Senado, o PLS 242/2007 – Complementar inclui as atividades de profissionais de áreas como medicina, psicologia, corretagem de seguros e jornalismo entre as beneficiadas pelo Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições Devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional).

O texto aprovado pela comissão é um substitutivo da relatora, senadora Ana Amélia (PP/RS), a esse projeto e a sete outras propostas com objetivos semelhantes, entre elas o PLS 344/2011, de autoria do tucano Paulo Bauer, que originalmente possibilitava a opção pelo Simples às micro e pequenas empresas que se dediquem ao agenciamento de notícias e assessoria de comunicação. A matéria foi distribuída, em razão dos temas que aborda, à análise de três comissões permanentes do Senado. Assim que for votada nessas comissões, irá a plenário, onde aguardará inclusão na Ordem do Dia. Para entrar em vigor, deverá ser votada nas comissões do Senado, Plenário do Senado, nas comissões da Câmara dos Deputados e no Plenário da Câmara. Sendo aprovada nessas instâncias, irá à sanção presidencial.

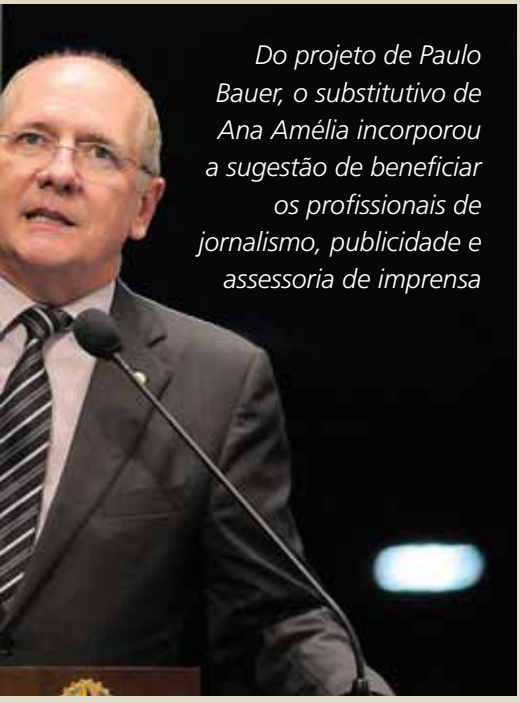
Do projeto de Paulo Bauer, o substitutivo de Ana Amélia incorporou a sugestão de beneficiar, com a inclusão no Simples Nacional, os profissionais de jornalismo, publicidade e assessoria de imprensa. Essa inclusão, porém, ainda vai ter de ser referendada pelas duas outras comissões por onde o projeto vai tramitar: Ciência, Tecnologia, Inovação, Comunicação e Informática (CCT) e Assuntos Econômicos (CAE).

informações para a apuração do ICMS ou do ISS na mesma forma prestada pelas demais empresas.

MEI:

- Redução nos Custos de Abertura e Funcionamento para o MEI.
- Restrição à imposição de serviços privados ao MEI.
- Restrição ao cancelamento de inscrição do MEI.
- Emissão de alvarás de funcionamento provisório em áreas sem habite-se.
- Classificação de imóvel.
- Vedação à mudança de residencial em comercial.

Arrecadação



Do projeto de Paulo Bauer, o substitutivo de Ana Amélia incorporou a sugestão de beneficiar os profissionais de jornalismo, publicidade e assessoria de imprensa

Simples conta com mais de 6,6 milhões de pessoas jurídicas

O Simples Federal foi lançado em 1996 e vigorou por 11 anos, até junho de 2007. Nesse período, 1 milhão e 337 mil micro e pequenas empresas foram criadas. Durante esses anos, exatamente a partir de 2003, foi criada a Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa, a maior frente efetivada no Congresso Nacional. Isso permitiu a formação da base social e política para aprovar, em dezembro de 2006, o Simples Nacional por meio da Lei Complementar 123, que entrou em vigor em 1º de julho de 2007. Conta hoje com mais de 6,6 milhões de pessoas jurídicas, incluindo 2,5 milhões de empreendedores individuais (EI).

O Sebrae divulgou em outubro um estudo que revela o perfil dos mais de 2,5 milhões Empreendedores Individuais (EI) brasileiros – empresários com faturamento bruto até R$ 5.000 por mês. Segundo projeções da entidade, esse número deve chegar a 4 milhões em julho de 2014, ultrapassando o número de micro e pequenas empresas. Para 2022, a previsão é de 8 milhões.

O estudo constatou que esse grupo de empresários é formado por homens e mulheres com idade entre 25 e 39 anos e ensino médio completo. Eles estão em maior número na região Sudeste e trabalham em casa, principalmente em atividades de comércio ou serviços. Em geral, não têm outra fonte de renda e buscaram a formalização para ter acesso ao Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e à nota fiscal.

A pesquisa do Sebrae, realizada com 11.500 pessoas em todas as regiões, identificou que comércio (39%) e serviços (36%) são as duas principais áreas de atuação dos EI. As mulheres têm grande participação nas duas – elas são 52% no comércio e 50% em serviços. O estudo também constatou que elas estão mais motivadas a empreender pela flexibilidade de horários do EI.

Segundo os dados, 36% desses empreendedores têm ensino fundamental completo ou menos, comparado aos 60% da população brasileira nessa faixa. Em compensação, 48% dos EI possuem ensino médio ou técnico completo, ante 26% dos brasileiros acima de 18 anos com esse nível de instrução.

Farmácias de bairro se unem para competir com grandes redes no interior de Santa Catarina

Diferencial de mercado favorece empresário catarinense

A partir do programa Empreender, núcleo de farmácias de Criciúma ganha forças para concorrer com estabelecimentos de renome nacional

"Unir para crescer." A frase, slogan do programa Empreender, promovido pela Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), tem sido uma realidade para as empresas de pequeno porte que integram o Núcleo de Farmácias da Associação Empresarial de Criciúma, no sul de Santa Catarina. O setor precisa buscar alternativas efetivas para concorrer com as grandes redes de renome nacional que atuam na região.

O Núcleo, que surgiu em 2009 com o objetivo estimular e fomentar o crescimento das empresas do setor, já nasceu em meio a um grande obstáculo: sobreviver em um mercado dominado por grandes redes. Porém, a união focada na competitividade colocou os empresários em um novo panorama mercadológico. Assim, desde a criação da Associação Catarinense de Farmácias (Rede

ACFarma), os nucleados enxergaram possibilidades reais de fazer frente às marcas já reconhecidas nacionalmente.

Para isso, o núcleo aproveitou a ascensão do setor para promover ações que reposicionaram as marcas no mercado local. Por meio do Empreender Competitivo o núcleo potencializou atividades que já vinham sendo desempenhadas. Uma das ações foi o projeto Competir Farmácias, que desenvolveu a competitividade das empresas e passou a ser visto com bons olhos não só dentro da associação, mas principalmente pelos clientes e pela comunidade local.

Entre os objetivos traçados no projeto Competir Farmácias, uma série de atividades contemplaram a competitividade. Para atingir o alto nível de participação no mercado, iniciativas ligadas a cooperação, aprendizado coletivo, aprimoramento técnico e de gestão foram fundamentais para o sucesso do núcleo. O objetivo está alicerçado em três bases: aumento no faturamento das empresas; geração de emprego e renda; e acesso e consolidação em novos mercados.

O Núcleo de Farmácias da Acic não parou por aí: promoveu ainda a Consultoria em Gestão Financeira e Custos e o Programa de Gestão de Atendimento a Clientes; ambos representaram um olhar especial para as áreas de capacitação e gestão. Atualmente, a média de crescimento por empresa nucleada é de 16%. De acordo com a Federação Brasileira das Redes Associativistas de Farmácias (Febrafar), o setor apresentou um crescimento de 18,32% em relação ao ano passado, o que representou um crescimento de 21% para os produtos genéricos.

Para o consultor do Empreender Regional Extremo Sul da Facisc, Marcos Fortunato, "as nossas farmácias de um modo geral têm acompanhado o crescimento nacional. E é Importante citarmos o grupo de produtos de higiene, perfumaria e cosméticos, que tem crescido acima da média nas farmácias e sido um dos diferenciais, porque além da venda do remédio possui agora uma excelente oportunidade para incremento de suas vendas", explica.

A empresária do Núcleo de Farmácias da Acic, Schirlei Maria Feuser da Rosa, comenta sobre os benefícios do Empreender Competitivo: "Estamos colhendo os resultados de nosso empenho no trabalho. Graças à união do núcleo, o que possibilita a troca de experiências, nos preparamos para enfrentar a concorrência de uma forma mais vantajosa".

Os parceiros do projeto

- Competir Farmácias
- Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc)
- Acic de Criciúma
- CACB
- Facisc
- Sebrae

Entre as ações do núcleo, são realizadas capacitações e cursos para estimular a competitividade das MPEs do setor

Farmacêuticos se reúnem para debater problemas comuns do setor

A fachada do prédio da Acese, depois da revitalização dos 140 anos

Associação Comercial e Empresarial **de Sergipe completa 140 anos**

A entidade, que reúne mais de 600 associados, é símbolo de trabalho dedicado ao desenvolvimento econômico do estado

A Associação Comercial e Empresarial de Sergipe (Acese) celebra 140 anos de existência. A festa comemorativa, que aconteceu no último dia 29 de novembro no Iate Clube de Aracaju, celebrou a história da mais antiga entidade de classe empresarial em Sergipe. Durante o baile foi realizada a entrega do Prêmio Líderes e Vencedores, que homenageou todos os grandes homens que presidiram a Acese. Além disso, o baile contou com a presença do presidente da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), José Paulo Dornelles Cairoli, que prestigiou a solenidade de entrega do prêmio e o baile.

Fundada em 26 de maio de 1872, a Associação Comercial e Empresarial de Sergipe (Acese) sempre defendeu a classe empresarial. O Sergipe foi o décimo estado a criar uma entidade que representasse a classe empresarial no Brasil, em 1972, estando na

Líderes empresariais e presidentes de federações participaram da solenidade de comemoração dos 140 anos da entidade

raiz da cultura associativista. Atualmente, a Acese reúne 600 empresas de todos os setores da economia e é filiada da Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Sergipe (Faciase) e da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB).

Para comemorar o ano de 2012, a associação promoveu diversas ações, como os lançamentos da marca comemorativa dos 140 anos e do selo dos Correios; a reedição dos "Almoços com Negócios"; o primeiro curso Gestão de Negócios, customizado para atender às necessidades dos empresários, em parceria com a Universidade Tiradentes (UNIT); a edição especial dos prêmios "Líderes e Vencedores", "Prêmio de Jornalismo"; a criação do Conselho Estadual da Mulher Empresária; a restauração da sede da Acese, que faz 80 anos em 2012; além da festa comemorativa com todos os presidentes de federações brasileiras e com o presidente da CACB, José Paulo Dornelles Cairoli.

O presidente da Acese e da Faciase, Alexandre Porto, explica que "homenagear todos estes grandes homens que em algum momento da história estiveram à frente da Acese é motivo de muita alegria. Sem dúvida, esse é o marco da nossa gestão frente à Acese. Estou realizado como presidente e espero que todos os associados participem desta festa que está sendo elaborada com tanto carinho para eles, nossos parceiros e convidados em geral", ressalta.

Para o novo associado Will Gomes, participar da Acese é fundamental. "Interessei-me muito pelo modelo de trabalho da Acese, uma vez que promove a troca de experiência entre um rico network dos mais variados setores. Desse modo, me associei ao ver na entidade uma grande ferramenta para interagir com outros colegas e conhecer melhor o setor, já que estou recém instalado em Aracaju. Estou muito satisfeito com os resultados obtidos desde que me associei, dobrei minha rede de relacionamento profissional e isso tem me trazido resultados", conclui.

A História

A fachada do prédio da Acese, na época da construção

Na época da criação da Acese, a capital do estado, Aracaju, tinha apenas 17 anos e possuía pouco mais de 5 mil habitantes e cerca de 50 casas comerciais. Os empresários desde então já pleiteavam a redução de tributos, o acesso a crédito e a melhoria na infraestrutura ferroviária e portuária.

Com apenas 17 anos de diferença da capital, a Acese foi fundada quando Aracaju despontava no cenário econômico estadual. À época de sua fundação – resultado da atitude de progressistas dedicados às atividades comerciais –, Aracaju era habitada por 5.286 pessoas, que ainda viviam das expectativas e angústias de uma cidade em formação. Ao completar 157 anos, Aracaju tem pouco mais de 571 mil habitantes, o que representa um crescimento demográfico de aproximadamente 12 mil %.

Ao longo desses 140 anos, a Acese tem marcado presença nos principais momentos da história política e social sergipana, inclusive na epidemia da "gripe espanhola", quando a entidade prestou assistência médica e colaborou no fornecimento de alimentos às vítimas do surto.

Confira a programação das comemorações em www.acese.org.br

Na época da fundação da entidade, Aracaju era habitada por 5.286 pessoas, que ainda viviam das expectativas e angústias de uma cidade em formação

DEZEMBRO/2012 – SEBRAE.COM.BR – 0800 570 0800

Empreender

Foto Alex Malheiros

CAPACITAÇÃO FAZ A DIFERENÇA

Com o apoio do Sebrae, empresários de micro e pequenas empresas conseguem melhorar a gestão de seus negócios e ampliar a competitividade

O empresário João Borges em sua ótica em Catalão (GO)

SEBRAE
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

INDÚSTRIA DE POLPA DE FRUTAS CRESCE COM AJUDA DO SEBRAE

Mesmo sem experiência, viúva abre negócio e busca agora ampliar o faturamento

Foto: Edmar Wellington

Ângela Kamiya na loja instalada na Galeria Mega Moda

Viúva, dona de casa e com 58 anos de idade, a vida parecia ter perdido o rumo para Cleusa Francisca de Barros Valois, não fosse a sua vontade de seguir em frente. O empreendedorismo foi o caminho escolhido por ela para recomeçar. Ao sair de Brasília (DF) e mudar para Goiânia (GO), Cleusa resolveu apostar todas as fichas em um novo negócio, no início de 2012. O ramo escolhido combina perfeitamente com o clima tropical da cidade: a industrialização de polpas de frutas.

Para montar a Casa do Morango, Cleusa vendeu uma residência na capital federal no valor de R$ 170 mil e investiu todo o montante para adquirir a sede da indústria e o maquinário necessário para a fabricação dos produtos. O negócio já conta com uma equipe de 12 funcionários. "Foi uma mudança brusca na minha vida, mas está valendo a pena", ressalta.

A empresária não ficou apenas nas polpas de frutas – que somam mais de 20 sabores – e incluiu outros atrativos na lista de produção. Batatas pré-fritas, legumes congelados, açaí em barra, açúcar mascavo, aveia e picolés também carregam a marca Casa do Morango. Na cartela de clientes do empreendimento, lanchonetes, bares, restaurantes, churrascarias, casas de frios, pit dogs e até residências, que conheceram a empresa por meio de panfletos e anúncios na internet.

Acreditando no potencial da Casa do Morango, Cleusa procurou o Sebrae em Goiás para obter consultoria sobre as melhores possibilidades de investimento e gestão. "Acredito que a empresa vai mudar muito com as orientações da instituição, principalmente no que diz respeito à comunicação, às técnicas de venda e aos próprios produtos", reforça.

Cleusa receberá consultoria presencial do Sebrae em Goiás sobre as principais necessidades do seu negócio, como estudos de viabilidade, planos de negócio, gestão financeira, marketing, inovação e tecnologia, além de diagnósticos para situações específicas da Casa do Morango.

NA CARTELA DE CLIENTES DO EMPREENDIMENTO ESTÃO LANCHONETES, BARES, RESTAURANTES, CHURRASCARIAS, CASAS DE FRIOS, PIT DOGS E RESIDÊNCIAS

DONO DE ÓTICA EXPANDE NEGÓCIOS EM GOIÁS

Com capacitação e consultoria, empresa aumenta faturamento e deve lançar primeira franquia em 2013

Foto: Alex Malheiros

Comerciante João Borges, dono da Ótica Borges, localizada na cidade de Catalão (GO)

Proprietário de uma das óticas mais antigas da região Sul de Goiás, João Borges, de 64 anos, é um entusiasta da capacitação. Empresário desde 1978 no município de Catalão, a 249 km de Goiânia, ele se recorda do momento em que resolveu profissionalizar o pequeno negócio, há 20 anos, com a ajuda do Sebrae em Goiás.

"Um amigo me chamou para assistir a uma palestra em Goiânia. Gostei tanto do evento que convidei o consultor para conhecer minha loja e me dar umas dicas. Porém, ele falou que não fazia o interior. Eu fui ao seu chefe, na sede do Sebrae em Goiânia, e insisti. Me liberaram o consultor, que ficou duas horas na minha loja", conta o empresário.

Na época, a Ótica Borges era uma espécie de bazar. Além de óculos, lentes e armações, vendia artigos diversos, como presentes e até confecções. "A primeira coisa que o consultor falou era para eu ter um foco no meu negócio. Se era ótica, tinha que me ater a isso. Assim eu fiz e estou no mercado até hoje, sempre crescendo." Hoje, a óptica possui sede própria no Centro de Catalão, em uma das avenidas de comércio mais valorizadas. "Se minha loja é referência na região é graças ao Sebrae e aos cursos que fiz na instituição", elogia.

Dentro do Sebrae em Goiás, o comerciante participou de praticamente todas as capacitações, desde o Empretec até o Banho de Loja. "Foi a instituição que me ensinou a precificar meus produtos. Até então, colocava preço nas coisas de acordo com o que eu achava que estava correto. Aí, eu lucrava em determinado item e tinha prejuízo em outro. Não ia pra frente nunca", lembra.

Dessa forma, ele transformou a pequena loja com apenas um funcionário em uma empresa sólida e moderna. Hoje, são quatro funcionários e o faturamento chega a aproximadamente R$ 450 mil anuais. Para 2013, ele pensa em iniciar o processo de franchising da Ótica Borges, também com a ajuda do Sebrae em Goiás. "É um sonho antigo mas que agora, com a empresa bem estruturada, está mais perto."

COSTUREIRAS SE UNEM PARA SUPERAR DESAFIOS

Associação de Costura de Almas conta com consultoria do Sebrae para conquistar mercado

Desde o início do ano, o Sebrae em Tocantins realiza um trabalho intenso de consultoria no município de Almas, localizado na região Sudeste do estado. Em um primeiro momento, foi feito um estudo detalhado sobre a economia local, fontes produtoras de renda, dificuldades, pontos fortes e fracos. A partir dessas informações, construiu-se o planejamento estratégico 2012/13 para o segmento de confecção, uma atividade forte na região, porém sem a estruturação devida.

"A ação faz parte do programa Território da Cidadania Sudeste, que tem por objetivo promover o desenvolvimento econômico e universalizar programas básicos de cidadania por meio de uma estratégia de desenvolvimento territorial sustentável", pontua Ana Paula Alves, analista do Sebrae em Dianópolis. O Território da Cidadania Sudeste abrange uma área de 48.666,40 km² e é composto por 21 municípios de Tocantins.

Na cidade de pouco mais de 8 mil habitantes, existiam duas associações de costureiras: Mães Gerando Renda e Associação Mães Costureiras de Almas. Ambas atuavam de maneira isolada e enfrentavam várias dificuldades, como a falta de transparência financeira, desconhecimento sobre gestão de negócios e sede sem infraestrutura adequada. A solução foi a união das associações, além de capacitações e a busca de parceria para a construção de uma sede única.

As mais de 60 costureiras das associações aprovaram o novo modelo e com isso surgiu a Associação de Costura de Almas (Asca). A instituição tem maior número de equipamentos e maquinários, melhor poder de mercado, mais associados e um grande desafio: construir um espaço apropriado para a realização do trabalho.

Em parceria com o Banco do Brasil, o Sebrae em Tocantins está desenvolvendo o Projeto Desenvolvimento Regional Sustentável (DRS), que tem como uma das metas a construção da sede definitiva com estrutura adequada para produção, capacitação e inserção no mercado de trabalho de novas costureiras da Asca. Para 2013, a previsão é de que as capacitações continuem, com cursos de Planejamento financeiro, Atendimento ao cliente e Formação de preço de vendas.

A ASSOCIAÇÃO DE COSTURA DE ALMAS (ASCA) CONTA COM MAIS DE 60 COSTUREIRAS, TEM MAIOR PODER DE MERCADO E UM GRANDE DESAFIO: CONSTRUIR UM ESPAÇO APROPRIADO PARA A REALIZAÇÃO DO TRABALHO

LOJA DE TAPETES AMPLIA MERCADO EM CURITIBA

Empresário consegue reverter situação de quase falência e inaugura mais três lojas

Foto: Rodolfo Buhrer / La Imagem

Empresário Carlos Guedes

Com dificuldade para pagar as parcelas do financiamento que havia tomado junto ao sistema financeiro, o empresário Carlos Guedes só enxergava uma saída: fechar a loja de tapetes aberta em 2002, quando ele se mudou de São Paulo (SP) para Curitiba (PR). A inadimplência comprometia a saúde financeira do empreendimento.

Era o ano de 2006 e a história parecia se repetir. Antes disso, quando ainda morava na capital paulista, Guedes foi obrigado a fechar uma oficina mecânica pelas mesmas razões. Só que agora ele estava disposto a mudar a sorte da loja e resolveu acatar o conselho da esposa. "Ela tinha ouvido falar que o Sebrae ajudava empreendedores. Corri até lá e foi paixão à primeira vista", conta ele sobre o início da relação com a instituição.

Já na primeira consultoria o empresário levou um susto. Foi aconselhado a mudar o ponto da loja, que funcionava numa rua de difícil acesso. A mudança não estava nos seus planos, mas Guedes acatou a sugestão e o empreendimento foi para um endereço movimentado, vizinho a lojas de móveis e materiais de decoração. "Fiz o que o Sebrae falou e não é que deu certo? Em novo endereço, passei a vender mais", relata.

Mas não foi só isso. O empresário foi aconselhado a fazer o Empretec, seminário de uma semana ministrado pela instituição em forma de imersão para desenvolver comportamentos e características empreendedoras. Para Guedes, foi uma transformação. "Mudei a maneira de ver o negócio", diz.

Sob orientação do Sebrae, os funcionários passaram por reciclagem, a loja ganhou um novo padrão visual e passou a se chamar Cia. do Tapete. O empresário frequentou outros cursos, como o Varejo Mais – mais venda, mais competitividade, voltado à melhoria do comércio varejista. "Depois dos cursos, mudei a forma de vender", explica Carlos.

CAMISETAS PERSONALIZADAS ALIAM NEGÓCIO À AÇÃO SOCIAL

Jovens adaptam modelo estrangeiro de vendas a empreendimento na Paraíba

Um modelo de negócio que já surgiu social. Esse foi o formato adotado desde a concepção da THKS Camisetas, empresa criada por um jornalista e uma advogada na capital paraibana. O empreendimento é baseado no modelo internacional de uma marca de sapatos que a cada par vendido doa outro para projetos sociais. Aplicada à realidade brasileira e paraibana, a cada peça vendida a THKS dá outra para uma criança em situação de risco, seja trabalho infantil ou exploração sexual.

Os sócios Thaiz Máximo e Ricardo Oliveira conheceram-se em uma palestra sobre o modelo de negócio adotado. Ligada às causas sociais, Thaiz logo vislumbrou uma oportunidade que poderia dar certo. A empresária juntou um grupo de amigos e lançou a ideia. Ricardo acreditou na proposta, já que sempre quis ter um negócio próprio e a iniciativa lhe pareceu bacana. Um negócio que além do lucro tinha um propósito maior, que era o social.

A marca foi lançada oficialmente somente este ano, em 11 de janeiro, adotado mundialmente no calendário como o Dia do Obrigado, e por isso tem o nome da marca – já que THKS é a abreviatura da palavra ***thanks***, obrigado em inglês.

A THKS encontrou um mercado ainda pouco, ou quase nada, explorado tanto dentro do estado como no Brasil e foi formatada no ambiente online para conseguir atingir um público maior. Uma loja virtual foi a porta de entrada para o negócio, com tradução para o inglês e pronta para efetuar vendas internacionais. O ambiente digital também proporcionou um investimento inicial mais baixo e uma melhor explicação do modelo de negócio, já que muitas pessoas compram as camisetas buscando contribuir com as doações.

Desde março a marca conta com pontos de vendas físicos em lojas de João Pessoa, Recife e Curitiba. A THKS Camisetas também cria coleções exclusivas de acordo com a demanda de algumas lojas, como é o caso da linha voltada para crianças. A empresa terceiriza o design das estampas, além da consultoria em moda e modelagem e a fabricação.

O AMBIENTE DIGITAL PROPORCIONOU UM INVESTIMENTO INICIAL MAIS BAIXO E UMA MELHOR EXPLICAÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO, JÁ QUE MUITAS PESSOAS COMPRAM AS CAMISETAS BUSCANDO CONTRIBUIR COM AS DOAÇÕES

Empreender – 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. **Endereço:** SGAS 605, Conjunto A, Asa Sul, Brasília/DF, CEP: 70.200-645 – **Fone:** (61) 3348-7494 – **Para falar com o Sebrae:** 0800 570 0800
Na internet: *sebrae.com.br // twitter.com/sebrae // facebook.com/sebrae // youtube.com/tvsebrae*

Câmara apresenta **planejamento para 2013**

Como apoiadoras da política pública de promoção e acesso à Justiça, CACB/CBMAE realizam diversas ações em prol da disseminação da cultura pacífica de solução de conflitos

Lastreado na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, que prevê ações de inclusão e acesso à Justiça para as MPEs brasileiras, o projeto CBMAE – Câmara Brasileira de Mediação e Arbitragem Empresarial, promovido pela Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (Sebrae), entra em nova etapa no ano de 2013. Serão realizadas ações como capacitações, encontros, parcerias, expansão do número de postos de atendimento e outras.

Segundo um mapeamento realizado pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ), os setores de comércio, industrial e serviços estão entre os 10 maiores litigantes na justiça brasileira. Na relação ainda se encontram o setor público (federal, municipal e estadual), bancos, telefonia, seguridade e conselhos profissionais. Por isso, a CACB/CBMAE defende que o desenvolvimento da política pública de acesso à Justiça beneficiará diretamente a classe empresarial.

"A sobrecarga do Poder Judiciário e a morosidade resultante do acúmulo de mais de 90 milhões de processos ainda não são o suficiente para que a sociedade civil, particularmente as empresas, migrem para os Métodos Extrajudiciais de Solução de Controvérsias (MESCs). Ainda é preciso fortalecer a cultura pacífica de solução de conflitos e promover um acesso democrático à Justiça", explica o coordenador do projeto, Valério Figueiredo.

Dessa forma, a CBMAE se fortalece como promotora da política pública de promoção e acesso à Justiça, de modo a contribuir para o aumento da competitividade das micro e pequenas empresas e do Empreendedor Individual e para democratização das formas adequadas de soluções de conflitos, por meio do uso de métodos extrajudiciais de solução de controvérsias. Na proposta para 2013, a CACB irá usar modelos já existentes para ganhar escala e integrar-se com as políticas de Estado.

Para conhecer melhor a CBMAE ou agendar um atendimento, procure o ponto de atendimento mais próximo de você: www.cbmae.org.br

O que vem por aí

- Comitê gestor de política pública de acesso à Justiça;
- 1º Encontro de Oportunidades para solução de conflitos entre grandes litigantes e MPEs;
- Parcerias com entidades para realização de mutirões de conciliação;
- Grupo de trabalho com a participação dos grandes litigantes;
- Semana Nacional de Conciliação;
- Cursos em Educação a Distância;
- Capacitação de multiplicadores;
- Capacitação de 4 mil conciliadores/mediadores e de mil empresários e seus colaboradores;
- Novos pontos de atendimentos;
- Encontros nacionais e encontros regionais de gestores.

CACB manteve Agenda **Legislativa intensa em 2012**

Entidade participou de diversos fóruns de discussão em torno dos macrotemas, como as reformas trabalhista, tributária e política

Como é de praxe, em anos eleitorais o Congresso Nacional quase para e a produção legislativa cai em quantidade e qualidade. Segunda pesquisa realizada pelo DIAP 2012, foi o ano com menor número de leis, desde o início da série histórica iniciada pelo Instituto em 2007. De 1º de janeiro a 10 de dezembro, foram registradas apenas 155 novas leis ordinárias, uma lei complementar e três emendas constitucionais, sendo que, destas, 43 se referem a datas comemorativas e homenagens. Para efeito de comparação, no ano passado foram aprovadas 208 leis ordinárias.

A justificativa é simples: com as eleições municipais, as lideranças passaram mais tempo nos seus estados de origem, ajudando a eleger seus candidatos e futuros apoiadores, do que legislando. Fatores como a crise internacional, a

existência de uma CPMI complexa em funcionamento e dos assuntos polêmicos na pauta também são citados como causas do fraco desempenho do Poder Legislativo.

Apesar disso, a CACB manteve em 2012 uma agenda legislativa intensa, na defesa da manutenção de um ambiente favorável aos negócios, como já vinha fazendo desde 2011. Participou de diversos fóruns de discussão em torno dos macrotemas, como as reformas trabalhista, tributária e política. Participação no Conselho de Comércio do Plano Brasil Maior, Fórum de Micro e Pequenas Empresas. Acompanhou centenas de projetos, como o que alterou os limites do Super Simples, e buscou apoio aos projetos de lei favoráveis à atividade empresarial, realizando dezenas de reuniões todos os meses com parlamentares, ministros e membros do Judiciário, como o ministro do Trabalho, Brizola Neto; o presidente do TST, João Orestes Dalazen; o presidente da Frente Parlamentar da Micro e Pequena Empresa, deputado Pedro Eugênio, entre outros.

O resultado deste trabalho, além de destacar o protagonismo da CACB como representante da classe empresarial, foi a aprovação de algumas matérias de grande relevância para o desenvolvimento do país. Entre elas está a conclusão da análise na Câmara e o encaminhamento ao Senado do projeto que cria, com status de Ministério, a Secretaria das Micro e Pequenas Empresas. Figuram no elenco ainda itens como a possibilidade de as empresas deduzirem do imposto de renda os gastos com qualificação profissional dos funcionários, decreto que regulamenta o cadastro positivo, MP que regulamenta o microcrédito, projeto que detalha impostos de produtos e serviços em nota fiscal, entre outros.

Já no grupo que inclui as matérias polêmicas transformadas em normas jurídicas está a resolução do Senado que tratou do ICMS interestadual, com efeito sobre a guerra fiscal. Outros projetos que também despertaram polêmica ainda estão em tramitação, como o que altera o regime de tributação com base no lucro presumido, o projeto que trata da terceirização e o projeto do Simples Trabalhista, entre outros. Alguns ainda nem foram apresentados, mas já geraram um caldo de discussões e negociações importante, como é o caso do projeto de ajustes na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

A nova proposição deve prever a inclusão de novas atividades no Simples Nacional e o aumento nos valores das licitações exclusivas para os pequenos negócios para R$ 120 mil – atualmente o limite é R$ 80 mil. Outro item do projeto de lei é dobrar o valor do teto de receita das MPE exportadoras, que hoje é de R$ 3,6 milhões. Os EI também poderão ser beneficiados pelo projeto, com a proposta de se extinguir a cobrança do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) comercial da categoria. Mas esta já é uma batalha a ser travada em 2013.

A CACB acompanhou centenas de projetos, como o que alterou os limites do Supersimples, além de prestar seu apoio às leis favoráveis à atividade empresarial

Uso de dados biométricos garante maior segurança à **certificação digital**

Com o objetivo de garantir mais rigor na validação do certificado digital, projeto-piloto da Rede CACB será desenvolvido no Distrito Federal, Rio de Janeiro e Bahia

Um projeto-piloto da Rede CACB de Certificação Digital vai aumentar a segurança em todo o processo a partir do uso de dados biométricos na confirmação da identidade de uma pessoa. A iniciativa será desenvolvida, durante seis meses, no Distrito Federal, Rio de Janeiro e Bahia, onde os institutos de identificação já têm grande parte dos registros dos cidadãos digitalizados, sendo possível assim a consulta dos dados pelas Autoridades de Registro (ARs).

A iniciativa da CACB, por meio do Programa de Geração de Receitas e Serviços (Progerecs), e em parceria com a Certisign, é inédita no país. De acordo com o diretor executivo do programa, Antonio Bortolin, o uso da biometria é uma etapa fundamental para o aperfeiçoamento das atividades em relação à utilização do certificado digital. "Hoje, o certificado digital é uma ferramenta imprescindível de gestão tanto nas ações pessoais como nas empresariais, pois otimiza o tempo e reduz significativamente o uso do papel. A biometria é mais um fator de segurança nesse processo."

Parceira da CACB, a Certisign – líder do mercado de certificação digital no Brasil – investirá nos equipamentos e na adaptação dos sistemas do projeto-piloto. O vice-presidente da Certisign, Julio Cosentino, explica que, durante o piloto, a identificação biométrica será voluntária. "Com certeza, o projeto será uma referência para todo o Brasil."

Na fase do piloto, o Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI) vai coordenar o projeto junto com as entidades da ICP-Brasil e os institutos de identificação. Segundo o presidente do ITI, Renato Martini, o intuito é "fazer um grande estudo sobre eficiência, custos, pro-

cedimentos e qualidade de atendimento e apresentar os resultados ao Comitê Gestor para que esse possa deliberar sobre a implantação do projeto". Martini diz ainda que "é importante ressaltar que o uso biométrico se dará somente na fase de solicitação do certificado digital, visando garantir uma identificação do requerente do certificado digital mais segura para todos (clientes e ICP-Brasil)", explica.

Validação

O principal objetivo do projeto é garantir mais rigor na validação da certificação digital, uma vez que a conferência biométrica consegue, por exemplo, minimizar a chance de um fraudador se passar por outra pessoa, ou de ter dois ou mais RGs.

O processo começa por meio de um sistema de coleta biométrica instalado nas Autoridades de Registro (ARs). O leitor biométrico para impressão digital e um software farão a comunicação WEB com os institutos de identificação, enviando as informações do proponente do certificado digital (RG, indicação do dedo, a imagem da digital do dedo e um protocolo de identificação da consulta por parte da AR).

Somente os sistemas das ARs cadastrados nos institutos de identificação terão a permissão de enviar essas informações. O dado do cliente não ficará guardado nas ARs e nenhum dado biométrico é repassado dos institutos de identificação para as ARs, somente a resposta confirmando ou não se o requerente que porta aquele RG é de fato o titular do mesmo.

Material usado para a divulgação do novo modelo no Rio de Janeiro

Como funciona

A biometria utiliza características físicas para que, a partir delas, seja produzido um mecanismo de identificação. A impressão digital é única, o que garante individualidade ao cidadão. Além das impressões digitais, a biometria pode ser feita a partir da face, da íris e também das palmas das mãos.

O princípio fundamental do projeto-piloto da Rede CACB de biometria na certificação digital é que os institutos de identificação dos estados tenham os registros dos cidadãos digitalizados ou informatizados, para que se realize uma consulta por sistemas.

A seguir, é construído, dentro do instituto de identificação, o chamado servidor biométrico. Esse servidor irá se conectar com o sistema dos institutos de identificação para obter as informações do proponente do certificado digital e, se for o caso, realizar uma comparação biométrica da impressão digital do solicitante. O servidor terá um serviço WEB que mandará as informações biográficas e biométricas para as Autoridades de Registro (ARs).

O passo a passo

1 Requerente do certificado digital chega na Autoridade de Registro (AR) e lá são coletados os dados para envio aos institutos de identificação;

2 Os dados são enviados por uma VPN, criptografados e com controle de acesso, aos institutos de identificação;

3 Os institutos de identificação processam os dados verificando se a impressão digital coletada pertence àquele RG informado, se for o caso;

4 Os institutos de identificação devolvem os dados biográficos (que constam no espelho do RG) e a resposta biométrica confirmando ou não se o cliente é o titular daquele RG, por meio de um serviço WEB.

Fonte: ITI

O que deve ser feito para **manter os bons profissionais**

Aumento da concorrência e uma oferta cada vez mais restrita de reposição de pessoal obrigam as empresas a rever suas políticas de recursos humanos

No topo da lista das prioridades dos executivos brasileiros, a manutenção de profissionais qualificados vem desafiando não somente a área de recursos humanos das empresas, mas também a de consultoria especializada. O fato é que com o aquecimento da economia, cada vez mais se impõe a necessidade desse tipo de funcionário, cuja oferta tem sido insuficiente para atender o número de vagas oferecido pelo mercado.

Não é novidade que os formandos das universidades não atendem às exigências do setor produtivo, cada vez mais pressionado pela concorrência. Entretanto, apesar desse quadro, a grande maioria das empresas não sabe como garantir o vínculo de seus profissionais, ou investe pouco em programas voltados para o desenvolvimento de gente de reconhecido potencial. Além disso, os sistemas de promoção e recompensa adotados pela maior parte das grandes empresas brasileiras e pelas subsidiárias de multinacionais permanecem antiquados demais para lidar com os anseios profissionais, especialmente daqueles considerados mais talentosos. O resultado disso é a perda de produtividade, comparativamente a empresas que se destacam pela competitividade.

Para manter bons funcionários na casa, companhias de variados portes e setores vêm lançando mão de inúmeros recursos – dos mais simples aos mais sofisticados. Os benefícios mais comuns são planos de previdência, bolsas de estudo e programas de qualidade de vida. Na outra ponta,

há até a oferta de ações da empresa ao colaborador.

"A maior parte das empresas ainda prefere atrelar melhorias salariais ao tempo de serviço", afirma Mariá Giuliese, diretora executiva da Lens & Minarelli, consultoria especializada em recursos humanos. "Seus responsáveis acreditam que dar aumento a um profissional com pouco tempo de empresa pode tumultuar o ambiente de trabalho. Trata-se da política menos indicada para qualquer negócio que deseje reter seus melhores quadros."

De acordo com Mariá, a própria expressão "retenção de talentos", que se popularizou na área de recursos humanos, é inadequada. Isso porque uma vez que a empresa pretende "reter" o profissional, isso pressupõe a vontade deste de se desligar da empresa, o que se deve, na grande maioria dos casos, às condições insatisfatórias que ela oferece para o desenvolvimento de sua carreira. "A empresa precisa de profissionais compatíveis com as suas necessidades, mas não oferece uma contrapartida capaz de assegurar esse objetivo. Isso demonstra que o Brasil está na adolescência como Nação", acrescenta Mariá.

Existem casos, segundo Mariá, de executivos brasileiros que faziam carreira no exterior e resolveram voltar para casa, mas que não conseguem emprego dado o seu patamar salarial. "Como a empresa não consegue no mercado os funcionários qualificados que precisa, ao fim e ao cabo, ela acaba ficando sem os dois."

A especialista lembra que o clima interno das companhias pode ser uma poderosa arma de incentivo, sobretudo a perspectiva de desenvolvimento profissional. Nessa linha, sustenta que muitos desses profissionais que fizeram carreira no exterior poderiam ser aproveitados na preparação de quadros e no ambiente organizacional como um todo. "O reconhecimento do valor do funcionário vem como consequência de sua evolução", diz.

Para Edna Bedani, diretora de Recursos Humanos e Responsabilidade Social da Ticket – considerada uma das melhores empresas para se trabalhar –, o que importa é a consciência dos colaboradores. "A principal preocupação da Ticket é contar com pessoas interessadas em trabalhar na empresa. Elas precisam saber o significado disso, o que é precedido por uma reflexão que leva ao alinhamento da expectativa do colaborador com o negócio", ressalta. "A partir do momento em que identificamos o que o colaborador almeja, a motivação passa a ser intrínseca."

O relacionamento do colaborador com o ambiente de trabalho é outro fator imprescindível nessa equação, acrescenta Edna. "O certo é que os aspectos intangíveis são os mais fortes nesse tema", conclui. Dados compilados pelo instituto Gallup comprovam a ligação entre o engajamento dos empregados e o desempenho financeiro das companhias. Empresas com altas taxas de engajamento, segundo uma dessas pesquisas, têm um crescimento dos lucros por ação 3,9 vezes maior que a média. Isso se deve, entre outros fatores, ao menor absenteísmo, à menor incidência de acidentes de trabalho e às melhores condições de saúde dos funcionários.

Mariá Giuliese: "A maior parte das empresas ainda prefere atrelar melhorias salariais ao tempo de serviço"

Edna Bedani: "O que importa é a consciência dos colaboradores sobre o significado de trabalhar na empresa em que atuam"

O presidente da CACB, José Paulo Dornelles Cairoli, e os representantes das associações

Integra qualificará MPEs
na região metropolitana de Porto Alegre

Com duração de um ano, o Integra será adotado em seis cidades gaúchas da Grande Porto Alegre (Canoas, Esteio, São Leopoldo, Montenegro, Cachoeirinha e Gravataí). Nesses municípios, serão capacitados 4 mil donos e funcionários de micro e pequenas empresas e 250 empreendedores

O Integra, programa da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) em parceria com o Sebrae, vai promover a capacitação aos micro e pequenos empresários em seis cidades da região metropolitana de Porto Alegre: Canoas, Esteio, São Leopoldo, Montenegro, Cachoeirinha e Gravataí, e será capitaneado pela Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Canoas (CICS). A assinatura do termo de adesão aconteceu no dia 6 de dezembro, às 9h, na sede da entidade, em Canoas.

Feito sob medida para buscar a capacitação do pequeno negócio com a certificação de estabelecimentos empresariais e a inserção mercadológica com foco na sustentabilidade, o programa Integra é uma iniciativa da CACB desenvolvida em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Cidade escolhida para seu lançamento no Rio Grande do Sul, Canoas representa o segundo PIB gaúcho, explica o presidente da CACB, José Paulo Dornelles Cairoli, que participou do lançamento, juntamente com a presidente da CICS, Simone Leite.

Com duração de um ano, o Integra será adotado, num primeiro passo, nas seis cidades gaúchas da Grande Porto Alegre (Canoas, Esteio, São Leopoldo, Montenegro, Cachoeirinha e Gravataí). Nesses municípios, o Integra vai capacitar 4 mil donos e funcionários de micro e pequenas empresas e 250 empreendedores individuais, além de formalizar 500 empreendedores individuais e entregar o selo de Excelência em Gestão a 1.200 estabelecimentos.

O objetivo do programa é a capacitação gerencial e a formalização de empreendedores, além da certificação de estabelecimentos empresariais com o selo de excelência em gestão. Ainda dentro dos objetivos, a CACB quer incentivar as práticas do associativismo e da inserção mercadológica do micro e pequeno empresário em um ambiente de competitividade sustentável, assinala Cairoli. "As ações do projeto serão estendidas a empreendedores informais para que sejam incluídos no mercado formal", completa.

Por meio do Integra, a presidente da CICS acredita que vai estimular os empresários e abrir espaços para ampliar a competitividade. "Nosso público corresponde a 98,2% das empresas da região metropolitana. São os verdadeiros micro e pequenos empreendedores", reforça Simone Leite.

Em todo o Brasil, a meta do Integra é capacitar 50 mil pessoas e certificar 15 mil estabelecimentos empresariais até dezembro de 2013. Para certificar as empresas, a CACB criou um selo concedido aos estabelecimentos que seguirem uma série de regras voltadas a excelência em gestão. Esse trabalho é feito em parceria com as entidades associativas locais, como a CICS de Canoas.

Cairoli e Simone Leite, presidente da CICS

Também é meta nacional do Integra a formalização de 6 mil empreendedores individuais e a capacitação de 3 mil empresários desse segmento. A intenção é permitir o acesso ao crédito para que o empresário possa investir e melhorar o seu negócio. O Integra vai preparar o empreendedor individual para aproveitar as oportunidades de negócios dos grandes eventos que o país receberá nos próximos anos. Hoje, existem cerca de 10 milhões de empreendimentos informais que, em geral, estão nessa situação pela ausência de mecanismos adequados ao seu desenvolvimento, assim como pelo desconhecimento dos benefícios da formalização.

Em todo o Brasil, a meta do Integra é capacitar 50 mil pessoas e certificar 15 mil estabelecimentos empresariais até dezembro de 2013. Para certificar as empresas, a CACB criou um selo concedido aos estabelecimentos que seguirem uma série de regras voltadas à excelência em gestão

Vendas de Natal devem ter **incremento moderado**

Principais entidades do comércio varejista demonstram pouco entusiasmo em relação às perspectivas de negócios naquela que é considerada a melhor data do ano pelo setor

Crescimento moderado. Essa é a previsão da maioria das entidades do comércio varejista em relação às vendas no Natal deste ano. "O consumidor está contido", relata o economista-chefe da Confederação Nacional do Comércio (CNC), Carlos Thadeu de Freitas. "As vendas não devem crescer mais do que 5%, uma vez que as famílias estão mais endividadas, em decorrência da inflação mais alta ao longo deste ano, e o décimo terceiro salário será mais usado, provavelmente, para saldar dívidas e limpar o nome", diz.

Mais otimista, o presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), Roque Pellizzaro Júnior, estima um aumento de 6% a 7% nas vendas do comércio varejista, em relação ao Natal do ano passado.

Uma água fria na fervura é a previsão da Tendências Consultoria, que projeta um incremento de apenas 4,1% em comparação ao ano anterior. Apesar do aumento, o número é menor do que o registrado nos dois últimos anos: no ano passado, as vendas do varejo em dezembro foram 6,7% maiores do que no mesmo mês do ano anterior, e em 2010 o crescimento foi de 10,2% ante 2009. A Tendências considerou a Pesquisa Mensal de Comércio (PMC) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) no índice restrito, que exclui automóveis e materiais de construção. Ao realizar sua projeção, a consultoria prevê que os próximos meses serão de acomodação para as variáveis de mercado de trabalho, renda real e emprego, e desvalorização do real – que deve provocar alta de preços, em especial nos setores que contam com grande participação de importados.

No Rio Grande do Sul as vendas de Natal devem ter um incremento de 8% a 9% em comparação a igual período de 2011. "A taxa de desemprego baixa, associada a taxas de juros menores, favorece o consumo", acredita Zildo De Marchi, presidente da Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Estado do RS (Fecomércio-RS).

E-commerce vai movimentar R$ 3,5 bi

Disputam a preferência dos consumidores os smartphones os televisores de LED, tablets e consoles de videogame

Segundo pesquisa encomendada pela entidade, 57,64% das compras serão pagas à vista. Dos 40,92% de consumidores que informaram a intenção de comprar a prazo, 35,92% pretendem realizar o pagamento em até três parcelas, 46,48% vão optar por quatro a seis vezes e 14,79% vão quitar as compras com parcelamento entre sete e dez meses. Apenas 2,82% dos entrevistados informaram que vão aproveitar os prazos estendidos e saldar o débito em mais de dez parcelas.

Dentre aqueles que recebem 13° salário (62,2%), os principais destinos da remuneração são a compra de presentes (53,2%), pagamento de contas do mês (50,0%) e poupança (37,5%). Apesar de ser a mais frequente, a opção de comprar presentes não é a prioridade entre os entrevistados.

Já o setor de shopping centers não tem do que se queixar. No Natal deste ano, as vendas devem crescer 15% no período de Natal, em relação ao ano passado, informou em seu site a Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce).

Segundo a entidade, devem contribuir para esse desempenho as medidas de incentivo adotadas pelo governo, como redução de juros, somadas ao aumento de renda, desemprego em baixa e crédito disponível.

Já o varejo online deve faturar R$ 3,25 bilhões com vendas de Natal, o que representa alta de 25% em relação ao mesmo período do ano passado, de acordo com levantamento da e-bit, empresa especializada em informações do comércio eletrônico. O montante corresponde a 15% da previsão para o ano todo, que é de R$ 22,5 bilhões, conta a diretora de negócios da e-bit, Cris Rother. "O Natal é, sem sombra de dúvidas, a data sazonal mais importante para o e-commerce também", destaca.

Itens mais procurados

Os smartphones devem ser os itens mais procurados pelos e-consumidores neste Natal, segundo revela levantamento realizado pelo site Buscapé. De acordo com a empresa, contudo, quem pretende comprar o produto deve realizar uma minuciosa pesquisa de preço, visto que a diferença de valores entre um mesmo produto pode ultrapassar os 187%, como é o caso do Apple iPhone 4S 16 GB GSM desbloqueado, que varia de R$ 1.319,12 a R$ 3.787,79.

Na preferência dos consumidores ainda estão os televisores de LED, tablets e consoles de videogame. A categoria Moda & Acessórios, que se consolidou no decorrer deste ano como uma das mais vendidas, também consta da lista de compras dos internautas, sendo que o tênis deve ser o artigo mais procurado. Nos shopping centers, os segmentos de cosméticos e telefonia devem liderar as vendas, assim como brinquedos, vestuário e calçados devem ter destaque, segundo prevê a Abrasce.

Superendividamento é a questão mais urgente do anteprojeto do CDC

Juristas acreditam que com a nova legislação de consumo será possível reduzir de forma drástica a inadimplência de pessoas físicas, que vem se mantendo entre 6% e 7% dos financiamentos

A inadimplência de pessoas físicas, cujos índices variam entre 6,8% e 7%, segundo dados do Banco Central divulgados em outubro, poderá se reduzir drasticamente a partir da aprovação da reforma do Código de Defesa do Consumidor, acreditam os juristas que fazem parte da comissão formada no Senado para oferecer subsídios à atualização da legislação de consumo.

Com base na regulação do crédito consignado, a comissão de juristas sugere um percentual máximo de 30% de endividamento sob a renda líquida do consumidor. Segundo o ministro do Superior Tribunal de Justiça (STJ), Herman Benjamin, pela proposta, os débitos em conta automáticos devem respeitar o princípio do chamado mínimo existencial.

Para o ministro do STJ, nenhum consumidor pode se endividar ou ser endividado além do mínimo necessário à manutenção da família e da própria existência. "A partir daí, as necessidades básicas de uma família

começam a ser comprometidas. Isso acarreta problemas, às vezes suicídio, e custos para toda a sociedade", afirma o ministro.

Um dos integrantes da Comissão Provisória que trata do tema, o senador Cyro Miranda, do PSDB (GO), é favorável a medidas que reduzam as facilidades de financiamento. Ele cita como exemplo o que acontece no mercado de automóveis.

"Você não pode dar mais do que 36 meses para financiar a compra de um carro, o que já é um exagero", afirma. "Então, é preciso tirar essas facilidades para que as pessoas revejam o seu comportamento."

O crescimento da inadimplência, que vem ocorrendo consistentemente desde 2009, já foi objeto de críticas de organismos multilaterais, como o Banco de Compensações Internacionais (BIS).

Em relatório, a instituição sustentou que o Brasil estaria na "zona de perigo" por considerar haver um descompasso entre o crescimento do crédito e da expansão da economia.

O BC, por sua vez, tem argumentado que o crescimento da inadimplência, nos últimos anos, está relacionado, entre outros fatores, com as operações de financiamento de veículos – que tiveram, no passado, parcelamentos mais longos, em até 72 meses.

Outra proposta sobre o mesmo tema restringe a publicidade de crédito para se evitar a indução ao superendividamento, proibindo, por exemplo, expressões como "taxa zero", obrigando o fornecedor a, além de informar, aconselhar o consumidor e avaliar de forma leal as condições de este repagar suas dívidas. Cria também a figura jurídica do "assédio de consumo", definido como pressão ao consumidor, em especial se idoso, analfabeto, doente ou em estado de vulnerabilidade agravada, para contratar o fornecimento de produto, serviço ou crédito, em especial se a distância, por meio eletrônico ou por telefone, ou se envolver prêmios.

Outros dois projetos também farão parte da reforma do CDC. No caso do comércio eletrônico, será criado um novo capítulo para cuidar desse tipo de relação de consumo. Todas as informações sobre a identificação do fornecedor, inclusive endereço físico, deverão ser disponibilizadas em destaque e com fácil visualização nos sites de vendas. O consumidor terá assegurado o direito de receber confirmação da transação e corrigir eventuais erros na contratação a distância.

De acordo com o advogado Leonardo Palhares, sócio da Almeida Advogados e membro do Conselho da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico, que participou de debates na Comissão provisória que trata do tema no Senado, o atual Código de Defesa do Consumidor tem seus méritos. "Mesmo se tratando de uma lei criada há mais de 20 anos, antes mesmo da internet, foi tão bem escrito que se aplica perfeitamente a circunstâncias e meios criados posteriormente como o comércio eletrônico", disse a Empresa Brasil. "Como sobreviveu mais de 20 anos, poderá sobreviver mais outros tantos anos se o legislador tiver o cuidado de trabalhar em princípios e não de forma específica."

Relatório final sai em fevereiro de 2013

Composta por 11 membros titulares e 11 suplentes, a comissão provisória de modernização do Código de Direito do Consumidor é responsável pelo exame dos projetos de Lei do Senado (PLS 281, 282 e 283 de 2012) que sugerem mudanças na norma. A presidência é do senador Rodrigo Rollemberg (PSB/DF) e a relatoria, do senador Ricardo Ferraço (PMDB/ES). Os titulares são Paulo Bauer (PSDB/SC), Renan Calheiros (PMDB), Casildo Maldaner (PMDB/SC), Antonio Carlos Valadares (PSB/SE), Marta Suplicy (PT/SP), Wilder Morais (DEM), Eduardo Amorim (PSC) e Fernando Collor (PTB).

A proposta de modernização do Código de Defesa do Consumidor, entregue em 14 de março, resultou de um estudo feito por uma comissão especial de juristas instituída pela Presidência da Senado.

O PLS 281/2012 trata da regulamentação de compras pela Internet. Já o PLS 283/2012 cria normas que buscam evitar a insolvência de pessoas físicas, incluindo dispositivos conceituais como o mínimo existencial, a oferta responsável de crédito ao consumidor e o combate ao superendividamento. O terceiro projeto, o PLS 282/2012, disciplina as ações coletivas, assegurando prioridade e agilidade na Justiça, assim como eficácia nacional às decisões. O relatório final será concluído em fevereiro de 2013.

ARTIGO

Quem disse que é preciso **focar nos**

Fábio Zugman*

Avaliações fazem parte da vida. Dos boletins da vida acadêmica, testes de desempenho em empresas, feedback de clientes até aquela cara de "não faça isso" que sua mãe fazia quando você era criança. Receber retorno sobre nossas qualificações e atividades é útil, e especialmente importante para aqueles que buscam sempre mudar para melhor. Neste artigo, quero chamar a atenção para uma consequência bastante natural e pouco discutida sobre tais avaliações, sejam de pessoas, grupos ou empresas.

Tente lembrar da última vez que você recebeu uma avaliação. Provavelmente você viu ali um punhado de habilidades ou características, com algumas marcadas como acima da média (ou positivas), outras na média e outras negativas.

Digamos que você foi recebido pela sua chefe e aprendeu que, apesar de sua capacidade analítica e conhecimento técnico terem tirado elogios dela e de seus colegas, foi apontada uma deficiência em suas "habilidades com pessoas". Ao que parece, você não é a alma da festa em uma festa de trabalho.

Qual a conclusão da reunião? "Você devia trabalhar um pouco nisso", sua chefe sugere com a maior boa vontade do mundo. Nos próximos dias, você, que sempre foi introvertido, se pega tentando acompanhar a vida social de alguns colegas.

pontos fracos?

Fazendo um esforço para ser menos introvertido e melhorar aquela deficiência apontada em você.

O mesmo ocorre em diversas áreas: se um aluno se destaca em Matemática mas fica apenas na média em História, é hora de ele se dedicar mais a História. Se você se sai otimamente bem em finanças mas não tem a mínima paciência para estratégia, é hora de abandonar um pouco os números e estudar a matéria em que você é medíocre.

Mas será que, realmente, essa é a melhor aplicação do nosso tempo e esforço?

Como seres humanos que somos, nossa tendência sempre é querer consertar o que está ruim. Recebemos um feedback que somos bons em X e ruins em Y, e o que vemos é um grande Y brilhando nos apontando no que somos ruins. Focamos nossos esforços em melhorar aquilo.

Pensando bem, será que não estamos fazendo as coisas ao contrário? Um aluno que apresenta um desempenho altíssimo em Matemática realmente deveria estar se preocupando em ser algo além da média em História? Um profissional com grande habilidade técnica deveria se preocupar com sua falta de capacidade de liderança?

O que aconteceria se o aluno que é ótimo em Matemática realmente focasse seus esforços ali? O que aconteceria se um profissional realmente bom no que faz resolvesse deixar a parte mais "humana" do negócio a algum colega que leve mais jeito para a coisa?

Ouso dizer que, no longo prazo, essas pessoas se destacariam. Seriam o tipo de estrelas que toda equipe quer ter à mão quando tem uma dificuldade em sua especialidade.

Quando focamos nossas tentativas de melhora nos pontos fracos, podemos até ter uma melhora, mas essa melhora vem com um preço: estamos nos tornando mais iguais à média. E nos esforçando para isso.

Quando focamos no que somos realmente bons, no que gostamos de fazer e fazemos com maestria, o esforço vem com a vantagem de nos diferenciar. Além disso, sensação de esforço de realizar algo que realmente se goste é muito menor do que forçar algo diferente. O introvertido pode preferir ler um bom livro a participar do happy hour no escritório.

Note que há situações em que o ponto fraco é tão ruim que chega a ser debilitante. É diferente ser introvertido e ser grosso e arrogante. A grande questão é que, uma vez que tal barreira fique para trás, por que nos preocupar tanto em melhorar aquilo em que não somos bons?

Que tal melhorar ainda mais aqueles pontos em que somos bons? Talvez isso te torne melhor ainda. Talvez isso te torne um profissional fantástico, uma estrela em sua área.

Nunca ouvi falar de alguém ser reconhecido por ser o melhor profissional "na média" em sua profissão. Profissionais de alto desempenho se destacam em algo. Mas quando dizemos que o que está bom já é suficiente e precisamos melhorar o que é ruim, estamos indo cada vez mais em direção à média. Partindo do princípio de que nossa capacidade de mudar é limitada (o que é bastante realista), utilizar nossa capacidade de mudar para nos tornar mais próximos da média pode não ser a melhor estratégia.

"Quando focamos no que somos realmente bons, no que gostamos de fazer e fazemos com maestria, o esforço vem com a vantagem de nos diferenciar. Além disso, sensação de esforço de realizar algo que realmente se goste é muito menor do que forçar algo diferente"

Quem realmente se destaca é bom em atividades específicas. Pontos fracos sempre vão existir, mas felizmente sempre existem bons profissionais capazes de suprir tais faltas.

Então, da próxima vez que receber uma avaliação, analise se seus pontos fracos são prejudiciais, mas olhe também seus pontos fortes. Não parta do princípio de que o que já está bom não precisa mudar. Talvez o melhor a fazer seja trabalhar para tornar o bom melhor ainda.

**Gestor de carreiras*

Sem tempo
para ir ao Sebrae?
E agora?
SEBRAE
> Baixe o aplicativo do
Sebrae na App Store.

Agora o Sebrae vai até você.
LEVI LARA \ TBWA
SEBRAE
NEGÓCIO a NEGÓCIO
SEBRAE 40 ANOS
O Sebrae pode ajudar você a encontrar soluções sob medida para sua empresa, sem que você tenha que sair dela. Agende uma consultoria NEGÓCIO A NEGÓCIO. Nossos profissionais irão até você e farão uma análise diretamente no seu negócio.
E agora? Sebrae agora.
Ligue 0800 570 0800.
Quem tem conhecimento vai pra frente | 0800 570 0800 | sebrae.com.br
SEBRAE
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

QUER ABRIR UMA EMPRESA E NÃO SABE ONDE? A BÚSSOLA SEBRAE INDICA O LUGAR CERTO.

0800 570 0800

Quem quer abrir uma empresa ou expandir um negócio não pode fazer isso no escuro. Por isso, você pode contar com as informações da Bússola Sebrae. Uma ferramenta que mostra os melhores pontos para instalar seu negócio e faz uma análise dos concorrentes, do perfil do consumidor e dos fornecedores da região. Procure um ponto de atendimento do Sebrae e solicite a um de nossos consultores uma pesquisa exclusiva da Bússola. Com o ponto certo, seu negócio também tem tudo para dar certo e seguir em frente.

SEBRAE

Quem tem conhecimento vai pra frente

www.sebrae.com.br