Ano 10 I Número 91 I Fevereiro de 2013

Empresa Brasil

CACB
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO BRASIL

Avança o uso da biometria nos bancos brasileiros

Registro da impressão digital ou da palma da mão dos clientes nos terminais de autoatendimento bancário vai dispensar o uso de cartões magnéticos de acesso dos correntistas

PARCERIA ENTRE SOCIEDADE E JUDICIÁRIO DÁ BONS RESULTADOS EM FLORIANÓPOLIS

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
Neusa Galli Fróes
Rejane Gomes
Thais 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: Amarildo Selva Lovato
Rua Henrique Rosetti, 140 - Bairro Bento Ferreira
Vitória ES - CEP 29.050-700

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Santa Catarina – Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina – FACISC
Presidente: 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 esperamos do **Congresso Nacional**

É com muita expectativa que a CACB aguarda o reinício dos trabalhos do Congresso Nacional, dada a importante agenda de deliberações. Segundo dados da Mesa do Congresso, nada menos do que 20 medidas provisórias estão pendentes de apreciação. Das 20 medidas, quatro estão na última etapa de tramitação – duas dependem somente de votação pelo plenário da Câmara e outras duas, pelo plenário do Senado.

Sete MPs ainda precisam ter instaladas as comissões especiais que vão analisá-las previamente antes da votação pelos plenários das duas casas. Outras sete aguardam análise de comissão especial e duas dependem de apreciação da Comissão Mista de Orçamento. Entre as medidas encaminhadas pela presidente Dilma Rousseff em 2012 que ainda não foram votadas está a 592/12, que destina ao setor da educação 100% dos royalties recolhidos em futuros contratos de produção de petróleo sob o regime de concessão.

Outra medida provisória que aguarda apreciação é a 582/12, que amplia o número de setores que podem ser beneficiados pela desoneração da folha de pagamento.

Trata-se, sem dúvida, de uma carga bastante pesada a ser enfrentada pelos parlamentares, haja vista o grau de importância para a Nação de todas essas iniciativas. Entretanto, o Congresso Nacional não pode abdicar de suas prerrogativas, aceitando passivamente o rolo compressor do executivo. Apesar de sua raridade, o que é demonstrado por pesquisas realizadas na última década, é preciso que o parlamento recupere suas funções constitucionais, passando a exercer um papel mais proativo do que reativo. Isso porque é inexequível, numa democracia, o legislativo abdicar de sua autonomia e capacidade de ação. Numa democracia não cabe ao Congresso apenas a função de assegurar a governabilidade, entendida como garantia de que a vontade e os projetos do governo sejam bem encaminhados, mas também a possibilidade de que os parlamentares possam exercer o que lhes faculta a Constituição, inclusive, quando necessário, discordando das proposições do executivo ou quando tiverem que negar seu apoio a esse poder em defesa de interesses de minorias contra imposições da maioria; até porque a governabilidade não é atributo de um só poder.

Nessa linha, é altamente relevante a retomada das reformas como a política, a tributária, além de outras de repercussão como a trabalhista, sem falar no projeto de lei sobre a terceirização e a reformulação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, protocolada na Mesa da Câmara, no final do ano passado, pelo presidente da Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa, deputado Pedro Eugênio (PT/PE).

Fazemos votos de que os congressistas saibam aproveitar as excelentes oportunidades oferecidas pela agenda legislativa deste ano, o que certamente reverterá em benefício da imagem da instituição.

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

ÍNDICE

3 PALAVRA DO PRESIDENTE
É com muita expectativa que a CACB aguarda o reinício dos trabalhos do Congresso Nacional, dada a importante agenda de deliberações. Fazemos votos de que os congressistas saibam aproveitar as excelentes oportunidades oferecidas pela agenda legislativa deste ano, o que certamente reverterá em benefício da imagem da instituição.

5 PELO BRASIL
Campanha Nome Limpo 2012 de Campo Grande supera edição anterior.

8 CAPA
Em 2013, bancos aceleram a adoção da biometria para identificação de correntistas.

12 CASE DE SUCESSO
Núcleo de laboratórios de Volta Redonda investe em tecnologia para ganhar competitividade.

14 FEDERAÇÕES
Força feminina rede CACB. Jussara Pereira Barbosa vai comandar a Facep.

17 CBMAE
Parceria entre sociedade e Judiciário dá bons resultados em Florianópolis.

18 DESTAQUE CACB
Congresso terá ano cheio em 2013.

20 EMPREENDEDORISMO
Empreender Competitivo 2013-2015 divulga edital. Expectativa é apoiar projetos de cem núcleos setoriais, com mais de dois anos de atividades.

22 PROGERECS
E-Shop Cidade garante acesso a soluções de comércio eletrônico.

24 GASTÔMETRO
ACSP lança novo sistema de acompanhamento de gastos da União.

26 TECNOLOGIA
Tablets são o novo xodó dos executivos.

28 MERCADO
Demanda por produtos orgânicos cresce entre 15% e 20% ao ano.

30 LIVROS
O resgate do pensamento de Keynes, por José Roberto Afonso.

30 ARTIGO
Empreendedor ou empregado? Um desafio interior, por Jerônimo Mendes.

Empreender SUPLEMENTO ESPECIAL
Empresários recebem do Sebrae dicas para inovar e qualificar as empresas

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

Campanha Nome Limpo 2012 de Campo Grande supera edição anterior

Desde 2006, a Associação Comercial e Industrial de Campo Grande (ACICG) realiza a campanha Nome Limpo. O objetivo é promover a sustentabilidade do crédito em Campo Grande ao viabilizar a negociação dos débitos inscritos no SCPC de Campo Grande, associando a oportunidade de renegociação de dívidas com orientações financeiras aos consumidores. Pelo segundo ano consecutivo, em parceria com a Federação das Associações Empresariais de Mato Grosso do Sul e o Sebrae MS, e patrocínio da Boa Vista Serviços, a iniciativa foi estendida para o interior do Estado. A campanha ocorre simultaneamente nas cidades de Corumbá, Paranaíba, Ponta Porã, São Gabriel do Oeste, Sete Quedas, Sidrolândia, Três Lagoas e Costa Rica.

A campanha em Campo Grande, que teve início em 5 de novembro, apresentou os seguintes resultados:

- 30.399 consumidores atendidos no balcão do SCPC da ACICG;
- 24.836 registros de dívidas negativadas baixados em Campo Grande, no montante de R$ 6.336.131,00;
- 144 empresas em Campo Grande participantes;
- 15 mil Cartilhas do Orçamento Doméstico distribuídas.

Paraíba formaliza mais de 16 mil Empreendedores Individuais em 2012

No ano de 2012, aproximadamente 16 mil paraibanos tornaram-se Empreendedores Individuais (EIs). Isto quer dizer que, em 11 meses, o Estado aumentou em mais de 60% a quantidade de trabalhadores por conta própria que se formalizaram e tornaram-se empresários. Atualmente, a Paraíba tem em torno de 42 mil EIs.

Os Empreendedores Individuais são trabalhadores por conta própria que se cadastraram como empresários, têm até R$ 60 mil de faturamento anual e até um funcionário. Eles têm direito aos benefícios do INSS (aposentadoria, auxílio-doença, licença-maternidade e pensão), acesso ao crédito, podem participar de licitações e emitem nota fiscal. Não há custo para a formalização, mas devem pagar mensalmente os impostos: R$ 31,10 (INSS) mais R$ 5,00 (se for prestador de serviço) ou R$1,00 (comércio e indústria). A categoria foi criada pela Lei Complementar 128/08.

Empreendedores Individuais são trabalhadores por conta própria que se cadastraram como empresários, têm até R$ 60 mil de faturamento anual e até um funcionário

Associação Comercial e Industrial de Campo Mourão lança livro para comemorar 60 anos

Para marcar 60 anos de fundação, em junho deste ano, a Associação Comercial e Industrial de Campo Mourão (Acicam) vai lançar um livro contando a história da mais antiga entidade empresarial do município.

A Acicam foi fundada no dia 27 de junho de 1953, quando o município tinha seis anos de criação e vivia ainda o ciclo econômico da exploração da madeira. As serrarias ocupavam quarteirões inteiros, inclusive na área central da cidade. O município se estendia por boa parte do Vale do Piquirivaí e predominava a população rural. Nenhuma via pública da cidade tinha asfalto e o município não contava com nenhuma rodovia de acesso pavimentada. Mas Campo Mourão já tinha uma economia forte, com um comércio movimentado para os padrões da época. A entidade surgiu com a denominação de Associação do Comércio e Indústria de Campo Mourão (ACICM), congregando industriais, comerciantes, agricultores e pecuaristas.

Uma programação especial está sendo preparada pela Acicam, atualmente presidida por Marcelo Chicoli, para marcar o aniversário de 60 anos da entidade.

A associação possui mais de 1.000 associados e atua em favor do comércio, indústria e da área de prestação de serviços. A entidade tem participação ativa na defesa dos interesses de Campo Mourão e da região, além de desenvolver relevantes e inovadores projetos de responsabilidade social. Proporcionalmente ao porte do município, a Acicam está entre as maiores associações comerciais do interior do Estado.

Nova diretoria da Acicam

Progerecs realiza treinamento em Salvador

A CACB, por meio do Programa de Geração de Receitas e Serviços (Progerecs), a Federação das Associações Comerciais do Estado da Bahia (Faceb) e a Associação Comercial da Bahia (ACB) realizaram um treinamento em emissões de Certificado de Origem por meio do sistema ECO, em parceria com a CACB. Foi a maior capacitação do gênero na rede em 2012, envolvendo 42 clientes exportadores e despachantes ligados às entidades. O evento foi realizado em Salvador e contou com a presença do presidente da ACB, Marcos de Meirelles Fonseca, e com o diretor financeiro da Faceb, Gercino Alves da Silva. As duas entidades passam a emitir certificados a partir de janeiro de 2013.

Em 2012, a Bahia foi o 9º maior estado exportador do Brasil, totalizando o valor de US$ 11.267.769.476 (FOB), equivalente a 4,64% das exportações nacionais, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Bahia terá programa para qualificação de pequenos negócios

A Bahia já conta com mais um projeto da CACB – o Integra, realizado em parceria com o Sebrae. O lançamento ocorreu em Feira de Santana, a 108km de Salvador, na Associação Comercial de Feira de Santana. O objetivo visa a qualificação de pequenos negócios e formalização de empreendedores individuais em cidades-sede da Copa 2014.

A CACB definiu algumas metas do Integra para 2013 e início de 2014, como capacitar 50 mil pessoas e certificar 15 mil estabelecimentos empresariais. Para isso, a confederação criou o selo Excelência em Gestão, concedido aos estabelecimentos que seguirem uma série de regras. Está prevista também a formalização de 6 mil empreendedores individuais e a capacitação de 3 mil empresários desse segmento.

Somente na Bahia, o Integra pretende capacitar empreendedores individuais e os funcionários e proprietários de 3,6 mil micro e pequenas empresas; além de formalizar 500 empreendedores individuais e certificar 1.080 empresas com o Selo Excelência em Gestão.

Cozinha baiana é destaque em pequenos negócios

Além disso, a CACB irá articular com instituições financeiras públicas e privadas o acesso mais facilitado a financiamentos e outros serviços. Caberá à CACB levar o programa às federações estaduais que irão disseminar as ações do Integra junto às associações comerciais.

Gestores em certificação digital reúnem-se em São Paulo

O Programa de Geração de Receitas e Serviços (Progerecs) da CACB realiza o primeiro encontro nacional de gestores entre os dias 4 e 6 de fevereiro, em São Paulo. O objetivo da reunião é apresentar os resultados de 2012 e as metas para 2013, bem como desenvolver o planejamento do calendário de ações para 2013. Também será realizada uma capacitação dos gestores para a operacionalização dos serviços da parceria entre Boa Vista Serviços e CACB.

Bancos prometem: a biometria vai entrar para valer

Uso de impressões digitais como meio de identificação deverá eliminar a senha numérica e proporcionar maior rapidez e segurança ao cliente; as operações de saque e consulta de saldo poderão ser realizadas pelos clientes nas máquinas de autoatendimento sem a utilização do cartão de débito

Quase despercebida pela maioria dos clientes dos bancos que já utilizam a tecnologia em parte de seus terminais de autoatendimento, a biometria – o uso de características biológicas em mecanismos de identificação da palma da mão ou de outras características únicas que pode substituir o uso de senha – vai entrar para valer em 2013.

No Bradesco, que largou na frente em 2006, a nova tecnologia voltada para facilitar e agilizar as transações dos clientes já está presente em máquinas de todas as suas agências do Brasil. Atualmente, mais de 12 milhões de correntistas do banco já estão cadastrados nessa tecnologia, que utiliza a leitura das veias da palma da mão do cliente para validação das transações.

Com 6 mil terminais com a biometria em todo o país, o Itaú-Unibanco espera que 70% dos seus caixas eletrônicos estejam equipados em 2013. Já a Caixa, também neste ano, estima triplicar seus terminais equipados hoje com essa tecnologia – hoje são 4 mil.

A biometria por meio de impressão digital é a tecnologia adotada nos sistemas de identificação mais modernos do mundo, devido ao seu alto grau de confiabilidade

Em fase de testes, o Banco do Brasil conta com um projeto-piloto com experimento em três tecnologias de biometria com as mãos: leitura das veias da palma da mão, leitura das veias do dedo e impressão digital.

No momento o BB conta com 30 terminais, distribuídos entre São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília. A meta, porém, é instalar 12.500 terminais até o final de 2013 em todo o Brasil.

A biometria utilizada pelo Bradesco, segundo Luca Cavalcanti, diretor do departamento de canais digitais do banco, reforça, além do aspecto da segurança, atributos e percepção do cliente, como rapidez e conveniência. "Essa forma de autenticação foi escolhida pelo Bradesco por ser uma das mais seguras, não clonável, já que as veias da palma da mão são únicas. As duas mãos do próprio indivíduo ou até mesmo de irmãos gêmeos são diferentes", explica.

Desde o dia 13 de dezembro do ano passado, de acordo com Cavalcanti, as operações de saque e consulta de saldo podem ser realizadas pelos clientes nas máquinas de autoatendimento sem a utilização do cartão de débito. Até 31 de dezembro foram realizadas 441 mil transações sem o cartão. Para as operações realizadas com o cartão de débito, a biometria elimina a senha numérica. Até março de 2013, 100% do parque de máquinas do Bradesco estará equipado com leitor biométrico. A previsão de investimento é de R$ 1 bilhão até 2015.

Sem informar o valor dos investimentos no processo de implantação da biometria em suas agências, o Itaú-Unibanco acredita que até o final deste ano todas as novas contas correntes abertas já estejam adotando essa tecnologia. Além dos novos correntistas, o banco vem cadastrando as digitais de todos os clientes atuais.

A biometria por meio de impressão digital é a tecnologia adotada nos sistemas de identificação mais modernos do mundo, devido ao seu alto grau de confiabilidade. Foi também a escolhida pela Justiça Eleitoral para o sistema brasileiro de eleições. Além da digital do cliente, o leitor verifica o padrão da circulação sanguínea para autenticar a operação.

Caixa Federal usa a tecnologia para o pagamento do Bolsa-Família

A Caixa Econômica Federal iniciou a utilização da biometria no pagamento dos benefícios sociais. Os pagamentos do Bolsa-Família e do benefício do INSS foram os dois primeiros produtos cuja autenticação do cliente ocorre por meio da leitura da impressão digital. A Caixa já adquiriu mais de 6 mil terminais de autoatendimento com leitor biométrico, dos quais cerca de 3 mil terminais já foram instalados. A Caixa também planeja utilizar a biometria em seus canais parceiros, como as Unidades Lotéricas e correspondentes.

Perdas com fraudes em 2012 atingiram R$ 1,4 bilhão

As perdas dos bancos brasileiros decorrentes de fraudes eletrônicas em 2012 ultrapassaram R$ 1,4 bilhão, segundo estimativa de César Faustino, coordenador da subcomissão de prevenção a fraudes eletrônicas da Federação Brasileira de Bancos (Febraban).

O montante é 6,7% menor que o verificado em 2011, quando os prejuízos causados por golpes em canais eletrônicos de atendimento ao cliente (telefone, internet, mobile banking, caixas eletrônicos, cartões de crédito e de débito) somaram R$ 1,5 bilhão. O volume, embora expressivo, representa menos que 0,007% das transações bancárias.

Para Marcelo Câmara, diretor setorial de prevenção a fraudes da Febraban, a esperada queda (ou uma estabilização das perdas) já é motivo de comemoração, pois a tendência de recuo nos danos causados se verifica mesmo com o número ascendente de contas e de operações bancárias efetuadas pelos clientes. Em um intervalo de seis anos, a quantidade de contas subiu 59%, e a de transações, 168%.

Fortalecer a segurança com que ocorrem as transações é uma das prioridades dos bancos, porque tanto as instituições financeiras quanto os consumidores são vítimas dessa situação. Hoje, a internet é o palco de realização de 24% das transações bancárias. Não por acaso, investimentos em segurança vêm ganhando espaço no orçamento de tecnologia, igualmente crescente dos bancos. Em

Bancos aplicam mais de R$ 1 bilhão por ano na prevenção de fraudes eletrônicas e digitais

2011, os gastos com tecnologia da informação (TI) dos bancos atingiram a marca de R$ 18 bilhões, volume 27% maior que o de 2009, segundo dados da pesquisa Ciab Febraban – Setor Bancário em Números. Os investimentos com soluções para prevenção de fraudes eletrônicas e digitais representam 10% desse total.

A principal estratégia dos bancos utilizada para combater as fraudes é o monitoramento das operações. "Quaisquer anormalidades podem gerar alertas, que vão desde um simples contato feito pela agência até a paralisação da transação", explica Faustino.

Um dos desafios sempre presentes é o do equilíbrio entre conveniência e proteção oferecida ao cliente. "A tendência agora é que o Brasil comece a retirar certas coisas que possam ser inconvenientes para o cliente", disse Câmara. Exemplo disso é a redução de etapas de identificação do cliente em operações de internet banking. A biometria também vem sendo estudada como um modelo de saque de cédulas que prescinda do uso de cartão – bastará que o cliente imprima a palma de sua mão ou suas digitais para acessar a conta em um terminal de autoatendimento. Tal iniciativa visa a simplificar a vida do consumidor e, ao mesmo tempo, garantir a integridade das operações bancárias.

As tendências da identificação digital

A identificação digital deverá daqui para a frente se alastrar por inúmeros segmentos. De acordo com dados da empresa Lumidigm, especializada em biometria, há cinco tendências bem-delineadas:

Caixas eletrônicos integrados ao comércio

O brasileiro poderá contar cada vez mais com esse sistema em supermercados, shopping centers, hotéis, postos de gasolina, condomínios comerciais, grandes lojas e empresas. A identificação digital das operações deverá garantir maior segurança e praticidade.

Setor industrial e comercial

Os sensores de impressão digital serão mais vistos em grandes empresas e indústrias, fazendo o controle de pessoas e processos, gerenciando o acesso a determinados ambientes, a máquinas pesadas, gestão de frotas e segurança.

Aplicativos para celular

A possibilidade de ampliar o uso dos sensores biométricos para ler rapidamente um código QR bidimensional demonstra o quanto ainda pode ser feito para aumentar a segurança das operações bancárias, por exemplo, e ainda facilitar a rotina do cliente, que não vai precisar mais memorizar senhas de seis dígitos nem usar tokens na hora de autenticar transações financeiras.

BYOD (Bring your own device)

Identifica profissionais que têm permissão para acessar o sistema.

Transportes

O uso da biometria nos transportes deve se tornar em breve uma realidade. Basta realizar um cadastramento biométrico em que a pessoa poderá apenas aproximar seu dedo do leitor biométrico para ser devidamente identificada ao acessar o transporte em questão (ponto de ônibus ou estação de metrô).

Fonte: Canaltech

Empresários do setor de laboratórios de Volta Redonda (RJ) se unem para enfrentar a concorrência das grandes redes

Núcleo de laboratórios de Volta Redonda investe em tecnologia **para ganhar competitividade**

Empresas do grupo tiveram aumento de 20% na capacidade de atendimento

O aumento de 20% na capacidade de atendimento diário é um dos resultados obtidos, em 2012, pelas empresas do Núcleo de Laboratórios de Análises Clínicas de Volta Redonda, no Rio de Janeiro. O grupo é formado por nove micro e pequenas empresas que decidiram, por meio do associativismo, enfrentar os desafios de uma área caracterizada pela prestação de serviços de alta necessidade, forte concorrência dos grandes laboratórios e que exige mão de obra especializada e equipamentos em constante inovação.

Foi graças ao investimento em tecnologia que as empresas do núcleo conseguiram, além do aumento da capacidade de atendimento, melhorar a qualidade e a confiabilidade dos serviços prestados. Para isso, elas implantaram o chamado interfaceamento do sistema, que possibilita a automação, por meio de código de barras, dos procedimentos. Isso quer dizer que o paciente é identificado desde o primeiro atendimento no laboratório até a entrega dos resultados de exame, aumentando, assim, a confiabilidade do serviço e a rapidez na entrega dos resultados.

De acordo com a coordenadora estadual do programa Empreender,

Selma Marra, a criação do núcleo em 2009 trouxe inúmeras facilidades para as empresas. "Hoje as empresas estão investindo na melhoria da gestão e do atendimento e na qualificação da mão de obra para que possam se tornar mais competitivas. No núcleo, as empresas participantes identificaram necessidades comuns e apontaram soluções para crescer."

Para a agente local do Empreender Renata Moura, o núcleo proporciona, principalmente, a troca de experiências e informações. Ela conta que, por meio do programa Empreender Competitivo, no ano passado, o grupo contratou uma consultoria especializada em gerenciamento de processos, realizou compras em conjunto de materiais de coleta e descartáveis – o que reduziu o valor final dos produtos em 30% –, além de capacitar colaboradores com o treinamento 5S. "O núcleo hoje está mais maduro. A iniciativa, com toda certeza, gerou um impacto muito grande não só no mercado local como também em toda a região. Os resultados são apontados, por exemplo, na pesquisa de satisfação com clientes feita no ano passado. A pesquisa mostra que 65% dos entrevistados estão muito satisfeitos com os procedimentos realizados nos laboratórios do núcleo."

O núcleo conta com o apoio da Associação Comercial Industrial e Agropastoril de Volta Redonda (Aciap), Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Rio de Janeiro (Facerj) e Sebrae-RJ, entre outros.

Resultados mais seguros e rápidos

No ano passado, Marcelo Almeida, um dos empresários que participam do Núcleo de Laboratórios de Análises Clínicas de Volta Redonda, conseguiu dobrar o número de clientes do Laboratório Dr. Túllio Rezende e oferecer novos serviços. O aumento, segundo ele, decorre principalmente das ações do núcleo, como a implantação do sistema de interfaceamento. "Com o sistema, os laboratórios diminuíram o tempo de entrega dos resultados, eliminaram a possibilidade de troca de amostras entre pacientes e impossibilitaram o erro de digitação de resultados. Ganhamos velocidade no processo e eliminamos o papel. Os clientes podem, inclusive, ver os resultados dos exames na internet."

O empresário destaca que, durante as reuniões do núcleo, as empresas perceberam que era necessário aperfeiçoar os processos e obter certificações, que reconhecem a qualidade do serviço prestado e o cumprimento de normas estabelecidas por critérios nacionais e internacionais. "Juntos, temos conseguido bons resultados. Sabemos que o cliente está cada vez mais exigente, por isso nossa preocupação com a qualidade e excelência dos serviços", afirma Marcelo, que atua há mais de 20 anos no setor de laboratórios. Segundo ele, o Laboratório Dr. Túllio Rezende foi o primeiro do município de Volta Redonda a conquistar uma das certificações de qualidade da Sociedade Brasileira de Análises Clínicas (SBAC).

Concorrente não é inimigo

A concorrência dos grandes laboratórios é um dos motivos que levaram o empresário Francisco Souza Neto a participar do Núcleo de Laboratórios de Análises Clínicas de Volta Redonda. Para enfrentar os desafios do setor, que reúne 17 mil laboratórios no país, a solução foi o associativismo. Ele conta que no grupo um ajuda o outro. "Se um equipamento precisar de manutenção, por exemplo, posso pedir para um dos parceiros fazer a análise do material do cliente. O processo não para. Conseguimos também, por meio do núcleo, investir em tecnologia e reduzir os custos dos sistemas implantados", destaca Francisco, que possui duas empresas no núcleo.

Segundo ele, a conquista de empresas da região de Volta Redonda e a criação de uma central de exames são os próximos desafios do grupo. "Vamos mostrar para as empresas que o concorrente não é inimigo e que juntos podemos melhorar nossos processos, ganhar qualidade e competitividade."

Força feminina na rede CACB

Primeira mulher a assumir a presidência de uma federação da rede CACB, Jussara Pereira Barbosa vai comandar a Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Pernambuco (Facep). Em entrevista a Empresa Brasil, ela fala sobre a economia estadual e nacional, e revela planos para o mandato.

Empresa Brasil: Em sua opinião, quais devem ser as prioridades na agenda empresarial do país?

Jussara Pereira Barbosa: Apesar da crise mundial que vem afetando alguns mercados, ainda estamos em franco desenvolvimento no país. Muito tem sido feito e a força do nosso empreendedorismo é grande, porém é preciso mais. Como entidade de classe, podemos cooperar com os governos no sentido de encontrar saídas. É possível avançar ainda mais, para tanto é necessário que tenhamos um Estado menos intervencionista e uma política econômica mais adequada à realidade, principalmente das micro e pequenas empresas. É preciso olhar para o país como uma federação composta por muitos e diferentes estados e não apenas pelos mais ricos. Temos que fazer sair do papel a redução da imensa carga tributária que tanto onera nossos produtos e serviços. Como dirigente de uma entidade de classe, situada no nordeste brasileiro, não poderia deixar de cobrar mais investimento para nossa região.

Como está a aplicação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa em Pernambuco?

Em Pernambuco, o decreto 37.392/11 instituiu o Fórum Estadual

da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, com a competência de dispor sobre o tratamento diferenciado a ser dispensado pelos pequenos negócios no âmbito estadual, daqueles benefícios previstos na Lei Geral da MPE. A partir de ações coordenadas pelo Fórum Estadual, conseguimos avançar em vários pontos destacados na legislação federal, como adoção do limite anual de R$ 3,6 milhões, benefício este que inclui mais empresas na sistemática do Simples Nacional. A adesão dos órgãos licenciadores estaduais e dos municípios à Redesim, por meio do sistema integrador de Registro Mercantil Integrado – Regin, fazendo com que o tempo para o licenciamento de empresas seja reduzido sensivelmente. O incentivo à formalização como Empreendedor Individual com a simplificação para emissão de notas fiscais, bem como a concessão automática da inscrição estadual após o registro no Portal do Empreendedor. Porém, a ação atualmente em curso, que ampliará mercados para o segmento dos pequenos negócios, é com certeza a política estadual de compras às micro e pequenas empresas, baseada nos benefícios previstos na Lei Geral, que pretende elevar para 25% o percentual de compras efetivadas às MPEs nas contratações de bens e serviços pela administração estadual. Finalmente, temos também muitas as ações que visam facilitar o acesso a serviços financeiros pelas micro e pequenas empresas, promovidas pelas instituições financeiras integrantes do fórum estadual.

Quais ferramentas podem ser usadas, em sua opinião, para sanar as lacunas ainda existentes na aplicação da Lei Geral?

Ainda temos importantes instrumentos que precisam ser regulamentados na esfera federal para que se traduzam em reais benefícios para os pequenos negócios, como a cédula de crédito microempresarial, que servirá de garantia para aqueles que contratam com o Poder Público; bem como a regulamentação do funcionamento da Sociedade de Propósito Específico, que propiciará às MPEs realizarem negócios de compra e venda de bens para os mercados nacional e internacional. Apesar de tudo o que já foi feito até o momento para que a Lei Geral da MPE saia do papel, é imperativo que cada ente federativo regulamente os benefícios previstos e traduza essa iniciativa em atos concretos, contribuindo para a consolidação de um ambiente favorável ao desenvolvimento dos pequenos negócios. Destarte, igualmente faz-se necessário que cada vez mais as entidades representativas do segmento ocupem seus espaços para que, definitivamente, a agenda das micro e pequenas empresas permeie as discussões e assim, por meio de uma demanda qualificada, contribua para o aumento da competitividade de nossas empresas.

"É importante que cada ente federativo regulamente os benefícios previstos na Lei Geral e traduzam essa iniciativa em atos concretos, contribuindo para a consolidação de um ambiente favorável aos pequenos negócios"

A Facep é a primeira federação brasileira que tem uma mulher na presidência. Você sente alguma responsabilidade adicional por este motivo?

Ser a primeira mulher a assumir a presidência de uma federação como a Facep representa um desafio enorme, mas vejo o fato com muita naturalidade. Atualmente, a mulher vem conquistando um grande espaço no meio empresarial e nas decisões políticas do país, um grande exemplo é o da nossa presidente, Dilma Rousseff. No entanto, o que se torna mais relevante é o fato de ser uma empresária de microempresa. Isso reflete o momento atual: as mulheres estão cada vez mais preparadas para assumir postos de comando, levando consigo a habilidade de gerenciar situações simultaneamente, empreender em pequenos ou grandes negócios, participar de entidades de classe, ou ainda, movimentos que visam ao bem de uma coletividade.

Quais serão as bandeiras para o seu mandato?

Vamos investir na profissionalização das diretorias das Aces. É de fundamental importância que as diretorias das associações comerciais tenham um planejamento estratégico coerente com sua missão e visão de futuro. Para isso, já estamos começando um trabalho de workshops voltados para diretores e executivos, com base nos pilares do associativismo. Faremos este trabalho porque acreditamos que em algumas pequenas cidades, onde um microempresário se dispõe a contribuir, fazendo parte da diretoria, da associação comercial de sua cidade e não sabe exatamente como agir ou como conduzir sua gestão. A Facep é uma entidade que se pauta pela gestão profissional e autossustentável, e essa será a nossa bandeira, sempre defendendo e incentivando nossas filiadas a cada dia implantarem novos produtos e serviços, procurando aumentar a sua capilaridade junto aos setores produtivos. Também não podemos esquecer de ampliar nossa rede associativa, afinal não somos apenas uma entidade classista, mas, acima de tudo, associativista.

Desde 2006, o PIB estadual já quase duplicou. A que se deve este cenário?

Graças a um modelo de gestão moderno e arrojado, baseado no planejamento e monitoramento das ações. O governo do estado conseguiu ampliar e manter, apesar das crises, o nível de investimento do Estado, tudo isso sem aumentar impostos e ainda por cima com racionalização de gastos. Todo esse trabalho faz com que os números de Pernambuco estejam em alta: aumento da renda do trabalhador, índices de crescimento acima da média nacional, atração de investimentos para todas as regiões do estado e grande número de empregos gerados. O aumento na arrecadação deve-se principalmente ao equilíbrio fiscal que hoje temos.

O setor de serviços é responsável por parcela significativa do PIB estadual. Como a Facep pretende estimular o fortalecimento desta fatia de associados?

"A Facep é uma entidade que se pauta pela gestão profissional e autossustentável; essa será a nossa bandeira"

Vamos utilizar a força da nossa capilaridade, por meio das nossas 70 filiadas em todo o Estado de Pernambuco, buscando através de projetos com parceiros como o Sebrae e outros oferecer alternativas concretas para atração e manutenção desses segmentos empresariais em nossas entidades. Não poderia deixar de mencionar que contamos também com a força da nossa confederação, a CACB, afinal fazemos parte de uma Rede de entidades que juntas são muito fortes.

Qual o estágio da infraestrutura regional?

Apesar de tantos resultados positivos, infelizmente ainda temos esse gargalo na expansão da nossa economia, visto que grande parte da produção e distribuição de mercadorias é escoada por rodovias, boa parte delas se encontram em estado precário, carecendo de manutenção ou, no mínimo, um recapeamento. Preocupa-nos o estado da BR-232 no trecho duplicado ente Recife e Caruaru e muitas rodovias estaduais do sertão do Estado. O plano estadual de recuperação de rodovias, infelizmente, caminha a passos muito lentos, se considerarmos a velocidade de nosso crescimento. Quanto à questão energética, três itens merecem ser destacados: há poucos investimentos no setor, o que vem provocando os "apagões"; a dependência de uma única fonte e os altos custos dessa energia para a produção, provocados pela imensa carga tributária, são fatores que impactam nosso crescimento.

Como a Facep vê a questão da transposição do São Francisco?

A transposição, além de ser uma obra que trará solução de abastecimento para regiões como sertão e agreste de Pernambuco, é também uma obra de grande importância para nossa economia. Infelizmente as obras não avançaram como o planejado. A transposição e a rodovia transnordestina são investimentos que precisam avançar mais, e os problemas destacados precisam ser minorados.

FEVEREIRO/2013 – SEBRAE.COM.BR – 0800 570 0800

Empreender

Foto: Fernando Leite

INOVAÇÃO E RECONHECIMENTO

Empresários recebem do Sebrae dicas para inovar e qualificar as empresas

Daniela Brandão, de 31 anos, criadora da loja virtual Maria Sacola

SEBRAE
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

GOIANA DEIXA EMPREGO PÚBLICO PARA ABRIR LOJA VIRTUAL

Expectativa da empresária é investir em gestão financeira e comunicação em 2013

Foto: Fernando Leite

A empresária Daniela Brandão, dona da Maria Sacola

O estilo de vestir de Daniela Brandão, de 31 anos, sempre foi motivo de admiração entre as amigas. Inspirada pelo sucesso que fazia com suas roupas, ela deixou a vida de funcionária pública e a formação em Turismo para investir em moda. Há três anos, a empresária decidiu começar um novo negócio: a comercialização de roupas com a ajuda de um blog de divulgação e a prospecção de novas clientes.

Diante do pedido das leitoras que desejavam adquirir produtos com mais opções de pagamento, como cartão de crédito, Daniela lançou uma loja virtual. Nasceu assim a Maria Sacola, e-commerce de roupas voltadas para mulheres entre 20 e 50 anos, com estoque em Goiânia (GO).

Com o apoio da mãe, Mônica Alves Brandão, a jovem empresária iniciou a empreitada sem grandes investimentos. As primeiras peças foram adquiridas com cheques pré-datados, que eram posteriormente quitados com o dinheiro arrecadado nas vendas. Ao longo dos meses, a Maria Sacola foi aumentando a clientela e hoje é a única fonte de renda de Daniela, que ainda reside na casa dos pais.

A loja oferece grande variedade de roupas e acessórios femininos, como camisas, blusas, calças, blazers, cintos, shorts, saias, carteiras e colares. A Maria Sacola realiza entregas em todo país, com frete grátis para as clientes da capital.

"A principal via de vendas é a online, mas as clientes de Goiânia podem ir até minha casa ou escolher algumas peças para que levemos até elas. Quando comecei, sempre levava as roupas para as clientes. Hoje, devido à quantidade de peças que tenho e às vendas virtuais, não consigo mais fazer isso", conta Daniela, que adquire as peças em confecções terceirizadas. "Tentamos a fabricação própria, mas o custo-benefício não compensou", explica.

As diversas capacitações oferecidas pelo Sebrae em Goiás também estão nos planos da empreendedora para melhorar os lucros. Em novembro, ela recebeu a visita de um consultor que apresentou os caminhos para ampliar a marca no que diz respeito a gestão financeira e comunicação.

AO LONGO DOS MESES, A MARIA SACOLA FOI AUMENTANDO A CLIENTELA E HOJE É A ÚNICA FONTE DE RENDA DE DANIELA, QUE AINDA RESIDE NA CASA DOS PAIS

EMPRESÁRIO CRIA SITE INOVADOR NA ÁREA DE CONSTRUÇÃO CIVIL

Objetivo é aumentar o faturamento do negócio para R$ 500 mil em 2013

Desde os 8 anos de idade, o administrador de empresas Glauco de Almeida já pensava em ser dono do próprio negócio. Após 21 anos, o sonho se concretizou. Apesar da demora, ele garante que a espera não foi em vão. Com a ajuda de amigos e familiares, o jovem lançou o site Valor da Construção. A iniciativa deu tão certo que, com menos de um ano de funcionamento, a página venceu o Prêmio Comtec de Inovação, em outubro. Entusiasmado, Glauco faz planos ousados para o futuro e quer ficar milionário. "Sei que ainda estamos no começo, mas o objetivo é crescer de forma organizada, mas acelerada. Quero que o primeiro milhão saia já nos próximos cinco anos", afirma.

Para conseguir montar um site e ser premiado, Glauco precisou se preparar. Estudou por quatro anos na Europa e, quando voltou, entrou para o ramo imobiliário. "Comecei a construir e vender várias casas populares na Grande Goiânia. Assim, percebi as dificuldades que o consumidor encontrava para comprar materiais de construção." Pensando em mudar essa realidade, em julho de 2010 Glauco investiu R$ 100 mil e criou o endereço eletrônico Valor da Construção. O objetivo da página é tornar simples a busca por materiais de construção via internet, levando até o consumidor bons preços e produtos de qualidade, sem precisar sair de casa.

Após dois anos no mercado, o Valor da Construção já conta com cinco sócios investidores e tem, como diferenciais, a eficiência e a praticidade. O site também oferece aos clientes a possibilidade de fazer orçamentos em mais de dez lojas. O Valor da Construção tem novidades para 2013. O objetivo é aumentar o faturamento do negócio para R$ 500 mil. Outra mudança será na estrutura física, que deve ser implementada com dez funcionários, entre eles programadores, designers e consultores.

Glauco comenta que, para realizar esses projetos, terá de ampliar a rede de atuação, levando o Valor da Construção para novas capitais, como Palmas (TO) e Brasília (DF). Um grande parceiro na nova etapa é o Sebrae em Goiás.

O OBJETIVO DA PÁGINA É TORNAR SIMPLES A BUSCA POR MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO VIA INTERNET, LEVANDO ATÉ O CONSUMIDOR BONS PREÇOS E PRODUTOS DE QUALIDADE, SEM PRECISAR SAIR DE CASA

SOLUÇÃO DO SEBRAE AJUDA EMPRESÁRIA A REDUZIR CUSTOS

Ferramentas do curso de gestão financeira auxiliam pet shop de Barreiras

Foto: Silvia Torres

Empresária Rita de Andrade Dias, proprietária do pet shop Chuchu Dog's

A paixão por animais motivou a empresária Rita de Andrade Dias a criar o Chuchu Dog's, pet shop situado no centro da cidade de Barreiras (BA). A loja já está há 14 anos no mercado e oferece serviços como banho e tosa, hidratação, alisamento de pelo, vinhoterapia, aromaterapia e tintura. Para realizar todas essas atividades, Rita conta com a colaboração de sete funcionários.

Mesmo com um número cada vez maior de clientes, a empresa de Rita estava com dificuldades para fechar as contas do mês. Segundo ela, o custo fixo do negócio era de 50% do faturamento. Ao se inscrever no curso de Gestão Financeira: do controle à decisão, algumas dificuldades foram identificadas, como diferenciar custos e despesas, administrar taxas dos cartões e formação de preço dos produtos da loja. O principal retorno obtido foi a redução para 40% do custo fixo da empresa. "O objetivo é chegarmos em breve aos 30%", almeja Rita.

O curso integra o Programa Sebrae para Empresas Avançadas (Sebrae Mais) e é uma solução semipresencial que utiliza a internet como meio de interação entre o participante e o consultor durante o processo de capacitação. A partir do diagnóstico empresarial, cada participante tem um plano de capacitação feito sob medida.

Após três etapas do curso, Rita conseguiu superar alguns desafios. A primeira medida adotada foi a elaboração de um plano de contas e a implantação do controle de movimentação diário do caixa. Em seguida, atualizou controles de contas a pagar e a receber e passou a fazer levantamento da estrutura de custos da empresa. Foi elaborada também uma ficha técnica dos produtos e serviços comercializados e feito o registro correto das despesas com vendas em cartões.

Com essas mudanças, os resultados surgiram rapidamente. Hoje, há mais controle financeiro na empresa e acompanhamento diário de toda a movimentação de caixa. Rita também realiza o planejamento de fluxo de caixa para manutenção da capacidade de pagamento da empresa e a identificação das margens de lucro dos produtos e serviços.

HOJE, HÁ MAIS CONTROLE FINANCEIRO NA EMPRESA E ACOMPANHAMENTO DIÁRIO DE TODA A MOVIMENTAÇÃO DE CAIXA

RESTAURANTE NA BAHIA SE PREPARA PARA RECEBER SELO DA ABNT

Orientada pelo Sebrae, empresa de Santo Antônio de Jesus passa por auditoria de certificação

O restaurante Tedesco, em Santo Antônio de Jesus (BA), é o único da cidade que está passando pelo processo de adequação do seu espaço físico. O objetivo é receber o selo de qualidade da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

O Programa Alimento Seguro (PAS), do Sebrae na Bahia e parceiros, visa à melhoria de empresas que trabalham com alimentos. Pode atuar desde a produção da matéria-prima até a fase final, que é a de consumo do produto. O programa não se restringe apenas à manipulação de alimentos, mas acompanha também uma série de normativas estabelecidas pela ABNT, como a modificação da infraestrutura do estabelecimento comercial, o uso de uniformes pelos funcionários, a higienização, produção e armazenamento dos alimentos.

"O restaurante Tedesco é o que está mais avançado na questão de cumprimento dos pré-requisitos. O estabelecimento já possuía uma boa infraestrutura e agora está se adequando para passar para o estágio de auditoria", declarou o gestor de projetos da Unidade Regional do Sebrae de Santo Antônio de Jesus, André Gustavo.

O restaurante está localizado no terminal rodoviário de Santo Antônio de Jesus. Por conta disso, as modificações na estrutura física são mais lentas devido ao processo burocrático exigido pelos órgãos públicos. Mesmo diante do impasse, o empresário Malentino Antônio Tedesco, proprietário do restaurante, não pensou em desistir. Pelo contrário, garantiu que o maior interesse da empresa é receber o selo.

A nutricionista do restaurante, Fernanda Coni, ressalta que o programa do Sebrae está sendo de extrema importância para o crescimento da empresa. "Temos a consciência de que foi muito positivo aderirmos ao programa. Ações como essa ampliam os nossos horizontes." Ela acrescentou que o cuidado com a manipulação dos alimentos, uma das exigências do programa, já existia e que devido ao PAS foi mais intensificado. "O cuidado não acaba quando recebemos o selo. Vai ser mantido para que a certificação seja sempre renovada. Ao participarmos do programa do Sebrae e termos a certificação da ABNT somos referência na região", reforça Tedesco.

> "TEMOS A CONSCIÊNCIA DE QUE FOI MUITO POSITIVO ADERIRMOS AO PROGRAMA. AÇÕES COMO ESSA AMPLIAM OS NOSSOS HORIZONTES"

EMPRESA DE CAXIAS DO SUL GANHA RECONHECIMENTO NACIONAL

A Ebios Tecnologia conquista menção honrosa no Prêmio Empreendedor de Sucesso, da Editora Globo

Foto: Ebios Comunicação

A Ebios fabrica mantas para isolamento térmico e acústico e materiais que absorvem óleo

A conexão entre sustentabilidade e avanços tecnológicos é o conceito que norteia as atividades da Ebios Tecnologia. A empresa, que entrou em operação em janeiro de 2010 na cidade de Caxias do Sul, na Serra gaúcha, vem apresentando ao mercado uma linha completa de produtos revolucionários e inovadores com ampla gama de aplicações nos diversos segmentos das indústrias automotiva, petrolífera e da construção civil.

Um modelo ambientalmente correto era o que o ex-goleiro da Seleção Brasileira de Futsal Ângelo Guerra procurava ao abrir um negócio. No fim de 2008, ele conheceu o projeto de fabricação de uma fibra de polipropileno – plástico com características e propriedades únicas, que oferece equilíbrio de propriedades térmicas, químicas e elétricas – atóxica e reciclável que pode ser utilizada em processos industriais. O empreendedor comprou a ideia, a tecnologia, os equipamentos e desenvolveu os produtos. A Ebios Tecnologia fabrica mantas para isolamento térmico e acústico e materiais que absorvem óleo.

Com apenas dois anos de atuação, a startup procurou o auxílio do Sebrae no Rio Grande do Sul e já colhe resultados positivos dessa parceria. Após aderir ao projeto Adensamento da Cadeia Produtiva de Petróleo, Gás e Energia da Serra Gaúcha – Fase 2, no início de 2012, foi desenvolvido um diagnóstico de maturidade da gestão que aponta as reais necessidades da empresa. "Promover a inserção competitiva e sustentável de micro e pequenas empresas da Serra Gaúcha na cadeia produtiva de petróleo, gás e energia, visando à adequação da base de fornecedores e estimulando os processos locais de desenvolvimento, é o objetivo da iniciativa do Sebrae", explica o gestor do projeto, Aldoir Bolzan de Morais.

A participação no programa Rumo à ISO 9000, que faz parte do projeto, foi o segundo passo: o registro garante o cumprimento das normas estabelecidas pela ISO. Ou seja, assegura a existência de um sistema de garantia da qualidade implementado na empresa – seja ela grande ou pequena, de caráter industrial, prestadora de serviços ou governamental. O engajamento durante os trabalhos fez com que a empresa fosse reconhecida nacionalmente. No dia 6 de dezembro de 2012, a Ebios recebeu menção honrosa durante a premiação do Empreendedor de Sucesso, que faz parte do Movimento Empreenda. Uma iniciativa da Editora Globo para encorajar e capacitar o empreendedor brasileiro.

COM APENAS DOIS ANOS DE ATUAÇÃO, A STARTUP PROCUROU O AUXÍLIO DO SEBRAE NO RIO GRANDE DO SUL E JÁ COLHE RESULTADOS POSITIVOS DESSA PARCERIA

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: 72.200-904 – 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*

Parceria entre sociedade e Judiciário **dá bons resultados em Florianópolis**

Posto de Conciliação da Associação Comercial de Florianópolis é *case* de sucesso na rede CACB/CBMAE, oferecendo aos empresários locais uma forma alternativa mais rápida e econômica de solução de conflitos

A integração é a palavra-chave no funcionamento do Posto Avançado de Conciliação Extraprocessual (PACE) de Florianópolis, capital de Santa Catarina. Criado com a finalidade de disponibilizar aos empresários de micro e pequenas empresas da cidade e seus devedores serviços destinados à solução de conflitos, o Pace tem como principais demandas a renegociação de dívidas de contratos bancários e a recuperação de crédito para prestação de serviços.

Em 2010, primeiro ano de funcionamento, o Pace recuperou aproximadamente R$ 80 mil para o comércio local. Já no ano seguinte, o crescimento foi de quase 10 vezes, chegando à marca de R$ 778.284 mil em valores recuperados. Desde a inauguração da câmara, já foram realizados mais de 2,4 mil atendimentos, com R$ 1,5 milhão recuperado.

O projeto foi implantado em junho de 2009 e funciona no corpo da diretoria jurídica da Associação Comercial e Industrial de Florianópolis (Acif). O Pace é uma iniciativa resultante da parceria entre Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (Sebrae), Conselho Nacional de Justiça (CNJ) e Tribunal de Justiça de Santa Catarina (TJSC).

Segundo a assessora jurídica da Acif, Paula Virgínia Castro Pavin, os litígios apresentados ao Pace têm sido resolvidos em até 15 dias, enquanto que o processo poderia levar até 6 meses na Justiça tradicional. Desde a criação do Pace, foram detectados 43 procedimentos, dos quais 42 envolveram relações comerciais.

A Acif busca fazer a divulgação do Pace por meio de matérias publicadas na imprensa local e de visitas a organizações associadas ao projeto. Isto ressalta a importância do Pace na intenção de agilizar a solução de conflitos. Além de ser essencial para conquistar sempre mais empresários que vejam no Pace uma solução eficaz para seus conflitos.

Segundo o presidente da Acif, Doreni Caramori Jr., além de ajudar a desafogar o judiciário, já que não há o processo tradicional, esse tipo de conciliação agiliza o entendimento entre empresas e consumidores, facilitando a retomada do crédito e das relações comerciais. "Nada melhor que entrar no ano novo com os problemas solucionados, sem dívidas pendentes e com crédito para planejar os investimentos", diz.

Atendimento realizado durante o Mutirão da Conciliação Empresarial, em Florianópolis

Estrutura

A Acif conta com cinco sedes regionais, que podem ser destinadas ao atendimento do Pace. As sedes ficam em Canasvieiras, Ingleses, Lagoa da Conceição, Rio Tavares e Estreito. A equipe do Pace conta atualmente com quatro conciliadores, sendo uma advogada – Paula Virginia Castro Pavin, que também é assessora jurídica da Acif. Os outros três conciliadores são Diego Rodrigues da Silva, Fernanda Soares e Claudesse Viganigo. O juiz coordenador, responsável por homologar os acordos, é Vilson Fontana, do Tribunal de Justiça de Santa Catarina.

Destaque nacional

Este ano, o Pace de Florianópolis foi selecionado como *case* de sucesso para ser apresentado durante o I Simpósio Brasileiro de Políticas Públicas para Comércio e Serviços (Simbracs), evento promovido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Congresso terá um **ano cheio em 2013**

Além de uma série de pendências de projetos que não puderam ser votados no ano passado, haverá eleições para as presidências da Câmara e do Senado

O ano de 2013 é um ano promissor do ponto de vista político. O governo federal precisa mostrar serviço, de olho nas eleições de 2014. Nesse sentido, a presidente Dilma Rousseff deverá fazer um esforço para viabilizar investimentos em infraestrututura, sobretudo em função da Copa 2014.

Em 2013, também, todos os projetos que o Congresso deixou de votar voltam a fazer parte da pauta dos congressistas. A relação de propostas legislativas paradas é grande, como as reformas política, tributária e trabalhista, que tiveram suas votações travadas, em grande parte pelo período eleitoral, que esvaziou o Congresso durante parte do ano.

Por outro lado, algumas matérias não foram votadas por falta de consenso e de empenho do governo para garantir as votações. Envolvido nas discussões em torno da distribuição dos royalties do petróleo, o Congresso Nacional deixou para este ano a maioria dos projetos prioritários de 2012, inclusive o próprio Orçamento Geral da União – que deverá ser votado apenas no dia 5 de fevereiro, após o fim do recesso parlamentar.

Também não avançaram outros projetos de lei considerados importantes ou polêmicos, entre eles os que tratam da Lei Anticorrupção, com punições às empresas favorecidas por desvios de recursos públicos; dos royalties do minério, com revisão da Compensação Financeira pela Exploração de Recursos Minerais (Cfem); da renegociação da dívida dos estados com a União; do Marco Civil da Internet.

O Congresso também terá de pacificar entendimentos sobre a votação dos 3.060 vetos presidenciais que estão amontoados sem apreciação. Além disso, há questões sociais urgentes, como a aprovação do Plano Nacional de Educação (PNE) e o fim do fator previdenciário. Os impasses em torno da distribuição dos royalties do petróleo também prejudicaram a tramitação do PNE. O projeto define que 10% do PIB anual do país deverão ser investidos em educação.

A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa também poderá passar por novas alterações este ano. O presidente da Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa, deputado Pedro Eugênio (PT/PE), protocolou no final do ano passado, na Câmara dos Deputados, o PLC nº 237/12, que propõe novos benefícios como a inclusão do setor de serviços no Simples Nacional. A nova proposta irá aumentar o número de empresas que poderão usufruir de um sistema tributário unificado e, consequentemente, passarão a ter uma contribuição mais simples e rápida. Com isso, o único critério que passa a existir para as empresas optarem por esse sistema é o de faturamento, não importando mais a natureza da atividade.

Dança das cadeiras

Além de parar o Congresso, as eleições 2012 provocaram também mudanças entre titulares e suplentes na Câmara, com a saída de 26 deputados que se desincompatibilizaram para assumir as prefeituras nas quais foram eleitos. Outros se afastaram da Casa para assumir cargos em diversas cidades.

Mas esta não é a mudança mais importante que acontecerá na Casa este ano. A eleição dos presidentes da Câmara e do Senado já movimenta os partidos e lideranças desde o final do ano passado. Prevista para acontecer no dia 4 de fevereiro, primeiro dia útil depois do recesso parlamentar que se encerra no dia 2 de fevereiro, a eleição da Mesa Diretora da Câmara mobiliza a Casa nesse período de férias parlamentares.

O deputado Henrique Eduardo Alves (PMDB-RN) é o favorito, pois terá o respaldo das duas maiores bancadas da Casa – PT, que tem 87 deputados, e PMDB, com 78. Outro colocado para a disputa é o deputado Júlio Delgado (PSB-MG). Ele, porém, não deverá ter o apoio formal de seu partido, podendo se lançar numa candidatura avulsa. Uma terceira candidatura é a da depurada Rose de Freitas (PMDB-ES), que é hoje vice-presidente da Câmara. A deputada também não terá o apoio formal do partido e sua candidatura, se formalizada, será avulsa.

Já a eleição para a Mesa Diretora do Senado será no dia 1º de fevereiro, uma sexta-feira. O recesso do Congresso expira no dia 2, um sábado. O candidato do Palácio do Planalto é o senador Renan Calheiros (PMDB-AL), que ainda não se lançou oficialmente.

Em 2013, a agenda do Congresso também prevê a votação dos 3.060 vetos presidenciais e questões sociais urgentes, como a aprovação do Plano Nacional de Educação (PNE) e o fim do fator previdenciário

Empreender Competitivo 2013-2015 divulga edital

Expectativa é apoiar projetos de cem núcleos setoriais, com mais de dois anos de atividades

Apoiar ideias e iniciativas capazes de promover mudanças nas micro e pequenas empresas agrupadas em núcleos setoriais, vinculados a entidades empresariais do Sistema CACB. Com esse objetivo, a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) divulga neste mês (fevereiro) o edital do Projeto Empreender Competitivo 2013-2015.

A expectativa é de apoiar projetos de cem núcleos setoriais, com mais de dois anos de atividades. Segundo levantamento realizado pela CACB no segundo semestre de 2012, com o objetivo de atualizar as informações sobre o desenvolvimento do Empreender no país, há 651 núcleos setoriais com mais de dois anos de operação, localizados nos estados de Alagoas, Amazonas, Bahia, Goiás, Minas Gerais, Pará, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Rondônia, Rio Grande do Sul, Sergipe, Santa Catarina, São Paulo e Tocantins.

O coordenador nacional do Empreender, Carlos Rezende, destaca que o Competitivo, nas duas edições de âmbito nacional, já atendeu mais de 3 mil empresas. "Há sempre novas ideias e iniciativas capazes de se desenvolver com o devido apoio. Esse é o espírito do Projeto Empreender Competitivo, que possibilita o aumento da competitividade por meio da implementação ou melhoria de processos, manutenção e ampliação

de mercados e qualificação da mão de obra e também por meio do associativismo proporcionado pela atuação em núcleos setoriais vinculados a uma entidade empresarial."

Rezende explica que o edital de chamada e os critérios de escolha devem privilegiar algumas cadeias e segmentos definidos como prioritários, mas sem eliminar as boas ideias de todos os segmentos pertencentes ao Empreender em todo o Brasil.

Nesta terceira edição do Empreender Competitivo, foram eleitos como prioritários os seguintes segmentos: cadeia automotiva, cadeia da construção civil, cadeia de confecções, cadeia do agronegócio, segmento de farmácias, cadeia da tecnologia da informação e segmento de turismo. "Esses segmentos estão representados por 312 núcleos setoriais, o que, de um lado, preserva a competição por projetos de qualidade, e, de outro, permite atender a uma parcela considerável (quase 50%) das propostas potenciais", informa Rezende.

Propostas

Os projetos deverão ter a duração entre 18 e 24 meses, além da exigência de uma contrapartida mínima de 44% do valor total do projeto. Após a divulgação do edital, as entidades proponentes terão 60 dias para enviar as propostas. A escolha dos projetos será feita por uma banca examinadora composta por representantes da CACB e do Sebrae.

Rezende explica que a obrigatoriedade de desenvolver os projetos segundo a metodologia Geor tem estimulado os consultores dos núcleos setoriais a desenvolver o planejamento de forma a facilitar o acesso aos recursos dos editais das chamadas de projetos.

A execução dos projetos terá acompanhamento e assistência técnica de equipe especializada da CACB. Os recursos previstos nesta ação estão contemplados no convênio firmado entre a CACB e o Sebrae Nacional, para auxílio no desenvolvimento das micro e pequenas empresas e para o fortalecimento das associações e federações.

No site da CACB (www.cacb.org.br), os interessados poderão acessar as informações relativas à convocação, o apoio à formulação de propostas e o resultado da seleção. Também poderão formular questões para os consultores encarregados do apoio à preparação de propostas. As perguntas já formuladas e respectivas respostas ficarão à disposição dos interessados.

Núcleos setoriais com mais de dois anos de duração

	Acima de dois anos		Segmentos prioritários	
UF	Núcleos	Empresas	Núcleos	Empresas
AL	5	81	5	81
AM	15	168	7	66
BA	6	83	3	17
GO	49	816	14	151
MG	43	709	17	241
PA	3	40	2	31
PR	133	1.398	74	804
RJ	15	146	9	93
RN	18	235	10	115
RO	2	38	2	38
SC	275	3.705	114	1.444
SE	1	20	0	0
SP	81	1.261	52	685
TO	3	72	1	6
RS	2	34	2	34
Total	**651**	**8.806**	**312**	**3.806**

Condições gerais para a participação

Além do atendimento aos critérios de elegibilidade, as propostas deverão observar algumas diretrizes, destacando-se:

- Núcleos setoriais com mais de dois anos de atuação
- Pelo menos 30% das empresas participantes deverão se inscrever no Prêmio Brasil Competitivo em uma das edições que ocorrerão durante a vigência do projeto
- Adequação das ações ao objetivo e orçamento propostos
- Participação mínima de 44% nos gastos previstos

E-Shop Cidade garante acesso a **soluções de comércio eletrônico**

De olho no setor que faturou R$ 22,5 bi em 2012, projeto da CACB já conta com mais de 30 mil vitrines online

O número de brasileiros que compram pela internet aumenta a cada ano. Em 2012, o comércio eletrônico faturou R$ 22,5 bilhões no país, 20% a mais que no ano anterior. Para 2013, a expectativa não poderia ser melhor: o crescimento do e-commerce deve continuar no mesmo patamar ou superá-lo.

De olho no crescimento do setor, a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) criou o e-Shop Cidade, iniciativa que garante o acesso dos empreendedores a soluções de comércio eletrônico.

Por meio do Programa de Geração de Receitas e Serviços (Progerecs), foi estabelecida, ainda em 2012, a parceria estratégica com a Tray (empresa especializada em e-commerce) para o desenvolvimento do projeto.

Hoje, o e-Shop Cidade possui mais de 30 mil vitrines e conta com empreendedores representantes de 361 municípios.

O projeto possibilita a criação gratuita de um website com estrutura para vendas online para todas as empresas afiliadas às Associações Comerciais e Industriais ligadas às 27 federações representativas de cada estado. Se o associado tiver interesse, também é possível adquirir uma loja virtual com condições especiais.

Oportunidade

Segundo o diretor executivo do Progerecs, Antonio Bortolin, o e-Shop Cidade é a melhor oportunidade para que as associações assumam um papel relevante no comércio eletrônico. Bortolin destaca que já são mais de 37,6 milhões de e-consumidores no Brasil. "As facilidades de acesso à internet têm levado cada vez mais pessoas a fazer compras online. E é nesse contexto que a CACB quer inserir o maior número de empreendedores. O e-Shop Cidade apresenta ferramentas e tecnologia necessárias para que, em poucos passos, os produtos e serviços estejam à disposição dos e-consumidores."

Para o CEO da Tray, Leandro Marques, um projeto como este requer muito esforço, estratégia, contatos e ajustes de interesses variados. "O ano de 2012 marcou o lançamento do projeto. Foi um ótimo período no sentido de promover alguns ajustes necessários ao modelo inicialmente projetado, entender na prática o que funciona e o que não funciona e estruturar a operação para deslanchar nos próximos anos. Ainda assim, alcançamos números satisfatórios e temos certeza de que, em 2013, só teremos que acelerar o ritmo", acredita.

Leandro afirma ainda que a parceria com a CACB é um dos focos estratégicos da Tray, que teve o controle acionário comprado pela Locaweb em

novembro de 2012. Segundo ele, a entrada da Locaweb na parceria tem o potencial de antecipar, em alguns anos, os resultados esperados pelo projeto. "A participação da Locaweb injeta recursos que possibilitarão à Tray, por exemplo, investir imediatamente na comunicação do projeto e-Shop Cidade. Nesse quesito, estamos falando de publicidade propriamente dita, mas também de ferramentas de marketing como o e-mail marketing, que é um instrumento muito forte no portfólio de serviços oferecidos pela Locaweb."

Vitrine

Em 2012, o empresário José Gianfrancesco Netto, sócio-proprietário da Kabbalah Technology, apostou no comércio eletrônico como plataforma de vendas para realizar um sonho antigo. Ele e o sócio investiram R$ 300 mil em um negócio que nasceu da paixão de ambos pela sabedoria cabalística.

A Kabbalah Technology começou com uma vitrine online no e-Shop Cidade. Em poucos meses, os empresários perceberam que era hora de investir em uma plataforma com mais ferramentas. Hoje, Gianfrancesco possui uma loja virtual totalmente integrada com o site, blog e as redes sociais.

Mas o destaque é a integração com o Facebook. Dessa forma, o consumidor acessa pelo Facebook a página da Kabbalah Technology e compra direto na rede social. "Agora temos muito mais recursos para facilitar as vendas."

O próximo passo, segundo o empresário, é aumentar as vendas para outros países. Atualmente, os produtos da Kabbalah Tecnology são vendidos, principalmente, para Portugal, México e Espanha.

CEO da Tray, Leandro Marques: a parceria com a CACB é um dos focos estratégicos

Potencial a ser explorado

Embora apresente índices de crescimento significativos ano após ano, o comércio eletrônico brasileiro ainda pode ser considerado uma atividade que está em fase de desenvolvimento. Isso quer dizer que ainda falta muito para o setor explorar todo o seu potencial.

Segundo Leandro Marques, o fato animador em relação a esse cenário é que as empresas que atuam no setor estão se movimentando para trabalhar com volumes cada vez maiores e aumentar cada vez mais a qualidade dos seus serviços. "Acreditamos que a Tray está se preparando para um futuro comércio eletrônico, no qual tudo o que vemos hoje será apenas uma pequena parcela do que estará acontecendo."

Um bom exemplo do potencial do comércio eletrônico foi a "Black Friday" brasileira, quando os consumidores tiveram a chance de vivenciar o que os norte-americanos passam todos os anos, sempre nas sextas-feiras da quarta semana de novembro. O "dia de descontos" gerou um aumento de 200% no volume de compras realizadas pela internet, o triplo de uma sexta-feira convencional.

ACSP lança o Gastômetro
para acompanhar o destino do gasto público

Depois de criar o Impostômetro que acompanha o volume de impostos pagos pelo brasileiro, entidade cria produto em parceria com o IBPT para tornar transparente a aplicação de recursos por parte da União

Apesar de ser o dono de uma das mais altas cargas tributárias do mundo, o governo brasileiro não consegue ampliar os investimentos públicos. De 1995 até 2011, por exemplo, o crescimento dessa rubrica no governo federal, incluindo estados e municípios, foi de 0,5 ponto do PIB para um aumento de carga tributária perto de 10 pontos do PIB, segundo dados do economista Mansueto Almeida. A média, no período 2010 e 2011, alcançou 1,2% do PIB, valor muito semelhante ao que o governo federal investia em 2001-2002 (1% do PIB).

Devido a essa ineficiência no uso dos recursos arrecadados por meio de impostos, a Associação Comercial de São Paulo e a Federação das Associações Comerciais de São Paulo, depois do Impostômetro, deverão lançar em fevereiro a primeira versão do Gastômetro. O sistema apontará com detalhes o destino dos gastos do governo federal e dos estados e, futuramente, também de todos os municípios brasileiros. "Inicialmente estarão disponibilizados dados maiores, como, por exemplo, os gastos da área de segurança de um município", explicou Rogério Amato, presidente da ACSP e da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo. Segundo ele, a base de dados da primeira versão do programa já possui informações dos governos federal, de São

Paulo, outros estados e municípios.

"Uma das dificuldades é que nem todos possuem dados para serem disponibilizados, como prevê a lei de acesso à informação", explicou Amato. "Mas, no futuro, quem consultar o sistema poderá saber quanto a prefeitura de Piracicaba, por exemplo, gastou em um grupo escolar da cidade", exemplificou.

Amato esclarece que a entidade não é contrária ao pagamento de tributos, mas tem o direito constitucional de acompanhar de perto sua aplicação. "Pago, logo exijo – essa é a mensagem que queremos que fique clara com o esse lançamento", afirma.

Gilberto Amaral, coordenador de estudos do IBPT (Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário), explicou que o "Gastômetro" fiscalizará de maneira enérgica o gasto público. "Ele segue de maneira prática a mesma dinâmica do Impostômetro – a diferença é que ele mostrará de maneira criteriosa os gastos do país."

No Brasil, de acordo com Amaral, gasta-se mais que se arrecada, e isso é um fato grave. "Desenhamos uma plataforma que será o maior banco de dados privados do Brasil, voltado para informações sobre gasto público. Nela será possível acompanhar, inclusive, o quanto a Presidência da República destina de recursos nas suas mais diversas áreas de atuação", diz Amaral.

De acordo com o economista chefe da ACSP, Marcel Solimeo, o problema é que a despesa pública é mais alta que a receita. "O governo não pode gastar mais do que arrecada, pois gera assim um ciclo insustentável de dívidas no longo prazo. O que vamos olhar com essa ferramenta é a qualidade dos gastos, e é isso que vamos acompanhar, eficiência na aplicação dos recursos. Chegou a hora de cada um cumprir o seu dever de cidadão, ou seja, ser síndico na aplicação de seus impostos", ressalta Solimeo.

O Gastômetro será um sistema via web de livre acesso e consulta pela internet. Haverá apenas um simples cadastro para o internauta preencher, caso deseje avançar com pesquisas mais complexas. Tal como o Impostômetro, o novo produto mostrará os dados de forma dinâmica, com o uso de contadores atualizados a cada instante. O objetivo será apresentar o valor das despesas públicas no Brasil, englobando as esferas federal, estadual e municipal e os poderes Executivo, Legislativo e Judiciário.

Dotado de um grande banco de dados que irá centralizar e consolidar os dados disponibilizados pelos governos, o produto será mantido pela ACSP e alimentado, desenvolvido e chancelado tecnicamente pelo IBPT (Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário).

Além de consolidados, os dados também poderão ser consultados de forma mais analítica, com a amostra de detalhes de cada despesa. O sistema permitirá também que o cidadão faça perguntas, que serão respondidas automaticamente pelo sistema ou pela equipe especializada para esse atendimento.

Amato: "Pago, logo exijo – essa é a mensagem que queremos que fique clara com esse lançamento"

Exemplos de perguntas a que o sistema poderá responder:

- Quanto uma determinada empresa já vendeu para os governos federal, estadual e municipal nos últimos anos?
- Qual a idade média das empresas que fornecem para os governos?
- Quais as despesas que os governos realizam com dispensa de licitação?
- Quanto um determinado órgão do governo gasta com material de consumo?
- Qual foi o gasto com diárias de viagens num determinado município?
- Qual o valor per capita dos gastos públicos em cada município e estado brasileiro?

Cresce o uso dos tablets **no mundo corporativo**

A praticidade, a vantagem de estar online em tempo integral, além do aumento de produtividade, são fatores que influenciam na preferência dos executivos

O uso de tablets já faz parte da rotina de grande parte dos executivos brasileiros. Pelo menos 40% das empresas oferecem a tecnologia para seus funcionários e outra boa parte considera adotar o uso do tablet no futuro. Esses dados fazem parte de uma pesquisa da ebusiness Brasil (Associação Brasileira de e-business) com 230 profissionais da área de tecnologia da informação.

No final do ano passado, quando a pesquisa foi feita, 6% tinham planos para começar a usar a tecnologia ainda em 2012, 12% planejavam começar em 2013 e 26% não tinham data definida.

Fornecer tablets para altos executivos é quase regra entre as empresas pesquisadas: 81% fornecem o dispositivo a diretores e presidentes. Pouco mais da metade (51%) oferece para gerentes e 21%, para cargos operacionais. Apenas 6% das companhias disponibilizam a tecnologia para todos os funcionários, independentemente do cargo.

Os tablets são usados principalmente para leitura e recebimento de e-mails (caso de 89% dos executivos). Apresentação de produtos e serviços é uso frequente para 49% das pessoas e a visualização de indicativos estratégicos foi citada por 48% dos entrevistados.

Entre as áreas que já fazem uso da tecnologia, os departamentos de tecnologia e comercial são os que mais usam tablets – é o caso de 55% das empresas, em ambos os casos. Em seguida, o marketing (30%) e o administrativo (26%) apresentam maior presença do uso do dispositivo.

O estudo foi elaborado com o objetivo de entender se os tablets estão inseridos no dia a dia corporativo e como a tecnologia tem sido utilizada. Durante a análise foram ouvidos diretores e gerentes da área.

Segundo André Duarte, gerente de marketing da ebusiness Brasil, a praticidade, a vantagem de estar online em tempo integral, além do aumento de produtividade, são fatores que influenciam na preferência dos executivos por tablets. Ele citou ainda que apesar dos diversos pontos positivos, os executivos apresentam algumas dificuldades. Dentre elas estão, principalmente, a digitação de textos longos (69%), uso de planilhas (52%), problemas com a rede 3G (51%).

Ainda de acordo com a análise, os profissionais que responderam às perguntas afirmaram que a preferência das empresas por adquirir os tablets é maior pelas marcas da Apple e Samsung com 77% e 38%, respectivamente.

André Duarte: "Em alguns casos a tecnologia sai do mercado business para o do consumidor"

Vendas de tablets devem superar as de PCs

As vendas de tablets no Brasil totalizaram 769 mil unidades no terceiro trimestre do ano passado (último dado disponível), com um crescimento de 127%, em comparação com igual período do ano anterior, de acordo com dados da empresa de pesquisa de mercado IDC Brasil.

O crescimento deve continuar veloz, segundo a IDC Brasil, que projetou para 2012 um total de vendas de 2,9 milhões de aparelhos, e de 5,4 milhões em 2013. A expansão é justificada pela introdução de novos modelos, principalmente aqueles fabricados por companhias chinesas, com preço menor do que R$ 1.000,00.

"Apesar de a desaceleração da economia ter afetado o mercado de PCs, os tablets mantiveram o ritmo acelerado de crescimento", disse em comunicado o analista Attila Belavary, do IDC. "É um número recorde impulsionado pela grande quantidade de dispositivos com preços inferiores introduzidos no mercado."

"Esse fator influenciou também as configurações dos tablets comercializados no país: metade dos aparelhos vendidos tem tela de 7 polegadas e, entre esses, apenas um quinto tem conectividade 3G inerente ao dispositivo", acrescentou.

No ranking mundial do mercado de tablets, o Brasil saltou da 12ª posição, que ocupava no terceiro trimestre de 2011, para a 10ª posição no terceiro trimestre de 2012. Na liderança em âmbito mundial, os Estados Unidos possuem um mercado de tablets 12 vezes maior do que o mercado brasileiro. Já entre as economias emergentes, Índia, China e Rússia, o país supera apenas a Índia.

A diferença entre os PCs e os tablets ainda é grande, mas vem diminuindo em ritmo cada vez mais rápido. Em 2010, era vendido um tablet para cada 20 computadores; em 2011, eram seis computadores por tablet. Os dados são da Canalys, uma empresa de pesquisa em tecnologia. Vários analistas concordam que os tablets vão tomar o lugar dos outros tipos de PCs. A questão, agora, é quando isso vai acontecer.

Demanda por produtos orgânicos cresce entre 15% e 20% ao ano

Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN) estabeleceu data de 1º de agosto para os bancos aparelharem-se para a prestação de informações

Uma das dicas do Programa Próprio do Sebrae, que oferece a orientação para a tomada de decisões de microempresários, o mercado de produtos orgânicos no país está em ascensão. Segundo o diretor de Agregação de Valor do Ministério do Desenvolvimento Agrário, Arnoldo de Campos, o segmento movimenta hoje, no Brasil, "em torno de R$ 500 milhões", com um crescimento entre 15% e 20% ao ano. Ao total, reúne cerca de 90 mil produtores. "A preocupação com a saúde, alimentação saudável e livre de agrotóxicos cada vez mais se intensifica na sociedade. E isso acaba criando uma boa oportunidade para os agricultores familiares, que têm mais vocação para esse tipo de sistema produtivo", disse Campos.

O dirigente não tem dúvida de que a tendência é a expansão da demanda por produtos verdes. "As redes de supermercados pretendem elevar a oferta de produtos orgânicos porque seus consumidores estão demandando isso. A indústria de alimentos quer ter mais fornecedores com essa característica. Os restaurantes, bares e hotéis cada vez mais querem ter uma parte dos seus cardápios para atender os clientes que consomem produtos orgânicos", afirmou Campos à Agência Brasil.

De acordo com a coordenadora do Centro de Inteligência em Orgânicos da Sociedade Nacional de Agricultura (SNA), Sylvia Wachsner, o resultado do mapeamento do trabalho feito pelo CI Orgânicos indica que ainda existem muitos desafios para o setor, como a falta de conhecimento e tecnologia: "O consumidor precisa compreender melhor o setor e, para isso, ainda falta escala. Acredito que o mercado se ampliará à medida que as pessoas tiverem consciência da importância de uma alimentação mais saudável, da contribuição da produção orgânica para a sustentabilidade".

De acordo com Sylvia, a ampliação dos canais de distribuição e venda também é necessária, assim como ações governamentais que contribuam para garantir a aquisição de parte da produção, como já existe a aquisição para a merenda escolar. "O estímulo ao comércio local também é muito positivo, tanto para promover saúde quanto para evitar gargalos de distribuição, como transporte e aumento do preço dos produtos ao longo da cadeia, até a chegada aos supermercados", afirma. "É normal que os produtos orgânicos sejam mais caros do que os convencionais, pois exigem muito trabalho e não alcançam a mesma produtividade do produto convencional, mas a tendência é que, com a ampliação da oferta, esse preço possa baixar, incluindo mais pessoas no consumo", completa.

Pesquisa realizada pelo Ibope mostrou que 68% do universo consultado estão dispostos a pagar mais caro por um produto que não polui o meio ambiente, enquanto 24% se mostraram contrários à ideia

Pão de Açúcar é o pioneiro em vendas no varejo

O Grupo Pão de Açúcar foi a primeira empresa de varejo a reconhecer o potencial dos produtos orgânicos e a investir neste mercado, há 20 anos. Nas suas lojas, os orgânicos representam 2,5% de participação das vendas em seções como hortigranjeiros, mercearia e carnes. Há dois anos essa participação era de menos de 1%.

Área plantada é de 1,8% das propriedades agrícolas

O Censo realizado pelo IBGE em 2006 divulgou que os estabelecimentos orgânicos brasileiros eram responsáveis por 1,8% das propriedades agrícolas incluídas na pesquisa. Desse total, a produção de lavouras temporárias representava 33%, a criação de pequenos animais alcançava 42% e as lavouras permanentes ficavam com 10%.
Boa parte dos produtores orgânicos brasileiros é composta por centenas de agricultores familiares e pequenos produtores rurais, dos quais 43% possuem área inferior a 10 hectares.

O resgate do **pensamento de Keynes**

Autor retoma a época em que o economista inglês viveu para mostrar que o uso de suas teorias hoje está fadado ao fracasso

Em 8 de janeiro de 2009, o Wall Street Journal dedicou uma página inteira ao economista John Maynard Keynes. O gancho utilizado pelo jornal considerava o fato de que a crise dos subprimes demandaria uma resposta do Estado a fim de impedir um colapso global, o que seria uma medida supostamente ligada aos princípios da escola keynesiana. Nesse ambiente, Keynes emergiu para ocupar uma posição central nas discussões sobre soluções para a crise. Alguns autores publicaram livros para destacar seu retorno. O objetivo era trazer Keynes para o século 21, chamando-o a oferecer respostas a dilemas contemporâneos.

A retomada das discussões sobre a teoria de Keynes levou o economista paulista José Roberto Afonso a escrever o livro Keynes, Crise e Política Fiscal (Editora Saraiva, 120 páginas). Na obra, ele aponta o quanto ela foi vítima de interpretações e leituras errôneas. O maior erro, segundo Afonso, é atribuir a Keynes o posto de grande defensor do intervencionismo estatal e dos gastos públicos.

Na verdade, Keynes não tem nada a dizer sobre derivativos, pelo simples fato de que na década de 1930, época em que ele escreveu suas principais obras, eles ainda não haviam sido criados. Diante disso, em vez de tentar trazer Keynes à atualidade, o autor optou por escrever sobre a realidade em que ele estava. Nessa linha, o livro é menos de teoria e mais de história. Trata-se de um resgate do pensamento do economista Keynes sobre política fiscal e outras questões.

A época de Keynes (1883-1946) vai do final dos anos 20, quando discutia com o Tesouro britânico o financiamento de obras públicas mediante endividamento, e reformas fiscais que privilegiassem políticas de transferência de renda, a 1945, quando participou da Conferência de Bretton Woods, como delegado da Inglaterra. No intervalo, em 1936, publicou a "Teoria geral do emprego, do juro, e da moeda", que o imortalizou. Era um mundo em crise, imerso na Grande Depressão; um mundo de preparativos para a guerra, de guerra, e de pós-guerra. E Keynes propunha, como saída da crise, que o Estado gerasse a demanda que faria reviver o prostrado setor privado.

Era um mundo de baixíssima intervenção do Estado na economia, o que o Afonso ressalta citando os números do investimento público em construções, em percentagem do PIB americano, apurados por Keynes. Frente aos fatos trazidos pelo autor, é plausível adotar como uma das leituras possíveis a de que, assim como devemos reler Keynes, para aprendermos algo do muito que ele ensinou, qualquer tentativa de se promover um "retorno do Keynes" está fadada ao fracasso, em um mundo que já levou o endividamento público ao limite.

Na obra, o autor aponta o quanto a teoria de Keynes foi vítima de interpretações e leituras errôneas. O maior erro, segundo Afonso, é atribuir a Keynes o posto de grande defensor do intervencionismo estatal e dos gastos públicos

Empreendedor ou empregado? **Um desafio interior**

Jerônimo Mendes*

Uma das características marcantes nos empreendedores bem-sucedidos é a sua capacidade de reagir às dificuldades de qualquer natureza e sua extrema facilidade em conviver com a ambiguidade.

Isso lhes permite participar de muitas atividades ao mesmo tempo, ainda que não tenham uma ideia formada a respeito de como as coisas se comportarão no futuro. Para quem empreende, a criação da empresa é a coisa mais importante.

Diferente dos empreendedores, os empregados oscilam constantemente entre a pseudossegurança proporcionada pelo emprego formal e o eterno desejo de ser o "dono do seu próprio nariz".

Eles seguem basicamente algumas regras bem-estabelecidas com o advento da Revolução Industrial e consolidadas no início do século passado com a Escola da Administração Científica do Trabalho, liderada por Frederick Taylor, nos Estados Unidos, e Henry Fayol, na França.

Em geral, os filhos da Revolução Industrial tornaram-se adeptos da cultura da "devoção" a uma única organização ou instituição, a exemplo do que ocorreu no Brasil a partir da década de 1970, com os investimentos do governo direcionados para o crescimento econômico e com o surgimento de grandes obras que amealharam milhares de profissionais dispostos a investir na carreira pública.

Isso fazia sentido até a metade da

década de 1990, quando as empresas passaram a enfrentar o fenômeno da globalização e os mercados sofreram uma reviravolta. As oportunidades surgiram na mesma proporção das dificuldades, a concorrência tornou-se mais acirrada, as margem de lucro foram reduzidas drasticamente e o número de vagas proporcionadas pelos empregos formais continuou minguando.

Apesar das inúmeras possibilidades que se abriram por conta da evolução tecnológica dos últimos 50 anos, ainda vivemos numa sociedade que busca freneticamente a opção da suposta segurança proporcionada pelo mercado formal de trabalho.

Decorridos mais de 250 anos do início da Revolução Industrial, a maioria das pessoas ainda prefere "a escravidão na segurança ao risco na independência", de acordo com o filósofo francês Emmanuel Mounier, o Pai do Personalismo.

Significa dizer que, embora a opção empreendedora seja vista como um grande ideal de vida e realização, o trabalho formal continua sendo a opção da maioria das pessoas nos quatro cantos do mundo. Isso não é bom nem ruim. Também não é uma simples questão de escolha.

Em meio ao progresso, surgiram as demissões em massa, as doenças decorrentes do elevado esforço requerido pelas indústrias, das condições precárias do ambiente de trabalho, da ausência de férias, da necessidade recorrente de multiplicação do capital, dos interesses econômicos visivelmente acima dos interesses sociais, da concentração da riqueza e da ampliação da pobreza.

Diante de tudo isso, algumas questões continuam intrigando milhões de pessoas ao redor do mundo, principalmente jovens que buscam um lugar ao sol no concorrido mercado de trabalho: ser empreender ou ser empregado? É possível substituir a escravidão na segurança pelo risco na independência? Vale a pena o esforço para criar o futuro desejado?

Não alimente a menor dúvida sobre isso. Os holofotes estão por toda parte, prontos para iluminar o caminho de quem se arrisca a dar a cara para bater em troca de uma vida mais desafiadora e mais próspera, em que o sentido de contribuição e o sentido de realização são importantes, desde que conquistados com um mínimo de planejamento.

**Administrador, Coach Empreendedor, Escritor e Palestrante*

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