

Edição Especial

CASOS DE SUCESSO

NORTE
Amazonas

NORDESTE
Ceará, Paraíba e
Pernambuco

CENTRO-OESTE
Brasília

SUDESTE
Minas Gerais
e São Paulo

SUL
Rio Grande do Sul
e Santa Catarina



**EMPREENDEDORISMO
E ASSOCIATIVISMO:
CAMINHOS PARA O SUCESSO!**

AMAZONAS ▶ 05

Novas tecnologias nas áreas de educação, cultura e turismo geram novos negócios e muda vida de deficientes visuais

CEARÁ**▶ 07**

A Associação dos Micro e Pequenos Empresários do José Walter iniciou, há 10 anos, um novo modelo para promover a economia solidária. Por meio da união, empreendedores conquistaram o mercado local e ultrapassaram fronteiras

PARAÍBA ▶ 10

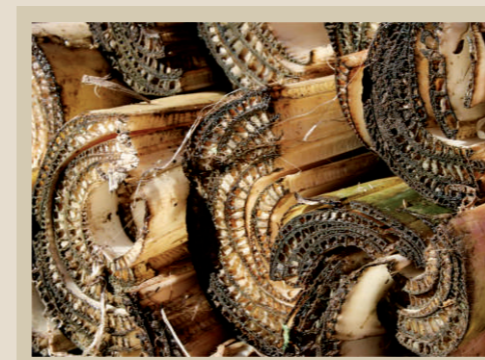
Cultivo de flores muda realidade da cidade de Pilões

PERNAMBUCO ▶ 12

O Pólo de Confeção do Agreste de Pernambuco é bem conhecido e visitado por atacadistas e varejistas de todo o País. É nele que estão localizadas as cidades de Toritama e Santa Cruz do Capibaribe. A população dos dois municípios chega a 113 mil habitantes e neles um traço comum: O espírito empreendedor

BRASÍLIA**▶ 16**

Grupo de artesãs transforma lixo em flores

MINAS GERAIS**▶ 18**

Artesanato de fibra de bananeira em Maria da Fé / MG

SÃO PAULO ▶ 22

Novas idéias abrem portas para grandes negócios

RIO GRANDE DO SUL ▶ 24

MICROEMPA: 25 anos de luta em favor dos pequenos negócios

SANTA CATARINA ▶ 26

Programa melhora vida dos empresários de Santa Catarina

Com a intenção de superar obstáculos, fortalecer relações e promover a melhoria individual e coletiva, muitas pessoas e empresas - que tem objetivos comuns, se unem por meio de grupos, comunidades, associações e/ou cooperativas com o intuito de desenvolver ações em prol desses interesses.

No Brasil, cada vez mais experiências de diversos setores tem sido apresentadas como casos de sucesso. E com o propósito de levar essas experiências ao conhecimento dos empreendedores, microempresários e empresários de pequeno porte de todo o país, a COMICRO - através do Programa de Fortalecimento do Sistema Associativo das Micro e Pequenas Empresas lança a Revista Casos de Sucesso.

Nesta edição, a revista apresentará nove Casos de Sucessos distribuídos pelas cinco regiões do país: Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul.

Boa Leitura!


José Tarcísio da Silva
Presidente da COMICRO

EXPEDIENTE

DIRETORIA

PRESIDENTE - José Tarcísio da Silva FEMICRO/PE
1º VICE-PRESIDENTE - Antônio Gomes de Lima FEMIFE/PB
1º SECRETÁRIO Moacir Vidal Costa - FEMICRO/BA
2º SECRETÁRIO Raimunda Rodrigues de Lima - FEMICRO/AM
1º TESOUREIRO Dagoberto Lindacy do Monte - FEMICRO/PE
2º TESOUREIRO João Ramos Martins - AMEMS/MS
VICE-PRESIDENTE DA REGIÃO NORTE Olaino Coelho Mota - FEMICRO/PA
VICE-PRESIDENTE DA REGIÃO SUL Cloir Dassoler - FAMPESC/SC
VICE-PRESIDENTE DA REGIÃO NORDESTE Alexander Rodrigues Ludwig - FEMIP/PI
VICE PRESIDENTE DA REGIÃO CENTRO OESTE - Sebastião Gabriel de Oliveira - FEMICRO/DF
VICE PRESIDENTE DA REGIÃO SUDESTE - Stéfano Fernandes de Lima

FEMICRO/ESCONSELHO FISCAL - Membros Efetivos

Amarildo Gabriel Alves - FEMICRO/SP
Marcio Aguinaldo de Oliveira
Kilson - AMICRO/BH
Gilberto da Silva Consoni - AMPERG/RS

CONSELHO FISCAL - Membros Suplentes

Antonia Dalvani Marques - FEMICRO/CE
José Augustino Fogliatto - FEMPEG/GO
Manoel Luiz dos Santos Neto - FEMICRO/AP

RELATÓRIO DOS CASOS DE SUCESSO

Marivaldo do Vale de Albuquerque (Pentop do Brasil/AM); Maurício Vieira (Associação dos Micro e Pequenos Empresários do José Walter/CE); Maria Karla Cristina e Maria Helena dos Santos (Projeto Flores de Pilões/PB); Diego Mendes (Pólos de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe e Toritama/PE); Maria Freitas (Cooperativa de Trabalho e Produção das Pessoas Unidas de São Sebastião/DF); Rosilene Aparecida Martins e Domingos Tótora (Artesões de Maria da Fé/MG); Amarildo Gabriel (Empresa Agasilk/SP); Christiane Finger (Microempa/RS); Carolina Weber (Programa de Núcleos Setoriais/SC).

REVISÃO:

Belisa Mendes DRT/PE - Nº 3953

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Sabrina Mirian e Caio César
(sabinamyrian@gmail.com)

GRÁFICA: Provisual Gráfica

ANO: 2010

AMAZONAS

Novas tecnologias nas áreas de educação, cultura e turismo geram novos negócios e muda vida de deficientes visuais

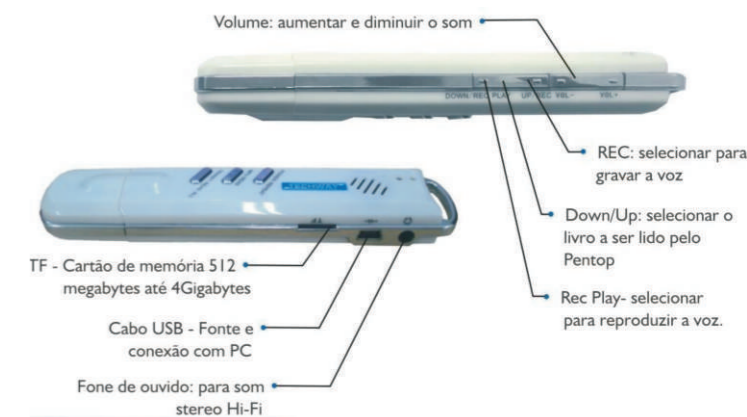
Criada a partir de um spin-off (uma nova empresa que nasce a partir de um grupo de pesquisa de uma empresa) da empresa amazonense Tecway - a Pentop do Brasil surgiu com o propósito de gerar uma tecnologia inovadora - sem similar nacional - para codificação e sonorização de impressos como livros, revistas, manuais e etiquetas.

A partir da identificação de oportunidades nos setores de educação, cultura e turismo o plano de negócio da Pentop foi apresentado e aprovado pelo Centro de Incubação e Desenvolvimento Empresarial (CIDE), e no início de 2009, a nova empresa deu início as suas atividades.



A Pentop do Brasil tem parceria com Techway, a Incubadora CIDE e a Biblioteca Braille do Amazonas.

Segundo o diretor de Negócios da Pentop - Marivaldo do Vale de Albuquerque, a empresa busca contribuir para o desenvolvimento do Brasil pesquisando, desenvolvendo e produzindo tecnologias, produtos e serviços que facilitem e agilizem a transmissão e assimilação de conhecimento com aplicação nas áreas de educação, turismo e cultura, por meio de livros interativos, canetas interativas, softwares embarcados em dispositivos portáteis como celulares, notebooks, computadores tipo tablets, canetas, softwares e portais web.





Caneta Interativa ajuda deficientes visuais na obtenção do aprendizado.



A Pentop desenvolve produtos como livros, canetas, adesivos e softwares.

Os livros interativos contêm ilustrações sonorizadas que simulam os sons emitidos por pessoas, animais e fenômenos da natureza, ajudando o deficiente a relacionar figuras a palavras e seus sons correspondentes.

“A empresa atua tanto no desenvolvimento e comercialização de produtos próprios, como no desenvolvimento e customização de seus produtos para fornecimento em OEM - Original Equipment Manufacturer e ODM - Original Design Manufacturer”, explicou Marivaldo. O público-alvo da Pentop são pessoas com deficiência visual, alunos a partir de 3 anos de idade, turistas nacionais e internacionais em visita a Manaus.



Para divulgar os produtos a Pentop participa de várias feiras

“ Nossa maior alegria é saber que estamos criando novas oportunidades de negócios para as pessoas, através de uma rede de representantes comerciais, responsável pela distribuição dos produtos em todo o Brasil, ao mesmo tempo estamos melhorando a qualidade de vida das pessoas com deficiência visual, comemora o diretor de Negócios da Pentop – Marivaldo do Vale de Albuquerque. ”

CEARÁ

O segredo do sucesso é a união

A Associação dos Micro e Pequenos Empresários do José Walter iniciou, há 10 anos, um novo modelo para promover a economia solidária. Por meio da união, empreendedores conquistaram o mercado local e ultrapassaram fronteiras.

O prédio que hoje abriga a Associação dos Micro e Pequenos Empresários do José Walter (Ampejw), num dos bairros mais populares de Fortaleza, no Ceará, poderia ter sido, para sempre, um exemplo perfeito para ilustrar a antiga canção infantil “A Casa”, escrita por Vinícius de Moraes. A letra, que descreve uma casa engraçada, sem portas, sem teto e sem chão, marcou o início dos pequenos empreendedores do bairro.

Foi lá, no número 570, da Avenida F, que os microempresários se reuniram com o mesmo objetivo: suprir a demanda para qualificar os novos profissionais e pensar em novas perspectivas para montar o próprio negócio. O que antes foi iniciado por apenas três pessoas, ganhou proporções gigantescas nos últimos dez anos e reúne, atualmente, mais de 1.600 associados.

O segredo para garantir o sucesso, de acordo com a presidente da Ampejw, Lucimar Nunes de Almeida, é a união dos empreendedores. Assim como ela, outras pessoas estavam interessadas em iniciar o próprio negócio e tinham as mesmas dificuldades diante do processo burocrático de conseguir um financiamento e participar de cursos de qualificação profissional. “A história foi se espalhando e aí percebemos que não éramos os únicos com os mesmos problemas de conseguir um financiamento, divulgação e qualificação dos produtos. Quando estamos juntos, tudo tende a ficar mais fácil”, diz a presidente.



A Associação começou com três pessoas e hoje conta com cerca de 1.600 associados.

Lucimar lembra que o pontapé inicial aconteceu quando as lideranças do bairro promoveram uma festa com a presença de algumas autoridades. “Lembro que um secretário de Desenvolvimento Econômico, na época, disse que se os moradores do bairro quisessem, nós teríamos apoio. Interessada em ser empreendedora, fui ver se era realmente verdade o que o secretário tinha dito e questionei”, lembra. A presidente conta que o primeiro apoio foi na promoção da qualificação profissional, juntamente com a participação do Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). O primeiro curso foi sobre gerenciamento básico e as inscrições realizadas sob a sombra de uma mangueira.



Cursos de corte e costura também são oferecidos pela Ampejw

A presidente da Ampejw recorda que os moradores interessados perceberam a importância da capacitação e chamaram outros moradores para se integrar à Associação, fundada oficialmente em outubro de 2000, com a posse da primeira diretoria. Depois do curso de gerenciamento básico, a demanda dos empreendedores aumentou e, conseqüentemente, outros cursos foram ofertados para suprir a carência que, até o momento, era um desafio para alavancar o empreendedorismo do José Walter.

A cada dia, novos empreendedores chegam à sede da Associação para obter informações sobre os meios pelos quais podem obter bons resultados. “Todo o micro-empendedor que precisou de ajuda é bem vindo, e não temos restrição de seguimento”, diz Lucimar.

Desta forma, o que antes poderia ser somente a Ampejw, consagrou-se como uma “mãe” para os microempresários do José Walter, isso porque foram criados grupos setoriais em decorrência da demanda de serviços ofertados pelos empreendedores e por haver a necessidade de agrupar micro e pequenos empresários de acordo com a sua área de atuação, como, por exemplo, a Rede de Associação das Mulheres Empreendedoras (Rame) - que inclui

artesanato e confecção; Super Nossa, no setor de supermercado; Rede Talento da Beleza, para os profissionais da estética; Associação dos Marceneiros de Fortaleza (Anfor); atividades com bordado, pintura e crochê; confecção de galinhas com cabaças, balcão do Instituto do Desenvolvimento do Trabalho (Sine/IDT) para colocação de jovens no mercado de trabalho; além dos projetos sociais como é o caso da Banda Back Up e Pérgamo Papel Reciclado, que atua na confecção de postais, cartões e álbuns com o reaproveitamento do papel.

Muita história pra contar

As histórias dos empreendedores do bairro José Walter refletem a perseverança de pessoas que acreditam nos sonhos. Cada um tem história para contar sobre o início do próprio negócio, os obstáculos encontrados e as conquistas almejadas.

Para os jovens, o benefício começa a dar bons frutos. O trabalho realizado pelo projeto Pérgamo Papel Reciclado já começou a receber encomendas para a produção de cartões de Natal. De acordo com o artesão Marcos André Monteiro de Almeida, 20 anos, a motivação em ter o próprio negócio surge quando se vê o sucesso obtido pelos empreendedores. No caso dele, que era uma criança quando da fundação da Ampejw, ser beneficiado pela Associação reflete o quanto outras, e cada vez melhores conquistas podem ser obtidas.

O trabalho de reutilizar papel já ultrapassou as fronteiras e foi exibida em eventos na Europa. “Lá, os franceses perguntaram se era papel reciclado. Isso tem muita importância para eles. O bom foi porque nós vimos o que é feito com o mesmo material e podemos aprimorar nossa técnica”, diz.

Mesmo com pouca experiência no mundo do empreendedorismo, Marcos André sustenta a máxima de que é preciso ter perseverança para atingir os objetivos e conquistar o mercado porque “os resultados são para o futuro, a gente planta para colher mais na frente”, diz.



Artesão utiliza a reciclagem como fonte de renda.

Baixo investimento

Diferente do que se está acostumado, boa parte dos novos negócios que surgiram no bairro não receberam investimentos altos. Com poucos reais - somente R\$3,50 para ser preciso - e meio metro de linhagem, a artesã e micro-empendedor Francisco da Costa e Silva, mais conhecida por Lumésia, iniciou um trabalho que renderia, mais tarde, no lançamento de sua grife e o reconhecimento nacional e internacional pelas roupas confeccionadas.

“Sempre tive o sonho de ter o meu próprio negócio. Estava com o meu marido desempregado e todas as noites a gente ia vender comida na praça”, lembra. A peça fundamental do sucesso dos micro-empendedoras é o destino final dos produtos, ou seja, os clientes. Ter o produto e não comercializá-lo é permanecer na estaca zero.

E é neste momento em que a Associação proporciona novas perspectivas aos empreendedores do bairro. E, como as oportunidades surgem sem perguntar se estamos realmente preparados para agarrá-las, a única solução é não ter escolha e encarar o desafio.

Lumésia lembra que a primeira encomenda de roupas surgiu após participar de uma feira internacional, como meio de expor os vestidos e ganhar destaque para iniciar as vendas.

“Eu não sabia costurar e mesmo assim aceitei a encomenda. Fiquei tão preocupada, depois pedi ajuda a uma vizinha e ela me ensinou a costurar. Já na quinta peça em diante, eu fazia tudo só”, conta.

Com essa trajetória, Lumésia se orgulha dos objetivos alcançados e conta sua história para todas as novas empreendedoras que chegam à Ampejw em busca de iniciar um novo negócio e mudar de vida. ◀



“Sempre tive o sonho de ter o meu próprio negócio”

Empresária produz confecções para o país e para o exterior.

PARAÍBA

Cultivo de flores muda realidade da cidade de Pilões

Localizada em uma cidade onde o índice de desemprego é alto, Pilões, na Paraíba, a Cooperativa dos Floricultores do Estado da Paraíba Ltda (Cofep), criada em 1999 a partir do sonho e da força de vontade de 21 mulheres originou o Projeto Flores de Pilões.



A maioria das mulheres sustenta as famílias com um faturamento do cultivo de flores

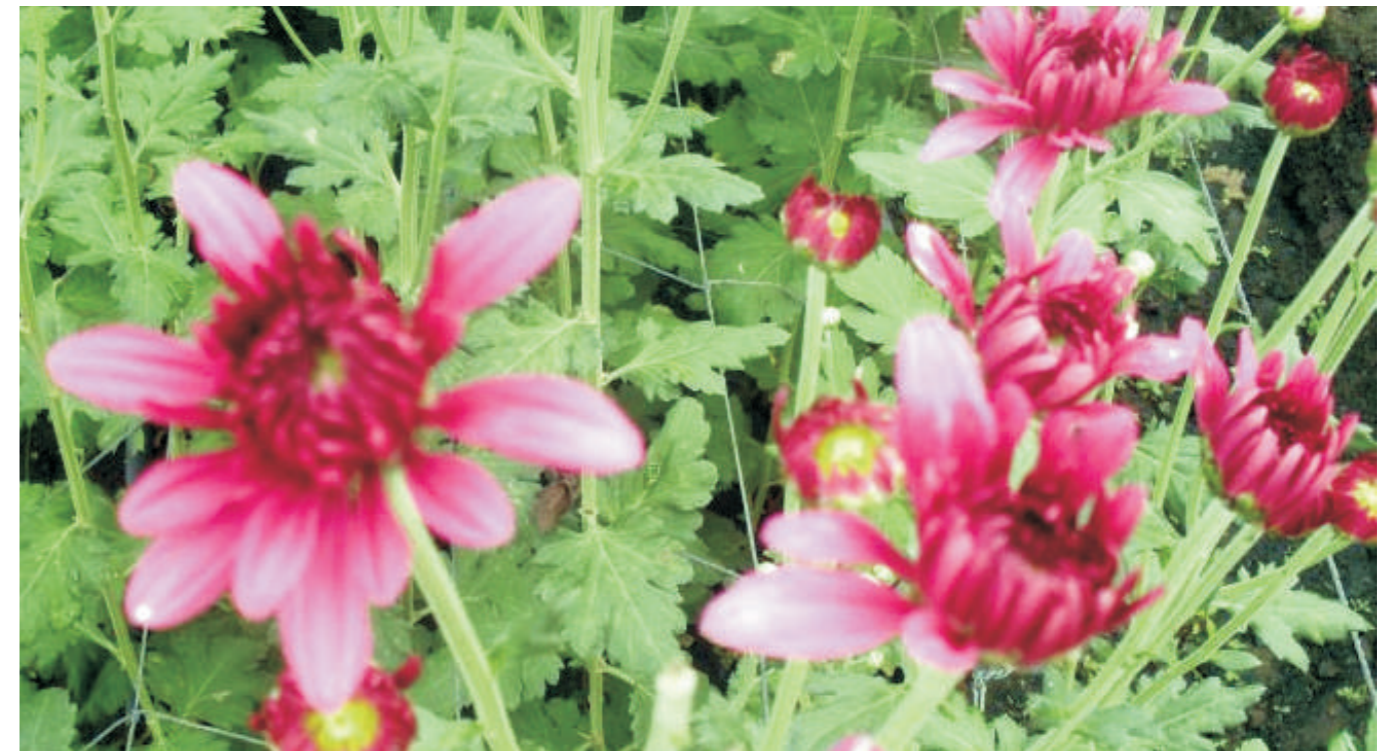
A idéia de criar a Cofep surgiu para ajudar na renda familiar desse grupo de mulheres. E hoje, a partir de um sistema de cooperativa, envolve 42 famílias que juntas produzem três mil quilos de flores por mês.

Este grupo trabalha em duas unidades de cultivo de flores com 52 estufas montadas em 7 hectares de terra da Fazenda Avarzeado e também nos arredores da zona rural de Pilões. As duas líderes do projeto são Karla Cristina Paiva Rocha e Maria Helena Lourenço dos Santos que desde o início levaram para o grupo sugestões de negócios para serem desenvolvidos na comunidade.

Depois de algumas reuniões, o grupo chegou a conclusão de que devia trabalhar com a terra. Daí as 21 mulheres decidiram cultivar flores, uma atividade inédita na região e desconhecida por todo o grupo. "Foi um desejo coletivo, pois nós acreditávamos que além da cana - de -açúcar, dessa terra também poderiam brotar flores - flores ornamentais como os Crisântemos de cortes (Cabria, Margaridas), Gérberas, Rosas, Gladiolo, Gipsophila e Tango", contou Karla Cristina Paiva Rocha. As mudas de flores vêm diretamente de Olambra, São Paulo.



As flores são exportadas para o Rio Grande do Norte e Pernambuco



"Nosso trabalho já inspira municípios vizinhos como Bananeiras, Redenção e Areia"

A Cooperativa dos floricultores do estado da Paraíba chega a exportar mais de nove tipos de flores para toda Paraíba, Rio Grande do Norte e Pernambuco. Cerca de 90% da produção é distribuída a partir de Guarabira, município vizinho de Pilões.

Segundo Maria Helena Lourenço dos Santos, uma das pioneiras do Projeto Flores de Pilões, o trabalho do grupo já inspira municípios vizinhos a Pilões como é o caso de Bananeiras, Redenção e Areia que no ano de 2008 ingressou na atividade da floricultura. "A idéia empreendedora do projeto é transformar a região num grande mar de flores", vislumbra Maria Helena.

Reconhecimento

O Projeto Flores de Pilões é nacionalmente premiado. Os resultados obtidos pela cooperativa fizeram com que a Cofep fosse ganhadora dos prêmios Mulher Empreendedora do Sebrae (2005), Voz Mulher (2005) e do Prefeito Empreendedor (2006).

A Cooperativa dos Floricultores do Estado da Paraíba conta com apoio da Prefeitura Municipal de Pilões, do Projeto Cooperar, Governo do Estado da Paraíba, Centro de Ciências Agrárias da UFPB, EMATER e do Banco do Brasil.

PERNAMBUCO

Espírito empreendedor é a alma do negócio

O Pólo de Confeção do Agreste de Pernambuco é bem conhecido e visitado por atacadistas e varejistas de todo o País. É nele que estão localizadas as cidades de Toritama e Santa Cruz do Capibaribe, que produzem jeans e roupas de malhas, respectivamente. A população dos dois municípios chega a 113 mil habitantes e neles um traço comum: O espírito empreendedor

Nessas cidades é possível ver pequenas empresas funcionando no quintal das casas, produzindo roupas para serem vendidas nas feiras populares. Apesar da falta de estrutura inicial, muitas prosperam e se tornam casos de sucesso, assim como a Sulanca, que gera riqueza e emprego para os municípios do Agreste pernambucano.

Toritama, cidade responsável pela produção de 16% do jeans nacional, tem como expoente do empreendedorismo o

Parque das Feiras. O espaço, que tem 11 mil m², abriga 700 lojas responsáveis por empregar quase duas mil pessoas, que surgem não só de Toritama, mas de cidades vizinhas, como Brejo da Madre de Deus, Jataúba, Surubim e outras.

Parque das Feiras

Associação dos Lojistas do Parque das Feiras de Toritama, Prudêncio Gomes, credencia o local como o maior caso de sucesso da confecção municipal.



“A cidade tornou-se uma potência no ramo da confecção depois da construção desse espaço, em 1997. Antes dele, o comércio era feito sem nenhuma estrutura. Não tínhamos segurança e nem boas acomodações. Os comerciantes vendiam na beira da BR-104”, explica Prudêncio Gomes.

Outros empreendimentos

O Parque das Feiras encoraja novos empreendimentos. Pessoas que já produziam roupas começaram a sentir a necessidade de se profissionalizar para expandir os negócios. O empresário Natálio Arruda é um exemplo de evolução empresarial. Há 15 anos, quando entrou no ramo da confecção, a pequena fábrica era impulsionada pela mão de obra familiar. Atualmente, o cenário é outro. São mais de 417 funcionários e quatro marcas para administrar: Ateliê, Pactual, ATL Jeans e Repertório. E o crescimento não pára. Ainda neste semestre, Arruda pretende abrir a primeira loja em São Paulo. “Lá, vamos colocar a As Quatro Estações”, conta o empreendedor.

O segredo do crescimento, de acordo com Natálio Arruda, é a criatividade e o empreendedorismo. “Não copiamos roupa de ninguém. Criamos o nosso próprio estilo e vendemos novidade”, disse. Para conseguir o crescimento, os filhos do empresário percorrem o mundo. “Eles visitam os principais centros de moda e voltam para cá com ideias para nossas coleções futuras”, concluiu.

Para dar saída às mercadorias, Natálio Arruda tem lojas abertas em todo o Pólo de Confeção do Agreste, que é constituído por

Caruaru, Santa Cruz do Capibaribe e Toritama. “Nossos produtos podem ser encontrados, em Santa Cruz, no Moda Center e no centro da cidade, em Toritama, no Parque das Feiras, e em Caruaru, no Polo Comercial e na Fábrica da Moda”, explicou. As peças são vendidas até fora do Brasil.

“Mandamos roupas para Angola, Cabo Verde e parte de Portugal. Graças a Deus estamos fazendo sucesso”, diz o empresário.



Empresário Natálio Arruda administra quatro marcas e emprega mais de 417 funcionários.



Aroldo Ferreira contou com ajuda das Ascap para prosperar em seus negócios.

Apoio

Para ampliar os horizontes empresariais e dividir experiências empreendedoras, pequenos produtores de moda buscam apoio nas entidades de classe, como a Associação dos Confeccionistas de Santa Cruz do Capibaribe – ASCAP. Foi com esse apoio que Aroldo Ferreira, de 27 anos, conseguiu multiplicar o investimento inicial que fez para começar a confeccionar e vender peças do vestuário masculino.

Ele trabalhava em uma loja de eletrodoméstico, mas como não estava satisfeito com o tratamento que recebia, pediu demissão e montou o próprio negócio. “Eu dava minhas opiniões e os supervisores não me escutavam. Então, fiquei chateado e resolvi ser meu próprio patrão. Peguei os únicos R\$ 167 que tinha e comprei linha e tecido. As máquinas de costura conseguir emprestado com uma amiga. Desse jeito comecei”, explicou Aroldo Ferreira.



Fátima Nascimento é coordenadora dos treinamentos da ASCAP.

A aventura de Ferreira iniciou em 2002. Dois anos depois de embarcar na vida empresarial, percebeu que precisava se aperfeiçoar. “Foi nesse momento que fui conversar com as pessoas da ASCAP. Depois desse encontro, passei a me organizar melhor. “Tanto que logo em seguida comecei a fazer roupas, também, para mulheres e comprei duas máquinas e uma moto para fazer entregas”.

Hoje, o jovem empresário Aroldo Ferreira administra a Dharus e a Corpo Moreno e vende para vários estados do Nordeste. Para expandir as marcas, ele que apostou na divulgação. “Crescemos pela nossa qualidade e porque investimos em marketing.

Por isso, atualmente, empregamos 39 pessoas diretamente e quase 100 indiretamente”, contou. Essas pessoas produzem, por mês, quase 20 mil peças, que são vendidas, no Agreste, nas suas cinco lojas.

Um dos objetivos da ASCAP, segundo a coordenadora de treinamento da instituição, Fátima Nascimento é oferecer treinamentos e discutir a evolução das pequenas empresas. “Oferecemos capacitação aos empreendedores”, disse.



O Moda Center Santa Cruz

Assim como Toritama, Santa Cruz do Capibaribe também tem seu parque das feiras. O Moda Center Santa Cruz, que fica no quilômetro 12 da BR-160, tem um pátio coberto de 80 mil m², mais de seis mil boxes, 572 lojas, quatro praças de alimentação, 174 baterias sanitárias e estacionamento para três mil vagas. Além de 16 dormitórios com dois mil leitos para os compradores que vêm de longe.



Loja Ateliê no Parque das Feiras.Toritama

Exemplo de crescimento

Em 1996 surgia, em Santa Cruz do Capibaribe, uma empresa que apostaria na moda jovem. No início, era uma indústria de fundo de quintal, operacionalizada por uma única família.

Ao todo, dez pessoas se empenhavam para fazer o empreendimento prosperar. Lentamente os empresários de “fundo de quintal” foram dando fôlego à marca, que hoje possui uma trajetória de sucesso.

A Rota do Mar é um dos maiores exemplo da criatividade e arrojo da confecção do Agreste de Pernambuco.

Hoje, a marca possui cinco lojas, sendo duas em Caruaru, duas em Santa Cruz do Capibaribe e uma em Toritama, e emprega mais de 500 pessoas, além dos funcionários das 16 facções que trabalham para ela.

De acordo com a coordenadora de Criação e Marketing, Marilane Fonseca, o sucesso é fruto da procedência dos produtos comercializados. “Temos bom preço e qualidade indiscutível. Isso nos fez crescer”, explicou.

Mídia moderna

Além da qualidade, a coordenadora da Rota do Mar também credita o crescimento às ações de marketing, que utiliza até atores da TVGlobo.

“Chamamos a atenção dos jovens com nossas propagandas, feitas na televisão, rádio, revista e mídia eletrônica, e por patrocinar

times de futebol”, disse Marilane Fonseca.

A marca é patrocinadora das equipes do Central, Ipiranga, Cabense, Salgueiro, Vera Cruz, Porto e Araripina, todas disputam a Série A do Campeonato Pernambucano de Futebol. “Também patrocinamos o Souza, Sport de Patos, Esportivo Guarabira e Auto Sport, todos da “Paraíba”, concluiu Marilane.

Preocupação ambiental

Na fábrica da Rota do Mar, em Santa Cruz do Capibaribe, os funcionários fazem coleta de lixo seletiva. Eles trabalham com recipientes específicos para papéis, metais e materiais orgânicos. “Depois de coletá-los criteriosamente, repassamos para os “recicladores”, disse Marilane Fonseca. ◀

BRASÍLIA

Grupo de artesãs transforma lixo em flores



Artesanato produzido a partir de sacos de cimento muda vida de cinco mulheres.

"Só teremos um mundo melhor se houver a cooperação de todos". Foi pensando assim que um grupo de cinco artesãs se juntou e começou a produzir, a partir de sacos de cimentos encontrados nas ruas e nos aterros da cidade, flores artesanais.

Em 2006, por meio da Cooperativa de Trabalho e Produção das Pessoas Unidas de São Sebastião (Cooperunião), localizada no Distrito Federal, a coordenadora da equipe de artesanato da cooperativa - Maria Freitas teve a idéia de utilizar as embalagens de cimento para criar algo que pudesse ser reutilizado pelas pessoas.



Maria Freitas coordena atividades ligadas ao artesanato da Cooperunião.

E assim começou a produção das flores artesanais que passaram a compor a decoração de ambientes e eventos. As artesãs adequaram a técnica de fazer flores com filtros de café usados ao papel Kraft dos sacos de cimento, explicou Ivonete Maria Escórcio Araújo, uma das integrantes do grupo. "É prazeroso saber que estamos contribuindo para o bem-estar da natureza".



As peças produzidas são todas impermeabilizadas.

O processo de produção envolve cinco etapas: coleta nas obras de construção, lavagem dos sacos de cimento, tingimento, corte das pétalas e folhas e montagem das flores. Ao final, as peças são impermeabilizadas.

"As flores são vendidas em feiras de artesanato de um modo geral, mas também temos muitas encomendas. Já fizemos flores para um desfile do Ronaldo Fraga - um dos maiores estilista do Brasil" contou coordenadora da equipe de artesanato da Cooperunião.

O grupo da cooperativa também está fazendo caixas, capas de blocos e cadernetas com o papel kraft da embalagem do pó de cimento. De acordo com a artesã Ivonete, atualmente essas peças são o carro-chefe da cooperativa.



Além de flores, caixas, capas e canetas também são criadas.

Para a realização deste trabalho o grupo de artesãs conta com o apoio da Incubadora Social e Centro de Desenvolvimento Tecnológico (CDT) ambos da Universidade de Brasília (UNB), Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) e a Secretaria de Ciência e Tecnologia para a Inclusão Social ambos do governo federal. ◀

“Vejo que estamos fazendo nossa parte dando destino a esse lixo, transformando-o em luxo. Mudamos a cabeça das pessoas mostrando o quanto é importante o reaproveitamento dos resíduos seja ele qual for. Assim, mostramos para nossa comunidade e também estamos começando a mostrar para o país que o que antes ia poluir o meio ambiente em nossas mãos passa a decorar e embelezar os lugares” comemorou a artesã Maria de Freitas. ”



Flores também foram produzidas para desfile de famoso estilista brasileiro.

MINAS GERAIS

Fibra de bananeira vira ouro nas mãos de artesãos mineiros

Localizada no Sul do estado de Minas Gerais, a pequena cidade de Maria da Fé, a 467 km de Belo Horizonte, está mudando sua história e de seus moradores através do artesanato e do cooperativismo. Conhecida como uma das cidades mais frias de Minas, Maria da Fé faz parte de um projeto piloto de turismo rural, visando à revitalização e criação de uma identidade do artesanato local.

O artista plástico Domingos Tótora, natural da cidade, participou deste projeto de revitalização, inovando com uma técnica que utiliza matéria prima até então

considerada lixo orgânico, a fibra do tronco da bananeira, com a qual produz peças além de belas, eivadas de cunho sócio ambiental.

A utilização da fibra da bananeira e o papel craft reciclado dão origem a peças artesanais originais, que vem ganhando fama pelo mundo. Com esta iniciativa, 60 artesãos da Oficina Gente de Fibra têm vencido a falta de trabalho formal criando arte com as próprias mãos.

Iniciativa

Ao aderir ao projeto, Tótora decidiu ensinar uma técnica que pesquisou por cerca de 5 anos desenvolvendo papel artesanal obtido principalmente a partir de matérias primas naturais. Convidou um grupo de 5 artesãos locais e começou assim o projeto GENTE DE FIBRA. Esta iniciativa foi fundamental para a revitalização econômica da cidade que vivia quase exclusivamente da monocultura da batata, francamente em crise, além de beneficiar também ao produtor de banana, que com a fibra da bananeira consegue ter um lucro maior do que com a própria fruta.

O artista, formado pela FAAP (Fundação Armando Álvares Penteado), em São Paulo é filho de fazendeiros plantadores de batatas, e viu sua família abandonar o negócio há 10 anos, bem como outros agricultores do produto na cidade, devido a queda do preço. O desemprego causado pela crise da batata levou-o a estimular a produção do artesanato na localidade. Ensinou suas técnicas e em 1998,



Domingos Tótora

juntamente com os alunos deu início ao Projeto Gente de Fibra.

“Deixei um emprego fixo de carteira assinada para ingressar na oficina. Encantei-me com o trabalho então sendo assim não foi difícil fazer a troca. Sempre gostei de trabalhos manuais, mas a experiência com o papel foi algo novo que me conquistou desde o primeiro momento. Tive muitas conquistas, mas a maior delas

foi a convivência com pessoas alegres, dinâmicas e grandes companheiras.” diz a artesã Rosilene Aparecida Martins, que participa do projeto desde o início.

Os artesãos chegam a ganhar até dois salários mínimos por mês. De um faturamento de 564 mil em 2005, 70% foram vendas dos produtos da Gente de Fibra.

Bananeira como fonte de renda

A banana passou a ser a aposta de muitos fazendeiros da região, em substituição à batata, então Tótora resolveu testar uma técnica onde pudesse aproveitar o tronco da bananeira, misturando-o ao papel craft e a pigmentos naturais extraídos da terra. A oficina conta hoje com 14 pessoas que vivem exclusivamente da renda obtida do artesanato. Com o apoio de Tótora no design das peças, o trabalho passou a ser conhecido aqui e no exterior e o bom desempenho das vendas gerou a necessidade de uma maior organização. Assim, em agosto de 1999 foi fundada a Cooperativa Mariense de Artesanato, com 29 cooperados.

Esta iniciativa possibilitou reunir outras oficinas como renda, juta, cipó, palha, tramas de fibras diversas, papel artesanal entre outras e, após 10 anos de sua fundação, conta com 64 cooperados. Assim, os agricultores acostumados a trabalhar a terra passam agora a separar,

torcer e manusear as fibras do tronco da bananeira e a moldarem a massa de papel craft.

Com esta mistura surgem peças decorativas de rara beleza como molduras, painéis, bowls, e outros objetos



Fibra da bananeira

decorativos. Todas as oficinas juntas produzem cerca 800 peças por mês atendendo a encomendas que chegam de todo o Brasil além de países da Europa.



Peças em fase de acabamento



Produção de um bowl

Esta iniciativa possibilitou reunir outras oficinas como renda, juta, cipó, palha, tramas de fibras diversas, papel artesanal entre outras e, após 10 anos de sua fundação, conta com 64 cooperados. Assim, os agricultores acostumados a trabalhar a terra passam agora a separar, torcer e manusear as fibras do tronco da bananeira e a moldarem a massa de papel craft.

Com esta mistura surgem peças decorativas de rara beleza como molduras, painéis, bowls, e outros objetos decorativos. Todas as oficinas juntas produzem cerca 800 peças por mês atendendo a encomendas que chegam de todo o Brasil além de países da Europa.

O cooperativismo também possibilita facilidade na compra de matérias primas e a formalização necessária para vendas maiores e a exportação. Porém ainda existem dificuldades a superar como, por exemplo, a falta de maquinário, equipamentos e fôrmas que agilizariam o processo de transformação da fibra de bananeira, atualmente feita de maneira totalmente manual.

Os trabalhos do GENTE DE FIBRA começaram a ficar conhecidos em 98, quando participaram da primeira feira de artesanato em Belo Horizonte. De lá pra cá, vem crescendo e conquistando cada vez mais mercados. Suas peças já são conhecidas em países como China, França, Argentina, EUA, Portugal, Itália.

Suas peças também já foram utilizadas como decorações em cenários de novelas e programas de diversas emissoras, além de reportagens em revistas de decoração de circulação nacional.



O processo criativo e seus resultados



Grupo de Artesãos do Projeto Gente de Fibras

Os Artesãos

O trabalho artesanal tem por característica de sua produção o cuidado com os detalhes e a paciência por parte do artista. Para os colaboradores de Tótora, a maioria jovens entre 18 e 24 anos, "o trabalho artesanal é libertador", numa definição do próprio artista plástico.

E para os artesãos, que encontraram nas artes manuais não só um meio de vida, mas também o reconhecimento pelo trabalho realizado, esta liberdade é também material, palpável. "Quando um sonho é compartilhado, ele se multiplica", diz Nívea Silva, da área comercial da cooperativa.

Reconhecimento

Recentemente, a cooperativa conquistou o selo CERTIFICADO DE QUALIDADE emitido pelo IQS – Instituto de Qualidade Sustentável, que é concedido aos artesãos cuja produção englobe os seguintes requisitos:

- ▶ Socialmente Justo
- ▶ Ecologicamente correto e
- ▶ Economicamente viável.

Também receberam o Prêmio TOP 100 do Artesanato conferido pelo SEBRAE. ◀

SÃO PAULO

Novas idéias abrem portas para grandes negócios



Sacola plástica estampada com a logomarca do lojista é o meio de propaganda mais abrangente no mercado, ou seja, um outdoor ambulante. E foi pensando nisso que o empresário Amarildo Gabriel

iniciou suas atividades no começo de 1988, na cidade de São Paulo, por meio da produção de estampas em técnica de serigrafia. Inicialmente a produção era de 1000 sacolas por hora trabalho, totalmente artesanais.

“No início foi muito difícil, fabricávamos 1.000 sacolas por dia com estampas e com apenas quatro pessoas envolvidas na produção contou Amarildo.”

Em 1993 o empresário teve a idéia de produzir uma máquina que elevasse a produção. “De 1000 sacolas por hora passamos a produzir 1500 e, além disso, também diversificamos os modelos para atender os lojistas dos shoppings que almejavam ter uma sacola de boa aparência, deixando de lado as sacolas de papel - que além de ser caras, ocupam grande volume”, explicou Amarildo.

“A partir daí, começamos a expor a máquina na Feira da Serigrafia de São Paulo, que é considerada a segunda maior feira do segmento do mundo, e que atinge um público de mais de 42.000 pessoas. Além disso, também fomos convidados a expor a criação no 12º Salão de Novos Negócios, também em São Paulo”, conta o empresário.

A nova criação do empresário paulistano chamou a atenção de uma empresa americana que ao visitar o Salão de Novos Negócios se interessou bastante pela máquina e fechou algumas encomendas com a empresa do Amarildo. “A partir daí começamos a exportar para os EUA, Miami, Florida. E em seguida para a Bolívia”, disse o empresário.

“O momento mais difícil naquela época, já no início dos anos 90, foi quando o Brasil entrou na era da globalização - automação de sistemas de produção - e quem não se atualizou, quebrou.” O empresário também conta que naquela época foi taxado como louco por ter a pretensão de criar uma máquina, que anteriormente, muita gente tentou criar.

“Eu usava uma frase: *Se o homem foi a lua, fazer esta máquina com o sistema unificado será bem mais simples.* E a partir daí fui em frente e hoje a máquina está pronta”, comemora Amarildo. No ano de 2000 a criação da máquina foi divulgada pela imprensa local através do jornal do segmento *O Serigráfico* - que dizia que um brasileiro tinha criado uma máquina que estampava, secava, cortava e selava sacolas ao mesmo tempo.



“Com a criação da máquina conseguimos aumentar bastante a produção.”

Com a venda da máquina pelo Brasil, muitos profissionais que haviam abandonado o segmento por falta de tecnologia, voltaram ao negócio e adquiriram o equipamento, assim gerando novos postos de trabalho tanto para seus parentes como para eles mesmos criando uma renda própria.



Hoje a Agasilk, empresa ecologicamente correta, está produzindo suas sacolas oxibiodegradável, uma tendência obrigatória de compromisso das empresas com o meio ambiente.

Hoje a Agasilk - nome da empresa a qual o empresário Amarildo Gabriel é dono, e que leva as iniciais do seu nome e tem a terminação silk - que significa sistema de impressão - é um orgulho para o empresário e para toda sua família.

Segundo Amarildo, a Agasilk também produz sacos de lixo hospitalar, sacos personalizados para pequenas confecções, saquinhos de lixeira de cambio de carro e embalagens para pequenas empresas.

“O benefício para os lojistas” de todos os segmentos é que hoje eles podem comprar suas embalagens em pequenas quantidades, a partir de 500 unidades, sem se prender a grandes quantidades e não deixarem de fazer o que é mais importante para eles: a propaganda de seu estabelecimento, explicou Amarildo.

O mais gratificante para nós a agasilk, é que a criação é de um brasileiro dentre tantos outros inventores brasileiros que sem apoio financeiro para bancar suas loucuras, fazem com seus próprios recursos sem medo de perdas financeiras porque acreditam em seus ideais e e o que mais importa é a grande e a realização de um sonho que para muitos brasileiros não tem preço... A criação.

Amarildo Gabriel Alves



A Agasilk produz sacolas de várias cores, estampas e tamanhos.



“O mais gratificante para nós da Agasilk, é que através de uma criação, de um brasileiro, muitos e muitos empresários puderam melhorar cada vez mais seu pequeno negócio, assim gerando mais renda e melhorando a qualidade de vida das pessoas”, comemorou Amarildo Gabriel. ◀

RIO GRANDE DO SUL

MICROEMPA: 25 anos de luta em favor dos pequenos negócios

A MICROEMPA (Associação das Empresas de Pequeno Porte da Região Nordeste do RS) completou no dia 05 de novembro de 2009, 25 anos de fundação. A entidade iniciou suas atividades com um pequeno grupo de empresários, que se reuniam para discutir as formas de alavancar o desenvolvimento das organizações de microempresas e empresas de pequeno porte, além de analisar as leis existentes, que na época não favoreciam as organizações menores.

O primeiro presidente da entidade foi o empresário Dino João Périco, que liderou a MICROEMPA entre os anos de 1984 e 1987. Graças ao trabalho e empenho das diversas diretorias, muitas ações foram colocadas em prática e melhorias foram alcançadas como a Lei Estadual nº. 10.045, sancionada em 1993 – que estabelece o tratamento diferenciado às microempresas, aos microprodutores rurais e às empresas de pequeno porte.

Além disso, o Simples Gaúcho e o Simples Nacional, também conhecido como Super Simples, que através da unificação de

imposto está facilitando cada vez mais a vida dos microempresários não só do Rio Grande do Sul, mas de todo o país. E esta grande conquista se deu por meio da aprovação, em 2006, da Lei Geral das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte.

Atualmente, cerca de 1.500 empresas são associadas à MICROEMPA, entidade que hoje é presidida pelo empresário Fábio Lembi. A associação oferece uma série de serviços e convênios como plano de saúde, telefonia móvel, medicina preventiva, consulta ao Serasa, entre tantos outros, em benefício aos seus associados.

Ao longo destes 25 anos, a associação vem promovendo inúmeros cursos de aperfeiçoamento, eventos empresariais, ações social e visitas técnicas. Além da profissionalização e organização do seu atendimento, através da contratação de colaboradores e da criação de grupos e departamentos específicos para cada setor atendido pela entidade.



Microempa promove ações para orientar empresários sobre o empreendedor individual.



Festa da Uva abre espaço para a comercialização e divulgação de produtos.

Ações em prol do associativismo

Uma grande ação da MICROEMPA, realizada em 2010, foi a participação da entidade na Festa Nacional da Uva 2010, que aconteceu de 18 de fevereiro a 07 de março. Em um projeto piloto, a entidade comercializou parte dos espaços com valores especiais para as empresas associadas poderem participar da Festa, expondo seus produtos e divulgando seus serviços.

Outra ação de destaque também é o Troféu Empreendedorismo Feminino, que neste ano comemora sua 4ª edição e tem por objetivo incentivar, valorizar e premiar as mulheres que têm uma história de empreendedorismo luta e dedicação a frente de suas empresas.

“Entre as principais ações desenvolvidas pela associação, ainda na área do empreendedorismo, destacamos o lançamento do atendimento permanente e gratuito, na sede da entidade, ao Empreendedor Individual (EI) – que tem como objetivo estimular e orientar os trabalhadores de pequenas atividades a se formalizarem”, conta o presidente da MICROEMPA – Fábio Lembi.

“O grupo, que esteve na África entre os dias 4 e 17 de junho, observou e produziu relatórios sobre demandas ligadas à recepção de visitantes, logística, redes de segurança pública, assistência social, telecomunicações e infraestrutura”. ◀



Missão à África do Sul teve como objetivo preparar Caxias do Sul para a Copa 2014

SANTA CATARINA

Programa muda vida dos empresários de Santa Catarina

Duas empresas pertencentes a um mesmo ramo de atividade e possuem várias características em comum, certo? Porém, vamos imaginar que uma está a mais tempo no mercado e têm a experiência como diferencial. Outra, iniciando a atividade agora, traz a inovação e a tecnologia como marcas. Contudo as duas têm diversos problemas e dúvidas.

A mais velha encontra dificuldades para acompanhar os avanços do mercado e insiste em erros antigos; a mais nova comete muitos erros pela inexperiência. Não seria interessante se estas empresas pudessem trocar idéias e compartilhar conhecimento, para assim encontrar soluções conjuntas para estas e outras questões? Pois é exatamente nesta idéia, na cooperação entre semelhantes, que muitas empresas apostam no do Programa de Núcleos Setoriais (PNS)

Em 13 de dezembro de 2005 deu-se início, através da FAMPESC, à implantação do programa na AMPECO com a criação do Núcleo Setorial de Mercados e Mercarias (MCO – Mercados de Capinzal e Ouro) que contou com a presença do Consultor Regional do Programa de Núcleos Setoriais Luciano Muller.

No decorrer dos trabalhos, as atividades do Núcleo de Mercados e Mercarias fizeram com que seus integrantes pudessem ter acesso a vários treinamentos de aperfeiçoamento. A troca de informações entre os participantes, as atividades conjuntas em treinamentos, viagens, resolução de problemas, trouxeram à classe uma mudança de comportamento, sendo que antes os mesmos se viam como concorrentes e hoje, são parceiros da mesma área.

Nas reuniões, que são realizadas na sede da entidade, Associação, sob moderação de um consultor, os empresários da área se reúnem com o objetivo de:

- ▶ Discutir os problemas comuns e achar soluções;
- ▶ Realização de cursos definidos por eles mesmos;
- ▶ Discussão com órgãos de fiscalização e normatização;
- ▶ Compras em conjunto;
- ▶ Visitas e participação em feiras.

Em 2009, após quatro anos e meio, desde a sua criação, o Núcleo de Mercados e Mercarias da AMPECO tem participação ativa na

Desde o início de suas atividades em 11 de novembro de 1994, a Associação de Micro e Pequenas Empresas de Capinzal, Ouro e Região (AMPECO), localizada na cidade de Capinzal, Região Meio Oeste do Estado de Santa Catarina, têm desenvolvido muitas ações em prol das Micro e Pequenas Empresas. Uma delas é o programa de Núcleos Setoriais desenvolvido em parceria com a Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (FAMPESC) e o Sebrae.



sociedade e um dos aspectos marcantes é o envolvimento dos núcleos com as questões comunitárias, pois desenvolve seus trabalhos sociais com doações de cestas básicas, sorteio de brindes de alto valor aos seus clientes consumidores, trabalhando sempre com preços baixos e produtos de ótima qualidade.



O Núcleo Setoriais faz sorteios de vários brindes para os empresários.



Cerca de oito marcas participaram das atividades do Núcleo em 2009

O Núcleo de Mercados passou por vários processos e teve muitos participantes. No ano de 2009, o Núcleo contou com 8 integrantes ativos: Supermercado Ramos; Lica Supermercado; Mercado de Alceu Savaris; Mercado RB; JHB Supermercado; Supermercado Polo; Supermercado Debarba; Mercado Entre Amigos.

A criação de um clima de confiança mútua entre estes integrantes, levou o núcleo a partilhar de todas as suas experiências para garantir uma unicidade no estabelecimento de estratégias, pois o núcleo entende que, quanto maior a interação, maior é a aprendizagem. Em

relação à seleção dos integrantes, esta ocorreu naturalmente entre todos os que iniciaram, mas apenas 8 persistiram.

“Diante dos resultados hoje alcançados, pode-se afirmar que o associativismo entre as empresas é mais do que uma alternativa para a sustentabilidade dos negócios no mercado, mas sim, uma forma de aumentar a geração de emprego e renda e ainda contribuir para o desenvolvimento regional” como explica o Consultor Abel Mello.

Cabe destacar que o Núcleo de Mercados de Capinzal e Ouro teve um de

seus integrantes como Vencedor da etapa estadual do Prêmio Talentos Empreendedores 2008 na categoria comércio foi o Mercado Ramos, da cidade de Ouro, integrante este que está desde o início das atividades do núcleo.

Antonio Mauricio Ramos, que foi o coordenador do Núcleo quando da sua implantação, e o ganhador do Prêmio Talentos Empreendedores 2008, na categoria Comércio destaca que “o trabalho de adequação de todos os integrantes em uma linha uniforme foi uma das prioridades”.



Os resultados positivos das experiências do Núcleo originou o Prêmio Talentos Empreendedores



O Núcleo de Mercados de Capinzal e Ouro foi vencedor na categoria Comércio.

Adalberto Bordin, que também está desde o início e hoje responde pelo núcleo, se sente honrado em estar colhendo os frutos dessa união depois de um intenso trabalho e de ações desenvolvidas e que também merecerem a atenção, como a busca de parcerias, cursos de aperfeiçoamento em parceria com o

SEBRAE, entre outras iniciativas.

“É de fundamental importância, estimular a participação de todos os associados, seja em missões empresariais, viagens a feiras e outros eventos de interesse comum” acrescenta Adalberto.

O trabalho organizado pelo núcleo

pode ser medido pelos resultados alcançados. Hoje, mensalmente circulam em nossa região, cerca de 10.000 unidades/mês de panfletos com as ofertas que os integrantes do núcleo possuem em comum, são cerca de 30 itens negociados na coletividade que garantem preço justo ao consumidor. ◀

Realização:



Apoio:



Avenida Norte, 1098 - Santo Amaro - Recife - PE - CEP: 50.100-000
Fones: (81) 3231-2560 | 3222-1985 - Fax: (81) 3423-0284