



**O Empreendedorismo
como Estratégia
de Negócio!**



**Práticas Coletivas
de Sucesso**



Sumário

01. SANTA CATARINA

PRONEGÓCIO - Maior rodada de negócios de confecção do país, que acontece quatro vezes ao ano na cidade de Brusque.

P. 05-06

02. MINAS GERAIS

OUS-PIPH - Programa de Operação Urbana Simplificada do Plano de Inclusão Produtiva do Hipercentro de Belo Horizonte, que promove a emancipação social através do empreendedorismo.

P. 07-08

PERNAMBUCO

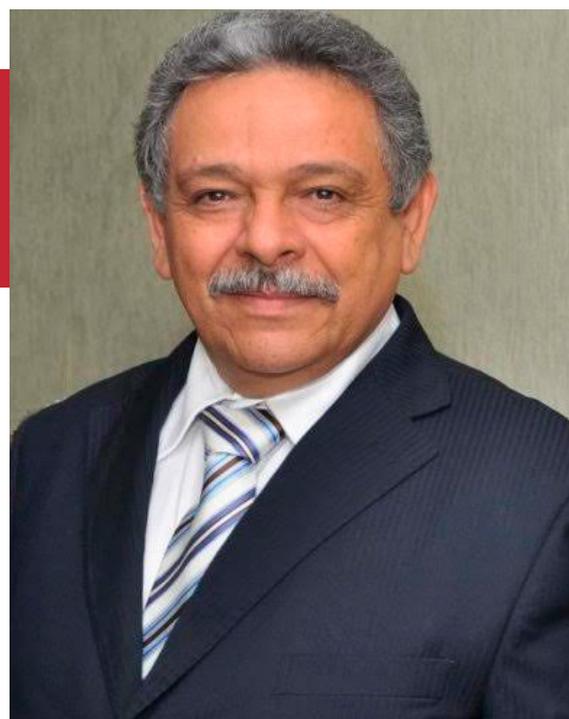
03. REDE DE LOJAS CONSTRUINDO – Com sede em Recife e com o slogan “deixando sua casa muito mais bonita” empresários compartilharam suas experiências e através do associativismo buscaram o crescimento dos seus negócios no ramo de material de construção.

P. 09-10

04. COOPAVE – A Cooperativa de Avicultores de São Bento do Una, formada por 28 granjeiros da região, se fortaleceu, por meio do cooperativismo, na produção e comercialização de ovos e, hoje, tem como lema “do produtor rural, com cuidado, para a sua mesa”.

P. 11-12

Editorial



Relatos e histórias de sucesso têm servido de inspiração e, muitas vezes, de estímulo para quem quer empreender ou melhorar a gestão de seu negócio. E foi pensando em disseminar experiências exitosas de grupos de empreendedores, de comunidades, associações e/ou cooperativas espalhadas pelo país, que a COMICRO - através do PROMEI MAIS em parceria com as FEMICROS e AMICROS afiliadas, e com o apoio do SEBRAE Nacional, promoveu o **Concurso COMICRO de Boas Práticas Coletivas**.

Ao final das inscrições, a Comissão Organizadora do concurso selecionou quatro Práticas Coletivas exitosas, sendo elas da cidade de Brusque, em Santa Catarina; Belo Horizonte, em Minas Gerais, e das cidades do Recife e de São Beto do Una, ambas em Pernambuco.

E com o propósito de levar essas experiências ao conhecimento dos empreendedores, microempresários e empresários de pequeno porte de todo o país, lançamos a **Revista Práticas Coletivas de Sucesso**.

Boa Leitura!

José Tarcísio da Silva
Presidente da COMICRO

Expediente

Diretoria

Presidente: José Tarcísio da Silva

Vice presidentes:

Antônio Gomes de Lima - Primeiro Vice Presidente

Raimundo Simão Batista - Vice Presidente da Região Norte

Antônia Dalvani Marques Arruda - Vice Presidente da Região Nordeste

Joaquim Neves de Carvalho Filho - Vice Presidente da Região Centro-Oeste

Carlos Casagrande Dendena - Vice Presidente da Região Sul

Márcio Aguinaldo de Oliveira Kilson - Vice Presidente da Região Sudeste

Secretaria:

Carlos Antônio de Souza - Primeiro Secretário

Valber Braga Cordeiro - Segundo Secretário

Tesouraria:

José Gilvan dos Santos - Primeiro Tesoureiro

Dagoberto Lidancy do Monte - Segundo Tesoureiro



Conselho Fiscal - Titular:

Reginaldo Galvão Cavalcanti - Conselho Fiscal - Titular

José Augustinho Fogliatto - Conselho Fiscal - Titular

Rita Maria do Nascimento - Conselho Fiscal - Titular

Conselho Fiscal - Suplente:

Arnaldo José da Silva - Conselho Fiscal - Suplente

Félix Ferreira de França Neto - Conselho Fiscal - Suplente

Raimundo José Lopes Ribeiro - Conselho Fiscal - Suplente

Revisão:

BM Comunicação

Projeto Gráfico e Diagramação: GS Soluções Digitais

Ano:

2020

Santa Catarina

PRONEGÓCIO

Pronegório movimenta o setor de confecção de Santa Catarina há mais de 20 anos



Na sua 52ª edição, os 164 boxes receberam mais de 700 compradores, que negociaram mais de um milhão de peças.

Foi pensando em facilitar as negociações entre as marcas e compradores, bem como, para movimentar a economia da cidade de Brusque, em Santa Catarina, que a Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque e Região (AmpeBr) criou a Pronegório, que nos últimos anos se tornou conhecida como a maior rodada de negócios de confecção do país.

Em sua 52ª edição, que aconteceu entre 13 e 17 de janeiro, no Pavilhão da Fenarreco, o evento contou com a participação de 187 segmentos dos setores feminino, masculino e infantil. Durante os cinco dias de feira, 164 boxes movimentaram mais de 700 compradores, que chegaram a negociar mais de um milhão de peças.

O presidente da AmpeBr, Ademir José Jorge disse que a credibilidade do evento e o compromisso em oferecer o melhor produto com preço competitivo é o que mantém a Pronegório em funcionamento há 24 anos. "Temos uma cadeia têxtil forte em outras regiões do país e precisamos estar preparados, através de capacitações e qualificações para que nossos micros e pequenos empresários tenham condições de disputar esse mercado e obter bons negócios em nossa feira", explica.

Para a realização dessa rodada de negócios foi montada uma super estrutura que contou com mais de 4 mil metros quadrados para atender a logística dos boxes, sala vip, restaurante, espaço de showroom, num ambiente totalmente climatizado para proporcionar conforto para todos. Participaram do evento as pequenas e médias empresas de confecções dos segmentos masculino, feminino, infantil, fitness, moda praia, cama, mesa e banho, que são associadas à AmpeBr e às demais Ampes do estado de Santa Catarina.

Anualmente, acontecem quatro edições (janeiro, maio, agosto e novembro) que apresentam o melhor das coleções de Inverno, Primavera/Verão, Alto Verão e Outono/Inverno. Porém, neste ano de 2020, a edição que aconteceria em maio precisou ser cancelada devido ao advento da pandemia do covid-19. Mas como é de costume do segmento, a Pronegocio se reinventou e em julho realizou, pela primeira vez, a sua rodada de negócios de forma 100% online, que atraiu mais de 200 segmentos.



Presidente da AmpeBr, Ademir José Jorge comemora os bons negócios gerados na 52ª edição.



A Rodada de Negócios reuniu 700 compradores de vários lugares do país. 164 boxes movimentaram vendas de confecções masculinas, femininas, infantil, fitness, moda praia, cama, mesa e banho.

Minas Gerais

OUS-PIPH

Projeto viabiliza a emancipação social através do empreendedorismo em Belo Horizonte



Mais de 600 ambulantes e camelôs já participaram da OUS-PIPH

Como promover a emancipação social de pequenos empreendedores do centro de Belo Horizonte, em Minas Gerais? Pode-se dizer, que a resposta para essa pergunta foi que norteou a criação do Programa de Operação Urbana Simplificada do Plano de Inclusão Produtiva do Hipercentro de Belo Horizonte (OUS-PIPH) implantado pela Prefeitura da cidade em parceria com a Fundação Doimo.

O OUS-PIPH conseguiu, a partir de 2017, começar a mudar a cara do comércio de camelôs do centro de Belo Horizonte, através da aplicação do Código de Posturas do município, que proíbe a permanência de vendedores nos espaços públicos, a fim de estruturar um espaço específico para que ambulantes e camelôs possam comercializar, de forma legalizada, seus produtos com segurança e organização.

E por meio da parceria firmada, a Fundação Doimo - proprietária de dois centros comerciais populares (Shopping Uai e Shopping O Ponto) - cedeu os espaços para a implantação do programa. O presidente da Fundação Doimo, Elias Tergilene conta que com o Programa OUS-PIPH foi possível beneficiar a cidade como um todo. "As ruas e calçadas ficaram mais livres para os pedestres, houve a diminuição da taxa de

criminalidade. E ao colocarmos o pequeno empreendedor num shopping popular, conseguimos promover várias capacitações, a busca de fornecedores para esses novos empreendedores formalizados, entre outros benefícios. Esse programa propiciou fazer uma mudança na matriz econômica e possibilita o que chamamos de emancipação social através do trabalho e do empreendedorismo”.

Segundo explica Arthur Vieira, assessor de Projetos Especiais da Sec. de Política Urbana da Prefeitura de Belo Horizonte, a adesão dos empreendedores ao Programa de Operação Urbana Simplificada se deu por meio de sorteio. E até hoje, já participaram mais de 600 ambulantes e camelôs. "Inicialmente, os novos empreendedores tiveram o custo de R\$1 (um real) por dia para ajudar na manutenção do espaço que passaram a ocupar. Este valor já incluindo todas as despesas com a estrutura de água, luz, segurança etc.”.

“Poder trabalhar dentro do Shopping melhorou muito meu negócio devido a estrutura que nos foi oferecida. Aqui, além do espaço físico temos logística, adquirimos estabilidade financeira e segurança. Também consegui ampliar a variedade de produtos, pois comecei vendendo apenas sapatinho de criança, e hoje, comercializo todos os tipos de calçados para adultos, seja feminino ou masculino”, enfatizou o empreendedor Gilmar Vasconcelos, que comemora estar inserido no Programa OUS-PIPH.



Presidente da Fundação Doimo, Elias Tergilene:
“Uma nova matriz econômica foi criada a partir da implantação desse programa”.



O empreendedor Gilmar Vasconcelos ao se formalizar, conseguiu ampliar a variedade de seus produtos e aumentou suas vendas.

Pernambuco

REDE DE LOJAS CONSTRUINDO

Lojas Construindo geram bons negócios no setor de Mini Home Center



A rede associativista já conta com oito lojas e pretende expandir ainda mais sua atuação em Pernambuco.

O poder do associativismo tem feito a Rede de Lojas Construindo colher bons negócios em seus quatro anos de atuação no segmento de Mini Home Center em Pernambuco. Com o slogan “deixando sua casa muito mais bonita”, as oito lojas da rede localizadas no Recife, em Olinda e nos municípios de Paudalho, Jaboatão dos Guararapes e do Cabo de Santo Agostinho estão atendendo bem o mercado local de onde estão instaladas, otimizando assim, as gerações de negócios e buscando expandir cada vez mais.

Inicialmente, os empresários com experiência no segmento associativista criaram a Associação das Revendas Independentes de Material de Construção de Pernambuco - ARIMACO - PE, detentora da marca Lojas Construindo. A partir daí, juntos, passaram a operar como uma central de negócios realizando suas compras conjuntas para obter maior competitividade e vantagens em relações às grandes lojas.

E com a criação da Rede Lojas Construindo a unificação e a força da marca

começaram a ser trabalhadas. Além disso, cada gestor de loja foi capacitado e promoveu qualificações para seus colaboradores terem a excelência quanto ao atendimento. “Minha loja, antigamente, era pequena. Era vista apenas como um armazém de construção. E quando entrei na Rede, recebi várias orientações e consultorias e daí, aos poucos, fui expandindo meu negócio. O tamanho da minha loja aumentou, investi na variedade de produtos e, em consequência, as vendas cresceram e os parceiros de negócios se multiplicaram, comemora Dione Maria Clemente, proprietária da unidade do bairro do Fundão, na cidade do Recife.

Segundo Evilásio Ferro, gestor executivo da Rede de Lojas Construindo, o intercâmbio nos estoques, as ações de marketing conjuntas e a montagem de estratégias para melhor atender e atrair clientes foram ferramentas fundamentais e diferenciais para evitar o isolamento empresarial de cada gestor.

Para José Vitorino dos Santos - gestor da unidade do Cabo de Santo Agostinho, a criação da Rede Lojas Construindo possibilitou diversificar o mix de produtos de sua loja. “Conquistamos uma maior fatia no mercado. E hoje, não nos limitamos a vender apenas materiais de construção, e sim, estruturamos um Mini Home Center onde os clientes encontram variedade de produtos e qualidade em um único lugar”, enfatiza.



José Vitorino dos Santos, gestor loja do Cabo de Santo Agostinho enfatiza: “Deixamos de ter uma mera loja de material de construção. Hoje, podemos dizer que nosso negócio é um Mini Home Center.”



Evilásio Ferro, gestor executivo da Rede de Lojas Construindo.

Pernambuco

COOPAVE

Cooperativa faz a diferença na produção e comercialização de ovos em Pernambuco



A produção chega a mais de 130 mil ovos de galinhas por dia

Diante do potencial de avicultura do município de São Bento do Una, no Agreste Central de Pernambuco, 23 granjeiros da região se uniram e criaram a Cooperativa de Avicultores de São Bento do Una (Coopave), em 2018. Para se aperfeiçoarem quanto ao processo de produção e comercialização dos ovos e com o intuito de ganhar novos mercados, os cooperados contaram com o apoio do Sebrae.

A partir daí, os cooperados receberam vários tipos de consultorias, entre elas, sobre diagnóstico de propriedade e planejamento da atividade de avicultura de postura; orientações de instalações; manejo nutricional e sanitário; utilização de alimentos alternativos e de controle de gestão de atividade; de prospecção e venda para mercado externo, entre outras.

Tobias Aguiar, diretor-presidente da Coopave, conta que atualmente a produção se dá de duas formas: uma pelo produto principal, que são os ovos de galinhas brancos e vermelhos, e outra pelos produtos secundários, os ovos caipiras e os de codorna.

“Nossa produção, diária, está na casa de 130 mil ovos de galinhas, 5 mil ovos caipira e 150 mil ovos de codorna. Depois de colhidos, eles são selecionados e classificados para serem colocados à venda”, explica.

A internalização da cultura do cooperativismo proporcionou a todos os granjeiros o pensamento em comprar e vender de forma coletiva, e assim, juntos buscaram melhorias para suas granjas quanto a qualificação para atender as exigências do órgão fiscalizador (ADAGRO), bem como, para obter o conhecimento em gestão da propriedade que viabilizou o fortalecimento da cadeia produtiva, a profissionalização, o reconhecimento das granjas e a valorização da Cooperativa na região.

E com o slogan “do produtor rural, com cuidado, para a sua mesa”, a Coopave segue se consolidando e em busca de novos cooperados para somar com o seu potencial já existente e promissor.



A primeira venda coletiva foi de 5.300 bandejas de 30 ovos cada, totalizando 159 mil ovos.

“Do Produtor Rural, com cuidado, para a sua mesa”. Este é o lema da Coopave, enfatiza Tobias Aguiar, diretor-presidente.





www.comicro.org.br



@comicrobrasil



/comicrobrasil

Avenida Norte Miguel Arraes de Alencar, 1098

Recife - PE - 50670-380

Contatos:



comunicacao@comicro.org.br



(81) 3222-1985

