

PERFIL | EMPRESAS ASSOCIADAS KHRONOS E SERCONTÁBIL COMPLETAM 25 ANOS

Empresarial

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA Nº 022 SETEMBRO/OUTUBRO DE 2009

www.aemflo-cdlsj.org.br



NESTA EDIÇÃO

EMPREENDER

Novos núcleos e boas perspectivas

FORMALIZAÇÃO

Lei do Microempreendedor

LEI ANTIFUMO

Catarinenses discutem o rigor da lei

EXPOINCO 2009

A feira que representa todo o potencial do município de São José

FALTA DE SEGURANÇA EM SÃO JOSÉ PREOCUPA DIRETORIA E ASSOCIADOS

REGIÃO METROPOLITANA É ALVO DE GRANDES INVESTIMENTOS

INDÚSTRIA



COMÉRCIO



SERVIÇOS



AEMFLO/CDL-SJ

Soluções para a sua empresa crescer com segurança



CAPACITAÇÃO

- Realização de cursos em diversas áreas, missões empresariais e descontos em diversas faculdades conveniadas.
- Disponibilização de auditório e salas de treinamento para eventos e capacitação.

Uma agenda repleta de oportunidades para você ampliar o seu conhecimento



SAÚDE

- Convênios com clínicas médicas para consulta em diversas especialidades, com excelente custo/benefício.
- Planos de saúde para o empresário e funcionários (Agemed e Unimed).
- Planos odontológicos para o empresário e funcionários (Uniodonto e Dentalprev).
- Descontos especiais em inúmeras clínicas e laboratórios conveniados.

Mais saúde e qualidade de vida para o empresário e empregados



PROTEÇÃO AO CRÉDITO

- SPC - Serviço de Proteção ao Crédito mais segurança para as vendas a crédito.
- SERASA fornecimento de informações para concessão de crédito.

Segurança no fechamento das vendas e concessão de crédito aos clientes



ORIENTAÇÕES E BENEFÍCIOS

- Consulta Jurídica sem custo.
- Cartão de vale alimentação sem taxa administrativa e sem incidência de encargos sociais (Útil Alimentação).
- Cartão de Crédito (Útil Card).
- Junta comercial para registro de empresas e demais atribuições da JUCESC.
- Cursos, feiras e missões empresariais em parceria com o Sebrae/SC.
- Benefício alimentação e refeição (Ticket)

Mais facilidades para oferecer benefícios aos seus empregados



ASSOCIATIVISMO

- Programa Empreender de consultoria associativista com estrutura física da AEMFLO/CDL SJ, administração financeira, salas de reunião e consultores com mestrado e experiência em gestão empresarial.
- Realização do Ponto de Encontro evento periódico para trocas de ideias e experiências entre empresários.
- Representatividade para cerca de 2.200 empresas associadas junto aos poderes públicos.

O ambiente ideal para compartilhar ideias e formar parcerias



ASSOCIE-SE AGORA!

www.aemflo-cdlsj-org.br
48 4009 5500



VICTORIA RESIDENCE

O MARCO DE NOSSOS 40 ANOS.

O Victoria Residence é um verdadeiro ícone na região de Barreiros.

Um projeto completo, que oferece aos seus moradores um novo estilo de morar, numa concepção moderna e completa de conforto e lazer.

Mais do que a vista cinematográfica da Baía Norte, o Victoria também oferece uma localização privilegiada, próxima a tudo que sua família necessita para viver confortavelmente.

Victoria Residence. O melhor dos nossos 40 anos reservamos para você.



PENSADO E REPENSADO
PARA O SEU LAZER

AS FACILIDADES FORAM
PENSADAS PARA VOCÊ

2 e 3 Dorms.
C/ SUITE

- Financiamento CAIXA (até 360 meses para pagar) • Escritura Pública Já
- Seguro Término de Obra • Durante a construção você não paga o financiamento (apenas pequenos encargos)

- Sacada c/ Churrasqueira • Home Fitness equipado • Salão de Festas decorado e equipado
- Espaço Gourmet c/ Churrasqueira • Sala de TV / Jogos equipada • Espaço Kids aberto e fechado
- Mini Quadra de Futebol (c/ Grama Sintética) • Alameda para Caminhadas • Praça Zen



Debortoli



Vendas:



Incorporação RI nº 73.416 - Registro de imóveis do São José - SC • Imagens e decorações meramente ilustrativas.

VISITE APARTAMENTO
DECORADO



Projeto e móveis do apartamento decorado

REFLEXO





09 **FALTA DE SEGURANÇA**
preocupa diretoria e associados



12 **FORMALIZAÇÃO**
Lei do Microempreendedor, que gera formalização com baixo custo, desperta interesse em profissionais autônomos



18 **EXPOINCO**
Promovendo o potencial das empresas de São José e da Região Metropolitana



Ano 4 - Edição número 022 - setembro/outubro de 2009

14 **REGIÃO METROPOLITANA**
Alvo de grandes investimentos

24 **ESTADO MEDIARÁ RELAÇÃO ENTRE EMPRESA E TRABALHADOR**
Mudanças na carga horária de trabalho e na hora extra

32 **CAPACITAÇÃO**
Uma ferramenta estratégica
Profissionais e empreendedores concentram esforços e conhecimentos, buscando conquistar o diferencial que os destaque dos demais e lhes possibilite crescimento.

34 **LEI ANTIFUMO**
Catarinenses discutem rigor do novo projeto
Nível de restrição ao fumo em ambientes fechados e coletivos é tema de divergências



Costa Filho, Tito Alfredo Schmitt, Marcos Antônio Cardozo de Souza, Genésio Hoffmann, Victor Alexandre de Souza e Luci Masiero. **EDIÇÃO:** Apoio Comunicação+Marketing. **ARTE E DIAGRAMAÇÃO:** Meer Marketing e Comunicação Ltda. **PUBLICIDADE E CIRCULAÇÃO:** Vânia Parreira - Tel. (48) 4009-5521. **IMPRESSÃO:** Gráfica Coan.

A Revista Empresarial é uma publicação da AEMFLO/CDL-SJ www.aemflo-cdlsj.org.br. **REDAÇÃO:** Apoio Comunicação+Marketing e Departamento de Comunicação da AEMFLO/CDL-SJ - Av. Leoberto Leal, 64 - Barreiros - CEP 88117-000 - São José - SC - Tel. (48) 4009-5519 - comunicacao@aemflo-cdlsj.org.br. **COMITÊ EDITORIAL:** Conrado Coelho

Permitida reprodução total ou parcial do conteúdo da Revista Empresarial desde que citada a fonte.
TIRAGEM DESTA EDIÇÃO: 3.000 exemplares

Caro empresário,

Nós, empresários, estamos fazendo a nossa parte, e, a duras penas, lutamos para manter nossos empreendimentos no compasso da retomada do crescimento da economia.

Em meio às incertezas geradas pela crise econômica mundial, realizamos a EXPOINCO 2009, com a participação de associados expositores de todos os setores da economia. Com apenas três meses de gestão, tentamos tornar viável para os nossos associados a oportunidade de divulgar o potencial empreendedor do nosso município e de nossa região. Acreditamos que essa oportunidade irá se repetir com ainda maior zelo e qualidade, e, certamente, com ainda maior adesão de expositores.

Não podemos permitir que a crise nos faça recuar em nossos projetos de inovação e crescimento. Juntos, precisamos driblar os inúmeros e versados obstáculos, como a alta carga tributária, o sistema de trabalho anacrônico, o excesso de burocracia, a falta de competências e o baixo nível da mão-de-obra disponível. Além de tudo, sofremos pelo desrespeito provocado pelo Senado, que desceu às profundezas da indecência, os políticos colocando os seus interesses acima dos interesses do país, dos cidadãos e dos eleitores que os elegeram como representantes.

Nossa principal meta é uma representatividade eficaz e presente, nas duas principais esferas da política: o Poder Executivo e o Poder Legislativo. Vamos lutar para que a classe empresarial tenha o justo reconhecimento pela responsabilidade da movimentação econômica e geração de riqueza e empregos. Fazemos parte da força motriz do desempenho econômico do nosso município, de nossa região, de nosso Estado e de nosso país, e contribuímos com enorme peso na arrecadação de impostos.



Lutaremos para que nossas reivindicações sejam atendidas e para que nossos governantes façam uma reflexão sobre a importância do setor econômico, tanto para o equilíbrio da sociedade, como para o desenvolvimento tão almejado. Nós, empresários, estamos fazendo a nossa parte, e, a duras penas, lutamos para manter nossos empreendimentos no compasso da retomada do crescimento da economia. Mas permanecemos esbarrando nos costumeiros gargalos da infraestrutura, dos baixos investimentos públicos e da total falta de austeridade da União, com as crescentes despesas e má aplicação dos recursos disponíveis.



Tito Schmitt - Presidente do Sistema AEMFLO/CDL - São José

Energia que se renova (Adesão Julho e Agosto 2009)

Fale com 78% do PIB da região e mais de duas mil empresas.

Se você quer falar com quem decide nas empresas da Grande Florianópolis, anuncie na Empresarial, a revista da AEMFLO/CDL-SJ, maior associação empresarial de Santa Catarina.



Anuncie na Revista Empresarial.

AEMFLO/CDL-SJ



ligue: (48) 4009.5521
revista@aemflo-cdlsj.org.br

12 OZ DENIM
(48) 3644-0363 - CENTRO - LAGUNA

AD OCEANIUM IND E COM LTDA
(48) 3262-2088 - GANCHOS DE FORA - GOV. C. RAMOS

ADM IMOVEIS SÃO BENTO LTDA
(48) 3241-3664 - ESTREITO - FLORIANÓPOLIS

AGATHA BOUTIQUE
(48) 3034-4877 - FORQUILHINHAS - SÃO JOSÉ

ALARM SYSTEM DISTRIBUICAO E TREINAMENTO
(48) 3348-4244 - CAPOEIRAS - FLORIANÓPOLIS

AMÉRICA DESENTUPIDORA
(48) 3348-0490 - BELA VISTA I - SÃO JOSÉ

ARMAGON
(48) 3242-7275 - CAMINHO NOVO - PALHOÇA

ASSOCIAÇÃO FILO JOSÉ ABELARDO LUNARDELLI
(48) 3035-2015 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

ASSOCIAÇÃO FILO JOSÉ ABELARDO LUNARDELLI
(48) 3245-1601 - CENTRO - SANTO A. IMPERATRIZ

AUTO POSTO AGUAS MORNAS
(48) 3242-1642 - CENTRO - ÁGUAS MORNAS

AUTO POSTO SANTA CRUZ
(48) 3246-6100 - AREIAS - SÃO JOSÉ

AUTOMATIZA SISTEMA SEG AUTOMAÇÃO
(48) 2107-0070 - PEDRA BRANCA - PALHOÇA

BACK BUS
(48) 3242-6886 - CENTRO - PALHOÇA

BAZAR DA MODA
(48) 3035-4842 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

BELLA DONNA FASHION
(48) 3357-3694 - FAZENDA SANTO ANTÔNIO - SÃO JOSÉ

BRASIL SUL
(48) 3034-3782 - CAPOEIRAS - FLORIANÓPOLIS

BROTOKOS BROTOS E TOKOS
(48) 3248-2531 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

CAFEXPRESS
(48) 3025-5636 - COSTEIRA PIRAJUBAE - FPOIS

CANTINA DA UNICA
(48) 3338-0058 - ITACORUBI - FLORIANÓPOLIS

CASA BUNN - TINTAS E COMPLEMENTOS
(48) 3346-1306 - BAIRRO IPIRANGA - SÃO JOSÉ

CASA DAS PASTILHAS
(48) 3389-2151 - SANTA MÔNICA - FLORIANÓPOLIS

CATAFESTA
(48) 3266-8466 - JURERÉ INTERNACIONAL - FPOIS

CDL PALHOÇA
(48) 3242-0632 - PASSA VINTE - PALHOÇA

CHAIRO BATH & BODY
(48) 3034-4218 - KOBRASOL - SÃO JOSÉ

CHINA IN BOX
(48) 3901-3130 - KOBRASOL - SÃO JOSÉ

COMERCIAL FOLSTER
(48) 3343-1937 - FAZENDA SANTO ANTÔNIO - SÃO JOSÉ

COMERCIAL PITANGUEIRA
(48) 3246-4665 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

CONTABILIS
(48) 3034-0131 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

COR DE PIMENTA MODA E ACESSÓRIOS
(48) 3241-0400 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

D ESPINDOLA MOVEIS E DECORACOES
(48) 3346-1776 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

DAYSE DUTRA DE ALMEIDA
(48) 3203-0811 - INGLESES - FLORIANÓPOLIS

DB TELECOM
(48) 3035-3016 - KOBRASOL - SÃO JOSÉ

DIFERENCIAL COMUNICAÇÕES E EVENTOS
(48) 3241-6088 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

DISTR ATACADO AMARAL
(48) 3243-8218 - CENTRO - ANTONIO CARLOS

DIVINO BEBE
(48) 3258-4104 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

DIX PAPER
(48) 3240-3586 - SANTOS DUMONT - SÃO JOSÉ

DUARTE PRESENTES
(48) 3357-3437 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

DUTOS CLIM SISTEMA DE CLIMATIZAÇÃO
(48) 3241-1108 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

DXIKIS
(48) 3033-3361 - PONTE DO IMARUÍ - PALHOÇA

EREMITA DUWE COSTA (GOB PF)
(47)3264-5347 - PIONEIROS - BALNEÁRIO CAMBORIÚ

FAMM
(48) 3033-8100 - FAZ DO SACRAMENTO - ÁGUAS MORNAS

FLORIPA IMPLANTES DENTÁRIOS
(48) 9903-0301 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

FORMA & SAÚDE
(48) 3035-3564 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

FRATELLO MOTORS
(48) 3024-9595 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

GESSER CONSULTORIA
(48) 3206-4728 - JARDIM ATLÂNTICO - FLORIANÓPOLIS

GOAL ALUMÍNIOS
(48) 3257-7373 - SERRARIA - SÃO JOSÉ

GPF
(48) 3242-6420 - PASSA VINTE - PALHOÇA

ID FARMÁCIAS
(48) 3246-4569 - BELA VISTA - SÃO JOSÉ

IMOBILIÁRIA FENIX AGUIAR
(48) 3248-0248 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

INSIDE INFO
(48) 3035-2515 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

JOAUTO LOCADORA & TRANSPORTES
(49) 3233-3418 - CENTRO - SÃO JOAQUIM

JR MULTINFORMÁTICA
(48) 3035-4858 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

JU MODA FASHION
(48) 3258-4432 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

KGF NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS
(48) 3034-6500 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

KILAR CONSTRUÇÕES
(48) 3034-5050 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

LEATRICE PIGOZZI HARO
(48) 3223-5856 - CENTRO - FLORIANÓPOLIS

LS COMÉRCIO
(48) 3237-2327 - CAMPECHE - FLORIANÓPOLIS

MAIS IMPRESS
(48) 3034-5857 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

DESDE 1991

Uma gostosa tradição!



Quantidade
com
Qualidade

Novidade da Casa,
Filé de Truta
Rico em Omega 3

Av. Leoberto Leal, 157 - Barreiros
São José - SC - 88117-001
www.cantinazabot.com.br

Tele Entrega
3240 0436

MALAGOTTI AGÊNCIA DE VIAGENS
(48) 3341-2404 - ARIRUIÚ - PALHOÇA

MARMORARIA SILVEIRA
(48) 3033-1590 - PASSA VINTE - PALHOÇA

MARMORARIA UNIPEDRAS
(48) 3344-0000 - PEDRA BRANCA - PALHOÇA

LJ MAC VERDES MARES
(47) 3366-3194 - CENTRO - BALNEÁRIO CAMBORIÚ

MEDIACOM
(48) 3238-1770 - SACO GRANDE - FLORIANÓPOLIS

MEULLY NOIVAS
(48) 3285-1653 - VENDAVAL - BIGUAÇU

MIOFASCIAL
(48) 3241-5503 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

MULTIPARK ESTACIONAMENTOS
(48) 3224-8989 - CENTRO - FLORIANÓPOLIS

MUNDIAL COMPONENTES ELETRÔNICOS
(48) 3241-3137 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

MVG REPRESENTAÇÕES
(48) 3343-1943 - CENTRO - SÃO JOSÉ

NAUTEC
(48) 3341-2289 - BREJARU - PALHOÇA

NECTAR MODAS
(48) 3348-6445 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

NILSON ESCAPAMENTOS
(48) 3241-2800 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

NUBRA FORMAÇÃO PROFISSIONAL
(48) 3033-3523 - CENTRO - PALHOÇA

ORANGES
(48) 3257-2501 - BAIRRO LISBOA - SÃO JOSÉ

ORIGEM COMUNICAÇÃO
(48) 3357-1821 - FORQUILHINHAS - SÃO JOSÉ

PACKER IMOVEIS LTDA ME
(48) 3246-4466 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

PLANITEC CONSTRUTORA
(48) 3348-4038 - ESTREITO - FLORIANÓPOLIS

PLÁSTICOS E LAMINADOS
(48) 3259-9759 - SERTÃO IMARUÍ - SÃO JOSÉ

POSTO CAMBIRELA
(48) 3242-8013 - PONTAL - PALHOÇA

POSTO CARIONI
(48) 3028-6202 - AGRONÔMICA - FLORIANÓPOLIS

POSTO COQUEIROS
(48) 3244-6666 - COQUEIROS - FLORIANÓPOLIS

POSTO CORREGO GRANDE
(48) 3233-4058 - CORREGO GRANDE - FLORIANÓPOLIS

POSTO PARQUE SÃO JORGE
(48) 3334-0700 - ITACORUBI - FLORIANÓPOLIS

POSTO SANTA MÔNICA
(48) 3240-9815 - ESTREITO - FLORIANÓPOLIS

POSTO SÃO CRISTOVÃO - FILIAL I
(48) 3357-0367 - FORQUILHINHAS - SÃO JOSÉ

POSTO SÃO CRISTOVÃO - FILIAL II
(48) 3242-8035 - ENSEADA DO BRITO - SÃO JOSÉ

POSTO SÃO CRISTOVÃO - FILIAL III
(48) 3242-1821 - CAMINHO NOVO - PALHOÇA

POSTO VITÓRIA REGIA
(48) 3343-7560 - IPIRANGA - SÃO JOSÉ

PRÁTICA SOLUÇÃO INTEGRADA
(48) 3348-2113 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

QUALIDADE IMÓVEIS
(48) 3026-3939 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

QUALIMAIS COM E ASSISTENCIA TECNICA LTDA
(48) 2106-8800 - JARDIM ATLÂNTICO - FLORIANÓPOLIS

REDE DE POSTOS SÃO CRISTOVÃO
(48) 3242-4645 - PQ. RES. MADRI - PALHOÇA

REFERÊNCIA BRINDES
(48) 3285-4008 - CENTRO - BIGUAÇU

REFRIAR
(48) 3259-4109 - CENTRO - SÃO JOSÉ

S & P COM COMBUSTÍVEIS
(48) 3246-7000 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

SALÃO AUGUSTA
(48) 3246-6690 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

SALÃO DE BELEZA AGNES
(48) 3258-2395 - FLORESTA - SÃO JOSÉ

SANTANNA COM COMBUSTÍVEIS LTDA SINDCOMB
(48) 3269-7280 - SÃO JOÃO DO RIO VERMELHO - FPOLOS

SCCRED
(48) 3024-4500 - CANTO - FLORIANÓPOLIS

SCSESMT SEGURANCA E MEDICINA DO TRABALHO
(48) 3034-7810 - PRAIA COMPRIDA - FLORIANÓPOLIS

SECONCI FPOLOS
(48) 3251-7700 - CENTRO - FLORIANÓPOLIS

SHOP PÃO
(48) 3259-6081 - KOBRAZOL - SÃO JOSÉ

SIMONE PIGOZZI HARO
(48) 3322-0700 - CENTRO - FLORIANÓPOLIS

LJ VIG DO MAR
(47) 3367-3391 - BARRA SUL - BALNEÁRIO CAMBORIÚ

TERMO CAR AR COND AQUECEDORES VEÍCULOS
(48) 3240-6088 - BARREIROS - SÃO JOSÉ

TIMAR TINTAS
(48) 3343-0167 - ÁREA INDUSTRIAL - SÃO JOSÉ

TK SPORTS
(48) 3208-9059 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

TOP BROKERS
(48) 3266-8423 - JURERÊ - FLORIANÓPOLIS

TRANSMASTERTOUR
(48) 3035-4849 - N. SRA. DO ROSARIO - SÃO JOSÉ

TRANSP ESTRELA BRANCA LTDA
(48) 3033-8100 - SERRARIA - SÃO JOSÉ

TREVI IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA ME
(48) 3033-8100 - CENTRO - PALHOÇA

TRIPLO EXPRESS
(48) 3357-1033 - PARQUE RESID LISBOA - SÃO JOSÉ

TRUEIT COM PROD SUP DE INFORMÁTICA
(48) 3034-5474 - KOBRAZOL - SÃO JOSÉ

TWINS MODA INFANTIL
(48) 3034-3916 - CAMPINAS - SÃO JOSÉ

VIDA NUEVA
(48) 3286-8368 - ENSEADA DO BRITO - PALHOÇA

AEMFLO/CDL-SJ

Integrando Forças Regionais



CONSELHO DELIBERATIVO AEMFLO/CDL-SJ

PRESIDENTE: Conrado Coelho Costa Filho - Gallassini
VICE-PRESIDENTE: Ubirajara Câmara - CPL Kibon
Alcides de Brida Neto - Ilha Service
Arnaldo Domingos Tomazzoni - Zinca Rápido
Assis Nazareno Souza Schlesting - FrigoSantos
Carlos Alberto Ribeiro de Souza - Vidraçaria São Pedro
Célio Antônio Macedo - Acril Acrílicos
Cristiano Reitz - Dominik Comercial
Davi Correa de Souza - Jaime Aleixo de Souza
David Fadel Filho - Fadel Cursos
Décio Giacomelli - Décio Indústria Metalúrgica
Dejair de Assis Borges - Massita Alimentos
Edemir Frutuoso - Itasa Construção e Incorporação
Fernando Nienkotter - Repecon
Francisco Carlos Silva - RF Comércio de Caminhões
Francisco Xavier Lemos - Eletro Comercial Santa Rita
Geraldo Otto - Procel Informática
Gilberto João Rech - Metalúrgica GR
Ildelfonso Witoslawski Junior - Plastkolor
Ildemar Cassias Pereira - Irmandade do Divino Espírito Santo - IDEs
Jair Natal Lanzarin - Informews Editora
Jeanine da Silveira Pinheiro - Ação Fixa Publicidade
João Isac Hazim - Estação da Luz Eletro Comercial
Jocelito de Pieri Guarezi - Automolas Guarezi
José Ademair Basso - Multiporte Industrial
José Luiz Barbato Thiesen - Cassol Pré-Fabricados
José Mendes Damian - Pauta Soluções em Informática
Julio César Vieira - Agnus Editora Gráfica
Leo Inácio Lohn - A & L Contabilidade e Auditoria
Leonardo Gomes Silva - Cartório Max Hablitzel
Lucia Helena Wiese - Rhoupa Brasil
Luiz Carlos Furtado Neves - Starcolor
Marco Antônio Schlichting - Madesc Center
Osmar Müller - Mapal
Rafael Kretzer Althoff - Casa do Povo Tecidos e Confecções
Ricardo Harger Martins - Auto Posto São Cristóvão
Roberto Deschamps - RDO Construções
Silvia Hoepcke da Silva - Rendas e Bordados Hoepcke
Vinício Roberto Fornasari - Trend Export Importação e Exportação

DIRETORIA EXECUTIVA AEMFLO de 01/07/2009 até 30/06/2011

PRESIDENTE: Tito Alfredo Schmitt - Pirâmide Pré-Moldados
Vice-Presidente de Finanças: Nadir Terezinha Koerich - Koesil Contabilidade
Vice-Presidente Relações Institucionais: Marcos Antônio Cardozo de Souza - Cíntel Eletrônica
Vice-Presidente de Administração: Nilson José Goedert - RG Contadores
Vice-Presidente de Patrimônio: Judas Tadeu Baldessar - Baldessar & Cia
Vice-Presidente de Assistência e Serviços: Marcelo Bigolin - Distlé Distribuidora de Alimentos
Diretor de Marketing e Comunicação: Victor Alexandre de Souza - Multi Art Comunicação Visual
Diretor do Setor da Indústria: Nelson Antônio Silveira - HigiePlus CottonBaby
Diretor do Setor Prestação de Serviço: Zamir Pedro Pereira - Recopeças
Diretora Capacitação Empresarial e Responsabilidade Socioambiental: Maria Helena Balthazar - BPW
Diretor Eventos Sociais: Amaurí José Ribeiro Zabot - Cantina Zabot
Diretor de Núcleos setoriais Empreender: André Gaidzinski - Iara Empreendimentos Imobiliários

DIRETORIA EXECUTIVA CDL-SJ 01/07/2009 até 30/06/2011

PRESIDENTE: Tito Alfredo Schmitt - Pirâmide Pré-Moldados
Vice-Presidente de Finanças: Nadir Terezinha Koerich - Koesil Contabilidade
Vice-Presidente Relações Institucionais: Genésio Hoffmann - Seprol Computadores e Sistemas
Vice-Presidente de Administração: Nilson José Goedert - RG Contadores
Vice-Presidente de Patrimônio: Judas Tadeu Baldessar - Baldessar & Cia
Vice-Presidente de Assistência e Serviços: Roberto Paiva - Khronos Segurança Privada
Diretor de Marketing e Comunicação: Victor Alexandre de Souza - Multi Art Comunicação Visual
Diretor Eventos Sociais: Amaurí José Ribeiro Zabot - Cantina Zabot
Diretora de Capacitação Empresarial: Cintia Dilene Pieri - Malharia Pieri
Diretor de Expansão do Comércio: José Marciel Neis - Alexandre Turismo

CONSELHO FISCAL AEMFLO/CDL-SJ

PRESIDENTE: Luis Antônio Pinto Alaniz LPS Contabilidade
SECRETÁRIO: Luiz Carlos Andrade Junior LUIZ Contabilidade
Membros
Mauri Guthiá - Tyson do Brasil
João Machado da Silva Neto - Embraccon



FALE COM A GENTE

- **NOSSO ENDEREÇO NA INTERNET**
www.aemflo-cdlsj.org.br
- **PARA SE ASSOCIAR**
(48) 4009-5544
- **CONSELHOS E DIRETORIA**
diretoria@aemflo-cdlsj.org.br
(48) 4009-5510
- **ADMINISTRAÇÃO**
Executiva: (48) 4009-5510
Admin. Financeiro: (48) 4009-5520
Soluções Empresariais: (48) 4009-5543
Expansão: (48) 4009-5544
- **SAÚDE AEMFLO/CDL-SJ**
Agendamento de consultas: (48) 4009-5535
Vendas: (48) 4009-5513
- **PLANO DE SAÚDE UNIMED E AGEMED**
Administração: (48) 4009-5533
Vendas: (48) 4009-5513
Fax: (48) 4009-5531
- **PLANOS ODONTOLÓGICOS DENTALPREV / UNIODONTO**
Administração: (48) 4009-5535
Vendas: (48) 4009-5526
- **CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL**
cursos@aemflo-cdlsj.org.br
Geral: (48) 4009-5515
Técnicos e Especiais: (48) 4009-5505
- **EVENTOS**
Palestras e Eventos: (48) 4009-5518
Fax: (48) 4009-5506
- **SPC - SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO**
Administração: (48) 4009-5545
Registros e Cancelamentos: (48) 4009-5543
Vendas: (48) 4009-5548 Fax: (48) 4009-5542
Serasa: (48) 4009-5545
- **BENEFÍCIOS EMPRESARIAIS**
Convênios com Clínicas: (48) 4009-5530
Convênios com Laboratórios: (48) 4009-5530
Junta Comercial: (48) 4009-5536
Assessoria Jurídica: (48) 3223-5656
Estágios: CIEE (48) 3216-1400
- **EMPREENDER**
Núcleo Setoriais: (48) 4009-5512
- **COMUNICAÇÃO, PROMOÇÃO E MARKETING**
Assessoria de Comunicação: (48) 4009-5519
Revista Empresarial: (48) 4009-5521
Mala direta: (48) 4009-5518
Portal na Internet: (48) 4009-5519
- **ENDEREÇO**
Av. Leoberto Leal, 64 - Barreiros
CEP 88117-000 - São José - SC

Falta de Segurança

em São José preocupa diretoria e associados

Relatos de furtos e violência motivam debate para defesa de interesse popular



Banco de Imagens

São José, líder em violência na região



Os índices elevados de criminalidade em São José mobilizam os empresários da cidade. O município, que se destaca em crescimento econômico e na geração de empregos, enfrenta graves problemas de segurança pública. Recentemente, foi apontado como líder em violência na região. No mês de julho, dos 239

atendimentos feitos pela Polícia Militar na Grande Florianópolis, 68 foram em São José.

O proprietário da Alexandre Turismo, José Marciel Neis, que está há 15 anos na cidade, é um dos associados da AEMFLO/CDL-SJ que reclamam do problema. No final de julho, homens armados invadiram a empresa, fazendo o vigia de refém. Para ele, tudo se resume à impunidade: “Arrombaram minha empresa, causaram um prejuízo enorme, fizeram um vigia de refém, isso tudo sem medo”, conta. “Faltam policiais e ações coordenadas entre as polícias

Civil, Militar e Federal para reprimir de maneira eficaz esses atos rotineiros na cidade”, desabafa.

Na Avenida Leoberto Leal, uma das mais movimentadas do município, os empresários também alegam falta de ronda policial e descaso com a segurança do município. O empresário Amauri Zobot, que há 18 anos trabalha no local, diz que, além de faltar policiais, falta fiscalização em estabelecimentos móveis, como quiosques para venda de sorvetes e de cachorros-quentes, onde, segundo ele, podem estar pessoas ligadas indiretamente a atividades ilícitas. “O pior é que nós é que pagamos impostos, e ainda somos obrigados a ter seguranças no estacionamento e no estabelecimento para não se repetirem os assaltos”, declara.



Há algum tempo, a AEMFLO e CDL-SJ mobilizam-se junto aos órgãos públicos na busca por uma solução para o problema. No mês de agosto, a segurança de São José foi tema do Encontro Empresarial, que lotou o auditório da entidade. Na ocasião,



representantes da Guarda Municipal e das polícias Militar e Civil apresentaram os números de homicídios e trânsito na cidade e receberam da Diretoria Executiva reivindicações para melhoria e o comprometimento de trabalhar em conjunto em um projeto para o efetivo controle do aumento dos atuais índices.

Alguns fatores foram apresentados como possíveis agravantes na questão da criminalidade. O coronel Edson Souza, secretário de Segurança Pública de São José e comandante da Guarda Municipal, apresentou um levantamento realizado pela Prefeitura com os números de homicídios na cidade. Segundo o relatório, o número de mortes por assassinato no primeiro semestre de 2009 dobrou em relação ao mesmo período de 2008. “No ano passado foram 32 mortes por homicídio. Até julho des-

te ano, já foram registrados 31 casos”, afirmou. Segundo ele, o foco do problema está no trânsito: “As causas preocupam, pois mais de 10 homicídios cometidos estavam relacionados a entorpecentes”.

Outro problema para o controle e segurança da cidade, segundo os representantes, é o crescimento do número de automóveis registrados no município, o que demonstra um aumento na circulação de pessoas. O delegado Amilton Manoel Ramos, da Delegacia Regional da Polícia Civil do município, trouxe os números do trânsito na cidade e disse estar preocupado com o crescimento de veículos transitando localmente: “Até o mês de junho, 100 mil veículos foram emplacados em São José, mas só no mês de julho 742 automóveis foram

emplacados na cidade. Além disso, mais de 2.842 veículos foram transferidos para cá nos últimos meses.”

Com os encontros que promove, a diretoria da AEMFLO e CDL-SJ espera um amparo maior dos órgãos públicos para a cidade, beneficiando todos os moradores e visitantes. Para que isso ocorra, discussões sobre segurança serão realizadas individualmente com os responsáveis pelo setor, para que possíveis soluções sejam apresentadas e cumpridas. Para tanto, os membros da Diretoria Executiva estiveram reunidos com o Prefeito Municipal e com o Secretário de Segurança Pública de São José, tratando sobre as soluções para o setor, como por exemplo a instalação de câmeras de monitoramento no município.



É HORA DE QUALIFICAR E MOTIVAR A SUA EQUIPE

Agenda de Cursos AEMFLO/CDL-SJ

| | | |
|---|---------------------------------------|--|
| <i>Lidere sua Equipe de Trabalho</i> | 03 a 06 de novembro 18:45 às 22:30 | Associados: R\$ 110,00 Não Associados: R\$ 130,00 |
| <i>Técnicas de Vendas</i> | 03 a 06 de novembro 18:45 às 22:30 | Associados: R\$ 110,00 Não Associados: R\$ 130,00 |
| <i>Formação de Programador Visual para Vitrinas - com foco para o Natal</i> | 09 a 12 de novembro 19:30 às 22:30 | Associados: R\$ 150,00 Não Associados: R\$ 170,00 |
| <i>Como Administrar Crédito e Cobrança</i> | 09 a 12 de novembro 19:00 às 22:30 | Associados: R\$ 100,00 Não Associados: R\$ 120,00 |
| <i>Fluxo de Caixa - operacional</i> | 16 a 19 de novembro 19:00 às 22:30 | Associados: R\$ 160,00 Não Associados: R\$ 180,00 |
| <i>Telemarketing para Resultados com PNL - Programação Neurolinguística</i> | 16 a 19 de novembro 19:00 às 22:00 | Associados: R\$ 110,00 Não Associados: R\$ 130,00 |
| <i>Workshop - Decodificando o Código de Desejo do Consumidor</i> | 18 de novembro 19:30 | Associados: R\$ 15,00 Não Associados: R\$ 25,00 |
| <i>Administração de Recursos Humanos - completo</i> | 23/11 a 04/12 19:00 às 22:00 | Associados: R\$ 280,00 Não Associados: R\$ 300,00 |
| <i>Matemática Financeira HP 12C</i> | 30/11 a 04/12 18:45 às 22:30 | Associados: R\$ 110,00 Não Associados: R\$ 130,00 |

INSCRIÇÕES: (48) 4009 5515 - [cursos@aemflo-cdlsj.org.br](mailto: cursos@aemflo-cdlsj.org.br)
www.aemflo-cdlsj.org.br

AEMFLO/CDL-SJ 
Integrando Forças Regionais

Formalização com baixo custo desperta interesse em PROFISSIONAIS

Lei do Microempreendedor Individual deve passar por câmaras



Banco de Imagens

Manicures, cabeleireiros, pipoqueiros, vendedores ambulantes, marceneiros, promotores de eventos, costureiras, artesãos, doceiros, caminhoneiros, pescadores, encanadores, motoboys. Essas são algumas das mais de 170 profissões que costumam ser exercidas de forma autônoma e que, desde julho,

permitem a quem as exerce tornar-se um microempreendedor individual. A Lei Complementar 128/08 criou condições especiais para que os trabalhadores informais possam legalizar suas atividades, usufruindo, assim, dos benefícios da formalização. No dia 16 de setembro, a resolução nº 67 do Comitê Gestor do Simples Nacional alterou as atividades permitidas – agora, são 439 os ramos profissionais que podem ser beneficiados pela lei.

Um microempreendedor individual pode contribuir com a previdência e ter acesso a serviços bancários, inclusive crédito para seu negócio. Pode também contratar um empregado com remuneração de um salário mínimo. Além disso, a formalização possibilita o crescimento e a associação com outras empresas para, por exemplo, fazer compras conjuntas por um preço mais atrativo.

Apesar de a lei nacional estar em vigor desde julho, ainda é necessário

AUTÔNOMOS

municipais antes de entrar em vigor localmente

que se criem leis municipais para que ela funcione em cada cidade. “Como há renúncia de receita, os municípios precisam criar leis locais sobre o Microempendedor Individual. Em Florianópolis e em São José o tema já está sendo encaminhado para as câmaras de vereadores. Agora depende de vontade política”, informa o presidente do Núcleo de Contabilistas (Nucont) da AEMFLO/CDL-SJ, Tadeu Vieira.

O processo de legalização é simplificado e de baixo custo. A criação do CNPJ é isenta de tarifas, e a primeira declaração de imposto de renda pode ser feita gratuitamente por empresas de contabilidade optantes pelo SIMPLES. Além disso, o empreendedor paga ao INSS R\$51,15 por mês (11% do salário mínimo) e há apenas outra contribuição - R\$1 por mês para o Estado, no caso de estabelecimentos comerciais e industriais; ou R\$5 por mês para a prefeitura, se o ramo for a prestação de serviços. O microempendedor individual não precisa emitir notas fiscais para consumidores que são pessoa física. A obrigação vale somente para vendas a pessoas jurídicas.

Tantos benefícios vêm acompanhados de dúvidas dos empreendedores em relação à nova lei. Para discutir a legislação e esclarecer questionamentos, o Nucont promoveu, no dia 5 de agosto, um encontro com os associados. Participaram do evento diversas organizações relacionadas ao tema: SEBRAE, Jucesc, Sescon, CRC, Prefeitura de São José, Receita Federal e INSS. Vale lembrar que o Nucont é parceiro da Prefeitura de São José em uma consulta aos empresários sobre possíveis alterações no Código Tributário Municipal. Essas sugestões de mudanças vêm sendo discutidas com a Prefeitura, o que

umenta o envolvimento do núcleo com o poder público local, aprimorando o engajamento da classe empresarial em temas de seu interesse.

Confira, no box, algumas questões sobre a lei do Microempendedor Individual respondidas pelo presidente do Nucont.

Dúvidas sobre a lei do Microempendedor

Quem pode se cadastrar como Microempendedor Individual?

R: Pode se cadastrar todo empreendedor cuja atividade esteja na relação de atividades permitidas. Quando o Empreendedor Individual já tiver feito a formalização, a sua receita bruta anual não poderá ultrapassar R\$36 mil. Caso o empreendedor constitua a empresa no decorrer do ano, a receita bruta máxima de R\$36 mil será proporcional aos meses em que a empresa estiver legalmente constituída, ao longo do ano. Por exemplo: R\$36 mil divididos por 12 meses é igual a R\$3 mil por mês. Logo, se uma empresa for registrada em abril, a receita bruta não poderá ultrapassar R\$27 mil (R\$3 mil multiplicado por 9 meses).

Como deve proceder o empresário que quiser se cadastrar como Microempendedor Individual?

R: Primeiro, ele deve ir à Prefeitura verificar se há viabilidade para a instalação do seu negócio no endereço escolhido. Após a aprovação do local, o empreendedor deve procurar um contador habilitado, que, de porte dos

documentos necessários, irá cadastrar o empreendedor no sistema, pela internet. O contador irá orientá-lo sobre as outras etapas do processo.

Qual a documentação necessária? (Dúvida de Carmen de Mattia, cabeleireira)

R: Deve-se levar o CPF, o RG, um comprovante de residência, o título de eleitor e o carnê de IPTU.

Se a pessoa estiver no SPC, pode abrir empresa? (Dúvida de Maria Leonor Claudio, massoterapeuta)

R: O fato de a pessoa ter débitos não a impede de ter seu negócio. Só ficará prejudicada a abertura de uma conta em banco.



Região metropolitana é alvo

Novos empreendimentos irão gerar mais de 23 mil empregos diretos e indiretos

Rosana Majolo



Vista do Morro da Cruz da região central, do continente e da cidade de São José, na Grande Florianópolis

Os municípios da região metropolitana de Florianópolis continuam em desenvolvimento acelerado. São José, Palhoça, Biguaçu e a capital somam, hoje, mais de 769 mil habitantes. Os investimentos em empresas de todos os portes geram crescimento econômico. Em Biguaçu, o valor repassado à prefeitura pela arrecadação do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) cresceu 59,4% entre 2005 e 2008, de acordo com dados da Federação Catarinense de Municípios (Fecam). Em São José, esse crescimento foi de 31,8%. Na capital, a arrecadação do IPI aumentou em 29% e em Palhoça, 28,3%. Isso significa que a indústria está se desenvolvendo, com mais produtos sendo produzidos na região.

O repasse referente à arrecadação do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), que incide sobre as vendas de produtos, também aumentou nos últimos anos.

Biguaçu teve aumento de 75,7% no recolhimento do ICMS entre 2005 e 2008. São José, no mesmo período, teve aumento de 46%. Na capital, a arrecadação do imposto subiu 43,2% e, em Palhoça, 42,9%. Índices altos, que demonstram a movimentação intensa na economia.

A crise deflagrada em setembro do ano passado com a quebra de grandes bancos norte-americanos prejudicou fortemente a economia global, com efeitos também nas cidades da Grande Florianópolis. Se entre 2005 e 2008 o saldo de criação de novos empregos em São José havia crescido 108,5%, o período de janeiro até agosto de 2009 registrou uma queda de 57,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). No entanto, o saldo continua positivo: foram criados 2.864 novos empregos nos primeiros oito meses deste ano. Em Palhoça, a queda na criação de novos postos de trabalho foi de 32%, mantendo-se um saldo positivo de 747 novas vagas.

Florianópolis e Biguaçu conseguiram, porém, aumentar o número de novos empregos criados entre janeiro e agosto deste ano, em relação ao mesmo período do ano passado. Na capital, o crescimento foi de 148,3%, impulsionado pelo setor de prestação de serviços. Em Biguaçu, o crescimento no período foi maior até em relação a 2008 inteiro. Até agora, neste ano, o saldo de empregos é de 634 vagas. No ano passado, no mesmo período, o saldo foi de 343 postos de trabalho, e de janeiro a dezembro o saldo ficou em 248 novos empregos. As contratações foram puxadas pelo setor de construção civil, que criou 281,5% mais vagas do que nos primeiros oito meses de 2008. O setor de serviços também aumentou o número de contratações, em 15,3%.

Esses e outros indicadores econômicos apontam para a recuperação da economia catarinense após a crise. É no que acredita o presidente da AEMFLO/CDL-SJ, Tito Alfredo Schmitt: “Estamos muito otimistas com o desenvolvimento de nossos muni-

de grandes investimentos

cípios. Cremos que existe uma perspectiva muito favorável. O problema da crise já passou e em nossa região sofremos menos por causa de nossas características bem definidas. O que tivemos de prejuízos estamos recuperando e acredito que vamos fechar 2009 com saldo positivo. Nossa região deve crescer em torno de 4% a 5% no próximo ano - um crescimento acima da média que vai ter o Brasil e talvez o Estado.”

Um dos fatores de peso para impulsionar esse crescimento é o investimento em grandes empreendimentos na região. Em São José, a inauguração de dois shoppings e a ampliação de outro são sinais de que o município é atraente para os investidores. “A cidade fica perto dos portos de Imbituba e Itajaí, fica às margens da BR-101 e da BR-282, faz divisa com a capital e tem um dos melhores índices de qualidade de vida do Brasil. Essa realidade, por si só, confirma a potencialidade de crescimento que vamos enfrentar. Basta as classes política e empresarial e a comunidade falarem a mesma língua”, analisa o secretário de desenvolvimento econômico de São José, Édio Vieira.

A convergência de interesses pode ser exemplificada pela construção do MundoCar Mais Shopping, cuja obra foi concluída em apenas um ano. Inaugurado no dia 31 de julho deste ano, o empreendimento dos grupos Imperatriz e Globo combina os conceitos de shopping automotivo e shopping tradicional. No primeiro piso concentram-se revendedoras de automóveis, motocicletas e lanchas. No segundo, funcionam a praça de alimentação, uma agência do Ciretran, agências financeiras e lojas de outros segmentos, que vendem aparelhos eletrônicos, telefones celulares e revistas, por exemplo. Está prevista também a inauguração de uma loja de produtos para motociclistas, da marca catarinense Mormaii. O MundoCar, localizado no bairro Kobrasol, gera cerca de 600 empregos diretos e 1.200 indiretos e, além de explorar um segmento inédito em Santa Catarina, acompanha a tendência atual para as novas construções: o edifício de 44 mil m² foi projetado para ser ecologicamente correto. Há soluções para a economia de água e luz, como a captação e utilização de água da chuva e o uso de domus prismáticos para a iluminação interna. O óleo de fritura utilizado na praça de alimentação é totalmente tratado e aproveitado no gerador de energia do shopping.

Outro empreendimento que segue essa tendência é o recém-inaugurado Shopping Ideal, da J. A. Locações, também em São José. O shopping, que fica às margens da BR-101, em Barreiros, possui uma Estação de Tratamento de Efluentes própria, com capacidade de

“Estamos muito otimistas com o desenvolvimento de nossos municípios.

Creemos que existe uma perspectiva muito favorável. O problema da crise já passou e em nossa região sofremos menos por causa de nossas características bem definidas.”

Tito Alfredo Schmitt - presidente da AEMFLO/CDL-SJ

tratar 76 m³ de resíduos líquidos por dia. O edifício também foi projetado para coletar e usar a água da chuva e para ter consumo reduzido de energia, por meio do aproveitamento da luz natural e do aprimoramento do conforto térmico da construção. Outras medidas voltadas para minimizar o impacto ambiental do empreendimento fizeram parte do projeto. O Shopping Ideal, em funcionamento desde o dia 30 de setembro, tem 240 lojas nos cerca de 20 mil m². Entre as lojas-âncora estão a Carioca Calçados, as Livrarias Nobel, a lanchonete Bob's, a Hering e as Lojas Koerich. O empreendimento pretende explorar todos os segmentos do varejo, oferecendo aos lojistas benefícios que buscam diferenciá-lo de outros shoppings: o aluguel dos espaços é fixo e não é cobrado o 13º aluguel. O centro de compras deve gerar cerca de 800 empregos diretos e 1.500 indiretos.

Outro centro de compras, já consolidado no mercado, tem investido em ampliações para atender à demanda crescente. O Shopping Itaguaçu - primeiro de Santa Catarina, instalado em São José desde 1982 - concluiu em 2007 uma grande obra, que agregou ao edifício 3.700 m² de área construída. O espaço acolheu onze novas lojas, cinco salas de cinema multiplex e um restaurante, em um total de R\$10 milhões investidos.



Banco de Imagens

O investimento gerou retorno: as vendas dos lojistas crescem ano após ano. Em 2008, as vendas foram 12% maiores do que no ano anterior, com incremento de 7% no fluxo de pessoas. No primeiro semestre de 2009, as vendas cresceram 9% em relação ao mesmo período do ano passado, com um aumento de 8% na circulação de consumidores pelo shopping. Hoje, o prédio conta com 220 operações e 1.250 vagas de estacionamento. Todos os meses, passam por ali 850 mil pessoas. O superintendente do Itaguaçu, Ricardo Pugliese Canha, destaca o empreendimento como referência de bons resultados: “Entre as lojas do Itaguaçu estão algumas das que mais vendem no Estado, como a Ponto Frio, a Carioca Calçados, a Meninos e Meninas, a Vivo, a Mini Kalzone e a World Tennis”. As perspectivas de crescimento são tão positivas que o empreendedor do shopping planeja uma nova etapa de expansão. Os projetos foram contratados, mas não há data para início da obra, que deve aumentar o espaço do Itaguaçu em 700 a 800 m².

O mercado de shopping centers cresce em todo o país. Em 2008, o faturamento do setor no Brasil foi de R\$64,4 bilhões, um valor 11% maior do que o obtido em 2007 e 28% maior do que o de 2006. Dados da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce) apontam que o setor é responsável por 18,3% do varejo nacional e por 2% do Produto Interno Bruto (PIB). E há uma tendência que favorece os municípios da região metropolitana de Florianópolis: a de instalação desses grandes empreendimentos em cidades secundárias, que não são capitais de estados e têm média de 200 mil habitantes. Dados da Abrasce informam que 46% dos shoppings brasileiros estão nessas cidades. Dos 37 centros comerciais que serão inaugurados em 2010, 20 serão instalados em municípios do interior, segundo levantamento da Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop). Essas cidades tornam-se alvo dos investidores por diversos fatores, como potencial econômico, crescimento populacional, mais espaço para grandes construções e menor custo.

Além de São José, outro município da Grande Florianópolis com essas características é Palhoça. A demanda local – o município deve ter 250 mil habitantes dentro de três anos – motivou a instalação do Shopping Via Catarina, do grupo Sibara, a ser inaugurado no primeiro semestre de 2010. O edifício de quase 14 mil m² terá quatro megalojas e 160 lojas-satélite, além de 17 estabelecimentos de alimentação e quatro salas de cinema,



distribuídos em dois pavimentos. O primeiro shopping do município está sendo construído junto ao Loteamento Pagani e terá uma filial do hipermercado Giassi, que será inaugurado no dia 22 de outubro deste ano. A expectativa é de que, até o final de outubro, 65% das lojas estejam locadas. Anexo ao shopping está sendo levantado um hotel de 11 andares, com 198 apartamentos e salas para conferências. A obra do hotel está 65% concluída e a do shopping, 70%. Ao todo, serão investidos R\$120 milhões no empreendimento, que deve gerar 3 mil empregos diretos.

Ainda há outros investimentos de grande porte sendo feitos nas principais cidades da Grande Florianópolis. Em Biguaçu, a instalação de um estaleiro para a construção de plataformas de petróleo trará para a região R\$1 bilhão, segundo seu empreendedor, Eike Batista, do grupo EBX. A área escolhida para o em-

preendimento tem 1,3 milhões de metros quadrados. As obras devem iniciar em 2010 e o estaleiro deve entrar em operação até o final de 2011, gerando 4 mil empregos diretos e 12 mil indiretos. O presidente da AEMFLO/CDL-SJ externou a percepção da classe empresarial da Grande Florianópolis em relação ao projeto: “Ficamos entusiasmados ao saber o potencial do empreendimento e os investimentos que serão feitos em nossa região”.

Para que tantos recursos sejam investidos em uma cidade, é indispensável a colaboração do poder público. Em São José, a administração municipal se comprometeu a fomentar oportunidades para a iniciativa privada, seja para empreendimentos já instalados no município, ou para novos projetos: “Estamos dando uma nova dinâmica às três áreas industriais e declaramos ‘de utilidade pública’ outros três terrenos, com o objetivo de criarmos novas áreas industriais. Também estamos discutindo um projeto de lei que prevê incentivos fiscais para a indústria”, revela o secretário de Desenvolvimento Econômico, Édio Vieira. O setor de serviços também recebe apoio da Prefeitura, por meio da instalação da primeira incubadora de negócios de São José. “É uma nova experiência para nós. Priorizamos, inicialmente, o setor de tecnologia e inovação, mas não queremos parar por aí”, informa Vieira.

Outro fator importante para o desenvolvimento regional é o engajamento da classe empresarial. O presidente da AEMFLO/CDL-SJ, Tito Schmitt, acredita que é necessário sensibilizar os empresários para que participem efetivamente de atividades representativas. “Só conseguiremos obter das autoridades os resultados que desejamos se estivermos fazendo esse trabalho e participando de uma entidade como a nossa. Mas não estamos aqui apenas querendo cobrar; também queremos aplaudir as iniciativas do poder público que são boas para a sociedade. Estamos fazendo com que o nosso empresário busque, antes de qualquer coisa, a cidadania”, enfatiza.

Lançamento em Palhoça



Aquele que enxerga longe.

De origem tupi-guarani, este é o significado da expressão Apoena. Mas para nós da RDO o significado vai muito além disso.

Poder ver além do que mostram os olhos é enxergar o futuro como uma criança que, brincando, começa a conhecer e dar valor ao território que a cerca.

É enxergando longe que compreendemos o mundo ao nosso redor. Percebemos necessidades e criamos soluções que geram resultados impagáveis: o sorriso e a felicidade de muitas famílias.



2 e 3 dorms (suíte)



RDO - Rua da Indústria, 100 - Bairro Santa Helena - Palhoça - SC - CEP: 89101-000 - Fone: (47) 3286-4770



Plantão de vendas no local, em frente ao
Shopping Via Catarina, Palhoça
Fone: 48 3286 4770

Associação de Bem-Estar

EXPOINCO

potencial das empresas de São

Evento reuniu mais de 70 empresas e parceiros no final

A Expoinco 2009 – Feira da Indústria, Comércio e Turismo de São José – foi um sucesso. Mais de 70 empresas da região montaram estandes para expor seus produtos e serviços, mais de 12 mil pessoas passaram pelos corredores do Centro Multiuso e cerca de 1.700 participaram das palestras e cursos durante os quatro dias do evento, entre 24 e 27 de setembro. Foi uma oportunidade especial para a integração da classe empresarial de São José e da Região Metropolitana de Florianópolis e para o público local conhecer o potencial econômico regional. O presidente do Conselho Deliberativo da AEMFLO/CDL-SJ, Conrado Coelho Costa Filho, destacou a importância do evento: “É com muita satisfação que voltamos a ter uma feira da indústria e do comércio na região e, mais especificamente, em São José. Esperamos ter mais edições nos próximos anos, para mostrar a pujança do nosso município e da região”. A feira fez parte das comemorações dos 25 anos da AEMFLO e dos 10 anos da CDL-SJ. A 1ª edição da Expoinco foi organizada pela R3 Eventos & Marketing e teve apoio do Governo do Estado de Santa Catarina, da Prefeitura Municipal de São José – por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico -, do Sebrae/SC, da Fiesc, do BRDE e da Caixa Econômica Federal.

A palestra de abertura oficial do evento teve como convidado especial o presidente da Fiesc, Alcantara Corrêa. “Há dois anos eu provoqueei o Conrado e o Títo a retomarem uma

feira na região. Eu não admito um município com o potencial de São José não se mostrar para o Estado. Não podemos estar escondidos, pois estamos em um mundo competitivo”, alertou Corrêa. Em sua palestra, ele falou sobre as oportunidades que o mundo de hoje oferece. “O mundo nunca teve tanta demanda quanto nos últimos cinco anos. Precisa de habitação, saneamento básico, estradas, pontes, viadutos, cobre, níquel, cromo. Veja o caso do estaleiro que o Eike Batista vai construir em Biguaçu. Não há outro lugar no país que tenha tanta diversidade e tanta cultura como em nosso Estado. Nós, que estamos aqui, não percebemos isso, então é necessário uma feira como esta para mostrar e divulgar isso.” O presidente da Fiesc ainda falou sobre o potencial dos pequenos negócios: “As micro e pequenas empresas é que geram empregos, impostos. É preciso dar atenção a elas. Na Alemanha, mesmo empresas compostas por somente duas pessoas estão exportando.”

Com foco nesses pequenos empreendimentos, a programação da Expoinco teve palestras voltadas para empreendedores e candidatos a empresários, organizadas pelo Sebrae. A Oficina Sebrae montada dentro da Expoinco ofereceu ao público mais de 30 opções com temas variados. Entre as mais procuradas, estavam as palestras “Momento de decisão: ser ou não ser empresário”, “Como montar seu próprio negócio” e “Entenda custos, despesas e pre-

ço de vendas”. Além da programação nas salas de aula, a Oficina

na Sebrae disponibilizou aos visitantes da Expoinco o Banco de Ideias de Negócios, a Videoteca e a Loja Sebrae.



PROMOVE

José e região metropolitana de setembro, com programação técnica e cultural

Durante quase todo o horário de funcionamento a -

e contadores tiraram dúvidas sobre legalização, tributação e sobre a Lei do Microempreendedor Individual. O consultor de finanças e marketing Geraldo de Souza Telles, do Sebrae, contou quais as dúvidas mais frequentes: “Os candidatos a empresários querem saber sobre o desenvolvimento do plano de negócios, sobre pesquisa de mercado, cálculo de viabilidade econômica. Muitos ainda não têm certeza se vão abrir suas empresas e querem saber sobre custos, preço de venda, ponto de venda e linhas de crédito. Já no caso dos empresários, o maior problema é a saúde financeira do negócio, dívidas. Muitos querem dinheiro para capital de giro. Em mais de 90% dos casos, a causa do endividamento é problema de gestão financeira e gestão de estoques. Poucos têm planejamento financeiro para os próximos 12 meses”.

Com tantas dúvidas e questões a serem resolvidas, não surpreende a grande procura pelos serviços do Sebrae durante a Expinco. O coordenador regional do Sebrae na Grande Florianópolis, Januário Serpa Filho, ficou satisfeito com os resultados: “Foi uma experiência nova, realizar a Oficina dentro de um evento maior. O resultado foi excelente, com muito movimento, palestras cheias e muitos atendimentos. E o público ainda pôde visitar a feira, tendo outras oportunidades de negócio”. Sobre o interesse do Sebrae em participar da Expinco, Januário explica: “Decidi-

mos apoiar, primeiro, porque quem promoveu o evento foi a AEMFLO/CDL-SJ, que é uma grande parceira nossa, e porque consideramos importante apoiar uma entidade tão dinâmica. Outro motivo foi que o foco do Sebrae são as micro e pequenas empresas, e a feira atraiu esse público. E ainda tem a questão da visibilidade: é importante para o Sebrae expor seus serviços em uma feira desse tamanho.”

Uma das palestras promovidas nas salas de aula da Oficina Sebrae foi sobre “Oportunidades de desenvolvimento”, ministrada pelo diretor operacional do BRDE, Cassildo Maldaner, e pelo gerente de planejamento da Grande Florianópolis, Rogério Gomes Pereira. Maldaner falou sobre o potencial econômico catarinense: “A Grande Florianópolis, em termos de logística, fica entre dois pontos estratégicos: a BR-101, sendo duplicada, e os portos do litoral Norte do Estado. Além disso, Santa Catarina como um todo tem uma mão-de-obra qualificada e tecnologia muito forte. Se temos a tecnologia, por que não fazer aqui? É nesse sentido que o BRDE ajuda a buscar saídas para o desenvolvimento”. Na palestra foram apresentadas as linhas de crédito e o funcionamento do BRDE, bem como dados estatísticos sobre os valores financiados. Uma das informações apresentadas com destaque foi o valor emprestado neste ano: de janeiro até agosto, foram R\$1.514 bilhões, sendo que no ano passado inteiro o valor contratado foi de R\$1.582 bilhões. Por causa da crise econômica, o volume de recursos solicitados em 2009 superou as expectativas do banco, devendo che-

mento da feira, consultores ofereceram atendimento individual sobre abertura, planejamento e administração de pequenos negócios



Abertura oficial com palestra do Presidente da FIESC, Alcantaro Corrêa



Abertura oficial da Expoinco 2009



Espaço Beleza e Estética



Empreendedores são atendidos pelo Sebrae

gar a R\$2,5 bilhões até o final do ano. Pereira explica que isso terá consequências: “Os bancos públicos é que aguentaram a crise, mas no ano que vem vamos ter que retrair um pouco porque estamos antecipando recursos previstos para 2010”.

Quem estava interessado em crédito para o seu negócio também pôde buscar informações no estande da Caixa Econômica Federal, patrocinadora do evento. “Nós vimos na Expoinco uma excelente oportunidade de negócios, porque São José é um dos municípios que mais cresce no Estado. Além disso, a proposta da feira era atrair os empresários, dentre os quais as micro e pequenas empresas, que são nosso público-alvo. Lá, podemos mostrar os produtos e serviços que a Caixa disponibiliza para os empresários, principalmente linhas de crédito subsidiadas pelo Governo Federal, com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador, do PIS e do BNDES”, conta Genésio Fernandes da Silva, gerente regional de negócios de pessoa jurídica da Caixa Econômica Federal. Ele disse

que a feira resultou em muitos atendimentos: “Tivemos bastante procura de pessoas querendo se informar sobre as possibilidades de crédito. Conseguimos bons relacionamentos para serem prospectados”.

“Tivemos bastante procura de pessoas querendo se informar sobre as possibilidades de crédito.

Conseguimos bons relacionamentos para serem prospectados”

Genésio Fernandes da Silva - Gerente regional de negócios de pessoa jurídica da Caixa Econômica Federal

Além de recursos financeiros para montar, manter e investir no negócio, outro fator importante para o sucesso de uma empresa é a divulgação de seus produtos e serviços. Por isso,

diversas empresas aproveitaram a Expoinco para dar visibilidade aos seus negócios. Foi o caso da Cimtel Tecnologia em Automação, que atua no ramo de segurança eletrônica e automação, revendendo produtos e prestando serviços. O dono da empresa, Marcos Antonio C. de Souza, que é vice-presidente de Relações Institucionais da AEMFLO, elencou os motivos da participação na feira: “O objetivo de participarmos é a exposição da empresa, mostrar ao público a nossa estrutura para atender a região. Além disso, queremos ajudar a fomentar a economia da região. A ideia é que esta feira seja a primeira de muitas”. Na Expoinco, a Cimtel Tecnologia em Automação expôs o que há de mais moderno em equipamentos de controle de acesso, câmeras de vigilância e um no break específico para automação de portões. Também divulgou o seu serviço de assistência técnica 24 horas. “Temos uma estrutura completa e profissional. Não se trata de comercializar produtos, mas soluções. Nosso foco é dar segurança”, revela Souza.

A oportunidade de exposição do trabalho também foi aproveitada pelo Núcleo de Empresas de Beleza e Estética, ligado à AEMFLO/CDL-SJ. As empresas que participam do grupo estiveram representadas em um estande, expondo equipamentos para salões de beleza e clínicas de estética e produtos de maquiagem e tratamento. Nos dias 24 e 27, os visitantes da Expoinco puderam receber, gratuitamente, tratamentos capilares e faciais, corte de cabelo, escova, maquiagem e massagens rápidas no estande do grupo. Além disso, um dos parceiros do núcleo, que é o curso de Cosmetologia da Univali, estava disponibilizando informações sobre higienização dos materiais usados em salões de beleza. Os visitantes também puderam receber dicas de maquiagem e de cuidados com a pele. Quem trabalha na área pôde, ainda, obter informações sobre equipamentos e móveis para salões e clínicas de estética. Marcelo Miranda, proprietário do salão Agnes Beleza e Estética, em São José, e um dos responsáveis pela coordenação do núcleo, falou sobre o interesse do grupo em participar da Expoinco: "Na feira, houve a possibilidade de abrimos um espaço para demonstrarmos os nossos produtos e a força do núcleo, que foi aberto no ano passado e já passou por uma reformulação, estando agora ainda mais forte." Fazem parte do núcleo empresas como a DB Clean e a RZ Cosméticos.

A Expoinco 2009 teve também programação cultural, com apresentação de boi-de-mamão, teatro infantil, música ao vivo, exposição de carros antigos, mostra de fotografias antigas de São José e mostra de artesanato.

to local, com participação da Escola de Oleiros de São José. A estrutura de apoio contou com sala VIP, sala de imprensa, espaço para comitês, palestras e seminários, praça de alimentação, estacionamento gratuito, segurança especializada e serviço médico para emergências. A entrada na feira foi gratuita.

"Muito mais do que comercializar, o objetivo do evento é dar visibilidade para a região e para os produtos que nascem aqui dentro. Queremos que a feira se torne um evento fixo em nosso calendário."

Édio Vieira - Secretário de desenvolvimento econômico de São José

Todas as entidades envolvidas na Expoinco demonstraram satisfação pela realização do evento. O prefeito de São José, Djalma Berger, falou sobre a importância da união entre a classe empresarial e os órgãos públicos: "Precisamos gerar riqueza a partir de parcerias

público-privadas, para beneficiar a população." O secretário de desenvolvimento econômico do município, Édio Vieira, parabenizou a AEMFLO/CDL-SJ por mostrar que é possível realizar uma feira que mostre o potencial da Grande Florianópolis: "Muito mais do que comercializar, o objetivo do evento é dar visibilidade para a região e para os produtos que nascem aqui dentro. Queremos que a feira se torne um evento fixo em nosso calendário." O presidente da AEMFLO/CDL-SJ, Tito Schmitt, agradeceu a participação dos empresários, dos patrocinadores e dos visitantes: "São José precisa mostrar novamente seu potencial. Através de uma feira como esta, a população pode conhecer o que é produzido na região e também o setor de prestação de serviços. As próximas edições serão ainda maiores e melhor organizadas. Obrigada pela participação."



Confira as empresas que estiveram na EXPOINCO 2009

- Acácio Metalúrgica
- Alexandre Turismo
- AM Construções
- Aneethun
- Aroma da Terra
- Arquiplast Timar
- Arte Catarina / Sebrae
- Arte Máxima
- Artinox
- Art'uso Decorações
- Associação do Escritores Catarinenses
- B&Z Cosméticos
- Beco Castelo Construtora
- Brudine
- BV Financeira
- Caixa Econômica Federal
- Casan
- Cia da Cortina
- Cimtel
- DB Clean
- Décio Ind. Metalúrgica
- Dimas Veículos
- Doceria Morango
- Dom Telecom / Claro
- Embratel TV Assinatura
- Escola de Oleiros
- Estruturarte Serralheria
- Evidence Sex Shop
- Fabiana Santos / Kilar
- Feldman Copiadoras
- Fenótipo
- FIESC
- Figueira Store
- Filtros Europa
- GPF Imp. Exportação
- HCR Ar Condicionado
- Hi!Site
- Intelbras
- Martins Inox
- Massoterapeuta Carlos Augusto
- Metalúrgica Desterro
- Minicalzone
- Mostra Tapetes
- Multi Art Comunicação Visual
- Na Brasa
- Núcleo de Gestores de Salões de Beleza e Estética
- Nucont - Núcleo de Contabilistas
- Pieri Sport / Fanatics/Avaí
- Pirâmide Pré-Moldados
- Prefeitura Municipal de São José
- PSI Consultoria
- Rachadel Metalúrgica
- RDO Construtora
- Revista Destaque News
- Ritter Imóveis
- Secretaria de Desenvolvimento Regional
- Sesamo Portas Automáticas
- Thumé Imóveis
- Univali
- Visão Comércio de Imóveis



Décio Metalúrgica



Pieri Sport / Fanatics/Avaí



Pirâmide Pré-Moldados



Cia da Cortina



Casan



Dom Telecom / Claro



Aroma da Terra



Filtros Europa



Acácio Metalúrgica



FIESC



Multi Art Comunicação Visual



Núcleo de Gestores de Salões de Beleza e Estética

Estado mediará relação entre EMPRESA E TRA

Mudanças na carga horária de trabalho e na hora extra podem

A Proposta de Emenda à Constituição (PEC) 231/95, em votação no Congresso, aborda duas mudanças na legislação trabalhista: a redução da jornada, de 44 para 40 horas semanais, e o aumento do adicional da hora extra, de 50% para 75% do valor pago pela hora regular de serviço.

Desde que o conteúdo da proposta tornou-se conhecido, diferentes pontos de vista dividem favoráveis e opositores. Teoricamente, a lei foi criada com o argumento de gerar emprego - os trabalhadores ficariam menos tempo em serviço e haveria necessidade de aumentar o número de turnos, o que forçaria as empresas a contratarem mais funcionários para manter a produção.

O debate sobre o tema leva em consideração as consequências da redução em outros países e no Brasil, onde a Constituição de 1988 diminuiu a jornada de 48 para 44 horas semanais. Enquanto trabalhadores apóiam a emenda, uma vez que seriam beneficiados pela manutenção do salário mesmo com a redução do serviço, empresários fazem cálculos e discordam do método de geração de emprego que o governo impõe.

Segundo Nilson Goedert, vice-presidente de Administração da AEMFLO e da CDL-SJ, com a PEC, o Estado brasileiro assume a responsabilidade de alterar o vínculo entre empregador e funcionário no que diz respeito à jornada de trabalho, sem permitir acordos ou ajustes específicos. "A medida não diferencia as realidades diferentes de cada empresa, tratando a geração de empregos como um processo de decretação", analisa. "Dizer que a redução força as empresas a contratar mais não é verdade. Há muita regulamentação por meio da legislação e isso é um inibidor de contratação", avalia.

A recente recessão econômica mundial motiva reflexões sobre a conjuntura econômica. Com as reduções do IPI adotadas pelo governo, as vendas reagiram, comprovando a necessidade e o resultado da desoneração tributária. "A PEC joga nas costas do empresário, forçadamente, a missão de gerar empregos. Não estimula, mas aumenta custos de produção. Traz mais gastos com salários, planos de saúde, encargos legais, benefícios, transportes e refeições", diz Goedert.

Além da redução da jornada, a aprovação do salário mínimo regional, no dia 9 de agosto, também trouxe novas dificuldades para as empresas. A emenda irá somar ao piso salarial intumescido e ao excesso tributário a fragilização da produtividade.

O vice-presidente de Relações Institucionais da AEMFLO/CDL-SJ, Marcos Antonio C. de Souza, afirma que a discussão não tem lógica empresarial nem política. "Um país cuja carga tributária está próxima dos 40% do PIB, que tem problemas estruturais sérios, como educação e saúde pública falida e má via viária decadente, não deveria estar discutindo jornada de trabalho ou piso regional. Deveria

criar ferramentas para um povo qualificado e assistido", assevera.

O mínimo regional, a partir de 2010, implicará custos de produção acima das demais regiões do País, ao passo que os impostos serão mantidos em igualdade. "Essa discrepância reforça a indisposição democrática do Estado, impondo o mínimo regional e a PEC, que não permite negociação entre empresários e trabalhadores", ressalta Marcos.

Para Tito Schmitt, presidente da AEMFLO e CDL-SJ, a Europa apresenta modelos de prática de redução da jornada e da livre negociação entre empresários e empregados. "A França, por exemplo, enfrentou um empobrecimento em relação aos demais



BALHADOR

prejudicar a retomada do crescimento

países europeus quando reduziu a carga de trabalho. A Alemanha, no entanto, evitou a emigração de importantes indústrias quando trabalhadores negociaram aumento da jornada para que seus empregos fossem mantidos”, conta. “A redução da jornada reduz riqueza e não aumenta salário. A livre negociação entre a classe empresarial e os sindicatos dos trabalhadores é positiva. Está provado que, quando as negociações não avançam, os trabalhadores têm uma grande ferramenta, que é a greve. E sabem usá-la muito bem”, completa.

O presidente da entidade lembra, ainda, que os países emergentes ganharam destaque na economia mundial pelo atravessamento da crise. O Brasil, principalmente, sai fortalecido da recessão. “O momento de retomada

de crescimento pede força máxima na produção e geração de riquezas. Quando a possibilidade de novos entraves se torna evidente, há preocupação em grandes pólos empregadores”, conclui Tito.

Interesses e argumentos divididos As razões pelas quais trabalhadores, sindicalistas e demais favoráveis defendem a PEC 231/95:

- Haveria mais tempo para lazer, convívio familiar e aprimoramento profissional;
- É humanamente mais saudável e o trabalhador com mais energia produz mais;
- Os ganhos de produtividade com o avanço tecnológico dos últimos anos ainda não foram repassados ao trabalhador;
- A redução da jornada em 1988 não provocou falência em massa nem desemprego;
- O que deve fazer a produtividade subir é a inovação e a incorporação de tecnologias;

- O aumento do adicional da hora extra pode desestimular o excesso de hora extra praticado;
- Segundo o DIEESE, a aprovação da PEC geraria 2,5 milhões de empregos e aumentaria em apenas 1,99% os custos de produção;
- A emenda combateria a má distribuição de renda e de jornada de trabalho.

Para os empresários e outros opositores à emenda, fatores cruciais a inviabilizam:

- As micro e pequenas empresas, responsáveis por mais de 80% das vagas de trabalho, seriam fortemente desestimuladas e muitas não resistiriam ao impacto da medida;
- Não haveria geração de emprego, e sim, intensificação do trabalho para os empregados;
- A aprovação da PEC estimularia a automação das empresas para substituir o trabalho humano;
- Haveria aumento do custo e redução da produção;
- O mercado de trabalho se estreitaria;
- Há outras formas de gerar emprego, sobretudo através da educação, qualificação, crescimento sustentado e investimentos.
- A redução da jornada não é um indutor de investimentos;
- O momento da economia é inapropriado para essas intervenções profundas;
- A competitividade precisa de modernização pelo uso racional de energia, melhoria na infraestrutura e reforma tributária.

Grupo Khronos c no mercado de segurança e comunicação

A empresa atua na indústria, no comércio e no setor de prestação de serviços, emprega cerca de 1.100 pessoas e atende mais de 6 mil clientes no Estado de Santa Catarina e no Mato Grosso

Associado da AEMFLO/CDL-SJ e ocupando o cargo de vice-presidente Institucional da CDL-SJ – por meio de seu representante Roberto Paiva -, o Grupo Khronos completa 25 anos de contínua expansão: são quatro distribuidoras, duas lojas de varejo e sete regiões atendidas pelos serviços da empresa. Um exemplo de que trabalho duro, visão de mercado e perseverança ainda são as melhores estratégias para fazer um negócio dar certo.

Em maio de 1984, o engenheiro Sionésio Corrêa de Souza iniciava a produção de sistemas de alarme contra roubo no município de São José. Um departamento técnico para a instalação dos equipamentos também foi criado. A venda de porta em porta começou a gerar indicações para novos clientes, o negócio crescia e foi aberta a primeira loja, no bairro Campinas. Daí em diante, a expansão nunca mais parou: a cada dois anos uma nova unidade de negócio era aberta. Sionésio conta sobre as dificuldades do início do empreendimento: “Foram

muitas, porque quando a gente começa uma empresa fazemos de tudo – o desenvolvimento, a parte comercial, a parte jurídica – e não apenas

“Hoje a empresa se destaca no mercado catarinense pelas novas tecnologias de Cidade Digital. Temos tecnologia para instalar uma rede de fibra ótica por toda a cidade”

Sionésio Corrêa de Souza - presidente

aquilo que conhecemos. Como somos engenheiros, a parte tecnológica era a mais fácil, mas por não termos formação na área administrativa, sentíamos um pouco de dificuldade. Com o tempo fomos resolvendo isso, buscando cursos de especialização e MBAs e contratando profissionais especializados”.

O mercado de segurança, na década de 1980, não tinha a demanda que existe hoje. O presidente da Khronos atribui à visão de mercado dos fundadores da empresa boa parte do sucesso conquistado. “Fomos pioneiros na área de segurança

na Grande Florianópolis. Já enxergávamos que haveria uma grande demanda no futuro, e estamos vivendo esse momento hoje”, conta. Vinte e cinco anos depois, o setor é altamente competitivo. Para se destacar na preferência dos consumidores, a Khronos investe em tecnologia e em atendimento. A empresa dividiu a Grande Florianópolis em 10 regiões, de onde parte o atendimento dos serviços de monitoramento. “Estamos muito próximos dos clientes, e isso é um grande diferencial”, diz Sionésio.

Outro fator apontado por ele como atrativo para os clientes são os produtos diferenciados de monitoramento de dados, câmeras e alarmes inovadores. No entanto, o setor que mais cresce dentro da empresa é o de serviços. Enquanto as unidades de comércio e a indústria acompanham a taxa de crescimento econômico nacional, o setor de prestação de serviços cresce em torno de 30% ao ano. Apenas em 2009 a Khronos inaugurou duas unidades de atendimento – uma em Balneário Camboriú e outra em Cuiabá, no Mato Grosso. Os planos são de continuar expandindo nesse Estado, logo que a uni-

dade de Cuiabá atingir o ponto de equilíbrio.

A empresa atua no setor de segurança patrimonial privada eletrônica e humana desde 2001, oferecendo consultoria, monitoramen-



Luiza L. Carreirão

Completa 25 anos

to de alarmes e câmeras e outros serviços. “A tendência no Brasil é que a maioria das pessoas passe a trabalhar com serviços. Hoje ainda falta mão-de-obra especializada e serviços diferenciados, como a integração de sistemas”, avalia Sionésio. Buscando satisfazer essa necessidade de mão-de-obra especializada, desde 2007 a Khronos disponibiliza no mercado profissionais especializados em serviços de asseio e conservação, para funções de porteiro, servente, jardineiro, cozinheiro etc.

Profissionais do setor administrativo também entraram no foco da empresa: secretários, auxiliares administrativos, recepcionistas, entre outros.

Mesmo com o crescimento acelerado da área de prestação de serviços, a Khronos continua investindo fortemente no desenvolvimento dos outros segmentos. A indústria começou a vender para o mercado externo há dois anos e, hoje, exporta para o Chile, a Venezuela, o Uruguai e a Guatemala, comercializando principalmente sistemas de intrusão, alarmes, sensores, cercas eletrônicas e equipamentos de rádio-controle. O segmento comercial vende produtos próprios e fabricados por empresas nacionais e internacionais, especialmente vindos dos Estados Unidos e da Ásia. Um dos principais parceiros da empresa é a Bosch, considerada a maior do mundo em segurança eletrônica. A Khronos também atua no comércio eletrônico, com uma loja on-line.

O presidente aponta as perspectivas de crescimento: “Hoje a empresa se destaca no mercado catarinense pelas novas tecnologias de Cidade Digital. Temos tecnologia para instalar uma rede de fibra ótica por toda a cidade, de modo que as prefeituras possam disseminar a inclusão digital. Isso pode também interligar todos os prédios com um link de alta velocidade, para uma comunicação com custo quase zero. Outra tecnologia de Cidade Digital são as câmeras de segurança nas ruas, além de outros benefícios que podem afetar positivamente inclusive a população com baixo índice de Desenvolvimento Humano.”

Para o empresário, os maiores desafios na administração da empresa, além da competitividade, são a dificuldade na

obtenção de crédito para financiar o crescimento e a concorrência desqualificada de empresas clandestinas: “O mercado legal é qualificado, mas há muitas empresas ilegais atuando na Grande Florianópolis. A informalidade prejudica a qualidade dos serviços de segurança na região”.

Em meio às perspectivas positivas e aos desafios do dia-a-dia, Sionésio se orgulha da trajetória da empresa ao longo desses 25 anos: “Dizem que uma empresa é uma vida - nasce, cresce e morre - e que o sucesso se mede pelo tempo que ela vive. Se formos contar o número de empresas que têm 100 anos, são muito poucas. Então o fato de viver 25 anos com a solidez que a Khronos tem nos deixa bastante felizes. Esperamos continuar a ter esse sucesso por muitos anos e que, no futuro, tenhamos uma sucessão tranquila.” Ele comemora: “Ser líder no mercado da Grande Florianópolis no segmento de segurança eletrônica é uma felicidade bastante grande.”

A comemoração dos 25 anos acontece há alguns meses, por meio de diversas ações. Para encerrar as celebrações, a empresa vai promover um grande encontro para fornecedores, clientes e funcionários.

Para aqueles que estão iniciando seus negócios e desejam manter-se no mercado por muitos anos, Sionésio compartilha o que aprendeu: “É preciso ter muita perseverança, muita dedicação e trabalhar muito. O empresário deve entrar em um ramo com perspectiva de crescimento, buscar se diferenciar. É trabalho, trabalho e trabalho, porque o mercado é muito competitivo.”

Luiza L. Carreira



A empresa Khronos trabalha com tecnologias de última geração

UNIDADES DE NEGÓCIO DA KHRONOS

Distribuidoras e centrais de serviços:

Chapecó
Florianópolis
Joinville
Tubarão

Centrais prestadoras de serviços:

Balneário Camboriú
Cuiabá (MT)
Videira

Lojas de varejo:

Florianópolis
São José

CONHEÇA OS SERVIÇOS PRESTADOS PELO GRUPO KHRONOS:

- Monitoramento de câmeras de segurança
- Controle de acesso
- Monitoramento de alarmes
- Monitoramento público
- Rastreamento veicular
- Vigilância patrimonial
- Segurança Integrada
- Assistência técnica
- Limpeza e conservação
- Relatórios on-line de alarmes e rastreamento veicular

Credibilidade e dedicação:

Sercontábil completa 25 anos

Começar do zero é um fator que pesa contra a abertura de um negócio, para muitos candidatos a empreendedores. A falta de dinheiro para o capital inicial e para o capital de giro da empresa nos primeiros meses de existência inibe as pretensões empreendedoras, junto com a falta de experiência comercial e a dificuldade para se conseguir os primeiros clientes – especialmente na área de prestação de serviços. Felizmente, para movimentar a economia, há quem tenha coragem de correr todos esses riscos em nome de um negócio próprio.

É o caso de Sérgio da Silva, proprietário da Sercontábil. Há 25 anos, Sérgio desligou-se do emprego em uma empresa de contabilidade, vendeu sua moto e abriu o próprio escritório. “Comecei com duas mesas, uma máquina de escrever, duas máquinas de calcular e um telefone”, lembra. Na época, Sérgio era técnico contábil. Hoje, ele é bacharel em Ciências Contábeis e em Direito e pós-graduado em Planejamento Tributário. “O estudo me trouxe maior bagagem e segurança para lidar com a legislação, me auxiliando a encontrar caminhos legais que facilitem o trabalho dos meus clientes”, conta.

A dedicação rendeu frutos. Se o escritório começou com apenas dois pequenos clientes, hoje são cerca de noventa empresas e mais de 220 pessoas que confiam

Luiza L. Correia

na Sercontábil para questões trabalhistas, fiscais e contábeis. Alguns desses clientes estão com a empresa desde o início. “Nosso primeiro cliente foi o seu Walter Silva, da WS Embalagens, que continua conosco até hoje. Temos outros clientes muito antigos, como o supermercado Gêmeos, a distribuidora de bebidas Orsi e a Starcolor”, informa Sérgio. Isso confirma a opinião do empresário sobre a melhor forma de angariar clientes na sua área. “A nossa publicidade é o nosso trabalho. Procuramos agir de forma correta, sem prejudicar os clientes. Mais de 90% de nossos clientes vieram por indicação”, conta.

O trabalho sério e correto realmente parece ser a melhor estratégia nesse ramo. “Quem está começando deve agir eticamente, honestamente, ter um padrão de qualidade nos servi-

O grande desafio dos escritórios de contabilidade, segundo o proprietário da Sercontábil, é acompanhar as constantes mudanças na legislação.

Sérgio da Silva - proprietário

ços e senso de coleguismo. É importante também falar a verdade para o cliente quando acontece alguma coisa errada e assumir a responsabilidade, para não prejudicá-lo. Outro fator importante é guardar a confidencialidade das informações”, aconselha Sérgio. A postura ética e a competência são, para ele, os principais fatores para lidar com a alta competitividade no setor.

O grande desafio dos escritórios de contabilidade, segundo o proprietário da Sercontábil, é acompanhar as constantes mudanças na legislação. A burocracia e a lentidão do processo de abertura de empresas são os entraves que mais atrapalham o trabalho dos contadores. Crises na economia, como a deflagrada neste ano após a falência de um dos maiores bancos dos Estados Unidos, afetam os empresários e, conseqüentemente, os escritórios que prestam serviços para eles. Sérgio acredita que este final de ano traz boas perspectivas para seu negócio: “A recuperação econômica nos traz a possibilidade de aumentar a clientela, pois as

Sérgio da Silva, proprietário



Recepção da Sercontábil

peças voltam a abrir empresas”. Outra tendência apontada como positiva para o setor é a formalização dos negócios por meio da Lei do Microempreendedor Individual. Com o crescimento de empresas que antes atuavam na informalidade, os contadores ganham novos clientes. “Temos um cliente que consertava bicicletas em casa e que, hoje, tem uma loja que vende por atacado”, cita.

Para ajudá-lo a enfrentar os desafios e a manter-se atualizado no mercado, Sérgio recorre aos benefícios do associativismo: “O papel da AEMFLO/CDL-SJ é muito importante. Usamos os benefícios na área de saúde e participamos dos cursos e palestras voltados para contabilidade. Além disso, há o escritório da Jucesc na sede da AEMFLO/CDL-SJ, que facilita muito a nossa atividade, então nos envolvemos bastante com a associação.”

“Vim de uma família pobre, com nove filhos. Comecei do zero. Me considero um milionário, em termos de conhecimento e de estabilidade financeira. Me sinto feliz profissionalmente.”

Sérgio da Silva - proprietário



Fachada e acesso da empresa

Ao completar 25 anos de empresa, o proprietário da Sercontábil avalia sua trajetória. “Vim de uma família pobre, com nove filhos. Comecei do zero. Me considero um milionário, em termos de conhecimento e de estabilidade financeira. Me sinto feliz profissionalmente.” A empresa tem tudo para permanecer no mercado por muitos anos – a filha de Sérgio está estudando Contabilidade e possivelmente dará continuidade ao negócio.

Para celebrar a longevidade, a Sercontábil promoverá uma festa para seus clientes, no final de outubro. O destaque da comemoração, além das homenagens aos clientes mais antigos, será o recebimento da certificação ISO 9001: “Para nós a certificação representa o reconhecimento da qualificação de nosso trabalho e dos nossos colaboradores. Já éramos organizados, mas agora estamos adequados às

normas da ISO”, comemora Sérgio.

A Sercontábil foi fundada em 1º de novembro de 1984. Hoje, possui sede própria e conta com 17 funcionários. Sérgio está orgulhoso: “A gente está sempre modernizando o escritório e investindo na qualificação dos funcionários. Agradeço por ter chegado neste ponto, por estar financeiramente tranquilo. Lógico que temos a intenção de crescer, mas com pé no chão, com calma, sem pressa”.

Ao completar 25 anos de empresa, o dono da Sercontábil avalia sua trajetória. “Vim de uma família pobre, com nove filhos. Comecei do zero. Me considero um milionário, em termos de conhecimento e de estabilidade financeira. Me sinto feliz profissionalmente.” A empresa tem tudo para permanecer no mercado por muitos anos – a filha de Sérgio está estudando Contabilidade e possivelmente dará continuidade ao negócio.

Empreender: novos núcleos

O projeto completa 12 anos na AEMFLO/CDL-SJ com diversos cases de sucesso e criação de novas oportunidades

Acervo



Núcleo de Jovens Empresários promove debate

O Projeto Empreender iniciou o segundo semestre de 2009 com a possibilidade de abertura de novos núcleos setoriais. Além dos oito núcleos em funcionamento, que reúnem 278 empresas, começam a ser trabalhados os nichos de clínicas veterinárias, pet shops, restaurantes de buffet a quilo, escolas infantis e empresas de segurança. A abertura de novos núcleos é uma meta do projeto em médio prazo. Segundo o diretor, André Gaidzinski, “a AEMFLO/CDL-SJ é a maior entidade do estado em número de associados, e temos condições de ter vários núcleos setoriais, de modo que os empresários conquistem meios para barganhar em suas áreas de atuação.”

O projeto Empreender consiste na união de empresas do mesmo segmento ou que tenham interesses comuns, por meio da formação de núcleos setoriais. Nesses grupos, os empreendedores trocam experiências e buscam soluções para suas dificuldades, promovendo ações conjuntas que fortalecem as empresas envolvidas, sempre com o acompanhamento de um consultor. O foco

está nas micro e pequenas empresas, que se mobilizam com o apoio de associações comerciais e industriais.

O projeto surgiu no Brasil em 1991, a partir de uma parceria entre as associações comerciais de Brusque, Blumenau e Joinville e a Câmara de Artes e Ofícios de Munique, na Alta Baviera (Alemanha). A AEMFLO/CDL-SJ apoia o Empreender desde 1997. Hoje, o programa é uma parceria entre o Sebrae e a Facisc e conta com o apoio da Fundação Empreender. O projeto utiliza a metodologia Metaplan, baseada na interação permanente dos participantes.

A participação em núcleos setoriais traz diversas vantagens para o empresário. Por meio deles é possível negociar com fornecedores e clientes, fazer compras conjuntas com menor custo, buscar novas tecnologias, participar de capacitações, produzir ou prestar serviços em conjunto, trocar experiências com outras entidades e, sobretudo, ter como parceiras empresas que, antes, eram apenas concorrentes. Um bom exemplo é o Núcleo das Empresas de Transporte Turístico e Fretamento de Santa Catarina (AETTUSC), que obteve algumas conquistas por causa da união dos empresários do setor. “Estamos negociando diversas ações de incenti-

vo para fomentar o turismo. A ANTT tentou aprovar algumas resoluções que inviabilizariam nosso serviço e conseguimos melhorar muito essas resoluções, por meio de negociações. Também encaminhamos pedidos ao Governo do Estado para reduzir a carga tributária, de modo que possamos reduzir nossos custos e ganhar em competitividade e qualidade”, conta o presidente do núcleo, José Marciel Neis, da Alexandre Turismo. Além da representatividade do próprio núcleo, o grupo ganha com a representatividade e os benefícios oferecidos pela associação à qual está ligado – no caso, a AEMFLO/CDL-SJ. As vantagens são mútuas. “A união faz a força e permite que os empresários estejam organizados para quaisquer eventualidades. E isso ainda fortalece a associação, trazendo novos associados”, explica André Gaidzinski.

O presidente da AEMFLO/CDL-SJ, Tito Alfredo Schmitt, que implantou o Empreender em sua primeira gestão à frente da instituição, em 1997, acredita na importância do projeto para as micro e pequenas empresas. “É um projeto que consideramos fundamental em nossa associação. A intenção é facilitar a vida dos empresários, principalmente das pequenas empresas. Imaginamos que as em-

e boas perspectivas

Aceruo



Núcleo de Gestores de Salões de Beleza e Estética

presas maiores não precisam desse tipo de trabalho porque têm estrutura. As pequenas empresas é que têm dificuldades, pois precisam se desenvolver, aprender; estão iniciando suas atividades empresariais e precisam de orientação, cursos específicos para seus grupos e desenvolvimento de conhecimento em suas áreas. Então, são criados projetos específicos para seus setores”, enfatiza.

Além de desenvolverem ações internas, alguns núcleos realizam projetos voltados para a comunidade. É o caso do Núcleo de Jovens Empresários, que participa de um movimento nacional e realiza, em São José, o Feirão do Imposto, que visa a esclarecer a população sobre a carga tributária que incide nos produtos utilizados no dia-a-dia. Outro exemplo é o Núcleo de Contadores de Gestão Empresarial (Nucont), que tem um programa que auxilia a comunidade a fazer a declaração do imposto de renda.

O Nucont é um caso exemplar, entre os núcleos setoriais desenvolvidos dentro da AEMFLO/CDL-SJ. O núcleo foi criado em 2005, após a participação de diversos contadores no projeto Contabilizando o Sucesso, promovido pelo Sebrae e pelos conselhos federal e regional de contabilidade. A associação apoiou a criação do grupo oferecendo salas de reunião e auditório para palestras e disponi-

bilizando um consultor treinado para utilizar a metodologia Metaplan. O núcleo também pôde contar com a representatividade da AEMFLO/CDL-SJ junto a outras entidades públicas e privadas e com o apoio na divulgação de suas ações.

O objetivo inicial do Nucont era diferenciar, no mercado, os profissionais participantes do núcleo. Os contadores queriam formar um grupo que pudesse agregar valor aos serviços contábeis por meio da mudança da postura profissional. Assim, os contabilistas assumiram o papel de consultores de seus clientes, passando, também, a atender empresas interessadas em melhorar a gestão. Para isso, foi necessário capacitar os membros do núcleo para que adquirissem os conhecimentos necessários a esse perfil profissional mais amplo.

Hoje, fazem parte das atividades do Nucont as reuniões temáticas, nas quais são discutidos temas relacionados à contabilidade; as palestras e debates, promovidos em parceria com diversas instituições; as capacitações; a participação em fóruns e conselhos; e o atendimento à população.

O Empreender, da forma como é executado em Santa Catarina, é um sucesso. “Esse modelo auxilia na organização das empresas e no controle e planejamento de questões estra-

tégicas. O modelo que usamos hoje no Estado é referência para o resto do país. As pessoas perguntam como conseguimos fazer tanta coisa. Isso é resultado da dedicação ao associativismo empresarial no Estado”, afirma Gaidzinski. Um exemplo de que o programa catarinense tornou-se um referencial é uma experiência recente no Paquistão. O Centro de Treinamento e Desenvolvimento das Associações Empresariais da Baviera (BFZ, da Alemanha) solicitou ao Sebrae e à Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil, entidades responsáveis pelo Empreender, a indicação de um consultor para participar da implantação de um núcleo setorial naquele país, e o indicado foi o consultor Fábio Cesar de Moraes, supervisor de Desenvolvimento Setorial na AEMFLO/CDL-SJ. A missão foi realizada em agosto.

O bom desempenho estimula a AEMFLO/CDL-SJ a pensar ainda mais longe. O presidente da entidade aponta as perspectivas do Empreender: “Estamos pensando em cooperativas de crédito para as microempresas, dentro dos grupos setoriais, para captar recursos mais baratos no mercado”. Com tantos bons resultados, ninguém duvida da possibilidade de êxito desse novo empreendimento.

Saiba quais os núcleos em funcionamento hoje:

- Jovens Empresários
- Empreiteiros de Mão-de-Obra
- Gestores de Salão de Beleza
- Transporte Turístico e Fretamento
- Rota Automotiva
- Fazenda Santo Antônio
- Contadores de Gestão Empresarial
- Instaladores de Aquecedores

Capacitação: uma ferramenta

Empresários buscam na AEMFLO/CDL-SJ conhecimentos para

Acervo



Competitividade. Esse é um conceito fundamental no mercado de trabalho e no mundo dos negócios. Para alcançar essa competitividade, profissionais e empreendedores concentram esforços e conhecimentos, buscando conquistar o diferencial que os destaque dos demais e lhes possibilite crescimento.

Um dos fatores importantes para se manter competitivo no mercado é o saber, que pode ser adquirido pela experiência e/ou pelo aprendizado em sala de aula. O aprendizado, por meio de cursos, palestras e oficinas, acelera o desenvolvimento do profissional e o prepara para as atividades que irá exercer. Marcio Schultz, fundador do Instituto Eneagrama no Brasil, acredita que a capacitação é a palavra de ordem nas organizações. “Não se pode esperar que as pessoas estejam prontas. É uma ingenuidade que custa muito caro para as empresas. Como vou exigir do empregado se não tenho como mensurar se ele está capacitado para fazer o trabalho?”, indaga. Como exemplo, ele cita as empresas que investem em cursos de oratória para seus gerentes, que fazem apresentações mensais sobre os resultados das organizações: “Não tem que esperar que o

gerente seja bom em oratória. Tem que investir nisso.”

Schultz avalia que, hoje, o conhecimento técnico é de fácil acesso e que o desafio maior está na gestão de pessoas: “Gestão é ensinar a trabalhar com pessoas, com conflitos, dar feedbacks, negociar. Porque todo mundo negocia; não só quem trabalha com vendas.” Segundo ele, um caso comum é o de um bom funcionário que é promovido a gerente, sem ser preparado para isso. “As vezes a pessoa é boa para a execução de tarefas, mas não para ensinar ou coordenar. A capacitação gerencial não deve conter apenas aspectos técnicos, que são importantes, mas deve também auxiliar o gerente a lidar com sua equipe, a ter didática para ensinar o que sabe”, afirma.

Márcio confere à capacitação um papel estratégico nos negócios, como um meio para se atingir os objetivos empresariais: “É tão relevante que está intrinsecamente ligada à obtenção de resultados ou não. Muitas empresas têm boas idéias e produtos, mas pecam na hora de capacitar os colaboradores para que o produto final esteja alinhado ao que foi pensado inicialmente. Toda uma estratégia empresarial pode ir por água abaixo por falta de capacitação das pessoas que vão executar as tarefas.”

Dada a importância da dissemina-

ção de conhecimentos entre empresários e colaboradores, a AEMFLO/CDL-SJ oferece, regularmente, cursos, palestras e oficinas de capacitação sobre diversos temas, a fim de proporcionar aos seus associados e colaboradores mais uma ferramenta para alcançar a tão perseguida competitividade. São cursos práticos em sala de aula, com instrutores qualificados e material didático atualizado. O setor de capacitação da AEMFLO/CDL-SJ é certificado pela ISO 9001:2000 e é constantemente avaliado pelos usuários: a média de avaliação dos cursos oferecidos é sempre maior ou igual a 7,8.

Os cursos mais procurados são os relacionados a vendas, liderança e recursos humanos. São realizados, em média, seis cursos e uma palestra todos os meses. Em 2009, a AEMFLO/CDL-SJ já capacitou cerca de 600 pessoas, por meio de parcerias com o SEBRAE/SC, a Potencial Marketing e RH, a GMP Treinamentos, a Impaktus, o IMCEV e a Capital Contabilidade, entre outras organizações.

A psicóloga Cintia Leonardo Eufrazio gostou da abordagem prática do curso Administração de Recursos Humanos. “Esse conhecimento nos permite ter uma visão melhor sobre a empresa e irá nos ajudar na prática da resolução de problemas e das negociações, por exemplo”, diz. O assistente de RH César

estratégica

se destacarem no mercado

José de Souza, que participou do mesmo curso que Cíntia e também do de Rotinas Trabalhistas, buscou na AEMFLO/CDL-SJ a reciclagem de seus conhecimentos: "Eu estava há muito tempo fora da área de RH, e quando retornei esse curso me deu as noções básicas de mudanças na legislação, para voltar a trabalhar no setor."

Além dos cursos oferecidos pela AEMFLO/CDL-SJ, a associação tem parcerias com oito instituições de ensino, que oferecem preços especiais para os empresários associados, seus empregados e dependentes (veja informações no box). É mais uma maneira de criar condições para que o empresariado local adquira conhecimentos e competitividade.

Principais cursos oferecidos pela AEMFLO/CDL-SJ:

- A Arte de Mobilizar Pessoas e Buscar Resultados
- Administração de RH Completo
- Atendimento ao Cliente
- Avaliação e Desempenho
- Cobrança por telefone e negociação com Inadimplentes
- Como Administrar Crédito e Cobrança
- Comunicação e Liderança Eficaz
- Controles Essenciais Financeiros
- Departamento Pessoal e Rotinas Trabalhistas
- EMPRETEC
- Eneagrama - Aplicado a Gestão de Pessoas
- Escrita Fiscal
- Fluxo de Caixa
- Gestão de Estoques
- Liderando sua Equipe de Trabalho
- Oratória e Expressão - Nível 1
- Oratória e Expressão - Nível 2
- Organização e Eficácia do Departamento Comercial
- Planejamento Estratégico
- Planejamento Tributário
- Psicologia do Líder
- Qualidade no Atendimento
- Recrutamento e Seleção
- Redação Empresarial
- Técnicas de negociação em Compras
- Técnicas de Vendas -
- Telemarketing

Conheça os convênios da AEMFLO/CDL-SJ com instituições de ensino:

Universidade Candido Mendes

Benefícios: isenção da taxa de inscrição e desconto de duas mensalidades nos cursos de pós-graduação.

Pessoas atendidas: empresários e funcionários de empresas associadas e seus dependentes em 1º grau.

Estácio de Sá

Benefícios: desconto de 15% em cursos de graduação e 10% em cursos de pós-graduação

Pessoas atendidas: funcionários, sócios de empresas associadas e seus dependentes em 1º grau.

Faculdades Borges de Mendonça

Benefícios: 10% de desconto em cursos sequenciais, superiores e de complementação de estudos nas áreas de Psicologia, Farmácia, Pedagogia, Letras, Enfermagem e Educação Física.

Pessoas atendidas: empresários e funcionários de empresas associadas e seus dependentes em 1º grau.

Senai-CET/São José

Benefícios: 15% de desconto em cursos técnicos, superiores de tecnologia e de pós-graduação.

Pessoas atendidas: empresários e funcionários de empresas associadas e seus dependentes em 1º grau.

Sest/Senat

Benefícios: 20% de desconto nos cursos presenciais e descontos especiais em cursos de esporte, arte, lazer, na locação de salão de festas, do campo de futebol e do ginásio de esportes.

Pessoas atendidas: empresários e funcionários de empresas associadas e seus dependentes.

SOCIESC/ Fundação Getúlio Vargas

Benefícios: desconto de 7% nos cursos de MBA em Gestão Empresarial e de especialização em Lean Manufacturing.

Pessoas atendidas: empresários e funcionários de empresas associadas.

Univali

Benefícios: desconto de 10% nas mensalidades dos cursos tecnológicos. Os cursos proporcionam formação superior em apenas dois anos e meio.

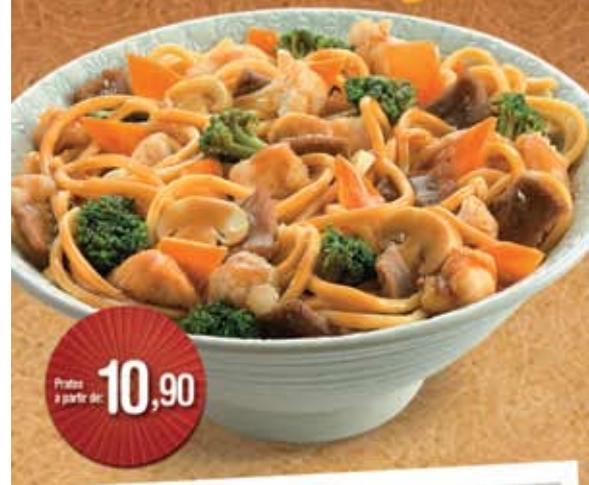
Pessoas atendidas: empresários e funcionários de empresas associadas e seus dependentes em 1º grau.

Colégio Energia - Barreiros

Benefícios: desconto de 30% nas mensalidades do Ensino Fundamental, Médio e Terceirão. Isenção de taxa de matrícula.

Pessoas atendidas: empresários, parceiros e funcionários de empresas associadas e seus dependentes em 1º grau.

Fome
não tem
hora.
Mas tem
telefone e
endereço.



Entregamos em São José,
Floripa Ilha e Continente.
Aceitamos Visa para
pedidos Delivery.

Floripa Ilha
3901 2020

Floripa Continente
e São José

3901 3130



Catarinenses discutem rigor da LEI ANTIFUMO

Enquanto a Assembléia Legislativa catarinense aprecia um projeto de lei que determina espaços adequados para fumo em locais fechados e coletivos, a Secretaria de Estado da Saúde encomenda pesquisa de opinião com a população. De acordo com o resultado, a Secretaria deve encaminhar ao Legislativo a proposta preferida pelos pesquisados. Por enquanto, o órgão defende a proibição total ao fumo em ambientes que não sejam ao ar livre, como muitas casas noturnas, bares, restaurantes, locais de trabalho e táxis.

Em São Paulo, está em vigor desde 7 de agosto o modelo mais rigoroso da lei antifumo, com restrição completa do fumo em ambientes externos. Os fumódromos – áreas separadas destinadas aos fumantes – também estão vedados no Estado.

A Lei Federal nº 9.294, de julho de 1996, que atualmente rege as normas de restrição ao fumo no país, não é específica e trata sobre diversos aspectos, inclusive a publicidade dos cigarros, o uso de bebidas alcoólicas e até de agrotóxicos. A lei permite os fumódromos, desde que isolados fisicamente dos demais ambientes.

A falta de uma legislação federal completa e exclusiva abre precedentes para discussões jurídicas, como acontece em São Paulo. O Estado chegou a ter sua lei antifumo interpretada como inconstitucional por muitos juristas, que entendem que a competência para dirimir a questão é da União. Outro fator considerado por opositores à nova lei paulista é a restrição do direito a liberdade (ir e vir) do fumante. Outra linha jurídica entende que, por envolver matéria de saúde, a competência se divide entre União, estados e municípios e, portanto, em São Paulo, não haveria inconstitucionalidade.

Em diversos estados, leis que complementam a Lei Federal na questão do fumo estão em fase de implementação, revelando uma tendência à criação de uma lei nacional específica, que já estaria em tramitação na Casa Civil, de autoria do Ministério da Saúde. Assim como acontece em Santa Catarina, com a intenção da Secretaria do Estado da Saúde de abolir o fumo mesmo em fumódromos, o Ministério pretende o mesmo nível de proibição em âmbito federal.

Para muitos empresários proprietários de restaurantes, bares e demais estabelecimentos afetados pelas novas normas, sobretudo pelas formas mais rígidas, o impacto econômico poderá ser sentido, uma vez que os clientes fumantes seriam discriminados. “Se o empresário interessado em atender o cliente fumante disponibilizar um espaço adequado para o fumo em seu estabelecimento, haverá um consenso nessa questão. Os fumantes, com um espaço físico separado, não prejudicarão a saúde de outras pessoas com o fumo passi-

Nível de restrição ao fumo em ambientes fechados e coletivos é tema de divergências

vo. O importante é a nova legislação permitir o fumódromo e fiscalizar, para proteger a saúde das pessoas e apoiar o empresário que preparar uma estrutura adequada para não perder clientes fumantes”, analisa Tito Schmitt, empresário e presidente da AEMFLO/CDL-SJ.

Florianópolis é a 8ª entre as capitais em percentual de fumantes

Segundo pesquisa do InforEstado, São Paulo tem 21% da população composta por fumantes, liderando o ranking entre as capitais. A seguir na lista estão Porto Alegre, Belo Horizonte, Campo Grande, Curitiba, Rio Branco e Porto Velho, todas à frente de Florianópolis, onde 17,6% dos cidadãos fumam.



Dados do Instituto Nacional do Câncer (INCA) revelam que, em 1989, 29% dos jovens brasileiros entre 18 e 24 anos eram fumantes. Em 2008, esse número caiu para 14,8%. Dos cidadãos acima dos 18 anos, 35% fumavam em 1989, enquanto em 2008 houve redução para 15,2%.

Para a Organização Mundial da Saúde (OMS), 90% dos casos de câncer de pulmão e 80% dos de lábios, boca e faringe podem ser atribuídos ao tabagismo. Santa Catarina possui 204 registros de câncer de lábios, boca e faringe e 883 de pulmão. Esses, para tratamentos, representam custo de mais de R\$ 804 mil ao Estado.



A imagem da sua empresa deve refletir o que o seu produto ou serviço é na realidade. Simplesmente porque esse é o nosso objetivo: trabalhar a sua imagem com a mesma qualidade, eficiência que sua marca oferece.

48 3240-1200

www.multiart.art.br

multi art
COMUNICAÇÃO VISUAL
levada a sério



DO JARDIM À FACULDADE. EDUCANDO PARA O MUNDO.



Para uma educação de qualidade, infraestrutura é fundamental - mas não é tudo. É por isso que o Colégio Antônio Peixoto investe nas pessoas, valorizando os educadores, colaboradores, alunos e suas famílias, além de investir em recursos como laboratório de informática, academia, piscina, biblioteca e até em uma locadora de livros.

Os elevados índices de alfabetização dos pequenos e de aprovações em vestibulares comprovam que o nosso jeito de ver a vida e o processo educativo é um ótimo caminho para a garantia de excelentes resultados. O atendimento é personalizado e a formação oferecida é complementada através de atividades como teatro, dança, judô, música, natação, hidroginástica e outros.

Os diferenciais do Colégio Antonio Peixoto são evidenciados através da prática de valores como nossa fé em Deus, o amor à pátria e à bandeira, o respeito à família e o incentivo à solidariedade, aliados a um ambiente sadio e seguro, como esse nosso mundo, aliás, anda precisando tanto.

Venha nos visitar e faça como os nossos alunos: tire as suas próprias conclusões.



Balneário - Estreito
3244 2947

www.colegiopeixoto.com.br

Ensino Infantil - Fundamental - Médio - Preparação para o vestibular