



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL NO TOCANTINS



ROBERTO MAGNO MARTINS

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE-TO**MÁRCIA RODRIGUES DE PAULA**

Diretora Superintendente

MARIA EMÍLIA MENDONÇA PEDROZA JABER

Diretora Técnica

JARBAS LUIZ MEURER

Diretor de Administração e Finanças

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA**FLÁVIA ROBERTA P. D. BOSSONARO**

Gerente

Mara Rúbia Fontoura N. Almeida – Analista Técnica – Estudos e Pesquisas

Ana Lúcia Almeida Ramos – Estagiária – Estudos e Pesquisas

Colaboração

Nemias Gomes – Gerente – Unidade de Marketing e Comunicação

Helder Shane – Analista – Unidade de Marketing e Comunicação

Isabelle Bento – Analista – Unidade de Marketing e Comunicação

Informações e contatos

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Tocantins – Sebrae-TO
102 Norte – Avenida LO 04 – Lt 01 – Plano Diretor Norte – Palmas/TO – CEP 77006-006

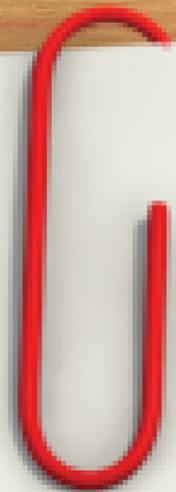
Tel.: 63 3219-3382

Call Center: 0800 570 0800

Site: www.to.sebrae.com.br

©Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei nº 9.610).



INTRODUÇÃO

Figura criada pela Lei Complementar 128/2008, com o principal objetivo de retirar da informalidade milhões de empreendedores, o Microempreendedor Individual (também chamado de “EI” ou “MEI”) é um empresário com faturamento bruto de, no máximo, R\$ 60 mil ao ano. Além disso, o MEI pode ter um empregado contratado e deve atuar em uma das mais de 400 atividades permitidas para o segmento.

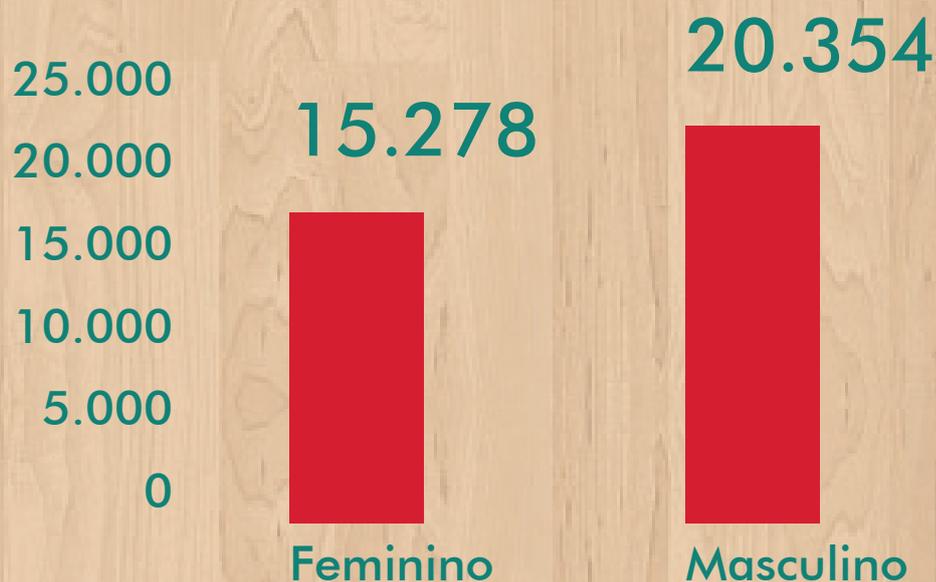
Ao se formalizar como Microempreendedor Individual, o empreendimento passa a ter um CNPJ, podendo, assim, emitir de notas fiscais. Fora os benefícios relacionados ao empreendimento, o empresário, mediante pagamento mensal unificado – de cerca de R\$ 33,00 – ganha acesso a cobertura previdenciária.

Com o avanço da Lei Geral, foi criada a figura do Microempreendedor Individual (MEI) através da Lei Complementar 128/2008. Surgiu assim um novo segmento de clientes do Sebrae, com características próprias – e distintas – das micro e pequenas empresas. Para conhecer essa nova clientela, saber quais suas necessidades, seu comportamento, quais suas expectativas para o futuro e para o correto direcionamento do atendimento, realizamos pesquisas anuais sobre o perfil do microempreendedor individual.

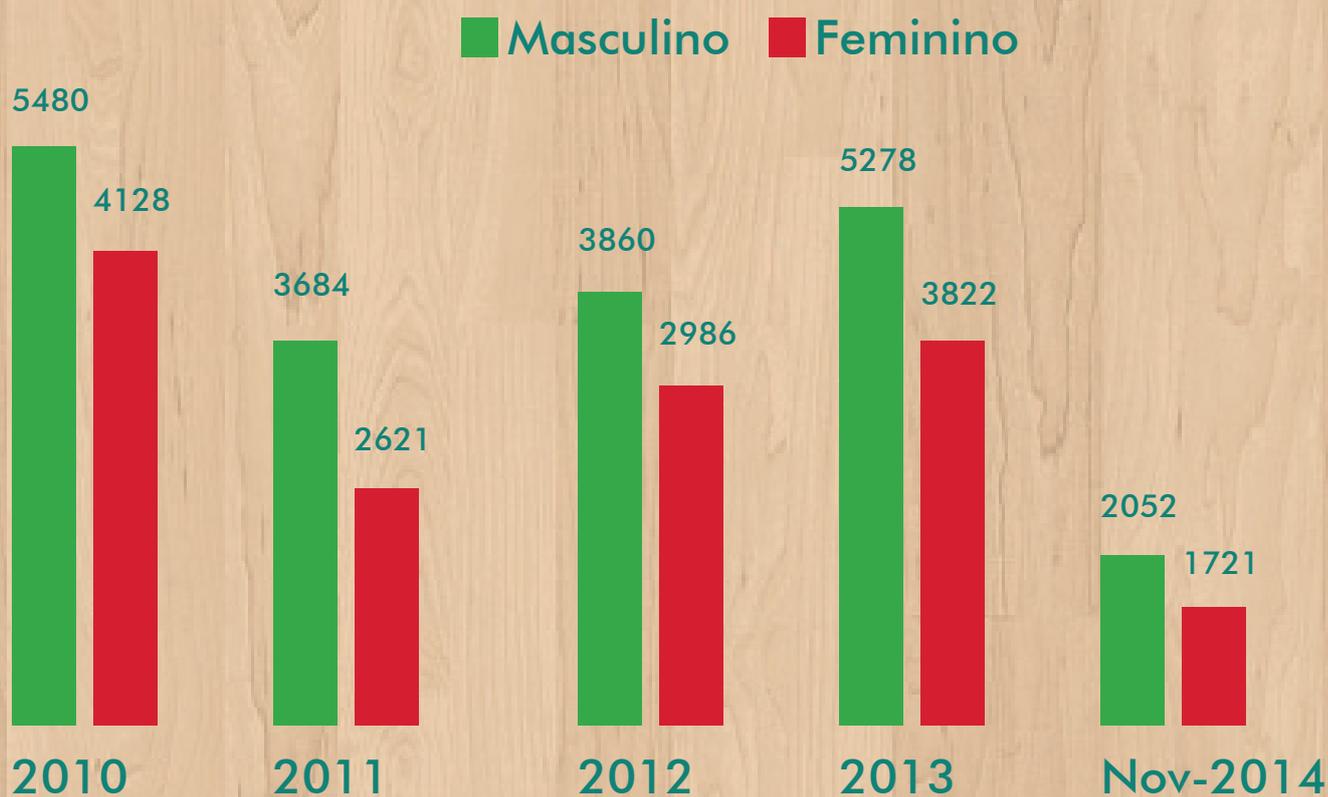


1. PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL NO TOCANTINS

A partir de fontes como Portal do Empreendedor e pesquisa do Sebrae Nacional conseguimos identificar o perfil do Microempreendedor Individual no Tocantins, sua faixa etária, sexo, atividade econômica que exerce e há quanto tempo está formalizado. Passados a analisar os dados a seguir.

GRÁFICO 1**MEI até novembro/2014**

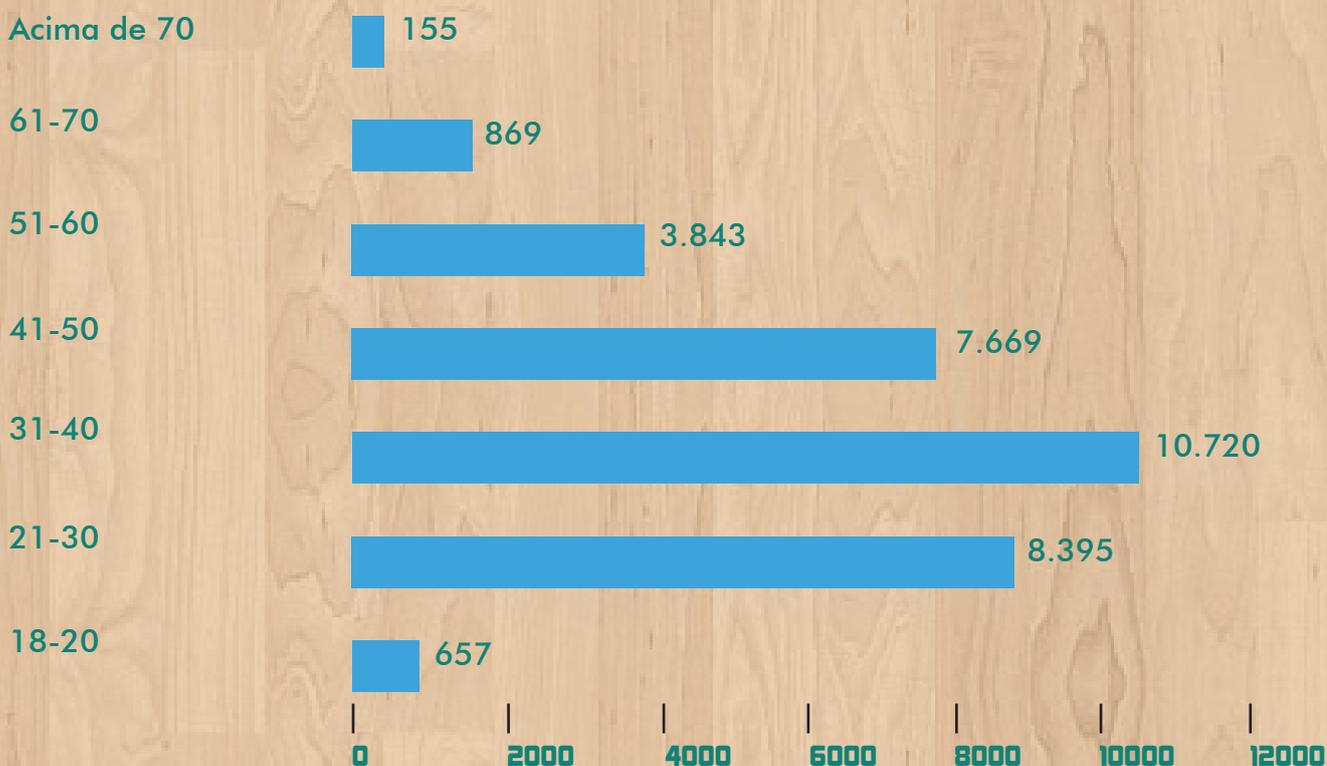
Dados do Portal do Empreendedor, novembro de 2014.

GRÁFICO 2**Microempreendedor Individual por sexo**

Dados do Portal do Empreendedor, novembro de 2014.

GRÁFICO 3

MEI por faixa etária



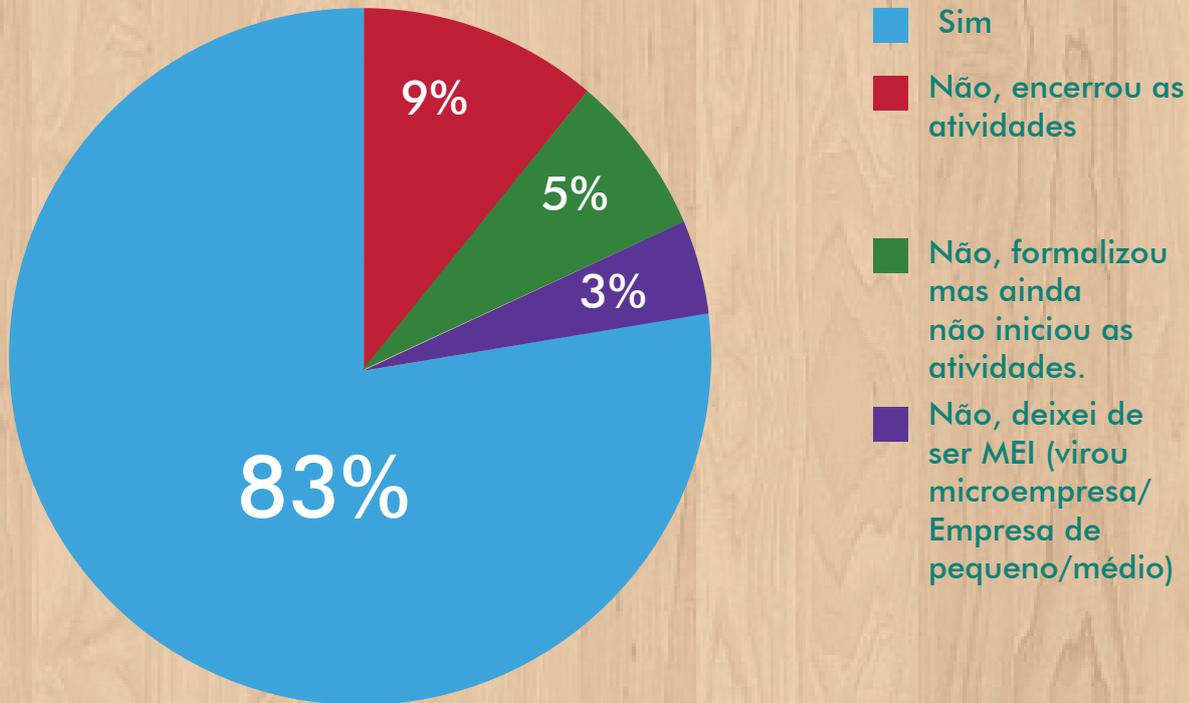
Fonte: Portal do Empreendedor

GRÁFICO 4

Por nacionalidade



Fonte: Portal do Empreendedor, novembro de 2014.

GRÁFICO 5**Você está em atividade como MEI?**

Dados pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2013, amostra de 460 entrevistados no Estado do Tocantins.

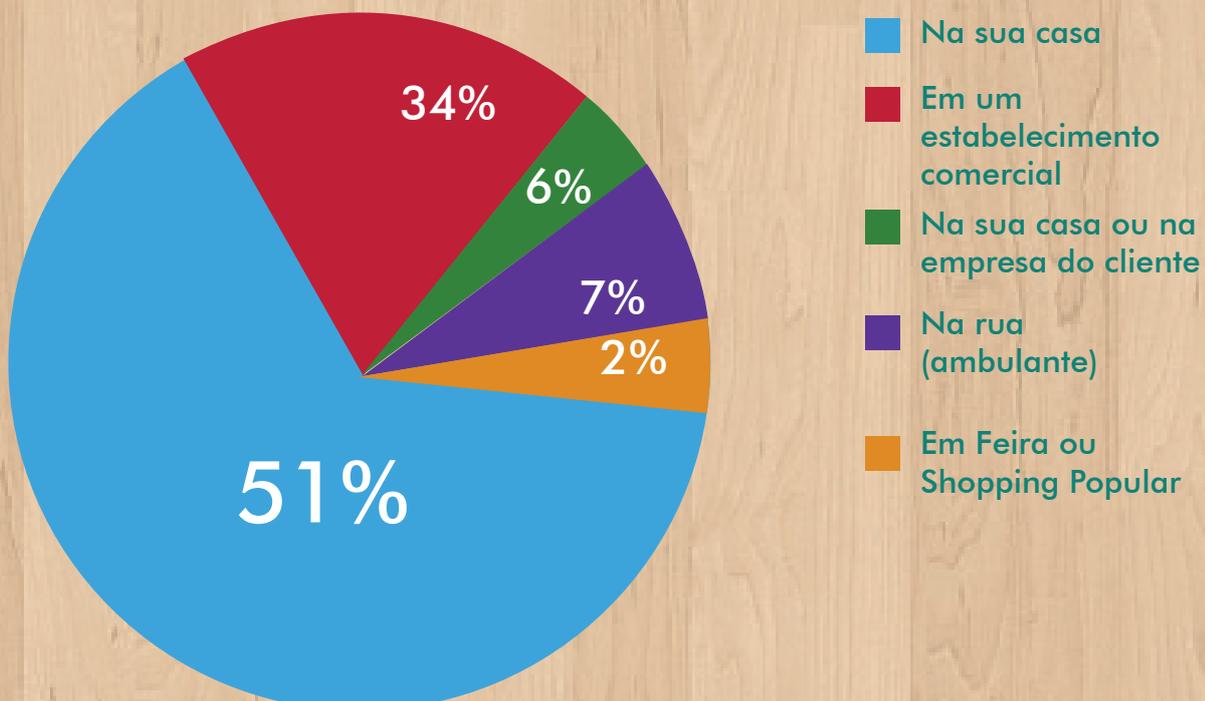
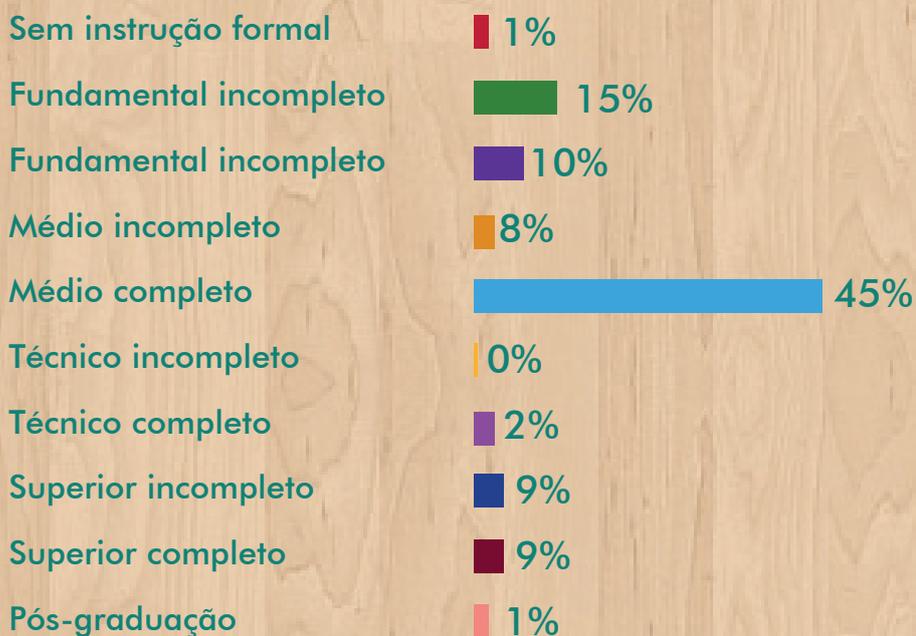
GRÁFICO 6**Você está em atividade como MEI?**

GRÁFICO 7

Qual a sua escolaridade?



Dados pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2013, amostra de 381 entrevistados no Estado do Tocantins.

GRÁFICO 8

Qual era sua principal ocupação antes de se registrar como MEI?

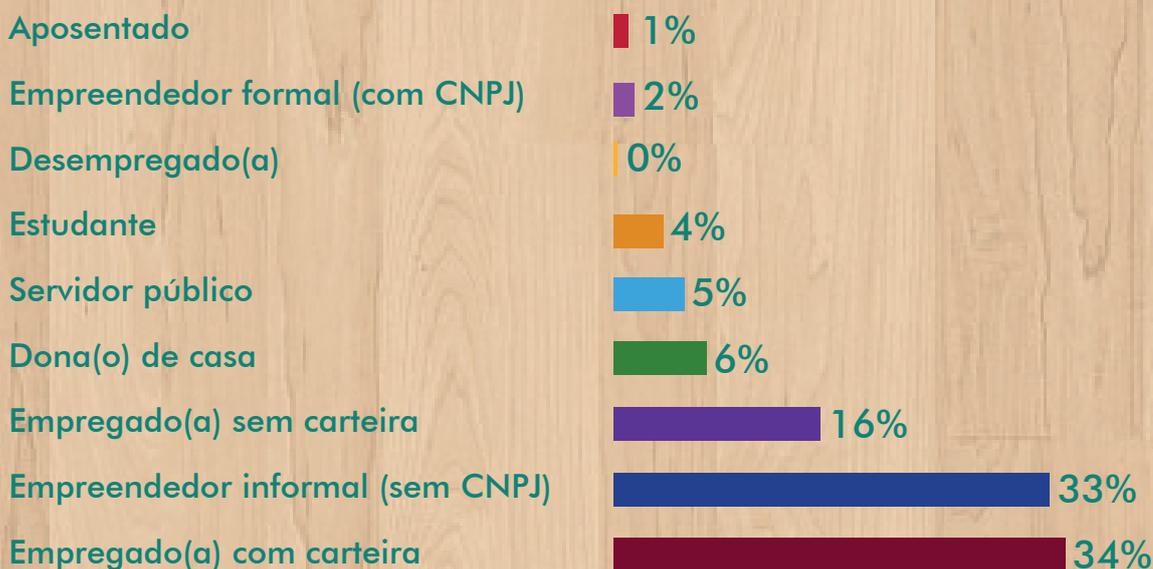
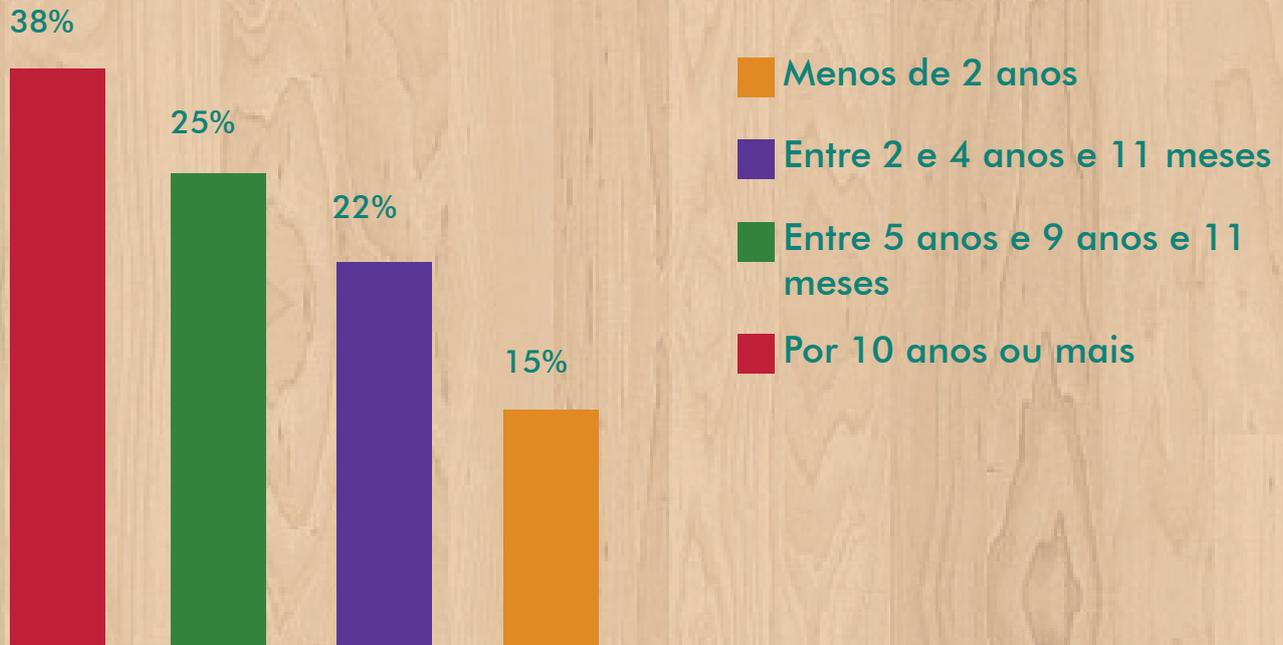


GRÁFICO 9

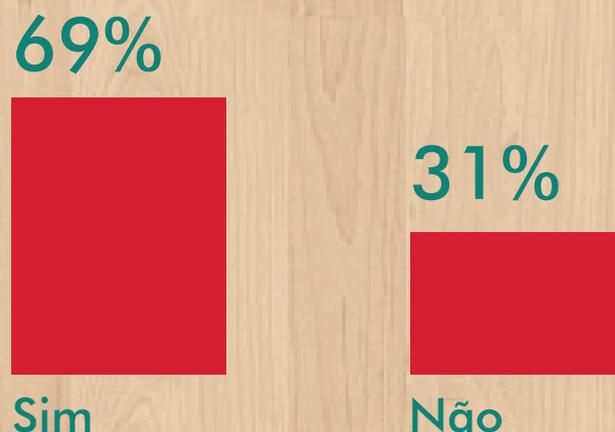
Por quanto tempo você teve um negócio sem CNPJ?



Dados pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2013, amostra de 124 entrevistados no Estado do Tocantins.

GRÁFICO 10

Na sua visão, a formalização como MEI ajudou você a vender mais?



Dados pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2013, amostra de 124 entrevistados no Estado do Tocantins.

GRÁFICO 11

Você acredita que ter um CNPJ te deu melhores condições para comprar de seus fornecedores?

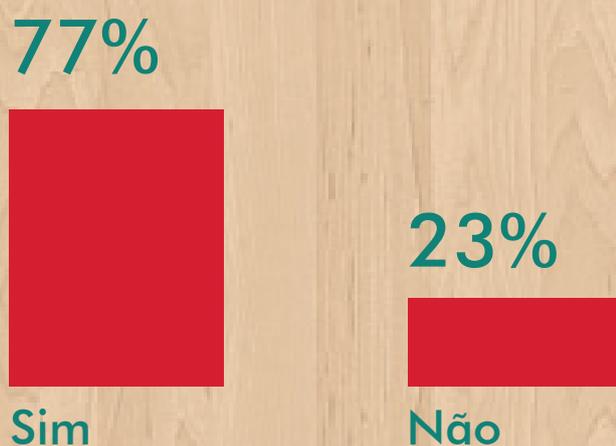


GRÁFICO 12

Atividade Econômica Microempreendedor Individual

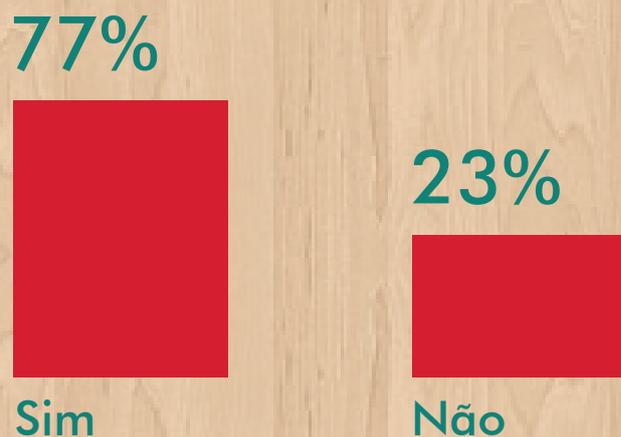




Dados do Portal do Empreendedor, novembro de 2014.

GRÁFICO 13

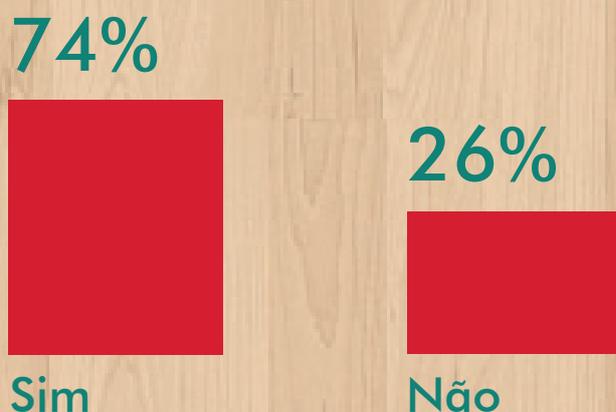
Você acredita que ter um CNPJ te deu melhores condições para comprar de seus fornecedores?



Dados pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2013, amostra de 124 entrevistados no Estado do Tocantins.

GRÁFICO 14

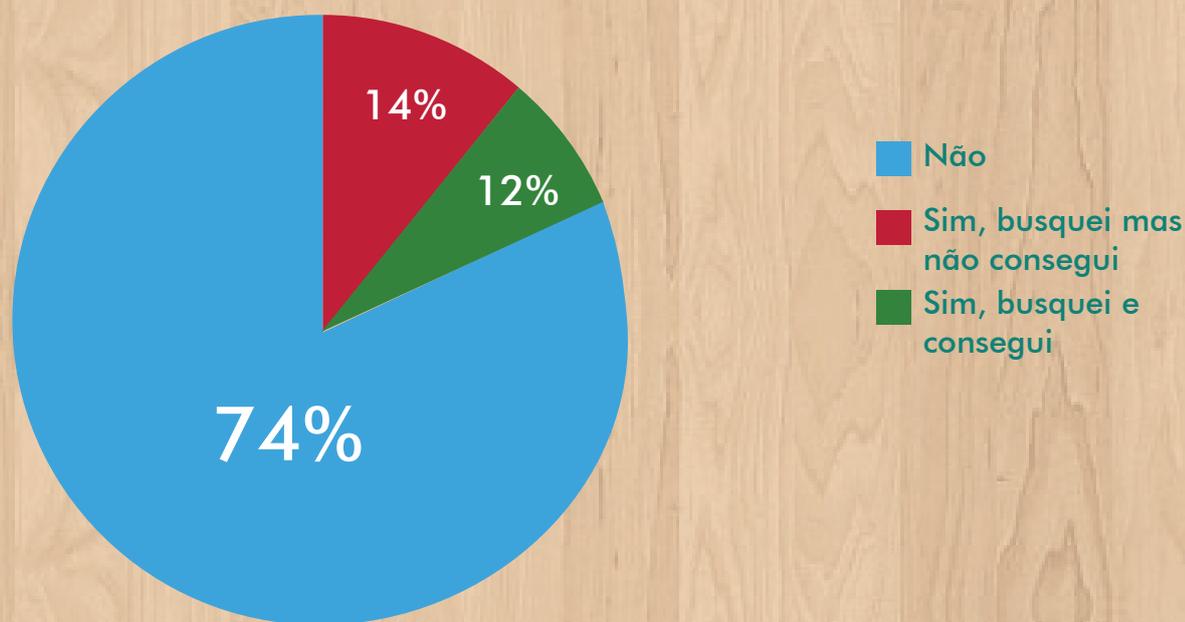
Você já vendeu produtos ou serviços para a prefeitura ou governo?



Dados pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2013, amostra de 381 entrevistados no Estado do Tocantins.

GRÁFICO 15

Após ter se registrado como MEI você tentou pegar um empréstimo em nome de sua empresa?



Dados pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2013, amostra de 381 entrevistados no Estado do Tocantins.

GRÁFICO 16

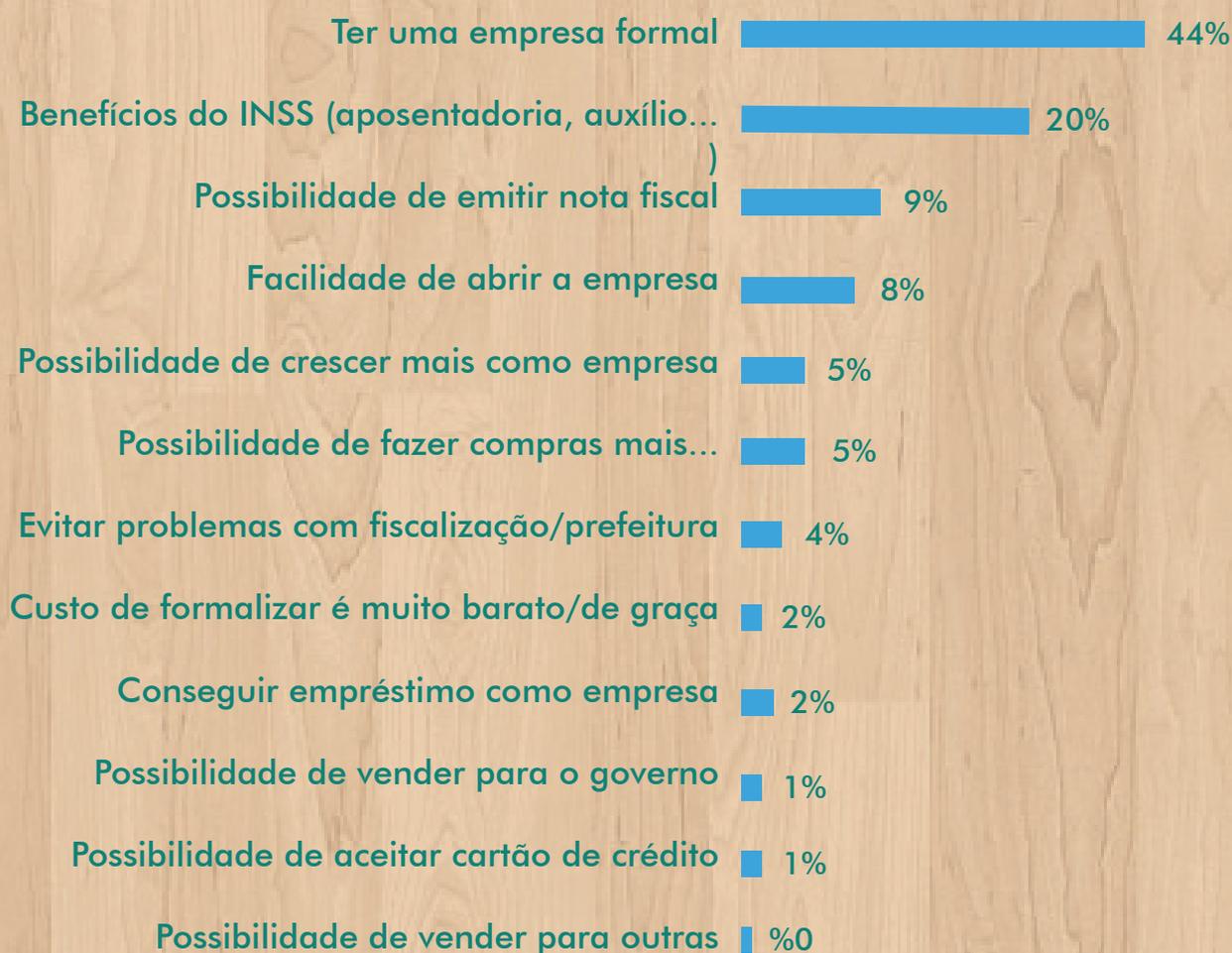
Instituição de microcrédito





GRÁFICO 17

Você já vendeu produtos ou serviços para a prefeitura ou governo?



Dados pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2013, amostra de 100 entrevistados no Estado do Tocantins.

GRÁFICO 18**Você já deixou de pagar algum boleto mensal do MEI?**

2. CASOS DE SUCESSO DE MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DO TOCANTINS

Relataremos alguns casos de sucesso de Microempreendedores Individuais do Tocantins, pessoas que saíram da informalidade e que estão se destacando no Estado. As matérias a seguir foram cedidas pela Unidade de Comunicação e Marketing.

2.1. Empresária encontra no conhecimento o sucesso profissional

Participando do Projeto Segmento da Beleza do Sebrae, cabeleireira já está em novo espaço e aumentou em 100% número de clientes.



Superar desafios, inovar e conquistar seu espaço. Em 17 anos atuando no segmento da beleza, Marcilene da Silva Lima descobriu que a busca pelo conhecimento e a troca de experiência são o caminho do sucesso profissional. Hoje, a MC Cabeleireiros é referência no município de Paraíso do Tocantins no atendimento especial para noivas, além de oferecer outros serviços para tornar mulheres mais bonitas e com autoestima elevada.

“O conhecimento abre a nossa mente. Nos inspira a progredir. Provoca em nós mudanças e a realizar coisas que nem mesmo nós sabíamos que éramos capazes de fazer”, afirma Márcia, como ela é conhecida na cidade. De acordo com a empresária, esses conhecimentos foram adquiridos depois que ela buscou o atendimento do Sebrae. “É um casamento, uma parceria de 10 anos. Aprendi muito nos cursos, nas participações em feiras, em visitas técnicas”, enumera.

Márcia conta que inaugurou o novo espaço da MC Cabeleireiros em dezembro de 2012. “Até abril do ano seguinte, tínhamos noivas agendadas em todos os fins de semana”, conta ela, acrescentando que aos fins de semana o salão chega a atender 15 pessoas em um único dia. Atualmente, a empresária se enquadra como Microempreendedora Individual (MEI), mas, segundo ela, tudo está encaminhando para que seu negócio se torne uma microempresa. “Desde que estamos no novo espaço, nosso movimento cresceu 100%”, avalia, lembrando dos questionamentos feitos a ela no momento da decisão de mudar. “Uma pessoa me perguntou se eu não achava que estava investindo em uma cidade muito pequena como Paraíso.”

A todo esse sucesso, Márcia credita aos diferenciais que sua empresa oferece e as parcerias que ela já conquistou. “Temos um espaço de privacidade só para a noiva. Oferecemos a ela um kit personalizado com a marca do salão. E proporcionamos a ela, um carro para conduzi-la até o local do evento”, detalha a empresária, contando outro diferencial do seu negócio. “Conquistamos parcerias importantes como a dos nossos fornecedores, que possibilitaram a cessão de adesivos para plotagem de portas e paredes”, explica Márcia.

Até chegar a esse nível de negócio, Márcia conta que se dedicou em primeiro lugar a buscar conhecimento. “Procurei o Sebrae e comecei a participar de todas as capacitações que eram oferecidas, a participar de eventos de beleza proporcionados pelo Sebrae. Nas primeiras feiras que eu fui, cheguei a ir somente com o dinheiro da passagem”, lembra a empresária. Atualmente, Márcia afirma que sabe quanto gasta por mês com tudo detalhadamente, até mesmo a bolacha oferecida aos clientes. “Todas as minhas conquistas e o que eu faço eu devo praticamente tudo ao Sebrae”, conclui a empresária.

Serviços

Segundo a analista técnica do Sebrae Renata Moura, a empresária Márcia foi atendida através do projeto Segmento da Beleza de Paraíso, cujo objetivo principal é aumentar o faturamento dos salões de beleza participantes, por meio da melhoria na gestão do empreendimento e da qualidade dos produtos e serviços oferecidos e o fortalecimento do trabalho coletivo.

Dos cerca de 250 negócios no ramo da beleza existentes na cidade de Paraíso, 25 são atendidas nessa edição do projeto do Sebrae. De acordo com Renata Moura,

o foco estratégico do projeto é fortalecer o segmento através da busca de um diferencial competitivo, estimulando e promovendo a formalização, a melhoria na gestão empresarial, o acesso a mercados e novas tecnologias, e o fortalecimento do associativismo no segmento. “No início de 2010, quando o projeto começou todas as empresas atendidas eram informais e já conseguimos obter 100% de formalização”, contabilizou Renata.

A analista enumerou algumas ações do projeto realizadas: capacitações com cursos de atendimento ao cliente, controles financeiros, formação de preços, design de ambientes, planejamento estratégico, palestras de motivação, associativismo, central de compras, gestão de salões, vigilância sanitária, acesso a crédito, consultorias em controles financeiros,

inovação e tecnologia, planejamento estratégico, marketing, design e oficinas Sei planejar, Sei controlar meu dinheiro, Sei unir forças para melhorar. Os empresários tiveram oportunidade de também aprimorar suas técnicas com cursos de cortes, mechas, escovas, maquiagem, penteados e outros sobre as novas tendências de beleza.

Além das capacitações, Renata Moura cita as missões empresariais anuais para eventos estratégicos do segmento, como a Hair Brasil, em São Paulo, e a Feira da Beleza em Palmas. “Este ano o projeto se encerra, deixando o público-alvo pronto para os desafios do mercado e com uma associação montada”, afirma Renata.

2.2. Empresário de Araguaína é referência em Sustentabilidade

De funcionário a dono do próprio negócio, Moacir decidiu adotar práticas sustentáveis e ganhou visibilidade.



De funcionário a empresário, Moacir Afonso Carneiro hoje é referência em Araguaína (TO). Após trabalhar 23 anos na Araguaína Diesel, ele reuniu as economias e em 2003 assumiu a empresa. A paixão pelo ramo automotivo e a dedicação contínua prosperaram o negócio, e após sete anos de atividades, decidiu que era hora de reformar o estabelecimento. Foi então que a

sustentabilidade ganhou espaço na empresa.

“Sempre fui muito curioso. Vi que algumas atitudes poderiam economizar muito e ainda ajudar o meio ambiente”, conta Moacir. O novo galpão, construído para modernizar e melhorar a qualidade do atendimento, também atendeu outro propósito: captar água da chuva. Com 37 metros de comprimento e 10 metros de largura,

o telhado do galpão foi projetado de forma a direcionar a água para calhas e, então, para uma caixa d'água com capacidade para 10 mil litros.

O novo sistema demandou investimento de cerca de dez mil reais, e abastece 100% da demanda no período da chuva. A água é reaproveitada para limpeza do galpão, peças, carros e banheiros. "A conta chegava a 400, 500 reais. Hoje, no período chuvoso, pago a taxa mínima, o que representa uma grande economia", ressalta Moacir. "Instalei uma caixa de dez mil litros, mas já reservei espaço para outra. Em breve, farei mais uma".

O empresário também passou a destinar corretamente os resíduos de óleo. O material é destinado para um tanque, que reserva 2.500 litros. O que antes era descartado passou a ser vendido para uma empresa especializada em reciclagem, e hoje representa mais uma fonte

de renda. A eliminação de copos descartáveis também foi outra iniciativa da empresa. Cada funcionário ganhou uma caneca personalizada, evitando o consumo de 37.800 copos por ano. Para Moacir, adotar práticas sustentáveis proporcionou não apenas economia ao seu negócio, mas também reconhecimento e a sensação de estar fazendo a sua parte. "Com estas atitudes, conseguimos preservar a natureza, e além de ajudar, também acabo tendo retorno – a água que não 'tiro do bolso' para pagar, o óleo que ao invés de pagar para coletar, estou recebendo".

NOVA CLIENTELA

A visibilidade das novas práticas também atraiu novos clientes. "O cliente gosta de chegar e ver as coisas organizadas. E estamos melhorando ainda mais. Quando ele chega e vê conforto, o atendimento, a limpeza e as práticas sustentáveis, sempre elogia e acaba enviando novos clientes", ressalta.

2.3. Ex-doméstica vira referência no segmento da alimentação em Pedro Afonso

Empresária produz coxinhas, pastéis, empadas, risoles, bolos e doces, os preferidos da clientela.

Após anos de trabalho como doméstica em uma casa particular, no município de Marabá (PA), onde havia fabricação de salgados, Ana Felicidade Dias Bezerra achou que estava na hora de investir em seu próprio negócio. A empreendedora optou por colocar em prática tudo que aprendeu na cozinha dos seus antigos patrões da cidade paraense.

Ao chegar em 2004 a Pedro Afonso, a ex-doméstica colocou na porta de sua nova residência uma placa informando que ali poderiam ser realizados pedidos de encomendas de salgados, bolos e doces. "Já no outro dia recebi o primeiro pedido. Meu marido na época não gostou nada da ideia de me tornar uma salgadeira, mesmo assim segui em frente,

mas logo depois ele aceitou a minha decisão, me apoiou e hoje dez anos depois divido com ele e meus filhos os resultados positivos daquela determinação", lembrou emocionada a quituteira.

O sucesso das coxinhas, pasteis, risoles, empadas, bolos e doces de Ana Felicidade cresceu consideravelmente em Pedro Afonso, ao ponto de tornar-se a principal fornecedora das guloseimas em eventos particulares.

Porém, alguns pedidos de empresas estatais, prefeituras e empresas do sistema "S" não estavam sendo atendidos pelo fato da salgadeira não emitir Notas Fiscais nem certidões negativas de débito, que eram exigências dos contratantes.

Foi nesse momento que Ana Felicidade e seu marido perceberam a necessidade de se formalizarem e imediatamente buscaram uma unidade do Sebrae e criaram a empresa “Lanche Dias.”

Apoio

Com a formalização vieram as capacitações com cursos, oficinas e acompanhamento individual realizado pela equipe do Núcleo Regional Médio Norte do Sebrae, no município de Guaraí. Segundo o gerente do núcleo, Alex Veras, os empresários de Pedro Afonso não necessitam mais ir à Guaraí em busca dos serviços oferecidos pelo Sebrae. “Esses serviços agora já são oferecidos na Sala do Empreendedor na própria cidade de Pedro Afonso”, explicou.

“Disponibilizamos serviços como abertura, regularização, alteração e encerramento de empresa, confecção e impressão da guia de recolhimento do imposto mensal (DAS),

orientamos sobre as diretrizes de acesso às linhas de crédito e financiamento, gestão em compras, vendas, planejamento e administração”, garantiu o gerente.

Resultados

Segundo a empresária a etapa de negar encomendas para empresas que exigem a Nota Fiscal e as certidões negativas de débito já passou, pois já está devidamente formalizada. Atualmente são clientes da Lanche Dias empresas de maior porte a Bunge, Prefeitura de Bom Jesus, Cooperativa Industrial do Tocantins (COAPA) e Sebrae.

“Meu lucro gira em torno de R\$ 2 mil e com as vendas dos salgadinhos já consegui comprar geladeira, sofá, fogão, móveis e pagar consultas médicas para meus filhos. Sou prova viva que dá certo, por isso estou orientando minhas irmãs e sobrinhas a buscar o Sebrae e fazer o mesmo que fiz”, afirmou Ana Felicidade.

2.4. Empresário aumenta em mil por cento seu faturamento comercializando farinha

Após se formalizar como MEI e receber consultorias do Sebrae, empreendedor agrega valor ao seu produto e conquista novos mercados.

Quando João de Jesus Chaves deixou a pequena Santa Luzia do Tide, no Maranhão, em junho de 2013 rumo ao Tocantins, não imaginava que sua história como empreendedor em Taquaralto – Região Sul de Palmas - seria tão exitosa. O produto escolhido pelo empresário para comercialização foi a farinha que é produzida em sua cidade natal.

O empresário iniciou suas atividades mercantis em uma pequena banca na feira livre de Taquaralto. “No começo minha farinha era vendida em embalagens simples, sem identificação do fabricante, não possuía

código de barras muito menos informações nutricionais. Minha vantagem era que a qualidade do produto era muito boa e assim eu conseguia vender uma média de cinco mil kg/mês,” lembrou João De Jesus Chaves.

Ao tentar expandir suas vendas, junto aos mercadinhos circunvizinhos, ele percebeu a necessidade de se formalizar e apresentar um produto que contivesse uma tabela nutricional e uma identidade visual mais comercial. “Na maioria das vezes que eu apresentava a farinha aos comerciantes, eles mal me recebiam por que eu não tinha nada que me identificasse

como empresário daquele produto e os poucos que me davam alguns minutos de atenção solicitavam a nota fiscal, a tabela nutricional nas embalagens e o código de barras”, conta.

Diante dessas circunstâncias, o empreendedor buscou o Sebrae, na unidade de Taquaralto, o apoio que precisava para transformar seu negócio. “Eles (Sebrae) me ajudaram. Me formalizei e saí de cinco mil kg/mês para 50 mil kg/mês, aumentando em 1000% meu faturamento. Devo grande parte do meu sucesso ao Sebrae”, relatou João de Jesus.

pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

A Lei Complementar nº 128/08, criou condições especiais para que o trabalhador conhecido como informal possa se tornar um MEI legalizado. Entre as vantagens oferecidas por essa lei está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, pedido de empréstimos e emissão de notas fiscais.

Além disso, o MEI será enquadrado no Simples



Mudanças começaram a partir da formalização

Ao se formalizar, João de Jesus Chaves tornou-se um Microempreendedor Individual (MEI), que é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um MEI, é necessário faturar no máximo até R\$ 60 mil por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. O MEI também

Nacional e ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Assim, pagará apenas o valor fixo mensal de R\$ 37,20 (comércio ou indústria), R\$ 41,20 (prestação de serviços) ou R\$ 42,20 (comércio e serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias serão atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

Com essas contribuições, o Microempreendedor Individual tem acesso a benefícios como auxílio

maternidade, auxílio doença, aposentadoria, entre outros.

Sebraetec traz inovações para o negócio

Dentro das necessidades apresentadas pelo empresário João de Jesus Chaves, o Sebrae utilizou como ferramenta de solução o programa Sebraetec, que é uma modalidade de atendimento da instituição, o qual possibilita às empresas o acesso subsidiado a serviços tecnológicos, visando à melhoria de processos, produtos, serviços e/ou a introdução de inovações nas empresas e mercados.

De acordo com a analista do Sebrae que atende Chaves, Taiane Bueno, o programa é uma forma rápida e econômica de levar inovação para dentro do pequeno negócio. O Sebraetec atua em sete áreas estratégicas:

design, produtividade, propriedade intelectual, qualidade, inovação, sustentabilidade e tecnologia da informação e comunicação.

“O público alvo do programa são as microempresas, empresas de pequeno porte, produtores rurais (disponham da inscrição estadual, DAP-Declaração de Aptidão do Pronaf/MDA, ou de pescador válidos, individualmente ou em grupo), empreendedor individual (que tenha sido atendido pelo Programa Negócio a Negócio). Já o MEI poderá ser atendido somente pela modalidade de Orientação”, detalhou a analista do Sebrae.

O cliente recebe um modelo estabelecido de oferta, que permite uma melhor compreensão dos benefícios que um serviço tecnológico pode trazer para sua empresa e, por conseguinte, da importância de investir em Inovação e Tecnologia para a competitividade das suas empresas.

2.5. Microempreendedor aumenta 230% renda familiar fornecendo pururuca

Com apenas nove meses de produção a pururuca já é fornecida também aos municípios circunvizinhos.

Em agosto de 2013 Manoel Miranda Silva resolveu mudar radicalmente sua vida. Ele decidiu deixar de ser empregado de uma loja do segmento de autopeças e abriu seu próprio negócio em sua cidade, Colinas do Tocantins, que fica localizada na região médio norte do estado, a 290 km de Palmas.

Com a habilidade que sua esposa, Maria de Nazaré, tem na cozinha em conjunto com sua expertise com as vendas, o casal uniu o útil ao prático e investiu o pouco recurso que possuía para abrir a empresa Pururuca Caseira. A pururuca é um petisco da comida caipira, fabricado com bacon ou algumas partes do porco, bastante apreciado pelos brasileiros.

O sabor do bacon com sal nas medidas corretas e a consistência sempre crocante da pururuca logo conquistaram o paladar dos apreciadores da iguaria em Colinas do Tocantins. “Estamos a nove meses fazendo pururuca, nesse curto período já temos 25 clientes em Colinas, entre supermercados, conveniências e barzinhos e recentemente começamos a fornecer também para estabelecimentos dos municípios circunvizinhos como: Brasilândia, Presidente Kenedy, Bandeirantes, Nova Olinda e Palmeirópolis”, enumerou o microempreendedor.

Cada pacote de 50g de pururuca é comercializado a R\$ 3,50. Por semana, a Pururuca Caseira consegue fabricar artesanalmente cerca de 400



pacotes e 1.600/mês. Segundo Manuel, ele e sua esposa conseguem lucrar pouco mais de R\$ 5 mil por mês só comercializando o produto.

“Meu marido recebia na loja como vendedor R\$ 1.500, com a Pururuca Caseira a renda da família aumentou 230%. Não tem salário de empregado de loja que pague o que a gente recebe agora com a pururuca”, garantiu Maria de Nazaré.

Valor

Visando fomentar a gestão da produção e a qualidade dos produtos da Pururuca Caseira, o escritório local do Sebrae em Colinas está realizando um trabalho de melhoramento da embalagem, inclusão do código de barras, como também a inserção de informações

nutricionais. De acordo com o gerente Regional, Alex Veras, essas são algumas das exigências dos clientes que revendem o produto da Pururuca Caseira. Ele explicou que essas melhorias são importantes porque agregam valores ao produto potencializando consequentemente o poder de comercialização.

Os empresários Manoel Miranda Silva e Maria de Nazaré também aproveitaram a Semana do MEI, para se capacitar. “Assistimos as palestras referentes à legalização, participamos do fórum de Acesso ao Crédito, oficinas Sei Planejar e Sei Controlar Meu dinheiro. Se não fosse o trabalho do Sebrae nos orientando e capacitando a gente não teria chegado tão longe com as nossas pururucas”, finalizou o empresário.

2.6. Inovação e qualidade na venda de semijoias levam empresária ao sucesso de vendas

Taís Muniz passa o dia visitando clientes e apresentando seus produtos, enquanto à noite, responde a outros clientes através das mídias sociais.



A acadêmica de administração ecoach, Taís Muniz, não imaginava o sucesso que teria ao acompanhar sua mãe, a empresária Tudy Vieira, em uma reunião com fornecedores de semijoias. No encontro, ela se apaixonou pela beleza e variedades daqueles produtos e decidiu pegar uma pequena quantidade e tentar vendê-las em seu próprio círculo de amizades. O sucesso foi imediato! Em uma semana Taís já havia comercializado todas as peças.

A nova empresária viu ali uma excelente oportunidade de negócios e aos poucos foi fortalecendo a sua clientela. Trabalhando de forma inovadora, Taís agenda horários com os clientes interessados, e apresenta os produtos

em suas respectivas residências criando assim, uma relação de intimidade e comodidade com seus clientes.

Com o sucesso das vendas, Taís percebeu que estava na hora de potencializar seu empreendedorismo e buscou o Sebrae Tocantins. A intenção era de se formalizar e de beneficiar ainda mais seus clientes e agregar valor as suas semijoias, já formalizada a empresária emite notas fiscais e recebe seus pagamentos por meio de cartão de crédito. A empresária hoje é uma Microempreendedora Individual (MEI).

Sua tática de gestão empresarial é pautada em forte divulgação dos produtos e da marca

“Taís Muniz Semijoias” nas redes sociais. “Desde que virei MEI, eu tenho muito mais facilidades, a exemplo das vantagens junto às instituições financeiras, a praticidade do uso do cartão de crédito; meu segundo passo foi agregar valor ao cartão de visitas, assim como da minha logomarca, o resultado já é percebido pelos meus clientes, ou seja, ficou tudo mais profissional”, relatou a empresária.

Capacitações

Taís, após participar das capacitações do Sebrae sobre liderança e vendas, iniciou de imediato a expansão de suas vendas sendo hoje, não apenas vendedora, como também fornecedora de produtos utilizados em semijoias no Tocantins e em outros estados. “O Sebrae me ajudou a ser mais profissional, aumentei as vendas, comecei a mandar peças para outros estados e passei a fornecer para outras pessoas, já que eu podia emitir nota fiscal”, declarou.

De acordo com o analista do Sebrae responsável pelo acompanhamento da empresária, Rogério Maracaípe, Taís em 2012 buscou a instituição com o intuito de montar uma pamonharia, porém foi realizada uma pesquisa de mercado onde ela percebeu que este tipo de empreendimento exigia muitos esforços que o tornariam inviável e pouco lucrativo para suas condições da época. “Ela investiu em semijoias e percebeu que aquele era o seu negócio ideal”, apontou o analista do Sebrae.

Já como MEI, Taís participa de palestras sobre empreendedorismo e liderança, com os conhecimentos adquiridos nas capacitações ela utiliza em prol do fomento de suas vendas. Atualmente, Taís passa o dia visitando clientes onde apresenta seus produtos, enquanto à noite, responde a clientes de todo Brasil através das mídias sociais como Facebook e Whatsapp. Prestes a progredir de MEI à micro empresa, hoje Taís já fatura mais de 60 mil ao ano com suas vendas.

2.7. Empresário lucra transformando flores em arte no Tocantins

Edison Miyahara já foi premiado e esteve entre os dez melhores do Brasil em arranjos florais.

O simples ato de vender flores não era exatamente o que queria o produtor e artista floral Edison Miyahara. Ele percebeu que era necessário agregar valor as suas flores que são cultivadas em uma propriedade de sete hectares. Para tanto, o empresário investiu em arranjos voltados a eventos de casamento, aniversário, enfeites de igrejas, além de assinaturas florais, que são clientes que o contratam para fornecer flores e arranjos semanalmente em suas residências.

Para aumentar seus conhecimentos no segmento floral, Miyahara buscou, por meio do Sebrae Tocantins, uma forma de aprimorar seu trabalho. “Eu e minha esposa estamos muito satisfeitos com os resultados da nossa empresa,

já contratamos até um funcionário. Busquei o Sebrae e participei de cursos de arranjos florais, que me ajudaram muito a elaborar novos modelos de arranjos que geram maior lucro”, avaliou, acrescentando que trabalhar com flores é um prazer incalculável. “Faço o que gosto e esse é o meu grande segredo”, afirmou o artista floral.

Existem muitas variedades de flores tropicais. As preferidas de Miyahara para fabricação são: Bastão do Imperador, Alpinas e Helicônea, afinal a beleza e as formas especiais da flor colecionam vários admiradores por todo o mundo. Para aprimorar seu conhecimento no manejo com essas flores, no primeiro semestre de 2014, o empresário participou de alguns



workshops de Flores, Mudas e Plantas Tropicais realizado pelo Sebrae na capital tocantinense.

Para Edison Miyahara, os cursos oferecidos pelo Sebrae Tocantins tem contribuído bastante, já que o conteúdo dos treinamentos abordam as técnicas e cuidados básicos para o cultivo das flores, mostram as ferramentas e vasos adequados, os tipos de substratos e adubos, e a quantidade de luz necessária para manter as flores lindas. O objetivo do Sebrae através dos cursos é capacitar os empresários a fabricar arranjos estilizados para que possam agregar mais valores aos produtos.

Segundo o analista do Sebrae, Cristiano Faquini, o segmento das flores vive um momento bastante pujante. “É fundamental que os empresários não apenas produzam as flores, mas que explorem com mais ênfase as atividades voltadas à decoração e ornamentação. E dentro desse contexto, os cursos oferecidos pelo Sebrae atendem diretamente a esse público”, explicou Faquini, acrescentando que é fundamental que o empresário desse segmento agregue valor

ao produto In natura e para tanto é necessário aprender novas técnicas de manejo com as flores e modelos estilizados de arranjos.

Competição

Diante de tanta beleza em seus arranjos, a família, amigos e clientes de Edison Miyahara o convenceram que era o momento de participar de competições de arranjos. Ele aceitou o desafio e concorreu na Copa do Brasil de Arranjos Florais.

Na etapa da Região Norte, o artista ficou em segundo lugar, colocação que o habilitou a participar da etapa nacional. Concorrendo com artistas florais de todo o país, os arranjos de Miyahara ficaram entre os dez melhores do Brasil. O empresário também já foi premiado em Brasília e Holambra (SP).

2.8. Produtor rural vê na seringueira oportunidade de negócio

Raimundo é um dos participantes de projeto de produção do SEBRAE Tocantins.

A maioria dos empreendedores da Região Norte (62,9%) iniciou seu próprio negócio ao perceber uma oportunidade no mercado, segundo dados da pesquisa GEM. Empreender por oportunidade significa aumentar a probabilidade de sucesso do negócio. Um desses empreendedores é o produtor rural Raimundo Nonato Martins de Souza, do município de Nova Rosalândia, que enxergou no plantio da seringueira o negócio certo para prosperar sua pequena propriedade, no assentamento Padre Josimo.

“Fomos atrás para saber o que deveríamos plantar para ser mais rentável. Uns queriam plantar seringueira, então nós fomos levantar os custos”, conta Raimundo, que à época – há cerca de um ano – era o presidente da Associação Firmino Prudêncio, entidade representativa dos produtores do assentamento. Segundo o produtor, no início 41 pessoas queriam participar, mas somente 21 acreditaram na ideia e entraram no Projeto Estruturação de Polos de Produção de Seringueira, do Sebrae em parceria com a Secretaria da Agricultura e Pecuária do Tocantins (Seagro).

De acordo com o produtor, o projeto é um grande incentivador desse novo tempo de bons plantios e colheita certa no futuro. “O técnico nos ensinou o plantio, o tanto de adubo que tínhamos que colocar, qual o tempo que deveríamos fazer a cobertura do solo”, conta Raimundo Nonato. Cada produtor adquiriu mais de 600 mudas de seringueira, através de financiamento bancário que possibilitou também a aquisição de insumos e do sistema de irrigação.

Hoje, outros produtores do assentamento “estão querendo entrar porque estão vendo que está



dando certo”. Raimundo Nonato afirma que tem consciência que leva de seis a oito anos para seringueira dar retorno financeiro. “Além de poder plantar outra cultura entre os pés da seringueira, acredito que praticamente daqui a seis anos minha aposentadoria está garantida. E se eu tiver um problema de saúde ou algo assim, o sustento da minha família também estará garantido”, planeja o produtor, acrescentando que os produtores do assentamento criaram a cooperativa Coopterra para alavancar a venda de seus produtos.

Projeto

O Projeto Seringueira visa promover o desenvolvimento da cultura, e diversificação produtiva a partir da inserção dos agricultores e pequenos produtores no processo produtivo, com objetivo de gerar condições através da produção de se ter uma renda compatível para a qualidade de vida dele e de sua família.

A analista técnica do Sebrae e gestora do projeto Seringueira, Paula Lobo, explica que primeiramente é feita uma apresentação do projeto aos produtores e identificado quais temperfil para trabalhar com a atividade. “Posteriormente ocorrem as ações de capacitações, dias de campo e reuniões. É elaborado um projeto, e enviado as agências financiadoras e faz-se o acompanhamento de plantio, manejo da cultura e os consórcios que a mesma permite”, detalha a analista, acrescentando que foi feita uma parceria com os movimentos sociais.

Paula Lobo conta que foram identificados três polos de produção visando facilitar a

comercialização: regiões norte, sul e centro do estado. Também foi levado em consideração o histórico de plantio nessas regiões, a exemplo de Nova Rosalândia. Além disso já foram atendidos pelo projeto os municípios de Figueirópolis, Juarina, Cachoeirinha, São Bento, Marianópolis, Cristalândia, Pium, Santa Fé do Araguaia e Araguaetins.

O Projeto Estruturação de Polos de Produção de Seringueira é pioneiro e está servindo de exemplo para atuação em outros Estados. Atualmente, existem grandes produtores na Bahia, São Paulo e Goiás com crescente expansão, inclusive com foco no Tocantins pelos investidores. Segundo a analista, isso se deve às condições de solo e clima do Estado. Nos últimos três anos a área por hectare plantada no Tocantins triplicou.

A seringueira contribui com a recuperação de áreas degradadas, que são geralmente as escolhidas para seu cultivo, na busca da recuperação do solo. Existem estudos que já trabalham com a hipótese da seringueira contribuir com o sequestro de carbono.

2.9. Pedreiro aposta em construtora e se torna um empreendedor de sucesso.

De pedreiro a dono de construtora, Vilmar Resplandes é hoje o proprietário de uma das principais empresas do ramo de Miranorte.

Vilmar Resplandes começou sua carreira como pedreiro em Miranorte. A vontade de melhorar financeiramente foi o estímulo para investir em conhecimentos. Após os cursos e capacitações, em pouco tempo tornou-se mestre de obras e a clientela aumentou consideravelmente. Com a ampliação da demanda de trabalho surgia necessidade de se formalizar, especialmente porque alguns clientes exigiam certidões de regularidade fiscal. Em 2011 Vilmar buscou o Sebrae onde foi orientado e se formalizou

como microempreendedor individual (MEI). Ali surgiu a “Reluz Construção”.

A formalização do empresário gerou benefícios, dentre eles a obtenção do CNPJ, emissão de nota fiscal, abertura de conta bancária e solicitação de linha de crédito como pessoa jurídica, além disso, oportunizou a empresa de participar de licitações públicas.

Sua cidade natal iniciou algumas obras e o empresário da Reluz Construção viu naquela



participar de licitação realizada pela prefeitura e sou fornecedor também, fato que contribui consideravelmente para o aumento dos meus serviços e rendimentos”, relatou Resplandes.

A Agente de Desenvolvimento do município, Neuraci Marinho Santos, acompanhou a trajetória de MEI a Micro empresa de Resplandes, e aponta os avanços. “Quando começamos as consultorias, ele já estava quase se tornando uma micro empresa, tinha cerca de cinco funcionários. Com nosso acompanhamento, ele participou de cursos e orientações, e se tornou uma micro empresa, começando logo em seguida a participar de licitações. Hoje, ele já tem quatro obras

ação uma excelente oportunidade para a prestação de serviços da sua empresa. “Atender as demandas do município, através das licitações, era mais uma porta de trabalho que se abria para mim, porém eu não poderia deixar meus clientes fidelizados sem a atenção devida, essa foi a minha principal preocupação”, lembrou Resplandes.

Miranorte é um dos municípios do estado que já regulamentou e implementou a Lei Geral das Microempresas (Lei Complementar 123/06), isto oportunizou aos microempresários do município a contar com vários benefícios. Vilmar, enquanto MEI, podia possuir apenas um funcionário contratado, e a necessidade de um engenheiro para participar de obras maiores o fez progredir à condição de microempresa.

Visão de futuro

“No início de 2013 passei a ser uma micro empresa, comecei a investir em meu estabelecimento e a participar das licitações públicas; atualmente tenho condições de

2.10. Veterinária aposta no empreendedorismo e torna-se destaque no segmento de pet shop no Tocantins

Cursos, palestras e oficinas realizadas pelo Sebrae foram algumas das ferramentas utilizadas pela empresária para melhorar seu faturamento.

O amor incondicional pelos animais foi ponto determinante para que a pernambucana Eglantine Trintade se tornasse uma veterinária reconhecida no segmento de clínica em sua cidade natal, Recife. Mesmo antes de cursar a faculdade, ainda na adolescência com 16 anos, ela já cuidava com muito carinho dos animais que encontrava na capital pernambucana, onde chegou a trabalhar como telefonista em uma clínica para ficar mais próxima aos animais.

Sua preferência sempre foram os cães e gatos, porém jamais deixou qualquer animal sem a devida atenção. Com tanta dedicação, logo

passou em 9º lugar para o curso de veterinária da Universidade Federal do Pernambuco (UFPE). Em dezembro de 2000, Eglantine, já formada em veterinária e em plena atividade laboral, tomou uma decisão que mudaria para sempre sua vida. Ela decidiu trocar seus fieis clientes do Recife pela ainda então desconhecida Palmas do Tocantins. Ao chegar à capital tocantinense criou a clínica veterinária Agrovida.

“Meu ex-esposo, também veterinário, recebeu uma proposta para trabalhar no Tocantins com bovinos, sua grande paixão, e me convenceu a deixar o Recife e iniciar junto com a nossa família um novo desafio em Palmas; não foi nada fácil,



mas com muito trabalho e dedicação conseguiu ter o nome da minha clínica consolidada na cidade, hoje possuo clientes tão fieis quanto aos de Pernambuco e graças a boa demanda emprego atualmente sete funcionários”, contou ela.

Mudança

Em 2013, Eglantine recebeu na Agrovida a visita de uma analista do Sebrae que apresentou à empresária algumas soluções para sua empresa. Clarice Soares estimulou a empreendedora a implantar em seu negócio práticas de gestão para alavancar a empresa. Convencida que era momento de potencializar seu empreendedorismo, Eglantine decidiu aceitar a novidade e participou de grande parte dos cursos, oficinas e palestras oferecidas pelo Sebrae.

“Os cursos do Sebrae me engrandeceram muito. Coloquei também meus funcionários para participar do curso de atendimento ao cliente pet. Faço atualmente o de formação de líderes, que terá esse ano um módulo sobre pet shop, que é o meu segmento”, explicou a empresária.

Ainda de acordo com Eglantine, o Sebrae abriu um leque de oportunidades e ferramentas que

possibilitaram novas oportunidades, inclusive de melhoria do estabelecimento físico da clínica. “Um arquiteto me convenceu a utilizar melhor os espaços e pensar na possibilidade de construir um hotel para cães e mais seis salas comerciais para aluguel. Essa visão empreendedora adquiri com os cursos do Sebrae”, afirmou Eglantine.

Reconhecimento

Após escrever sua história de sucesso na 10ª edição do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, Eglantine Trindade, da Clínica Agrovida, foi a grande vencedora da etapa estadual. A conquista habilitou a veterinária a participar da cerimônia nacional de premiação que ocorreu em Brasília, concorrendo com as ganhadoras dos demais estados.

“Foi um dos maiores reconhecimentos de tudo o que eu fiz. É a história da gente. Que possa servir de exemplo profissional para outras mulheres”, disse Eglantine, logo depois de receber o troféu. A inspiração da história da médica veterinária já rendeu frutos. Uma de suas funcionárias era empregada doméstica dela e depois de ir trabalhar na clínica, ingressou na faculdade e está cursando zootecnia. “Quando a gente faz o que gosta, tudo fica mais fácil”, afirmou a

2.11. Empresária busca conhecimento para realizar sonho

Com perfil dinâmico, Marcieli Coradin descobriu, com o auxílio do Sebrae, suas características empreendedoras.

Com um perfil dinâmico e arrojado, a arquiteta e urbanista, especialista em reabilitação sustentável Marcieli Coradin resolveu encarar o desafio de abrir seu próprio negócio. A empresária, que já prestava serviços autônomos, tratou de buscar mais conhecimento e testar suas características empreendedoras para ter mais segurança na realização do seu sonho. E foi com o auxílio do Sebrae que Marcieli, participando dos cursos Empretec e

Próprio, sentiu que o que ela queria poderia ser realizado.

Com mais segurança, em julho de 2013, a empresária abriu a Spazio Fiore Paisagismo, em Palmas na Quadra 404 Sul. Marcieli conta que o diferencial de sua empresa é oferecer aos clientes tudo em um só lugar, desde projetos paisagísticos à execução dos mesmos. A arquiteta, que também atua como paisagista, explica que

seus projetos incluem materiais ecológicos, como a madeira biossintética, o eucalipto, móveis feitos com madeira certificada, alguns até com reaproveitamento de pallets e pneus, além do aproveitamento de plantas e árvores já existentes no espaço do cliente. “O diferencial da SpazioFiore é oferecer a cada cliente um projeto exclusivo e um atendimento personalizado”, explica Marcieli.

E esse atendimento diferenciado, que a SpazioFiore oferece, foi um dos itens que a empresária destacou como aprendizado fundamental nos cursos que ela fez no Sebrae. “É o que mais pratico, Estabeleço uma relação de confiança com o cliente, atendo-o da melhor forma possível e de maneira exclusiva”, detalha, acrescentando que através dos cursos ela percebeu que com muito trabalho e dedicação poderá obter mais lucro e possivelmente ampliar seu negócio daqui a alguns anos.

SpazioFiore Paisagismo oferece serviços de projetos paisagísticos à execução dos mesmos, além de possuir uma variedade de produtos voltados para estes projetos, como vasos de fibra de vidro, polietileno e cerâmica, plantas ornamentais, móveis para jardim, varanda e piscina. Já para ornamentação, oferece acessórios como lanternas, gaiolas e luminárias. A loja, projetada pela arquiteta, transmite a sensação de um ambiente sustentável e aconchegante, um jardim amplo com variedades de plantas ornamentais e um orquidário, especialmente planejado para o conforto do cliente. “O próprio espaço da empresa foi um grande desafio. Ele foi transformado pensando em cada detalhe com muita dedicação e cuidado. A ideia foi tornar o espaço para que o cliente perceba que a natureza pode estar presente em sua própria casa mesmo que se seja em um pequeno espaço”, detalha MacieliCoradin.

Empretec

O curso é um programa de 60 horas que amplia as habilidades de criação e administração do seu próprio negócio. O Empretec é um seminário que tem por objetivo

desenvolver características de comportamentos empreendedores nos participantes, indicado a empresários e empreendedores que planejam iniciar um negócio ou modificar a forma de agir.

Próprio

O Próprio é programa do Sebrae que oferece orientações especializadas aos empresários que pretendem ter seu próprio negócio, sobre a realidade do mercado e como planejar o seu negócio.

2.12. Cursos preparam empresária para abrir o próprio negócio

Após procurar o Sebrae, empreendedora se torna mais confiante para enfrentar os desafios do mercado.

Empreender sempre foi um sonho para Sandra Nely da Silva Ramos. A proprietária da Sanelle Cafeteria, em Gurupi- TO, que antes trabalhava como vice-diretora na área pedagógica de uma fundação, viu seu sonho sair do papel e encontrou no Sebrae todo suporte para essa grande realização.

“Conduzir meu próprio negócio sempre foi um sonho. Quando pensei em empresa, lembrei que o Sebrae poderia me dar esse apoio, então procurei me capacitar através dos cursos oferecidos pelo Sebrae”, lembra a empresária.

Sandra Nely conta que participou do programa Próprio e da solução Gestão Financeira, do Sebrae Mais, onde teve um direcionamento para conduzir sua empresa. “O programa Próprio foi o ponto de partida, onde me preparei para enfrentar o mercado. Através das capacitações aprendi a conhecer melhor

o mercado, os clientes e o negócio em si”, analisa Sandra.

Entretanto, Sandra ainda não estava satisfeita e queria mais, foi onde resolveu participar do Empretec, que segundo ela foi “um divisor de águas” em sua vida. “Eu precisava de mais um curso, e foi no Empretec que eu aprendi a arriscar, inovar e fazer funcionar. Depois do seminário eu me senti pronta”, afirma.

Hoje, com sete meses de existência, a Sanelle Cafeteria conta com duas funcionárias, e um ambiente aconchegante e inovador, a proprietária Sandra Nely da Silva Ramos busca mais. “Pretendo transformar a Sanelle em um boliche café, também quero ver minha empresa se transformar uma franquia. Mas para isso pretendo continuar me qualificando, pois essa é a base para o meu crescimento profissional”, finaliza.

2.13. Empresária de Esperantina é destaque na região do Bico do Papagaio

Os trabalhos foram realizados com foco nos temas: mercado, operação e finanças.

Em novembro de 2010, Thésia de Freitas Lima (29), resolveu melhorar de vida. O primeiro passo foi seguir o instinto de empreendedora e por vocação decidiu ser empresária do ramo da moda no município de Esperantina, que fica localizada no extremo norte do Tocantins (Bico do Papagaio), a 680 km da capital Palmas. O segundo passo foi formalizar-se como Micro Empreendedor Individual (MEI) e abrir uma

empresa. Assim surgiu a Gabi Criações. Porém, com o decorrer dos anos de muito trabalho as vendas não eram proporcionais à dedicação depositada pela empresária dia a dia em seu estabelecimento comercial.

Para solucionar o problema em 2013, Thésia recebeu em sua empresa uma Agente de Orientação Empresarial (AOE), vinculada

ao Programa Negócio a Negócio do Sebrae, que realizou um diagnóstico preliminar do empreendimento. “Recebi do Sebrae relatório com sugestões de soluções para o meu estabelecimento. Lembro ainda que o diagnóstico tinha como foco temas como: mercado, operação e finanças”, comentou a empresária. A avaliação do empreendimento é feita com base nas evidências percebidas durante a visita da AOE e nos relatos do empreendedor.

De acordo com a coordenadora Estadual do Programa Negócio a Negócio, Bárbara Nunes, o programa é uma estratégia de orientação empresarial de gestão básica voltada para empreendimentos de baixa complexidade, e caracteriza-se, essencialmente, por no mínimo três visitas continuadas de um AOE à sede do empreendimento, não havendo necessidade de que o empresário tenha a iniciativa de buscar o Sebrae ou de se deslocar até um de seus pontos de atendimento.

Durante a primeira visita da Agente de Orientação Empresarial à Gabi Criações, a empresária Thésia de Freitas potencializou a sua pretensão de buscar uma instituição financeira para dar subsídios à construção de um novo ponto comercial mais moderno, isso foi possível através das informações disponibilizadas pelo Sebrae sobre os trâmites do processo. Ainda nesse sentido, a empresária solicitou do Sebrae um levantamento de contatos de empresas fornecedoras de roupas e calçados de marcas já consagradas no cenário nacional.

“Recebi na semana seguinte uma lista com e-mail e telefones dos principais fornecedores que atendem a minha região, isso facilitou trabalho de elaborar um bom cadastro e assim realizar meus pedidos, graças ao acompanhamento do Sebrae através do programa Negócio a Negócio estou aplicando meu dinheiro de forma planejada e organizada. Agora que aprendi o caminho mantenho contato constante com o escritório do Sebrae de Araguatins”, garantiu Thésia de Freitas.

Com as orientações da segunda visita da

AOE, a empresária realizou os primeiros pedidos de mercadorias aos fornecedores e de forma pioneira no segmento da moda no Bico do Papagaio está gerindo parcerias com outros empresários da região. As empresas fornecedoras exigem pedidos de valores vultosos fato que tem exigido dos empresários realizar compras integradas, o resultado tem agradado a todos.

O programa

O Negócio a Negócio tem objetivo de levar ao empresário orientação gratuita para melhoria da gestão do negócio. O programa visa acompanhar o desenvolvimento dos empreendedores individuais e microempresas legalmente constituídas, através de um atendimento presencial e continuado, com foco na gestão do negócio e do planejamento. Aborda ainda questões relevantes para a obtenção do sucesso nas áreas de empreendedorismo e gestão administrativo-financeira, por meio de visitas gratuitas realizadas pelos agentes.

Segundo Bárbara Nunes, os agentes são capacitados para atuar na sensibilização e orientação de empresários na busca de soluções para seus negócios, eles conhecem de perto as empresas e apresentam sugestões sobre tudo o que é preciso para que a empresa cresça e tenha bons resultados. O público-alvo são as microempresas, microempreendedores individuais, inclusive os beneficiários do Programa Bolsa Família.

“Com o Programa Negócio a Negócio a empresa só tem a ganhar, pois ela melhora o desempenho na produção ou prestação de serviços, potencializa a satisfação dos clientes, melhora o desempenho dos funcionários e demais colaboradores da empresa, majora o controle sobre a área financeira da empresa e garante longevidade do negócio ao empresário”, finalizou a Coordenadora Estadual do Programa Negócio a Negócio.

Bibliografia

Portal do Empreendedor: www.portaldoempreendedor.gov.br
Perfil do Microempreendedor Individual – elaborado pelo SEBRAE Nacional



SEBRAE