Perspectivas de Desenvolvimento e Oportunidades
do Setor Terciário para o Polo de Desenvolvimento de Goiana

DIRETRIZES E RECOMENDAÇÕES

para o desenvolvimento das atividades do setor de comércio de bens, serviços e turismo no território de Goiana e entorno

Diretrizes e recomendações para o desenvolvimento das atividades do setor de comércio de bens, serviços e turismo no território de Goiana e entorno

PALAVRA DO PRESIDENTE

O Estado de Pernambuco nos últimos anos apresenta uma renovada capacidade de atração de investimentos com melhoria do ambiente de competitividade, por meio da implantação de investimentos estruturadores e investimentos produtivos de grande porte, com impactos irradiadores na economia, principalmente no que diz respeito às micro e pequenas empresas.

Viabilizar o aproveitamento dessas oportunidades para uma maior inserção das empresas pernambucanas nas cadeias produtivas que chegam ao Estado será o grande desafio das instituições que atuam na promoção empresarial. Torna-se imperativo a necessidade de fomentar mudanças culturais que promovam o desenvolvimento das empresas locais para atender as especificidades de um novo mercado competitivo e muito exigente.

Especificamente registra-se no Polo Econômico de Goiana o adensamento de importantes cadeias produtivas associadas, principalmente, aos setores automotivos, farmoquímico, vidros e bebidas, o que atrai uma grande quantidade de médias empresas sistemistas e/ou fornecedoras, além de diversas oportunidades de investimentos relacionadas a mudanças nos hábitos de consumo através do efeito renda.

Com objetivo de apoiar as empresas locais no sentido de fortalecer a capacidade de atendimento da demanda agregada aos conglomerados acima citados, a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo de Pernambuco - FECOMÉRCIO, em parceria com o SEBRAE/PE, desenvolveu estudos visando mapear as oportunidades de negócio e requisitos de contratação inerentes ao processo produtivo das grandes empresas do Polo de Goiana, bem como subsidiar a formulação de políticas, programas e projetos pelos agentes que atuam na região.

Completando a série de estudo sobre Perspectivas de Desenvolvimento e Oportunidades do Setor Terciário para o Polo de Desenvolvimento de Goiana, o produto 4 contempla informações com objetivo de subsidiar as decisões empresariais das empresas do setor do comércio e serviços, visando maximizar o aproveitamento pleno das oportunidades de negócios pelas empresas da região.

Josias Albuquerque
Presidente da Fecomércio-PE

DIRETORIA FECOMÉRCIO-PE

Presidente JOSIAS ALBUQUERQUE

1º Vice-presidente FREDERICO LEAL

2º Vice-presidente BERNARDO PEIXOTO

3º Vice-presidente ALEX COSTA

Vice-presidente para Assuntos do Comércio Atacadista RUDI MAGGIONI

Vice-presidente para Assuntos do Comércio Varejista JOAQUIM DE CASTRO

Vice-presidente para o Comércio de Agentes Autônomos JOSÉ RAMON PIPA

Vice-presidente para o Comércio Armazenador JOSÉ CARLOS BARBOSA

Vice-presidente para Assuntos do Comércio de Turismo e Hospitalidade EDUARDO CAVALCANTI

Vice-presidente para Assuntos de Saúde OZEAS GOMES

1º Diretor-secretário JOÃO DE BARROS

2º Diretor-secretário JOSÉ CARLOS DA SILVA

3º Diretor-secretário JOÃO MACIEL DE LIMA NETO

1º Diretor-tesoureiro JOSÉ LOURENÇO

2º Diretor-tesoureiro ROBERTO WAGNER

3ª Diretora-tesoureira ANA MARIA BARROS

Diretor para Assuntos Tributários ALBERES LOPES

Diretor para Assuntos Sindicais FRANCISCO MOURATO

Diretor para Assuntos de Crédito MANOEL SANTOS

Diretor para Assuntos de Relações do Trabalho JOSÉ CARLOS DE SANTANA

Diretor para Assuntos de Desenvolvimento Comercial EDUARDO CATÃO

Diretor para Assuntos de Consumo MÁRIO MAWAD

Diretor para Assuntos de Turismo CARLOS MAURÍCIO PERIQUITO

Diretor para Assuntos do Setor Público MILTON MELO

Diretor para Assuntos do Comércio Exterior CELSO CAVALCANTI

Conselho Fiscal Efetivo
JOÃO LIMA FILHO
JOÃO JERÔNIMO
JOSÉ CIPRIANO DE SOUZA

EXPEDIENTE FECOMÉRCIO-PE

Consultor da presidência José Almeida de Queiroz
Diretor-executivo do Instituto Fecomércio

Supervisora de pesquisa Lailze Leal
Economista Rafael Ramos
Assessora legislativa Taís Veras
Designer Luiza Barrocas

Ceplan Multi
Ademilson Saraiva
Jurema Regueira
Leonardo Guimarães Neto
Osmil Galindo
Valdeci Monteiro

Companhia do Texto (Revisão) Laércio Lutibergue

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 8

1. INDICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS 10

2. DESAFIOS E DIRETRIZES GERAIS PARA O DESENVOLVIMENTO DAS ATIVIDADES DO SETOR 16

3. RECOMENDAÇÕES PARA AMPLIAR E MELHORAR A PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS LOCAIS 22

4. SUGESTÕES DE INICIATIVAS E AÇÕES DE ATUAÇÃO DA FECOMÉRCIO 38

Os investimentos já implantados, em implantação e previstos para o município de Goiana e seu entorno refletem o dinamismo da economia local, contribuindo para consolidar e ampliar o movimento de desenvolvimento recente verificado, assentado em quatro grandes blocos industriais (automotivo, vidreiro, farmacoquímico e de bebidas) e em investimentos na construção civil e em projetos de infraestrutura social e econômica.

O montante dos investimentos na área em questão, a maioria concluídos, envolve recursos de aproximadamente R$ 18 bilhões. Com isso, observam-se significativas oportunidades de negócios para os diversos setores da economia estadual, com fortes possibilidades para o comércio e os serviços, tradicionalmente fortes em Pernambuco, que deverão apresentar significativo crescimento, por conta, principalmente, do dinamismo industrial e do incremento dos chamados serviços modernos.

Saliente-se que, apesar de não superarem todos os estrangulamentos previstos, os investimentos em infraestrutura terão função importante no desempenho da economia local, principalmente a partir de 2016, quando parcela significativa dos investimentos produtivos deverá maturar, necessitando dessa forma uma melhor logística para escoamento da produção.

Inicialmente são apresentadas neste documento indicações de oportunidades de negócios para as empresas comerciais e prestadoras de serviços localizadas no território de Goiana e entorno, tanto por conta da demanda associada diretamente aos novos empreendimentos que já se instalaram e que vêm sendo implantados na área, quanto pela demanda associada aos efeitos indiretos gerada pelo crescimento econômico em curso.

Esse crescimento representa grandes desafios para as empresas locais no sentido de superar os obstáculos que normalmen-

te surgem, tendo como foco o aproveitamento das potencialidades de desenvolvimento. O item seguinte deste relatório mostra alguns dos principais desafios para que os estabelecimentos do setor de comércio, serviços e turismo já existentes ou os que podem vir se instalar aproveitem da melhor maneira este novo momento, ressaltando, por sua vez, algumas diretrizes que busquem ajudar na solução desses entraves.

A etapa posterior deste texto, levando em consideração os rebatimentos provocados pelas exigências do novo padrão de processos e produtos das empresas comerciais e prestadoras de serviços locais, mostra passo a passo o que deve ser feito para que essas empresas se ajustem a esta realidade, de modo a que tenham participação ativa neste novo mercado. Em suma, define recomendações e sugere ações e iniciativas para ampliar e melhorar a participação das empresas locais no polo de desenvolvimento de Goiana e seu entorno.

Por fim, é indicado um conjunto de recomendações e iniciativas que podem ser apoiadas pela Fecomércio para melhoria do ambiente de negócios na região, sobretudo levando em conta sua liderança e capacidade de articulação e mobilização empresarial.

INDICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

As transformações que estão ocorrendo por conta da presença de grandes empreendimentos e as perspectivas que se abrem para a economia de Goiana e seu entorno propiciam grandes oportunidades para as empresas do comércio e prestadores de serviços locais. A seguir são apresentadas as indicações de oportunidades de negócios associadas diretamente aos novos empreendimentos e, posteriormente, as oportunidades relacionadas com os efeitos indiretos do crescimento.

ASSOCIADAS AOS NOVOS EMPREENDIMENTOS

É sabido que as novas e grandes empresas que estão se instalando em Goiana e seu entorno apontam para um potencial de negócios para o comércio e estabelecimentos de prestadores de serviços do território, pela possibilidade desses segmentos se tornarem fornecedores daqueles empreendimentos.

A demanda gerada a partir desses novos empreendimentos tem perfil em que predominam os serviços de apoio industrial, orientados ao núcleo central das cadeias produtivas (manutenção, assistência técnica, serviços administrativos e outros). Saliente-se ainda que alguns desses serviços têm, no presente momento, baixa probabilidade de serem fornecidos pelos estabelecimentos fornecedores de bens e prestadores de serviços locais, como foi visto nas entrevistas com as empresas já instaladas e em instalação. Não obstante, no segmento industrial, observa-se que a demanda por serviços que podem ser fornecidos localmente, é, na maioria das vezes, contratada de empresas terceirizadas situadas nos municípios do Recife, Olinda e Paulista, em parte devido à sua ausência na área ou mesmo pela qualidade dos serviços prestados, que deixa muito a desejar, como foi ressaltado nas entrevistas.

Até serviços menos especializados, como obras pontuais de reparos, que podem ser realizadas por pedreiros, eletricistas e outros profissionais autônomos, têm sido tradicionalmente atendidos por mão de obra fora do território devido à baixa qualificação do pessoal local.

As grandes empresas em instalação ou já instaladas destacam que todos os insumos e serviços por elas necessitadas têm potencial de fornecimento pelas empresas localizadas no território. Não resta dúvida que é necessário o desenvolvimento do comércio e dos serviços locais em outros padrões que os atuais, o que requer, principalmente, o fortalecimento das empresas existentes e até mesmo a atração de empresas capazes de atender às exigências de prazo e qualidade da demanda dos empreendimentos industriais instalados.

As entrevistas realizadas com os responsáveis dos novos empreendimentos permitiram apontar demandas que podem parcialmente ser atendidas por empresas de comércio e serviços existentes ou a serem instaladas na área. Entre as demandas mencionadas, identificaram-se:

Produtos:

Comércio de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - hipermercados e supermercados, minimercados, mercearias e armazéns

- Água mineral; produtos alimentícios em geral; artigos de higiene pessoal; material de limpeza e manutenção predial; cesta básica para funcionários das empresas.

Comércio de artigos de uso doméstico e industrial e de equipamentos de informática e comunicação

- Eletrodomésticos e equipamentos de áudio e vídeo; artigos de iluminação; artigos de mesa e banho; peças e acessórios para aparelhos eletroeletrônicos; bebedouros de água; móveis e equipamentos de escritório (mesas, cadeiras, armários, computadores, software, impressoras); material de consumo e de escritório (caneta, papel, pasta, toner); equipamentos de telefonia e comunicação; equipamentos e suprimentos de informática.

Comércio de produtos para linha de produção

- Máquinas, equipamentos e materiais para a estação de tratamentos de efluentes; painéis elétricos e placas eletrônicas; cantoneiras de papelão, cordas, madeira para o traslado e armazenagem de vidro planos; embalagens (cápsulas, plásticas, isopor, papelão, aço, madeira), caixas de papelão, plásticas e metálicas (incluindo as embalagens big bag); ferramentas diversas; máquinas e equipamentos diversos (transformadores, compressores, máquina de solda, aquecedores, balanças, válvulas, ventiladores, motores elétricos, resfriadores, ar-condicionado); materiais e peças de reposição e manutenção de máquinas (elétricos, hidráulicos, pneumáticos, eletrônicos); óleos hidráulicos; relés, lâmpadas, filtros, lixa, rebolo (esmeril), cabeamentos, esteiras, correntes.

Comércio de produtos farmacêuticos e artigos médicos

- Material de ambulatório para primeiros socorros (gaze esterilizada, algodão, termômetro, esparadrapo antialérgico, soro fisiológico, antitérmico, analgésico, anti-infla-

matório, álcool, remédios para indigestão, náusea e vômitos, medicamentos para prisão de ventre e cólicas); produtos de higiene pessoal; artigos médicos e ortopédicos.

Comércio de produtos novos não especificados anteriormente

- Equipamentos de Proteção Individual - EPIs (capacetes, botas, luvas, óculos de segurança, protetor auricular, plugs, respiradores, avental de raspa com e sem manga, máscara de solda automática); brindes customizados (camisas impressas em silk-screen, bonés, bolsas, canetas, chaveiros, pastas, bloco de notas, mochilas, agendas); uniformes e fardamentos diversos (gerais e específicos para linha de produção); artigos do vestuário e acessórios; calçados e artigos de viagem; gás liquefeito de petróleo (GLP).

Comércio de combustíveis e artigos diversos para veículos automotores

- Combustíveis; lubrificantes; GNV; autopeças; pneus.

Comércio de material de construção

- Tintas e materiais para pintura; material elétrico; vidros; ferragens; madeira; outros materiais de construção civil.

Serviços:
Armazenamento, atividades de transporte, logística, correio e outras atividades de entrega

- Armazenagem (locação de galpões, contêineres); carga e descarga; transporte rodoviário coletivo de passageiros; transporte rodoviário de carga, sob regime de fretamento; transporte para traslado de resíduos sólidos; táxi; atividades relacionadas à organização do transporte de carga; atividades de correio; atividades de malote e de entrega.

Alojamento e alimentação

- Hotéis e similares; restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas; serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada; lanches (para pequenos eventos, treinamentos e workshop); restaurantes industriais (restaurante e operação de cozinha industrial para fornecimento de refeições às empresas).

Atividades dos serviços de tecnologia da informação

- Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador sob encomenda; consultoria em tecnologia da informação; suporte técnico, manutenção e outros serviços em tecnologia da informação; tratamento de dados, provedores de serviços de aplicação e serviços de hospedagem na internet; portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet; serviços de apoio ao usuário, redes, manutenção de micros.

Informação e comunicação

- Comunicação e telefonia; serviços gráficos; gráfica rápida (para material de treinamento, plotagem); gráfica industrial (para impressão de rótulos e embalagens); edição integrada à impressão de cadastros, listas e outros produtos gráficos.

Serviços para linha de produção

- Calibração de equipamentos industriais e de precisão; ferramentaria (serviços de criação, desenvolvimento e produção de ferramentas e peças específicas); inspeção e manutenção de máquinas e equipamentos; inspeções e manutenções de máquinas e equipamentos diversos (elevação de cargas, válvulas de segurança, sistemas de centrais de ar condicionado, ventilação e refrigeração; instalações elétricas e mecânicas; integração robótica e automação industrial; isolamento térmico; laboratórios de análise microbiológica, físico e química; serviços de manutenção (caçamba e esteira, elevadores, mecânica, elétrica, de instrumentação, de motores elétricos, em bombas de água, em metalurgia, refrigeração e ar condicionado, extintores e equipamentos de laboratório químico; serviços de metrologia; montagem de andaimes; usinagem.

Locação

- Espaço para eventos, treinamentos, workshop; veículos industriais, empilhadeiras, guinchos, guindastes e plataformas elevatórias; máquinas e equipamentos diversos (equipamentos de apoio, copiadoras, computadores, máquinas para café); máquinas e equipamentos para escritório.

Atividades de vigilância e segurança

- Vigilância e segurança patrimonial (inclusive eletrônica); transporte de valores; monitoramento de sistemas de segurança.

Serviços técnicos especializados (Atividades profissionais, científicas e técnicas)

- Atividades jurídicas (advocacia com fluência em inglês ou italiano); contabilidade, consultoria e auditoria contábil e tributária; consultoria em gestão empresarial; arquitetura, engenharia; testes e análises técnicas; agências de publicidade, marketing e design; telemarketing; pesquisas de mercado e de opinião pública; design e decoração de interiores.

Outros serviços especializados

- Coleta de lixo industrial; destinação e tratamento de resíduos sólidos; higienização de materiais; limpeza especializada e higienização de ambientes; reciclagem de descartáveis (vidros, plásticos, bagaços, aço, óleos); tratamento e eliminação de resíduos.

Serviços de escritório, de apoio administrativo e outros serviços prestados às empresas

- Serviços combinados de escritório e apoio administrativo; fotocópias; atividades de organização de eventos; serviços de agência de recrutamento e seleção de pessoal; cursos profissionalizantes; agências e organizadores de viagens; imobiliária (para locação de imóveis mobiliados ou não); comunicação social (assessoria de imprensa, jornalismo, fotografia).

Serviços diversos

- Central de gás; jardinagem; diarista; faxineira; lavanderia industrial para lavagem de uniformes e fardamen-

tos das empresas; lavanderias, tinturarias e toalheiros; pintura de edifícios em geral; planos de saúde e odontológico; seguro de vida; apoio ao serviço de medicina do trabalho; atividades de limpeza em prédios; imunização e controle de pragas; outros serviços gerais.

Serviços Pessoais diversos

- Barbearia, cabeleireiro, manicure, pedicure; lazer (cinema, shopping, clubes, academias, serviços turísticos, livraria); loterias; óticas; papelarias.

ASSOCIADAS AOS EFEITOS INDIRETOS DO CRESCIMENTO ECONÔMICO

Com base nas informações oficiais e na percepção dos entrevistados foram feitas estimativas de evolução da economia de Goiana e dos municípios do seu entorno. A economia local deverá ter impactos significativos por conta dos investimentos em realização neste território, da expansão populacional e da massa salarial, provocando nos próximos anos um crescimento da demanda em, praticamente, todos os produtos que constituem o consumo das famílias.

A procura da população por bens e serviços se dará devido ao aumento do emprego e da renda, pelos empreendimentos em instalação na região, além dos que serão criados por conta da necessidade de mais atividades comerciais e de serviços que vão surgindo a cada dia. Por sua vez, o aumento quantitativo da renda, que surge pela geração de emprego e pagamento de salários, irá provocar, o que já vem acontecendo de fato, mudança no padrão de consumo, devido a melhoria do rendimento médio dos trabalhadores. Assim, haverá uma elevação na quantidade dos produtos adquiridos e dos serviços contratado, com uma exigência cada vez maior por qualidade.

Nesse sentido, destacam-se como oportunidades de negócios emergentes:

No setor de transportes e turismo

- Concessionárias de veículos e motocicletas; centros automotivos, oficinas mecânicas, equipadoras de veículos, comércio atacadista e varejista de peças e partes para veículos e motocicletas; postos de combustíveis; transportes de passageiros; e receptivos e agências de turismo.

Nos serviços de saúde

- Corretagem de planos de saúde; farmácias e perfumarias (inclusive material ortopédico); óticas; laboratórios de análises clínicas; serviços especializados (fisioterapeutas, dentistas, médicos).

Nos serviços educacionais

- Escolas e faculdades particulares; ensino técnico-profissionalizante; cursos de idiomas; cursos preparatórios (pré-vestibulares, concursos).

Na recreação, cultura e esportes

- Academias e centros de treinamento; lojas de moda e material esportivo; livrarias, papelarias e bancas de revista.

Na alimentação

- Restaurantes em geral (churrascarias, pizzarias, comida oriental); lojas de conveniência; cafeterias e lanchonetes franqueadas; supermercados e hipermercados; mer-

cadinhos especializados em nichos (frutarias, comércio de cervejas especiais).

Na administração de imóveis

- Hotelaria e hospedarias (hotéis, pousadas, albergues); serviços de administração patrimonial; lojas de materiais de construção; serviços de reforma e construção.

É importante destacar que o dinamismo da demanda indireta deverá ocorrer de forma diferenciada, com alguns itens do consumo das famílias apresentando expansão mais significativa do que outros. Nesse sentido, ressaltem-se, em primeiro lugar, os gastos com transportes, principalmente com aquisição de veículos, sua manutenção, inclusive acessórios, gasolina e álcool para veículos próprios e com viagens esporádicas. Salientem-se, também, os gastos com assistência à saúde, cabendo apontar planos e seguros saúde e material de tratamento. Relacione-se ainda a busca por serviços de educação, notadamente aqueles que permitam melhores oportunidades de inserção no mercado de trabalho, como cursos profissionalizantes e de ensino superior.

As despesas com recreação e cultura apresentarão uma participação crescente nos gastos familiares, principalmente os associados à prática de esportes e destinados a livros, revistas e periódicos não didáticos.

Em relação à alimentação merecem destaque, entre o grupo de produtos que devem apresentar crescimento, as despesas com produtos preparados e alimentação fora do âmbito domiciliar. Em termos específicos mencionem-se os dispêndios com legumes, verduras e frutas, leites e derivados, além de bebidas (cafés especiais, refrigerantes, isotônicos, bebidas não alcoólicas light e diet, vinhos, cervejas e chopes e outras bebidas alcoólicas).

Sobressaem ainda os gastos diretamente associados à construção e reforma de imóveis, com especial potencial para o comércio de material de construção, item dos mais representativos do aumento de renda das famílias.

Além dessas oportunidades, complementarmente surgem outras, diretamente associadas ao efeito indireto, entre as quais podem ser destacados investimentos privados, que juntamente com a atuação do poder público deverão contribuir para incrementar a economia do território. Entre elas destaca-se o segmento de turismo em municípios como Goiana, Ilha de Itamaracá, Itapissuma, Igarassu, Paulista, Abreu e Lima e Araçoiaba, que integram a rota turística Costa Náutica Coroa do Avião.

Uma oportunidade relevante que tende a crescer por conta da dinâmica da demanda diz respeito ao turismo de negócios que tende a repercutir sobre a capacidade hoteleira local, trazendo adicionalmente um conjunto de oportunidades para serviços de turismo de lazer, rural e cultural, que constituem importantes eixos temáticos para o desenvolvimento do território em questão.

DESAFIOS E DIRETRIZES GERAIS PARA O DESENVOLVIMENTO DAS ATIVIDADES DO SETOR

A presença de grandes empreendimentos dos setores automotivo, farmacoquímico, vidreiro e de bebidas abre múltiplas oportunidades de negócios para os estabelecimentos comerciais, de serviços e de turismo de Goiana e municípios de seu entorno e, por consequência, deve possibilitar a expansão do desenvolvimento econômico e social deste território.

Numa visão mais abrangente pode-se dizer que os comerciantes e prestadores de serviços estão diante uma questão central, qual seja: como os estabelecimentos locais, predominantemente de micro e pequeno portes, devem preparar-se para aproveitar da melhor forma este novo momento.

Essa questão pressupõe que estas empresas (e mesmo aquelas que podem vir a se instalar na região) devem enfrentar a superação de grandes desafios, ligados tanto para a superação de importantes obstáculos quanto para a possibilidade de aproveitar potencialidades latentes.

A seguir é destacado um conjunto de desafios que devem servir de elementos de orientação para mudança de padrão de atuação do empresariado local, em sintonia com o novo ambiente econômico que se desenha para a região. Esses desafios foram elaborados a partir de entrevistas realizadas com empresários de diversos segmentos econômicos e com dirigentes e técnicos de instituições de suporte que atuam no território. Eles retratam em grande medida as reflexões extraídas do amplo diagnóstico realizado no município de Goiana e seu entorno.

Nível elevado de informalidade dos estabelecimentos.

O elevado nível de informalidade das empresas acaba sendo um fator de limitação importante para que as empresas locais entrem no circuito de compras e vendas em escala maior, na medida em que, por exemplo, não podem emitir nota fiscal ou possuir maquineta para pagamento em cartão. É um obstáculo direto para as vendas aos grandes empreendimentos e aos seus principais fornecedores. A legalização das empresas, importante frisar, é um processo que permite maior garantia de direitos trabalhistas e possibilita maior capacidade de arrecadação, com reflexos na ampliação da aplicação de políticas públicas.

Cultura empresarial pouco empreendedora e precária gestão administrativa e financeira das empresas.

Este desafio é fortemente vinculado às características do perfil empresarial da região, em que predominam micro e pequenos empresários que atuam em um ambiente econômico pouco competitivo, com demanda majoritariamente de renda limitada e pouco exigente. O novo ambiente regional, marcado pela presença de grandes empreendimentos e seus efeitos diretos e indiretos na estrutura produtiva regional, resulta na necessidade de fortalecer uma cultura empresarial mais proativa, empreendedora e profissionalizada, o que impõe a definição de novos padrões de gestão administrativa e financeira.

Dificuldades no acesso a fontes de financiamento.

O financiamento é peça fundamental para o crescimento de uma economia e, na perspectiva da economia de Goiana e seu entorno, peça-chave para dar celeridade na expansão dos negócios da região, em processo de implantação/instalação, ampliação ou modernização dos negócios; e mesmo na necessidade de garantir o capital de giro de empresas em funcionamento. A realidade regional, no entanto, retrata um quadro tanto de desconhecimento de parte considerável dos empresários locais das fontes de financiamento e da forma de seu acesso quanto de dificuldade de se conseguir tais financiamentos.

Limitações na oferta de mão de obra qualificada.

Insuficiência de mão de obra especializada para atender à demanda dos grandes empreendimentos que estão em processo de implantação em Goiana e seu entorno, sendo parte dessa mão de obra muitas vezes obtida em outros estados. Este desafio precede de outro grande desafio que diz respeito ao nível baixo de educação, com destaque para os ensinos fundamental e básico, bem como do perfil de oferta do ensino técnico-profissionalizante, especialmente levando em conta as exigências da demanda por mão de obra das grandes empresas. As necessidades de ampliação do número de cursos e treinamentos para os estabelecimentos de comércio e serviços envolve tanto áreas como o setor financeiro e de controle de estoque e logística quanto áreas como a de atendimento ao cliente

DESAFIO 5

Dificuldades no Credenciamento das empresas locais como fornecedores dos grandes empreendimentos.

Os grandes empreendimentos e os grandes fornecedores (a exemplo dos sistemistas da FIAT) que estão em processo de instalação em Goiana e seu entorno, possuem um padrão elevado de exigência para as empresas que querem se habilitar a integrar o seu cadastro de fornecedor. As empresas locais esbarram em questões como regularidade e prazos; escala e qualidade de produtos e serviços; obtenção de certificações, entre outras. Todavia, mesmo que aparentemente distante, é possível a inserção dessas empresas como fornecedores de bens e serviços diretamente para as grandes empresas ou de seus principais fornecedores.

DESAFIO 6

Escala, diversificação e qualidade da oferta de bens e serviços aquém das necessidades e exigências da demanda regional.

O perfil do comércio e da prestação de serviços, incluindo o do setor de turismo, atualmente oferecidos em Goiana e seu entorno não atende suficientemente as necessidades do consumo regional. Este hiato entre o padrão de oferta e a demanda por bens e serviços tende a se acentuar na medida em que se vislumbra um mercado consumidor cada vez mais exigente tanto pelos requisitos apresentados para os fornecedores locais pela demanda dos novos empreendimentos quanto pelas mudanças do padrão de consumo da sociedade, geradas pela ampliação da massa salarial. Este desafio resulta na necessidade crescente de investir no desenvolvimento de produtos e processos.

Complementarmente a esses desafios que dizem respeito diretamente à atuação dos estabelecimentos, também merecem destaque os associados ao ambiente de negócios em que estas empresas estão situadas, e que envolvem, sobretudo, atuação de políticas públicas, com participação articulada, em alguns casos com iniciativa privada e da sociedade civil organizada. Quais sejam:

- Insuficiência de oferta e inadequação nos serviços oferecidos pelas instituições de suporte aos estabelecimentos de comércio e serviços de Goiana e entorno;

- Precariedade nas condições infraestruturais da região, especialmente associado a ao sistema viário; e

- Estrangulamentos na dinâmica e ocupação urbana, destacadamente em Goiana, associados à questão da mobilidade urbana e a precariedades no ordenamento dos espaços urbanos, destacando-se o disciplinamento e melhoria do uso do solo neste município.

Diante destes desafios, pode-se indicar um conjunto de diretrizes necessárias para sua superação, constituindo, portanto, orientações gerais para melhorar as condições de inserção dos empresários locais no novo ambiente econômico que se delineia no futuro de Goiana e seu entorno. A saber:

A Estimular o processo de formalização das empresas, buscando orientar os empresários, em conformidade com o tipo de atividade e escala que atua, o melhor enquadramento jurídico para a empresa;

B Promover treinamentos e outras iniciativas que visem estimular e preparar os empresários locais para empreender e gerir melhor o negócio. Esta diretriz implica uma mudança de postura do empresariado local para estar mais sintonizado com as transformações de mercado, procurando ser mais proativo e inovador e buscando implementar na empresa uma gestão mais eficiente e competitiva;

C Desenvolver programas de capacitação de gestores e funcionários, em áreas como atendimento ao cliente e qualidade; manejo e conhecimento técnico dos produtos e serviços comercializados; controle de estoques; técnicas motivacionais; e obtenção de certificações;

D Ampliar investimentos em sistemas de gestão financeira e administrativa, através de: i) inovação nos processos de contabilização das receitas e despesas. ii) implantação de mecanismos de acompanhamento e avaliação de desempenho dos negócios; e iii) automação do controle dos níveis de estoque;

E Desenvolver programas de capacitação de mão de obra de acordo com o novo padrão de negócios. Esta diretriz pressupõe, além da necessidade de adequação às exigências dos grandes empreendimentos, o esforço de uma maior articulação das instituições no sentido de otimizar e tornar mais eficiente a aplicação dos cursos;

F Promover a maior difusão da informação sobre o acesso a contratação de fornecedores pelas grandes empresas, sobretudo acerca de procedimentos e exigências necessárias para a aquisição de bens e serviços;

G Estimular a constituição de redes de fornecedores visando maior capacidade de venda das empresas locais, adotando procedimentos mais modernos de comercialização de produtos e de prestação de serviços;

H Diversificar mix de produtos e serviços, priorizando a qualidade ofertada tanto para atender a demanda das grandes empresas quanto do mercado consumidor frente à ampliação do mercado consumidor e mudanças no padrão de consumo, incluindo a oferta de bens e serviços adicionais, não necessariamente relacionados à atividade original, mas que permite ganhar escala – e, portanto, competitividade – em relação a concorrentes que trabalham em nichos específicos;

I Melhorar a estrutura física e o padrão de funcionamento das lojas, voltada para: ampliação do espaço físico, repaginação de vitrines, ambientação, iluminação e decoração do salão dos estabelecimentos (reformas em geral), ampliação do número de checkouts, climatização, oferta de estacionamento próprio e instalação de novas máquinas e equipamentos (computadores, balanças, móveis funcionais, prateleiras com layouts diferenciados, provadores, manequins, placas de preço etc.);

J Promover o redesenho na estrutura padrão de funcionamento de algumas lojas, com ascensão do autosserviço por parte dos clientes, incorporação, no portfólio, de produtos diferenciados, mesclando os artigos tradicionais com novos, de melhor qualidade e marcas renomadas; ampliação do nível de capacitação dos funcionários para atender à oferta do novo bem e/ou serviço;

K Adequar a oferta de bens e serviços à perspectiva de um novo padrão de consumo regional, buscando oferecer de produtos de maior qualidade e maior mix de produtos e serviços; redefinindo-se, em alguns casos, a caracterização dos estabelecimentos (a exemplo de mercadinhos que se tornam supermercados, papelarias que se tornam livrarias ou que também comercializam produtos de informática, padarias que se convertem em lojas de conveniência, etc.); disponibilizando serviços diferenciados como serviços "sob medida", serviços "sob encomenda", assistência técnica etc.; e

L Estimular a maior interação entre as empresas locais, buscando-se realizar encontros de empreendedores para discussão de áreas temáticas diversas (tributação, crédito, etc.), promovendo o cooperativismo empresarial, através do compartilhamento de dificuldades e encaminhamento de soluções coletivas (a exemplo do compartilhamento de estoque ou da realização de compras coletivas).

Ao lado destas, mencionam-se algumas diretrizes complementares que dizem respeito ao ambiente de negócios no qual as empresas locais se inserem:

- Melhorar o desempenho geral das ações das instituições de suporte ao desenvolvimento, tornando claros os objetivos desses programas de modo a torná-los disponíveis e ter ações integradas das instituições que atuam em Goiana e seu entorno;

- Tornar mais eficiente a mobilidade, especialmente o sistema viário, com destaque para a dificuldade na ligação entre Goiana e Recife, onde diariamente se verifica um tráfego intenso, que deverá agravar-se com a perspectiva da operacionalização da montadora FIAT. Também merece destaque a necessidade de tornar mais eficiente o sistema de transporte público intra e intermunicipal;

- Ampliar e modernizar a área de logística de armazenagem e distribuição de mercadorias, observando-se a falta de empresas que prestem serviços de prevenção de incêndios, com manutenção e comercialização de extintores, mangueiras, bombeiros civis;

- Remanejar e ordenar a ocupação do espaço urbano, notadamente no que se refere ao disciplinamento do funcionamento das feiras livres e do comércio ambulante; e

- Ampliar e melhorar os serviços públicos sociais, sobretudo nas áreas de saúde e educação (neste caso, limitações de escolaridade acabam refletindo na dificuldade de capacitar os jovens para o mercado de trabalho emergente). Esta diretriz pode contar com parcerias dos grandes empreendimentos.

A partir desses desafios e diretrizes, é apresentado no próximo item um conjunto de recomendações e iniciativas que detalham os procedimentos a serem adotados pelas empresas de comércio de bens, serviços e turismo locais visando sua inserção no novo ambiente econômico que se configura em Goiana e seu entorno.

RECOMENDAÇÕES PARA AMPLIAR E MELHORAR A PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS LOCAIS

Descrevem-se, a seguir, os caminhos a serem seguidos pelos empreendedores para alcançar algumas das diretrizes e superar alguns dos desafios descritos anteriormente (em especial o que compete diretamente ao empreendedor), de forma a ampliar as possibilidades e as oportunidades de participar do desenvolvimento do Polo de Goiana.

O Polo de Desenvolvimento que se está implantando na região exige um novo padrão de relacionamento com o mercado. Trata-se de um conjunto de empreendimentos com modernas tecnologias de produção e gestão de negócio e necessita que seus fornecedores acompanhem as exigências deste novo padrão de processos e produtos.

Verifica-se também uma demanda por trabalhadores mais qualificados e especializados para lidar com as modernas tecnologias e novo padrão da gestão de recursos humanos, exigindo da população local um esforço maior de qualificação e mudança da cultura empreendedora.

É necessário que os produtos e serviços ofertados ao mercado estejam em conformidade com os padrões de exigência deste novo ambiente de negócios, assim como trabalhadores e empreendedores devem acompanhar as mudanças na cultura empresarial para participar e ampliar as chances de sucesso neste novo mercado.

Entre as principais exigências dos novos empreendimentos e de seus grandes fornecedores diretos do setor industrial para com as empresas e empreendedores comerciais e prestadores de serviços de uma maneira geral, considerem-se os seguintes requisitos para credenciamento como fornecedor de produtos e serviços:

- Estar devidamente formalizado (Contrato Social, CNPJ, emissão de nota fiscal);

- Apresentar certidões negativas de

débitos tributários (federal, estadual e municipal);

- Ter licença e alvará de funcionamento dos órgãos competentes;
- Oferecer produtos que estejam em conformidade com as normas do Inmetro;
- Cumprir rigorosamente os prazos e quantidades contratadas;
- Padronizar os produtos e serviços;
- Apresentar preços competitivos;
- Ter mão de obra qualificada e capacitada;
- Não utilizar trabalho escravo ou análogo ao de escravo;
- Não explorar trabalho infantil;
- Não adquirir insumo ou matéria prima de forma ilegal.
- Além dessas exigências gerais, algumas empresas ainda devem possuir:
- Certificados de gestão de qualidade de produtos e processos e gestão ambiental;
- Certificados técnicos;
- Normas e regulamentos de segurança;
- Certidões de calibração dos equipamentos de medição, inspeção e ensaio;
- Experiência mínima de 3 ou 5 anos de atuação no mercado;
- Certificados da matéria-prima; e
- Licença de funcionamento da vigilância sanitária (especialmente para as atividades de produção de alimentos: restaurantes, lanchonetes, padarias etc.).

Em todos os casos, as empresas que se habilitam e os produtos que elas oferecem devem ser aprovados pelo setor de compras, de suprimentos, e/ou controle de qualidade (validação in loco) das empresas demandantes, devendo ainda assinar um termo ou contrato como prestadores de serviços ou fornecedores comerciais.

Entre as principais ações e iniciativas para ampliar as oportunidades de negócios no Polo de Desenvolvimento de Goiana, estão:

CONSTITUIÇÃO E IMPLANTAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS

Depois de definir o tipo de atividade a ser desenvolvida é imprescindível levantar informações sobre a natureza do empreendimento que pretende abrir, planejando a implantação e gestão do negócio (escolha da localização, dimensionamento da infraestrutura e dos recursos materiais, financeiros e humanos, definição da estratégia empresarial, marketing, informática, aspectos jurídicos e legais, entre outras questões).

Para cada tipo de atividade, existem conjuntos diferentes de exigências, desde requisitos para abertura a licenças ambientais, alvará de funcionamento, certificações, normas específicas para funcionamento de alguns segmentos (a exemplo do setor de alimentos - bares, restaurantes, lanchonetes, padarias entre outros). Por isso o empreendedor deve tomar conhecimento acerca das regulamentações legais (legislação federal, estadual e municipal) do negócio que pretende abrir. Além dis-

so, existem normais gerais relacionadas a aspectos ligados ao meio ambiente, ao direito dos consumidores, dos trabalhadores e da coletividade.

Os empreendedores podem procurar o Sebrae-PE, AD-GOIANA e AD-Diper para ter ideia das orientações necessárias para planejar e começar um novo negócio

.

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco (Sebrae-PE)

Entidade privada sem fins lucrativos, voltada para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno portes. Atua em todo o território estadual, contando, além da sede no Recife, com mais seis escritórios espalhados por Pernambuco, além de pontos de atendimento com a sala do empreendedor correspondendo um deles ao ponto no município do Paulista, incluído no território de Goiana e entorno.

Areas de atuação do Sebrae-PE:

- Educação empreendedora;
- Capacitação dos empreendedores e empresários;
- Articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável;
- Acesso a novos mercados;
- Acesso à tecnologia e inovação; e
- Orientação para o acesso aos serviços financeiros.

O atendimento do Sebrae-PE é feito de forma individual ou coletiva e são utilizadas diversas soluções: publicações, cartilhas e notícias contendo informações úteis para as micro e pequenas empresas de diferentes setores da economia encontrarem o que precisam saber sobre o que acontece no mundo dos negócios; consultoria em postos de atendimento ou diretamente na empresa, através de consultores habilitados a realizar uma análise completa do seu negócio; capacitações através de diversos cursos e palestras, presenciais e a distância, para atender quem pensa em abrir a própria empresa ou aquele que já tem e quer ampliar seu negócio. São cursos sob medida que oferecem desde noções de empreendedorismo até gestão do próprio negócio; e premiações, incentivando e divulgando as melhores experiências empreendedoras em todo o país, oferecendo premiações que valorizam e estimulam o crescimento dos pequenos negócios.

Agência de Desenvolvimento de Goiana (AD GOIANA)

Autarquia municipal tem como focos estratégicos a inserção de Goiana na nova economia da região, com o incremento de setores econômicos tradicionais e atração de novos empreendimentos dos mais diversos segmentos e portes, visando tornar o município como um dos focos de desenvolvimento econômico do estado de Pernambuco, com sustentabilidade e equilíbrio.

Atua nos seguintes eixos:

- Captação de investimentos, sobretudo nos setores automotivo, farmacoquímico e vidreiro, considerados estratégicos e prioritários;
- Qualificação social e profissional da mão de obra local;
- Fomento à economia criativa;
- Fortalecimento de grupos produtivos locais;
- Prospecção de novas oportunidades econômicas para o município; e
- Orientação a empresários interessados em investir em Goiana.

A agência tem, no seu portfólio de atuação, seis grandes programas:

- Goiana Agroecológica;

- Movimento Goiana Criativa;
- Teia Sustentável;
- Engenho de Talentos;
- Adote uma Praça; e
- Sala do Investidor.

Agência de Desenvolvimento Econômico do Estado de Pernambuco (AD Diper)

Sociedade de economia mista estadual, vinculada à Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico, tem como principal objetivo apoiar o desenvolvimento econômico e social de Pernambuco por meio de ações indutoras e de apoio aos setores industrial, agroindustrial, comercial, de serviços e do artesanato, bem como articular a atração de novos investimentos.

Competências da instituição:

- Administração do Polo Farmacoquímico e dos distritos industriais do estado;
- Análise de projetos e concessão de incentivos fiscais para empresas;
- Estímulo e apoio as relações das empresas pernambucanas no comércio exterior;
- Responsável pelo Programa de Artesanato de Pernambuco (Pape).

REGISTRO E FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Para as empresas demandantes de produtos e serviços é fundamental que os fornecedores sejam formalizados, possuam registro nos órgãos governamentais competentes (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica – CNPJ), estejam quites com todas as obrigações legais, fiscais e tributárias, entre outras questões. Os grandes empreendimentos e seus fornecedores diretos exigem rigorosamente a formalização dos negócios, principalmente para obter a nota fiscal. É importante ter em mente que a formalização traz uma série de benefícios para as empresas, destacando-se entre eles o acesso a fontes de financiamento (crédito com condições e taxas diferenciadas), a participação em licitações e compras públicas (para ser fornecedor de instituições públicas como a Hemobrás), a contratação de operadoras de cartão de débito/crédito para poder utilizar diferentes meios de pagamento (utilizando maquineta de cartão), a condição de associar-se a entidades de classe e usufruir dos benefícios/vantagens juntos às diversas instituições de apoio e a segurança jurídica, entre outros.

Para conhecer todos os procedimentos técnicos necessários (legal, fiscal e tributário) visando à abertura e à formalização de um empreendimento, pode-se procurar as empresas de contabilidade (ou um contador devidamente regularizado), ir diretamente à Junta Comercial de Pernambuco (Jucepe), ao Cartório de Registro de Pessoa Jurídica, ou ainda às unidades do Expresso Empreendedor[1] da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, Qualificação e Trabalho (Sempe) do Governo do Estado de Pernambuco.

É necessário ter, entre outras providências:

- Definição exata do negócio da empresa (comércio, serviço, indústria) e localização;

- Escolha do tipo de empresa (individual, societária etc.), tipo de participação, nome fantasia, capital social, entre outras questões;

- Consultas prévias nos órgãos competentes para saber se não há impedimentos legais para a abertura

[1]O Expresso Empreendedor funciona dentro do Expresso Cidadão. Nele, os empreendedores podem tirar dúvidas com contadores e consultores especializados, realizar registros, emitir documentos, entre outros.

do negócio;

- Registro e inscrição na Junta Comercial de Pernambuco (Jucepe) ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica;
- Elaboração e registro do Contrato Social ou do Requerimento de Empresário;
- Inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ);
- Registro e inscrição na prefeitura, na Sefaz Estadual, na Receita Federal, na Previdência Social e no Ministério do Trabalho;
- Inscrição estadual e municipal;
- Registro do Alvará de Funcionamento (prefeitura, Corpo de Bombeiros, Vigilância Sanitária, etc.);
- Registro e licença na Secretaria de Meio Ambiente estadual e outros órgãos de fiscalização (Anvisa, CPRH etc.); e
- Registro na Entidade de Classe

O registro estadual é obrigatório para empresas dos setores do comércio, indústria e serviços de transporte, comunicação e energia. É documento necessário para a inscrição e pagamento do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços).

Segundo a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas[2], que garante tratamento diferenciado e simplificado para os empreendimentos de pequeno porte (com menos tributos, menor burocracia, entre outros), os pequenos negócios podem ser classificados em três diferentes modalidades conforme o faturamento ou a receita bruta anual:

- Microempreendedor Individual (MEI) - até R$ 60 mil por ano
- Microempresa (ME) - até R$ 360 mil por ano
- Empresa de Pequeno Porte (EPP) - de R$ 360 mil a R$ 3,6 milhões por ano

O MEI opera por conta própria ou como autônomo prestando serviços a terceiros, é dispensado do pagamento de todos os custos, taxas, tributos e outros, relativos a inscrição, licenciamento ou baixa de seu negócio, possui carga tributária reduzida, pode contratar um funcionário com base no salário mínimo ou piso da categoria, tem direito a cobertura previdenciária, entre outros benefícios. Para se registrar como MEI é só acessar o portal do empreendedor do Governo Federal na internet: http://www.portaldoempreendedor.gov.br/. O MEI ainda conta com o apoio, sem custos financeiros, de escritórios de contabilidade cadastrados e optantes do Simples Nacional para a realização da inscrição e da primeira declaração do Microempreendedor Individual (relação de escritórios disponíveis no Portal do Empreendedor).

O estatuto das ME e EPP exige um pouco mais de passos (burocracia) e recursos financeiros para abertura, registro e formalização da empresa que podem ser do tipo: empresário (individual), sociedade empresária, sociedade limitada, sociedade simples (antiga sociedade civil), entre outros.

Para conhecer todos os procedimentos técnicos necessários (legal, fiscal, tributário, previdenciário e trabalhista) para a abertura e formalização de um empre-

[2]Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, também conhecida como Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte.

endimento, pode-se procurar as empresas de contabilidade (ou um contador devidamente credenciado), ir diretamente à Junta Comercial de Pernambuco (Jucepe), Cartório de Registro de Pessoa Jurídica, ou ainda às unidades do Expresso Empreendedor.

A JUCEPE é uma autarquia estadual, vinculada administrativamente à Secretaria de Desenvolvimento Econômico, responsável por executar, legalizar, registrar, administrar o Registro Público das Empresas Mercantis e Atividades Afins em todo o território do estado de Pernambuco.

Os cartórios de Registro Civil de Pessoa Jurídica são instituições privadas[3] que prestam serviços notariais e de registro de: pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos, como as associações, fundações e entidades religiosas; b) as sociedades e as empresas individuais de responsabilidade limitada cujo objeto esteja relacionado à área científica, literária, ou artística e as que exerçam profissão intelectual; bem como a matrícula dos veículos de comunicação.

O Expresso Empreendedor é uma instituição vinculada à da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, Qualificação e Trabalho (Sempe), no qual os empreendedores podem tirar dúvidas com contadores e consultores especializados, recebem orientação empresarial, para formalização e registro das atividades, emitir documentos, conhecer os serviços oferecidos por outras instituições de apoio como o Sebrae-PE e a Agefepe, entre outros.

[3]Delegadas pelo Poder Público, após aprovação em concurso público de provas e títulos (Constituição Federal, artigo 236 e § 3º),

FINANCIAMENTO E FOMENTO

Para realizar os investimentos necessários com implantação (abertura e formalização), ampliação, melhorias/modernização ou mesmo obter crédito para o capital de giro, os empresários podem contar, entre outras, com as seguintes fontes de financiamento (instituições) no estado: Agência de Fomento do Estado de Pernambuco (Agefepe), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Banco do Nordeste (BNB), Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil. Cada instituição possui linhas de crédito especiais para diversos segmentos econômicos, conforme descrito a seguir.

Agência de Fomento do Estado de Pernambuco (Agefepe)

Instituição financeira e de fomento do Governo de Pernambuco[4], cuja missão é promover, estruturar e viabilizar financeiramente os projetos considerados prioritários para o desenvolvimento da economia pernambucana, por meio da concessão de crédito para empresas sediadas, exclusivamente, no Estado. Vários setores da economia pernambucana podem recorrer aos serviços da agência, em especial os empreendedores individuais, as micro, pequenas e médias empresas, a partir de dois grandes programas: Prosperar – Programa de Microcrédito da Agefepe e o Programa de Microcrédito Produtivo Orientado e Integrado e o Crédito.

Atua no financiamento de:

- Capital de giro: matéria-prima, insumos, mercadorias, mão de obra e

[4]Trate-se de sociedade anônima de economia mista, com composição acionária fechada, cujo controlador majoritário é o poder público estadual, apesar de contar com acionistas oriundos da iniciativa privada.

serviços;
- Investimento fixo: máquinas, equipamentos e mobiliário; e
- Investimento em certificação de empresas, produtos e registro de patentes.

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

Empresa pública federal de fomento e financiamento que se destaca por viabilizar investimentos de longo prazo para todos os segmentos da economia, desde agricultura, indústria, comércio e serviços até grandes projetos de infraestrutura, oferecendo condições especiais para micro, pequenas e médias empresas. A instituição também vem implementando linhas de investimentos sociais, direcionadas para educação, saúde, agricultura familiar, saneamento básico e transporte urbano.

Entre as principais linhas de crédito e programas para micro, pequenas e médias empresas do setor de comércio e serviços se destacam:

-
- Cartão BNDES: crédito rotativo pré-aprovado, utilizado para a aquisição de bens e insumos;
- BNDES Automático: financiamento a projeto de investimento cujo valor seja de, no máximo, R$ 20 milhões;
- BNDES Microcrédito: destinado a ampliar o acesso ao crédito entre os microempreendedores formais e informais;
- BNDES Finame: financiamentos para a produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos;
- BNDES Finame Leasing: financiamento de aquisição isolada de máquinas e quipamentos novos, de fabricação nacional, destinados a operações de arrendamento mercantil;
- BNDES MPME Inovadora: Programa BNDES de Apoio a Micro, Pequena e Média Empresa Inovadora;
- BNDES PSI - Programa BNDES de Sustentação do Investimento: financiamento a aquisição e exportação de bens de capital e a inovação tecnológica; e
- BNDES Progeren - Programa BNDES de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda: Financiamento do capital de giro.

Para acessar esses e outros programas de financiamento e crédito, o empreendedor pode procurar os principais bancos comerciais e de investimento como o Banco do Nordeste, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil, mais próximos.

Banco do Nordeste do Brasil (BNB)

O BNB é um banco de desenvolvimento regional e instituição financeira múltipla (pessoa jurídica de direito privado). Tem por objeto a promoção do desenvolvimento sustentável da Região Nordeste do Brasil com prestação de assistência financeira, de serviços, técnica e de capacitação a empreendimentos de interesse econômico e social.

Entre as principais linhas de financiamento, destacam-se:

- CrediAmigo: Programa de Microcrédito Produtivo Orientado, que facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores pertencentes aos setores informal ou formal da economia (microempresas, enquadradas como Microempreendedor Individual, Empresário Individual, Autônomo ou Sociedade Empresária);
- GIRO INSUMOS: Financia a aquisição de matérias-primas, insumos e a formação de estoques;
- MPE CAPITAL GIRO: Supre a em-

presa de recursos para pagamentos diversos (valores a partir de R$1.000,00 e 1.080 dias para pagar);
- GIRO MPE 13°: Antecipa receitas para pagamento do 13º salário (Até 100% da folha de pagamento);
- FNE-MPE - Programa de Financiamento às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte e ao Empreendedor Individual: financia implantação, expansão, modernização, reforma e relocalização de empreendimentos;
- FNE COMÉRCIO E SERVIÇOS - Programa de Financiamento para os Setores Comercial e de Serviços: financia a modernização de empreendimentos;
- FNE PROATUR - Programa de Apoio ao Turismo Regional: implantação, ampliação, modernização e reforma de empreendimentos do setor turístico; e
- FNE INOVAÇÃO - Programa de Financiamento à Inovação: financia projeto de inovação em produtos, serviços, processos e/ou marketing nos empreendimentos, e de empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC).

Caixa Econômica Federal (CEF ou CAIXA)

A CAIXA é uma empresa pública, instituição financeira, vinculada ao Ministério da Fazenda que atua como banco comercial prestando serviços bancários, operações de crédito, empréstimos e financiamentos, exercendo também atividade como executora de programas e projetos nas áreas de assistência social, saúde, educação, trabalho, transportes urbanos e esporte. Com múltiplas funções, a CAIXA apoia as micro e pequenas empresas com alguns programas, a saber:

- Programa Caixa Melhor Crédito – composto pelo GiroCAIXA Fácil e Desconto de Títulos;
- Crédito Especial para Empresas – crédito com taxas pré ou pós-fixadas;
- Cartão CAIXA Empresarial – cartão de crédito empresarial; e
- Cesta de serviços PJ – para atender às necessidades de consumo de produtos e serviços de forma adequada as necessidades da empresa de forma rápida e prática.

Banco do Brasil (BB)

O Banco do Brasil é uma instituição financeira, constituída na forma de sociedade de economia mista. Juntamente com a CAIXA, o BNDES e o BNB, o Banco do Brasil é um dos quatro bancos públicos federais do país. Possui um grande leque de serviços e produtos, entre os quais se destacam:

- Capital de Giro - crédito para capital de giro destinado ao pagamento de funcionários e para aquisição de matéria-prima;
- Antecipação de Recebíveis – antecipação dos valores das vendas a prazo com cheques, cartões e títulos no BB;
- Financiamento - financiamentos para ampliação, reforma ou modernização em condições adequadas ao tipo de empresa;
- Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) - crédito oferecido para atender às necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte; e
- BB Microcrédito Empreendedor - crédito disponível para as pessoas jurídicas com algumas condicionalidades.

QUALIFICAÇÃO E CAPACITAÇÃO DE MÃO DE OBRA

O investimento na contratação de pessoal qualificado e/ou na realização de capacitações dos funcionários/empregados por parte da empresa é fundamental para otimizar e tornar mais eficiente os processos produtivos (acompanhando a modernização das técnicas e das relações profissionais), atender às expectativas do cliente, aumentar a produtividade, garantido assim margens de lucro maiores e uma maior participação neste novo mercado. Para isso os empresários locais podem contar, entre outras instituições, com o Senac-PE, Senai-PE, Sempe e o IEL.

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac-PE)

Atua prioritariamente na área de qualificação profissional (aprendizagem, capacitações – cursos livres, cursos técnicos e educação superior – graduação, pós-graduação e extensão, alguns em modalidades presenciais e outros a distância - EAD), fazendo também intermediação de alunos e egressos. Apoia as empresas na obtenção de certificações a partir dos cursos e capacitações (a exemplo do Programa de Resíduos Sólidos e os cursos voltados para o Meio Ambiente), contribui para a realização de feira de negócios e eventos em parcerias com outras instituições e em palestras e ações de sensibilização de agentes econômicos e sociais.

Quanto às exigências e aos requisitos necessários para que uma empresa contrate os serviços do SENAC-PE, existem diferentes critérios que dependem da situação do estabelecimento: empresas informais ou formalizadas. Deve-se ressaltar que as empresas que contribuem para o sistema possuem alguns benefícios e vantagens.

O Senac-PE atua nos seguintes grandes eixos: saúde e segurança; apoio educacional; gestão e negócios; turismo, gastronomia, hospitalidade e lazer; tecnologia da informação e comunicação; infraestrutura; produção cultural e design; moda e beleza, meio ambiente e idiomas. Alguns cursos são gratuitos (cursos de 160 horas e para população de baixa renda), há cursos padronizados (de balcão), outros podem ser adaptados segundo a necessidade da empresa (customizados). Existem parcerias com outras instituições de capacitação e programas como o Pronatec. As empresas/instituições que quiserem firmar uma parceria com o Senac-PE para capacitações necessitam assinar um termo de cooperação técnica ou convênio.

Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai-PE)

O Senai-PE-PE integra o sistema Federação das Indústrias de Pernambuco, tendo como objetivo principal a promoção da educação profissional e tecnológica, inovação e a transferência de tecnologias industriais. Possui várias unidades no estado, contando para a área de Goiana e seu entorno com uma unidade em Paulista, além de equipamentos de serviços itinerantes (contêineres) e as parcerias com prefeituras locais e outras instituições.

Tem como grandes eixos de atuação:

- Qualificação e capacitação profissional em várias modalidades[5];
- Laboratórios de Metrologia;
- Programas de Inovação; e
- Programas de Certificação de Pessoas e serviços de consultoria.

[5]Modalidades de qualificação e capacitação profissional oferecidas pelo SENAI-PE: iniciação profissional; aprendizagem industrial; qualificação profissional; aperfeiçoamento profissional; cursos técnicos; curso superior em tecnologia, cursos na própria empresa (In Company).

A instituição apoia os empreendedores ligados ao setor de comércio e serviços do território de Goiana e entorno oferecendo qualificação/capacitação e consultoria em diversos segmentos produtivos, abaixo relacionados, entre outros:

- Têxtil e vestuário;
- Elétrica e eletrônica;
- Ferramentaria;
- Alimentos e bebidas;
- Mecânica;
- Refrigeração e climatização;
- Serviços de manutenção de máquinas.

Secretaria da Micro e Pequena Empresa, Qualificação e Trabalho (Sempe)

Secretaria estadual do Governo de Pernambuco que possui três grandes frentes de atuação: trabalho, qualificação e empreendedorismo, atuando junto ao empregado, ao empregador/empresas, a profissionais autônomos e trabalhadores de uma maneira geral. Entre os principais serviços oferecidos destacam-se: intermediação de mão de obra, atendimento ao seguro-desemprego, emissão de carteira de trabalho, emissão de carteira de identidade e orientação profissional, atuando também na qualificação e capacitação profissional e no fomento ao empreendedorismo, especialmente no desenvolvimento dos profissionais autônomos e microempreendedores individuais.

O maior programa de qualificação da instituição é o Qualifica Pernambuco, puxado pelo Projeto Novos Talentos, realizado em parceria com o Sistema S (Senai-PE, Senac-PE e Sest/Senat). São cursos de aperfeiçoamento (inferiores a 160 horas-aula) e Qualificação (acima de 160 horas-aula), ofertados para alguns segmentos da indústria, do comércio e serviços (em especial transporte).

Instituto Euvaldo Lodi – IEL-PE

O Instituto Euvaldo Lodi de Pernambuco, vinculado ao IEL Nacional e à Confederação Nacional da Indústria, atua, majoritariamente, no desenvolvimento do setor industrial promovendo a integração das instituições de ensino e pesquisa com o setor produtivo do Estado, aprimoramento da cultura de inovação, estimulando o espírito empreendedor e a competitividade das empresas. Contudo, também pode apoiar os empresários do setor de comércio, serviços e turismo.

Grandes eixos de atuação:

Intermediação de mão de obra (estágio) – cadastramento, pré-seleção e encaminhamentos

Capacitação de executivos – habilitação dos gestores para a implementação de novas e modernas ferramentas de gestão

Inovação – apoio no desenvolvimento de inovações de produtos e serviços

Qualificação de fornecedores – programa de qualificação de empresas fornecedoras de bens e serviços à indústria.

Serviço Social do Transporte (Sest) / Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Senat)

O Sest e o Senat são entidades civis sem fins lucrativos criadas com o objetivo de gerenciar, desenvolver e apoiar programas na área educacional (de aprendizagem, que incluem preparação, treinamento, aperfeiçoamento e formação profissional) e que prezam pelo bem-estar do trabalhador (programas que promovem saúde, cultura, lazer e segurança no trabalho) para os trabalhadores do setor de transporte.

Na área educacional o Sest/Senat promove: cursos abertos, cursos presenciais e a distância, cursos técnicos e palestras.

EMPREENDEDORISMO E PADRÃO DE GESTÃO

O desafio de ampliar o nível de empreendedorismo e avançar em modernos padrões de gestão de negócios exige o desenvolvimento de competências e habilidades de pessoas em criatividade, maior capacidade de planejamento, organização e liderança, de forma a atender melhor às exigências dos clientes, agregando mais valor e ampliando o lucro dos negócios.

Para tanto, deve-se contar com orientações de instituições que podem ajudar e preparar os empresários locais para conduzir o negócio de forma mais eficiente e competitivo. Também é importante realizar investimentos em sistemas de gestão financeira e administrativa, capacitação de gestores e funcionários, em áreas como atendimento ao cliente e qualidade, conhecimento técnico dos produtos e serviços; conhecimento de novas técnicas de gestão dos recursos (estoques, insumos e mão de obra); estimular a maior interação entre as empresas locais, buscando-se realizar encontros de empreendedores, entre outras ações. Em relação a estas iniciativas os empresários podem contar com o apoio de instituições como o Sebrae-PE e o IEL-PE.

DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Os empresários locais que quiserem se instalar e/ou ampliar as vendas devem estar atentos ao padrão de demanda por produtos e serviços e à capacidade de logística e de venda. Este novo mercado apresenta-se mais exigente, quanto a escala (quantidade), à diversidade (variedade ou mix de produtos, em relação aos tipos, formas, conteúdos etc.) e ao padrão de qualidade dos produtos e serviços ofertados. Também é importante ter produtos padronizados, melhorar suas apresentações em termos de embalagens e garantir a entrega das quantidades estabelecidas nos contratos. Por isso, é fundamental inovar e investir no desenvolvimento de novos e melhores produtos e na prestação de serviços a serem oferecidos. Além disso, no desenvolvimento de produtos deve-se levar em consideração a cultura e vocações locais, a exemplo do setor de turismo e gastronomia.

A criação de um novo produto e de prestação de serviços exige um conjunto de passos, desde a concepção até a geração e seleção de ideias, passando por estudos de viabilidade, construção, processamento, instalações, verificação e validação, treinamentos diversos da equipe, avaliação e melhorias, até o lançamento efetivo do produto ou do serviço. Nestes casos as empresas podem contar com instituições de apoio ao fomento a inovação e desenvolvimento de produtos, destacando-se, entre outras, Sebrae-PE, Senai-PE-PE e IEL-PE.

QUALIDADE DO ATENDIMENTO

É primordial ter qualidade no atendimento dos estabelecimentos comerciais e na prestação de serviços, para atrair e fidelizar clientes. Para que isso ocorra é necessário investir nas estruturas física e virtual, na capacitação da mão de obra, em modelos de gestão administrativos e financeiros e em recursos de tecnologia da informação.

Assim, é importante:

- Cuidar da aparência do empreendimento;
- Ampliar o espaço de atendimento presencial;
- Melhorar a apresentação pessoal dos funcionários;
- Ampliar os canais de comunicação

com o cliente e com fornecedores;

- Investir em conforto e comodidade para os clientes (iluminação, ventilação, espaço de circulação etc.); e

- Investir na segurança dos funcionários para garantir a confiança com prestadores de serviços, a exemplo da adoção de fardamentos e EPI.

Para apoiar os empresários na identificação dos desafios empresariais a serem enfrentados, pode-se contar com as seguintes instituições: Sebrae-PE e Senac-PE.

A seguir são apresentados três quadros que possibilitam ter uma visão sintética das recomendações e iniciativas indicadas anteriormente:

Quadro 1 - Resumo das ações e iniciativas (recomendações), importância e instituições de apoio para ampliar as oportunidades de negócios no Polo de Desenvolvimento de Goiana:

RECOMENDAÇÕES	DESCRIÇÃO	IMPORTÂNCIA	INSTITUIÇÕES
Constituição e implantação de novos negócios	Fase de planejamento e criação de um novo negócio, no qual o empreendedor organiza as informações necessárias para montar um novo empreendimento.	• Acesso ao Polo de Desenvolvimento de Goiana; • Usufrui dos efeitos indiretos do crescimento econômico da região; • Contribui para a construção das bases para um futuro próspero;	• Sebrae -PE • AD-GOIANA • AD-DI-PER
Registro e formalização dos negócios	Significa ter um registro de criação da pessoa jurídica, do empresário e/ou da empresa. Precisa estar inscrito nos órgãos governamentais competentes (ter registro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica – CNPJ), estar quite com todas as obrigações legais, fiscais e tributárias, apresentar certidões negativas de débitos, licenças e alvarás de funcionamento, entre outras questões.	• Emissão de nota fiscal; • Amplia as possibilidades de vendas e faturamento; • Contratação de operadoras de cartão de débito/crédito para utilizar diversos meios de pagamento; • Acesso a fontes de financiamento (crédito); • Participação de licitações e compras públicas; • Benefícios fiscais e tributários; • Associação a entidades de classe; • Cobertura previdenciária; • Segurança jurídica;	• Jucepe • Cartório de Registro de Pessoa Jurídica • Expresso Empreendedor (Sempe)

Quadro 1 - Resumo das ações e iniciativas (recomendações), importância e instituições de apoio para ampliar as oportunidades de negócios no Polo de Desenvolvimento de Goiana:

RECOMENDAÇÕES	DESCRIÇÃO	IMPORTÂNCIA	INSTITUIÇÕES
Financiamento e fomento	Constitui o suporte financeiro que as empresas necessitam para investir numa nova empresa, ampliar e modernizar empresas em funcionamento ou ainda dar suporte ao acesso a capital de giro.	• Acesso a crédito para investimentos; • Acesso a crédito para capital de giro; • Taxas e condições diferenciadas para PJ;	• Agefepe • BNDES • BNB • CAIXA • Banco do Brasil
Qualificação e capacitação de mão de obra	Consiste na realização de cursos e treinamentos especialmente voltados tanto para as necessidades dos estabelecimentos de comércio, serviços e turismo quanto para atender às exigências do mercado.	• Atende às expectativas dos clientes; • Habilita empresas locais a prestarem serviços para empresas mais exigentes; • Otimiza e torna mais eficientes os processos produtivos; • Aumenta a produtividade do trabalho;	• Senac -PE • Senai-PE • Sempe • IEL-PE
Empreendedorismo e padrão gestão	Compreende a valorização da postura inovadora e criativa do empresário, tornando a empresa mais competitiva.	• Estimula a cultura proativa e inovadora do empresário; • Amplia a capacidade de planejamento, organização e liderança; • Torna mais eficiente a gestão empresarial; • Aumenta a condição de competitividade;	• Sebrae -PE • IEL-PE
Desenvolvimento de produtos e serviços	Envolve a otimização e modernização dos produtos e serviços ofertados em consonância com o novo padrão de demanda.	• Melhora na apresentação do produto (embalagens etc.); • Possibilita a diversificação e padronização de produtos e serviços ofertados; • Aumenta a escala de produção; • Possibilita adequação contínua da oferta à demanda;	• SEBRA -PE • SENAI-PE
Qualidade do atendimento	Consiste na melhor forma de abordagem de vendas de bens e prestação de serviços visando atrair e fidelizar clientes.	• Melhora na prestação de serviços; • Fideliza clientes; • Potencializa a difusão de novos clientes; • Melhora a produtividade do trabalho;	• SEBRA -PE • SENAC -PE

Quadro 2 - Tipos de apoio às empresas de comércio e serviços segundo as instituições existentes no Estado

RECOMENDAÇÕES	INSTITUIÇÕES
Apoio à obtenção de certificações na área ambiental, sanitária etc.	Senai-PE / Senac-PE
Apoio ao credenciamento para obtenção do selo do INMETRO	Senai-PE
Assistência técnica e consultoria	Sebrae-PE / Senai-PE
Benefícios fiscais	AD-DIPER
Capacitação de empresários e empreendedores	Sebrae-PE
Capacitação de mão de obra para a indústria e serviços industriais	Senai-PE / Sempe
Capacitação de mão de obra para o comércios e serviços	Senac-PE / AD-GOIANA / Sempe
Capacitações segundo as normas técnicas mais comuns NR10 e NR12	Senai-PE
Desenvolvimento de tecnologia e inovação	Sebrae-PE
Elaboração de estudos de mercado	Consultoria especializadas / Sebrae-PE
Elaboração de projetos de financiamento	Consultoria especializadas / Sebrae-PE
Estudos de viabilidade econômica	Consultoria especializadas / Sebrae-PE
Gerenciamento contábil e financeiro do negócio	Consultoria especializadas / Sebrae-PE
Gerenciamento de recursos humanos	Consultoria especializadas / Sebrae-PE
Intermediação da mão de obra (banco de currículos, pré-seleção etc.)	Sempe (Agência do Trabalho)
Orientação geral aos empreendedores	AD-GOIANA
Palestras e sensibilização dos agentes sociais e econômicos	SENAC-PE / SENAI-PE / AD-GOIANA
Plano de Negócios (planejamento desde a implantação até a gestão) na área de comércio e serviços	SEBRAE-PE
Plano de Negócios (planejamento desde a implantação até a gestão) na área industrial e de serviços industriais	SENAI-PE
Realização de feiras de negócios (apoio e participação)	Sebrae-PE / Senai-PE / Senac-PE / Fecomércio-PE / IEL-PE
Suporte financeiro (financiamento de investimentos, crédito, capital de giro)	Agefepe / BNB / CEF / BNDES / BANCO DO BRASIL

Quadro 3 – Lista com endereços e informações de contatos das instituições de apoio (continua)

INSTITUIÇÕES	ENDEREÇO	TELEFONES	ENDEREÇOS ELETRÔNICOS
Agência de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco (AD-DIPER)	Avenida Conselheiro Rosa e Silva, 347, Aflitos - Recife	(81) 3181-7300	Sites: www.addiper.pe.gov.br www.investinpernambuco.pe.gov.br E-mail: imprensa@addiper.pe.gov.br
Agência de Desenvolvimento de Goiana (AD-GOIANA)	Rua 05 de Maio, 48 – Centro -Goiana	(81) 3626-2889	Site: www,adgoiana.pe.gov.br
Agência de Fomento do Estado de Pernambuco (Agefepe)	Av. Agamenon Magalhães, 906, Espinheiro - Recife	(81) 3183-7457 (81) 3183-7458	Site: www.agefepe.pe.gov.br E-mail: agefepe@agefepe.pe.gov.br
Banco do Brasil – Agência em Goiana	Rua Quinze de Novembro, 103, Centro - Goiana	(81) 3626-0051	Site: www.bb.com.br E-mail: ag0220@bb.com.br
BNB – Agência em Goiana	Av. Manoel Borba, 45, Centro - Goiana	(81) 3626-0708 (81) 3626-0106	Site: www.bancodonordeste.gov.br
BNDES (Departamento Regional Nordeste – DENOR)	Rua Padre Carapuceiro, 858, Centro Empresarial Queiroz Galvão, Torre Cícero Dias, 18º e 19º andares, Boa Viagem - Recife	(81) 21275800 (81) 21275806	Site: www.bndes.gov.br
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL– Ag. Goiana	Praça João Pessoa, 126, Centro - Goiana	(81) 36260710	Site: www.caixa.gov.br
Cartório Civil de Registro de Pessoa Jurídica – Goiana	Rua Manoel Borba, 135, Centro - Goiana	(81) 3626-0731 (81) 3626-2157	E-mail: cartmariahelenagoiana@ubi.com.br mariahelenacart@yahoo.com.br
Expresso Empreendedor (no Expresso Cidadão)	Shopping RioMar, Avenida República do Líbano, 251, Pina - Recife	(81) 3184-7879 (81) 3182-2801	---
Instituto Euvaldo Lodi – IEL-PE	Av. Lins Petit, 180, 18º e 19º andares, Boa Vista - Recife	(81) 3334-7000 (81) 3334-7042 (81) 3334-7043	Site: www.ielpe.org.br
Jucepe - Junta Comercial de Pernambuco - Goiana	Rua Marechal Deodoro da Fonseca, 249, Centro - Goiana	(81) 3626-8742 (81) 3626-8743	Site: www.jucepe.pe.gov.br E-mail: jucepe.goiana@jucepe.gov.pe.br

Quadro 3 – Lista com endereços e informações de contatos das instituições de apoio (continua)

INSTITUIÇÕES	ENDEREÇO	TELEFONES	ENDEREÇOS ELETRÔNICOS
Jucepe-Junta Comercial de Pernambuco - Recife	Rua Imperial, 1600 - São José - Recife	(81) 3182-5200 (81) 3182-5255	Site: www.jucepe.pe.gov.br
Sebrae-PE - Recife (Sede)	Rua Tabaiares, 360 - Ilha do Retiro - Recife	(81) 2101-8400	Sites: www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pe?codUf=18 www.biblioteca.sebrae.com.br
Sala do Empreendedor (Recife)	Avenida Cais do Apolo, n.º 925, Bairro do Recife - Recife (Sede da Prefeitura do Recife)	(81) 3355-8053 (81) 3355-9201	---
Sala do Empreendedor (Paulista)	Av. Marechal Floriano Peixoto, s/n, Centro – Paulista (Secretaria de Finanças da Prefeitura do Paulista)	---	E-mail: expresso.empreendedor@gmail.com
Senac-PE Pernambuco (Sede)	Av. Visconde de Suassuna, nº 500, CEP 50.050-540 - Santo Amaro - Recife	0800 081 1688 (81) 3413-6728 (81) 3413-6729 (81) 3413-6730	Site: www.pe.senac.br E-mail: senac@pe.senac.br
Gerência da Mata Norte	Av. Visconde de Suassuna, nº 500, CEP 50.050-540 - Santo Amaro - Recife	(81) 3413-6767	Site: www.pe.senac.br E-mail: senac@pe.senac.br
Senac-PE Pernambuco (Paulista)	Av. Vice Prefeito José Rodrigues Costa Filho, 30, Jardim Paulista - Paulista	0800 0811688 (81) 3438-5050	Site: www.pe.senac.br E-mail: cfppa@pe.senac.br
Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial - Senai-PE (Sede)	Av. Norte Miguel de Alencar, 539, Santo Amaro - Recife	(81) 3202-5122	Site: www.pe.senai.br
Senai-PE (Paulista)	Rod. BR 101 Norte, Km 52,3 , Paratibe - Paulista	(81) 3312 5371	Site:www.pe.senai.br E-mail: falecomsenai@pe.senai.br
Secretaria da Micro e Pequena Empresa, Qualificação e Trabalho (SEMPE)	Av. Marques de Olinda, 150, Recife Antigo - Recife	(81) 3184-7850 (81) 3184-7881	Site: www.sempe.pe.gov.br E-mail: ouvidoria@sempe.pe.gov

SUGESTÕES DE INICIATIVAS E AÇÕES DE ATUAÇÃO DA FECOMÉRCIO

A capacidade de liderança e de mobilização da Fecomércio-PE, demonstrada nos últimos anos, sugere que a referida instituição poderá exercer um papel ainda mais relevante na consolidação da nova frente de oportunidades de negócios já presente e com potencial de ampliação nos próximos anos no município de Goiana e no seu entorno. E isso levando em conta a capacidade que a Federação pode exercer de coordenação e mobilização empresarial, incluindo-se a interação das empresas comerciais e de prestação de serviços locais com os novos empreendimentos, assim como a articulação entre o setor público e o setor privado.

Nesse sentido, considerando sugestões apresentadas em pesquisas realizadas junto às empresas comerciais e de serviços locais e com dezenas de instituições de suporte, e a própria missão da Federação de representar e promover o desenvolvimento pleno e sustentável dos setores de comércio de bens, serviços e turismo, sugere-se que a Fecomércio-PE atue como:

1. Articulador e fomentador da ação conjunta das instituições de apoio ao desenvolvimento do setor de comércio bens, serviços e turismo que atuam ou devem atuar na região, ajudando a:

    - Promover a divulgação maior das funções, objetivos e formas de apoio às empresas, com a disseminação em Goiana e seu entorno das informações a respeito dos serviços específicos que as instituições de apoio podem prestar às empresas comerciais e de serviços, e a explicitação das formas de acesso, por parte dos empresários que pretendem contar com os serviços por elas prestados.

    - Desenvolver esforços para uma ar-

ticulação e coordenação das ações das instituições de apoio, reduzindo ao máximo a superposição de ações e estabelecendo uma divisão de trabalho que seja do conhecimento dos responsáveis pelos empreendimentos de comércio e serviços da região.

Estimulador e facilitador da maior interação empresarial na região, especialmente visando a uma maior interação entre os grandes empreendimentos e as empresas locais, agindo para:

- Realizar encontros e reuniões entre os responsáveis e dirigentes dos grandes empreendimentos que estão sendo implantados na região e as empresas de comércio e serviços locais, de forma institucionalizada, sob o patrocínio e o suporte técnico das instituições de apoio.

- Estabelecer, a partir das referidas reuniões e encontros, formas sistemáticas de ação conjunta, envolvendo os empreendimentos de comercio e serviços, as instituições de apoio e dos responsáveis e dirigentes dos grandes empreendimentos.

- Fortalecer, através do Instituto Fecomércio, a sistemática de realização de fóruns de debates junto ao empresariado do setor de comércio de bens, serviços e turismo sobre tendências para o comércio de Pernambuco e da região de Goiana e entorno, além da realização de missões empresariais no exterior visando à troca de experiências e conhecimentos e à realização de parcerias e negócios empresariais.

- Criar bancos de dados de fácil acesso aos empresários de comércio e serviços locais, que disponibilizem informações (i) sobre a oferta de trabalho qualificado e a demanda por parte dos empreendimentos de comércio e serviços; (ii) sobre os novos investimentos e sua demanda de bens e serviços e (iii) a atualização sistemática das novas demandas no mercado local decorrente dos impactos indiretos dos novos empreendimentos localizados no município de Goiana e seu entorno.

- Desenvolver o cooperativismo empresarial, através do compartilhamento das dificuldades e encaminhamento de soluções coletivas, notadamente no processo de transição e de transformações pelas quais passa a região de Goiana e seu entorno. Bem como na discussão de áreas temáticas diversas como tributação, crédito e financiamento, abertura de novos negócios e formalização dos empreendimentos, etc.

- Apoiar o esforço do fortalecimento dos órgãos representativos de classe no comércio e nos serviços presentes em Goiana e seu entorno, buscando:

- Intensificar a articulação das entidades de classe, presentes na região, com as instituições de apoio, públicas e privadas, de forma a garantir a maior oferta de serviços de qualidade dessas instituições aos empreendimentos comerciais e de serviços, notadamente na qualificação dos recursos humanos, na gestão dos negócios, no financiamento e crédito, na formalização dos negócios, na identificação de oportunidades econômicas e acesso a novos

mercados e, igualmente, no acesso à tecnologia de inovação, etc.

- Promover e apoiar as relações entre as entidades de classe locais e a gestão pública no sentido de atendimento de suas reivindicações junto aos governos municipais, estadual e federal relacionadas com a melhoria do ambiente local de negócios.

- Oferecer suporte às entidades de classe do segmento do comércio e da prestação de serviços na sua articulação com os grandes empreendimentos localizados em Goiana e seu entorno, visando a intensificação das relações econômicas entre tais empreendimentos e as empresas comerciais e de serviços locais.

Articulador e agente de intermediação da relação entre o setor público e a classe empresarial, especialmente buscando exercer o papel de representatividade do empresariado junto ao setor público e fóruns de decisão sobre questões fundamentais vinculadas às políticas de desenvolvimento que têm repercussões diretas no ambiente de negócios do comércio e dos serviços.

No caso de Goiana e seu entorno foram destacados no depoimento de empresários e representantes de instituições de suporte que atuam na região, os seguintes temas que afetam significativamente o ambiente de negócios da região e impactam negativamente no desenvolvimento do comércio e na prestação de serviços, notadamente quando são considerados o crescimento futuro da demanda de serviços, a mobilidade inter e intraurbana, o ordenamento do espaço urbano e serviços sociais básicos. Neste caso, a Fecomércio-PE pode atuar para sugerir/reivindicar nas instituições públicas, representando o empresariado em ações como:

- Construção da rodovia Arco Metropolitano;

- Melhoria do fluxo do trânsito e a disponibilização de mais estacionamentos nos locais de maior concentração das atividades comerciais e dos serviços;

- Melhoria do transporte público;

- Relocalização de feiras livres e o disciplinamento do comércio ambulante;

- Estímulo à concepção e atualização de planos diretores nos municípios em consonância com as transformações econômicas e sociais recentes;

- Ampliação e melhoria dos serviços de educação (em todos os níveis) e saúde, cujos indicadores regionais são considerados muito baixos e que poderão se agravar em relação ao crescimento da demanda futura.

Realização

Fecomércio PE
Sesc | Senac
Instituto Fecomércio

Em parceria com o

SEBRAE