

A união dos pequenos FAZ A FORÇA

**Entrada das
grandes
indústrias
aqueceu o
mercado
e micros
projetam 8% de
crescimento**

Com a entrada em operação de grandes indústrias, as pequenas e microempresas de Cachoeira do Sul também sentiram os efeitos positivos da mexida no mercado. A estimativa do setor é de um crescimento de pelo menos 10% ao ano a partir deste novo momento econômico. Em 2007, o crescimento já foi de 8%, conforme dados do presidente da Associação das Pequenas e Microempresas (AME) de Cachoeira do Sul, André Fortes.

Só em 2007 foram registrados 30 novos empreendimentos de pequeno e médio porte, daqueles que não faturam mais de R\$ 220 mil por ano, mas que ajudam a gerar emprego e tributos. Não há dados hoje da participação dos pequenos empreende-

dores no produto interno bruto do município, mas a AME tentará fazer esse cálculo ao longo de 2008. "Serão estatísticas que ajudarão a traçar o mapa da pequena empresa cachoeirense e que ajudarão no planejamento futuro do setor", destaca o presidente.

O efeito Granol e Schmidt, segundo a AME, afetou positivamente vários segmentos da pequena empresa, principalmente as áreas de material elétrico, material de construção, papelaria e material para escritório. O perfil do pequeno empreendedor cachoeirense, todavia, ainda é mais amplo, com investimentos no comércio, na prestação de serviços e na indústria. Nos últimos 16 anos, Cachoeira acompanhou o surgimento de 2,4 mil novas microempresas.

O pequeno que quer ser grande

Conhecido na cidade pela atenção e dedicação com as quais atendia os clientes no balcão da farmácia, Cláudio Roberto da Silva Rodrigues, 40 anos, decidiu abandonar em 2007 a profissão para assumir de vez o papel de microempresário. Estimulado pelo aquecimento da economia municipal e obrigado a dedicar tempo integral a sua empresa, a Alumix, situada no Bairro Oliveira, onde ele confecciona artigos de alumínio, Cláudio nem imagina o quanto já cresceu e está sendo importante para a sua cidade.

Para tentar dar conta da demanda, o empresário, que abriu o negócio há quatro anos, já contratou três empregados. A Alumix deve encerrar o ano recebendo três vezes mais pedidos do que recebia em janeiro de 2007. Um dos mais novos clientes é a Fenarroz, que já encomendou os troféus que serão distribuídos durante a 15ª edição da feira, em 2008.

Um dos grandes diferenciais que estão fazendo a Alumix conquistar uma fatia cada vez mais expressiva do mercado é o atendimento personalizado. Tudo concebido com o brilho do alumínio, como os emblemas dos clubes da dupla Gre-nal e troféus feitos sob encomenda para eventos importantes, como a Feira Agropecuária de Cachoeira do Sul (Feapec). Para o futuro, se a economia continuar se aquecendo, Cláudio sabe que será inevitável ampliar instalações, adquirir equipamentos, contratar funcionários e, é claro, se tornar gigante.

Cláudio Rodrigues
abandonou a profissão
de atendente de
farmácia para investir
em sua própria
empresa, a Alumix

**Anuário de
Cachoeira do Sul**
38 2007/2008