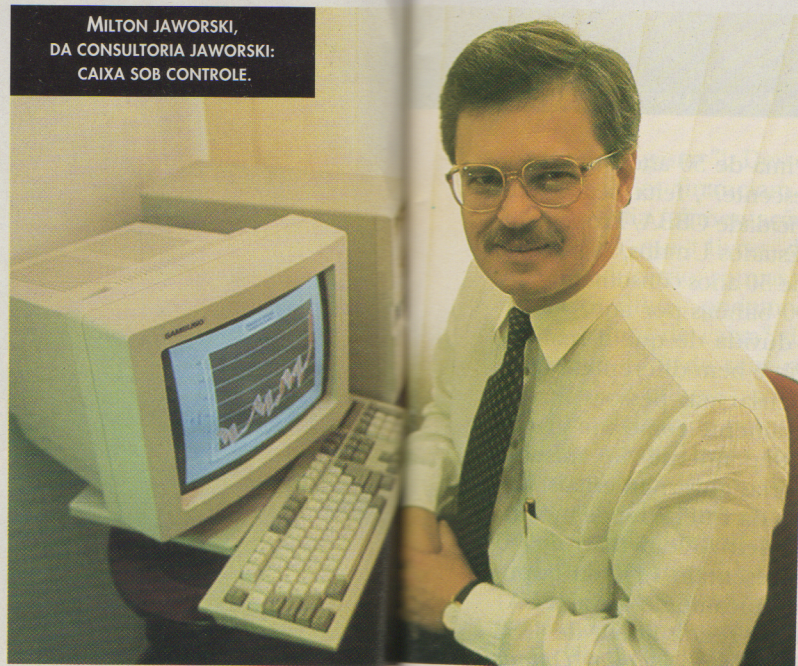




...OTIVA UM NOVO NEGÓCIO.

ção, para conseguir representantes em outros Estados”, conta Ozores. Com isso, espera dias ainda melhores para a pequena confecção, aberta com um investimento de US\$ 5 mil.

MILTON JAWORSKI,  
DA CONSULTORIA JAWORSKI:  
CAIXA SOB CONTROLE.



JOEL ROCHA

## Consultoria por fax

O consultor Milton Jaworski, de Curitiba, parte do princípio de que os problemas de capital de giro das pequenas empresas não são necessariamente de natureza financeira, mas gerencial. Por isso, desenvolveu o programa Caggiro, para auxiliar pequenas empresas a controlar seus recursos. Com esse programa, o empresário coleta informações operacionais da companhia em formulários padronizados, para identificar as áreas que geram perdas de caixa. De posse dos dados, o consultor elaborava um cronograma de atuação, cuja implantação é de responsabilidade do próprio empresário. “Nós apenas supervisionamos”, afirma Jaworski, esclarecendo que todo contato entre a consultoria e a empresa é feito por telefone ou fax, sem as famosas visitas ao local, que



SOLVEIG E JEAN  
CANECA TÉRMICA

encarecem o atendimento. O contrato de prestação de serviços é de seis meses e o custo mensal de US\$ 300.

## Brinde bem geladinho

Foi durante uma viagem de férias ao Líbano que a paulistana Solveig Abboud teve a idéia de lançar um produto inédito no mercado nacional: uma caneca térmica que mantém bebidas geladas por horas. Ao contrário das canecas convencionais feitas em alumínio ou acrílico, a térmica possui um refil à base de polipropileno, com líquido congelante, para ser levado ao freezer. Para utilizá-la, basta retirar o refil e colocar o copo de vidro. Além da caneca, Solveig trouxe também da viagem um marido e sócio. Com Jean Abboud, ela abriu a Birfrizz, em meados deste ano. O investimento inicial, de US\$ 40 mil, destinou-se basicamente à compra dos moldes das canecas. A Birfrizz faturava, em seus primeiros meses de vida, US\$ 3 mil mensalmente.