

# CONSELHO MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO DE NOVO HAMBURGO

## PROGRAMA DE INCENTIVO AO DESENVOLVIMENTO MUNICIPAL - PID

Objetivando a concessão de financiamento através do Programa em referência, prestamos as informações a seguir:

### 1. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

Razão Social: YORK E RITTER LTDA		
Inscrição Estadual: 086/0336310	CNPJ/CNPFP: 05.215.779/000186	
Endereço da Sede: RUA PEDRO AMÉRICO, 422		Bairro: SÃO JORGE
Telefone: 51 3525 0782	Município: NOVO HAMBURGO	Data de Fundação: 15 / 08 / 2002
Atividade Principal: INDUSTRIA DE CONFECÇÃO DE CAMISAS		
Outras Atividades:		
Capital Social: Em        /        /        - R\$	Capital Autorizado R\$	
Participação no Capital: Nome: VALTER RUI RITTER 50 (%)	Nome: GASPAR YORK GODOY FLORIANO 50 (%)	

### 2. HISTÓRICO DA EMPRESA

Trabalhamos como representantes desta camisaria, onde adquirimos conhecimento do mercado e dos clientes, o que nos levou a comprar a marca e o maquinário. Com isso tivemos um início difícil, com pouco capital de giro, pagando juros aos bancos, sem capital para investimentos, lutando com o pouco que tínhamos, para não nos afundar em bancos. Estamos trabalhando há 4 anos e 5 meses, com mercado retraído, acompanhando a crise no setor calçadista e o grande número de empresas migrando para outros estados e municípios, em busca de incentivos. Não gostaríamos de sair daqui contando com o apoio da nossa cidade, nossa Prefeitura.

O que é aplicado  
hoje:

## 2. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Porte do empreendimento:

- ( ) Grande Empresa  
( ) Média Empresa  
( X ) Pequena empresa  
( ) Microempresa  
( ) Cooperativa

- ME: R\$ 240.000,00 -  
EPP: R\$ 2.400.000,00  
De acordo com o  
Estatuto da MPE:  
- ME: R\$ 433.000,00 -  
EPP: R\$ 2.133.000,00

Serão ampliados os limites de enquadramento, que serão respeitados por União, estados e municípios. Os limites de Receita Bruta Anual, serão: - ME: R\$ 240.000,00 - EPP: R\$ 2.400.000,00 No entanto, haverá diferenciações para estados e municípios, da seguinte forma: poderão adotar o limite de R\$ 1.800.000,00; - Estados (e seus respectivos municípios) com participação acima de 5% do PIB (5 estados MG, RJ, SP, PR e RS) terão o limite de R\$ 2.400.000,00.

Sector da economia:

- ( X ) Indústria ( ) Turismo/Eventos  
( ) Comércio ( ) Ensino/Pesquisa  
( ) Serviços ( ) TI  
( ) Agricultura/Pecuária  
( ) Outros. Quais? \_\_\_\_\_

Instalações da empresa:

- ( ) Próprio  
( X ) Locado

Numero Atual de Empregos diretos : \_\_11\_\_

## 4. PROJETO

Incentivo Solicitado: Gostaríamos de alguma ajuda para o aluguel e luz.

Finalidade do Incentivo: Para que possamos investir no aumento da produção, conseqüentemente criando mais vagas , passando de 11 para 16 funcionários.

Citar os Efeitos do Projeto Sobre:

a). Capacidade de Produção:

- ( X ) Aumento de 45 % da atual capacidade;  
( ) Não haverá aumento;

b). Produtividade:

- ( X ) Haverá aumento da capacidade de produção. ( X ) Sim ( ) Não. Quantos 45%.  
( X ) Haverá aumento da eficiência da empresa ( ) Sim ( ) Não. Quantos \_\_\_\_\_  
( ) Haverá outros. ( ) Sim ( ) Não Citar: \_\_\_\_\_

c). Inovação/Qualidade dos Produtos/Serviços (citar as melhorias que se espera alcançar):  
Nossa meta é aprimorar cada vez mais a qualidade do produto e tentar desenvolver algum produto novo, procurando ajuda de algum estilista ( Feevale ou Sebrae).

d). Social:

( X ) Haverá aumento de 5 empregos;

Citar em qual área: PRODUÇÃO

( ) Não haverá oferta de empregos.

e). Outros benefícios: Conseguir expandir nossa região de atuação, para em breve aumentar ainda mais nossa produção pois possuímos instalação e maquinário para produzir o dobro da atual produção.

#### 5. RECEITAS E RENTABILIDADE DOS ÚLTIMOS 3 ANOS

Períodos:	31 / 12 / 2004	(%)	31 / 12 / 2005	(%)	31 / 12 / 2006	(%)
Vendas Brutas	370.365,25		341.826,67		310.562,46	
Lucro Líquido	10%		10%		10%	

#### 6. PROJEÇÃO DAS RECEITAS E RENTABILIDADE DOS PRÓXIMOS 3 ANOS

Períodos:	31 / 12 / 2007	(%)	31 / 12 / 2008	(%)	31 / 12 / 2009	(%)
Vendas Brutas	470.365,25		550.000,00		650.000,00	
Lucro Líquido	10%		10%		10%	

#### 4. ASPECTOS DE MERCADO

Porte: Pequena, Média ou Grande

Principais Clientes:	Localização:	Porte:
Nome: Casas Paludo Com de Confec.	Campo Bom - RS	Grande
M P Q Dos Reis ( Lojas Primavera)	Novo Hamburgo - RS	Grande
Soc. Júpiter de Roupas Ltda	Taguatinga - DF	Médio
Luana Com de Calç. E Confec.	Passos - MG	Médio
Her Confecções Ltda	Rolante - RS	Médio
Machado Modas Ltda	Porto Alegre - RS	Grande
Aldair Pavinato	Santa Maria - RS	Pequeno
Aldo Falco ME	São Paulo - SP	Grande
Cry's Dany Modas	Cachoeirinha - RS	Pequeno
Armarinhos Petry Ltda	Dois Irmãos - RS	Pequeno
Piva Magazine	Canela - RS	Médio

--	--	--

#### 10. DOCUMENTOS ANEXOS

- ( ) Contrato Social e Alterações
- ( ) Registro no CNPJ
- ( ) Orçamento do Investimento Estimado (equipamento/serviços pretendidos a fornecedores contratados)
- ( ) Certidão Negativa do FGTS ou as Guias de Pagamentos dos últimos 6 meses.
- ( ) Certidão Negativa do da Receita Municipal
- ( ) Balanço – último exercício
- ( ) Balancete – últimos 6 meses
- ( ) Outros, especificar  
quais: \_\_\_\_\_

Toda a documentação anexa deverá ser comprovada sua autenticidade  
Os dados devem ser impressos em (02) duas vias e, protocolados na SEMIC – Secretária de Indústria, Comércio e Serviços de Novo Hamburgo – Prefeitura Municipal, com Dra. Neila Mantovani Rangel.

Declaramos que as informações prestadas neste documento expressam a verdade, podendo o Conselho Municipal de Desenvolvimento comprová-las livremente.

Novo Hamburgo, 16 de Fevereiro de 2007.

**YORK & RITTER LTDA.**

*Kaete Rui Ritter*

Empresa

05.215.779/0001 - 86

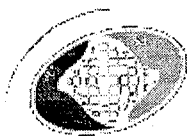
YORK & RITTER LTDA.

Rua: Pedro A. 422

Bairro: São Jorge CEP: 93504 - 5000

NOVO HAMBURGO - RS

## Certidão Negativa de Débito



**PREVIDÊNCIA SOCIAL**  
A seguradora do trabalhador brasileiro

**PREVNet**

# CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITO

Nº 070132006-19024

## DADOS DO SUJEITO PASSIVO:

CNPJ: 05.215.779/0001-86  
NOME: YORK E RITTER LTDA  
ENDEREÇO: RUA PEDRO AMÉRICO 422  
BAIRRO OU DISTRITO: SÃO JORGE  
MUNICÍPIO: NOVO HAMBURGO  
ESTADO: RS  
CEP: 93534-500

## FINALIDADE DA CERTIDÃO:

QUAISQUER DAQUELAS PREVISTAS NAS LEIS 8.212, DE 24 DE JULHO DE 1991, E ALTERAÇÕES, EXCETO PARA:

- VERBAÇÃO DE CONSTRUÇÃO CIVIL EM IMÓVEL;
- REDUÇÃO DE CAPITAL SOCIAL E TRANSFERÊNCIA DE CONTROLE DE COTAS DE SOCIEDADES DE RESPONSABILIDADE LIMITADA;
- BAIXA DE FIRMA INDIVIDUAL, CISA O TOTAL OU PARCIAL, TRANSFORMAÇÃO OU EXTINÇÃO DE ENTIDADE OU SOCIEDADE COMERCIAL OU CIVIL.

E CERTIFICADO, NA FORMA DO DISPOSTO NA LEI Nº 8.212/91 E ALTERAÇÕES, QUE, PARA A FINALIDADE DISCRIMINADA, INEXISTE DÉBITO IMPEDITIVO À EXPEDIÇÃO DESTA CERTIDÃO EM NOME DO SUJEITO PASSIVO ACIMA IDENTIFICADO, RESSALVADO AO INSS O DIREITO DE COBRAR QUALQUER IMPORTÂNCIA QUE VENHA A SER CONSIDERADA DEVIDA. VÁLIDA PARA TODOS OS ESTABELECIMENTOS DA EMPRESA, MATRIZ E FILIAIS.

A ACEITAÇÃO DA PRESENTE CERTIDÃO ESTÁ CONDICIONADA À VERIFICAÇÃO DE SUA VALIDADE NA INTERNET [www.previdenciasocial.gov.br](http://www.previdenciasocial.gov.br), OU EM QUALQUER AGÊNCIA DA PREVIDÊNCIA SOCIAL OU UNIDADE AVANÇADA DE ATENDIMENTO DA PREVIDÊNCIA SOCIAL.

DEVERÁ SER OBSERVADA A FINALIDADE PARA A QUAL FOI EMITIDA.  
EMITIDA EM, 06 DE SETEMBRO DE 2006.  
COM VALIDADE ATÉ 05/03/2007.  
VÁLIDA POR 180 DIAS DA DATA DA SUA EMISSÃO.

PREVIDÊNCIA SOCIAL. A SEGURADORA DO TRABALHADOR BRASILEIRO.



**DATAPREV**

EMPRESA DE TECNOLOGIA E INFORMAÇÕES DA PREVIDÊNCIA SOCIAL



IMPRIMIR

VOLTAR

**Certificado de Regularidade do FGTS - CRF**

**Inscrição:** 05215779/0001-86  
**Razão Social:** YORK E RITTER LTDA  
**Endereço:** RUA PEDRO AMERICO 422 / SAO JORGE / NOVO HAMBURGO / RS / 93534-500

A Caixa Econômica Federal, no uso da atribuição que lhe confere o Art. 7, da Lei 8.036, de 11 de maio de 1990, certifica que, nesta data, a empresa acima identificada encontra-se em situação regular perante o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS.

O presente Certificado não servirá de prova contra cobrança de quaisquer débitos referentes a contribuições e/ou encargos devidos, decorrentes das obrigações com o FGTS.

**Validade:** 14/02/2007 a 15/03/2007

**Certificação Número:** 2007021416011783011303

Informação obtida em 14/02/2007, às 16:01:17.

A utilização deste Certificado para os fins previstos em Lei está condicionada à verificação de autenticidade no site da Caixa: **[www.caixa.gov.br](http://www.caixa.gov.br)**



ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL  
SECRETARIA DA FAZENDA  
DEPARTAMENTO DA RECEITA PÚBLICA ESTADUAL

**DECLARAÇÃO DE ENQUADRAMENTO / DESENQUADRAMENTO  
ME / MPR / EPP**

CGC/TE 108610336310	CNPJ ou CPF se for MPR 05.215.779 / 0001-86
------------------------	--

**IDENTIFICAÇÃO DO CONTRIBUINTE**

Nome: YORK & RITTER LTDA	
Logradouro: RUA PEDRO AMERICO	Número: 422
Bairro ou distrito: SÃO JORGE	Município: NOVO HAMBURGO

**PROCEDIMENTO CADASTRAL**

- ☐ ENQUADRAMENTO COMO MPR  
☐ ENQUADRAMENTO COMO ME  
☒ ENQUADRAMENTO COMO EPP  
☐ DESENQUADRAMENTO COMO MPR  
☐ DESENQUADRAMENTO COMO ME  
☐ DESENQUADRAMENTO COMO EPP

A PARTIR DE:

23 08.02

**RECEBIMENTO**

ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL  
SECRETARIA DA FAZENDA  
DEPARTAMENTO DA RECEITA PÚBLICA EST.  
Data  
23 AGO 2002  
Rubrica da FAZENDA ESTADUAL  
NOVO HAMBURGO  
Sandra C. de Oliveira Lopes  
TÉCNICO DO TESOUREIRO DO ESTADO  
Matr. 13430076

O contribuinte acima identificado requer, nos termos da legislação tributária estadual, a homologação do procedimento cadastral assinalado no quadro próprio e, para isso, DECLARA que:

I - em se tratando de enquadramento como microempresa (ME), como microprodutor rural (MPR), ou como empresa de pequeno porte (EPP), atende aos requisitos exigidos na legislação tributária estadual e:

a) em especial, que não está alcançado pelas exclusões previstas no art. 4º do Decreto nº 35.160, de 23.03.94;

b) que tem como previsão, para o primeiro ano-calendário de atividades, não atingir o total de saídas de mercadorias superior aos limites estabelecidos para o enquadramento na categoria assinalada no quadro Procedimento Cadastral;

II - em se tratando de desenquadramento de ME para enquadramento como EPP, atende aos requisitos fixados na legislação tributária estadual, em especial aos nominados no item I.

Sendo a expressão da verdade, assumo total responsabilidade pelas informações prestadas e declaro estar ciente das disposições legais.

Localidade: NOVO HAMBURGO	Data: 20/08/2002	Assinatura: 
Nome e cargo ou função: SÓCIO GERENTE		Identidade: 1033406032



REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL  
CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA - CNPJ

NÚMERO DE INSCRIÇÃO  
05.215.779/0001-86

CARTÃO DE IDENTIFICAÇÃO DA  
PESSOA JURÍDICA

DATA DE ABERTURA  
12/08/2002

VALIDADE DO CARTÃO  
31/10/2004

NOME EMPRESARIAL  
YORK & RITTER LTDA

TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA)  
CAMISARIA MAN'S KROY

CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL  
18.21-0-00 - Fabricacao de acessorios do vestuario

CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA  
206-2 - SOCIEDADE P/COTAS RESPONSABILIDADE LTDA

LOGRADOURO  
RUA PEDRO AMERICO

NÚMERO  
422

COMPLEMENTO

CEP  
93444-500

BAIRRO/DISTRITO  
SAO JORGE

MUNICÍPIO  
NOVO HAMBURGO

UF  
RS

CAIXA POSTAL/FAX/CORREIO ELETRÔNICO/TELEFONE

CPF DO RESPONSÁVEL  
132.643.970-72

SITUAÇÃO ESPECIAL



**ALTERAÇÃO DE CONTRATO SOCIAL**  
**YORK & RITTER LTDA**  
**CNPJ nº 05.215.779/0001-86**

**GASPAR YORK GODOY FLORIANO**, brasileiro, divorciado, comerciante, residente e domiciliado na rua Marques de Sapucaí, 50 Apto.607 Bairro Ideal, CEP 93336-360, Novo Hamburgo - RS, inscrito no CPF/MF sob nº 132.643.970-72, portador da Cédula de Identidade Civil nº 1033406032, expedida pela SSP-PC/RS;

**VALTER RUI RITTER**, brasileiro, solteiro, comerciante, residente e domiciliado na rua Pio XII, 1100 Bairro Barrinha, CEP 93700-000 Campo Bom - RS, inscrito no CPF/MF sob nº 451.561.660-91, portador da Cédula de Identidade Civil nº 2038316747 expedida pela SSP-PC/RS; únicos sócios componentes da sociedade de responsabilidade limitada com a denominação social de **YORK & RITTER LTDA**, inscrita no CNPJ sob nº 05.215.779/0001-86, com sede na Rua Pedro Américo, 422 Bairro São Jorge Novo Hamburgo/RS, arquivada na Junta Comercial do Rio Grande do Sul sob nº 43204944401, em data de 12/08/2002, resolvem de comum acordo alterar seu contrato social da maneira como segue:

**PRIMEIRA** - O objetivo da sociedade passa a ser:

- **INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES;**
- **CONFECÇÃO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO;**
- **CONFECÇÃO DE ROUPAS PROFISSIONAIS;**
- **CONFECÇÃO DE ACESSÓRIOS PARA SEGURANÇA INDUSTRIAL;**
- **CONFECÇÃO DE UNIFORMES ESCOLARES;**
- **BENEFICIAMENTO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO.**


**SEGUNDA** - O sócio Valter Rui Ritter transfere, neste ato, 23,077% de suas cotas de capital, no valor de R\$ 3.000,00 (Três mil reais) para o sócio Sr Gaspar York Godoy Floriano, recebendo o valor correspondente em moeda corrente nacional, do qual dá quitação.

- O sócio Valter Rui Ritter integraliza neste ato a ultima parcela de sua participação no capital social, no valor de R\$ 500,00 (Quinhentos reais), subscritos em 26/Julho/2002, na constituição da sociedade, referente a 16ª parcela, cujo vencimento seria em 01/Dezembro/2003, em moeda corrente nacional.

- O capital social totalmente integralizado, de R\$ 20.000,00 (Vinte mil reais), fica assim distribuído entre os sócios:

**PARTICIPAÇÃO:**

- |   |   |
|---|---|
| a) <u>Gaspar York Godoy Floriano</u> - .. R\$ 10.000,00 (Dez mil reais) | > Proporção de 50%                                  |
| b) <u>Valter Rui Ritter</u> - .....                                     | R\$ 10.000,00 (Dez mil reais) > Proporção de 50%    |
| <b>TOTAL</b> .....  | R\$ 20.000,00 (Vinte mil reais) > Proporção de 100% |

 **TERCEIRA** - A sociedade usará como nome de fantasia " **P.House Camisaria**".

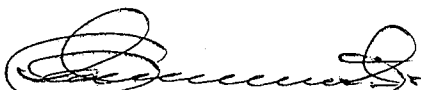


Que, continuam em pleno vigor as demais cláusulas do contrato social primitivo e sua alteração que aqui não foram modificadas.

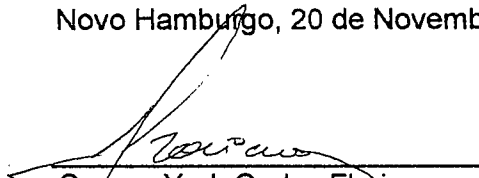
Assim, justos e de pleno acordo, firmam o presente instrumento de contrato social, em três vias de igual teor e forma na presença de duas testemunhas que conjuntamente assinam para que produza os efeitos jurídicos e legais.

Testemunhas

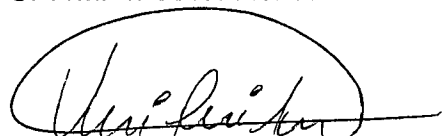
Novo Hamburgo, 20 de Novembro de 2003.




João Décio Mossmann  
RG nº4021944717 SSP-PCRS  
CPF/MF nº359.806.640-68



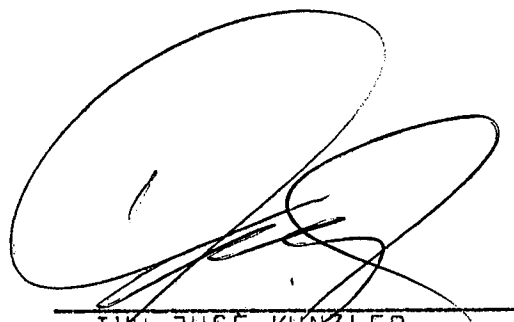
Gaspar York Godoy Floriano  
RG nº1033406032 SSPPC-RS  
CPF/MF nº132.643.970-72




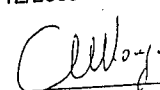
Valmir Frederico Altmann  
RG nº1043064003 SSP-PC/RS  
CPF/MF nº 590.506.160/20



Valter Rui Ritter  
RG nº2038316747 SSPPC-RS  
CPF/MF nº451.561.660-91



IVO JOSÉ KUNZLER  
- AXB/RS 28.862

	<b>JUNTA COMERCIAL DO RIO GRANDE DO SUL</b>
	CERTIFICO O REGISTRO EM: 30/12/2003
	SOB Nº: 2332958
	Protocolo: 03/267748-0
Empresa: 43 2 0494440 1	
YORK & RITTER LTDA	
	
Maria Honorina de Bittencourt Souza	
SECRETÁRIA-GERAL	

## C O N T R A T O   S O C I A L

**PARTES:**

**GASPAR YORK GODOY FLORIANO**, brasileiro, divorciado, comerciante, residente e domiciliado na rua Marques de Sapucaí, 50 Apto.607 Bairro Ideal, CEP 93336-360, Novo Hamburgo - RS, inscrito no CPF/MF sob nº 132.643.970-72, portador da Cédula de Identidade Civil nº 1033406032, expedida pela SSP-PC/RS;

**VALTER RUI RITTER**, brasileiro, solteiro, comerciante, residente e domiciliado na rua Pio XII, 1100 Bairro Barrinha, CEP 93700-000 Campo Bom - RS, inscrito no CPF/MF sob nº 451.561.660-91, portador da Cédula de Identidade Civil nº 2038316747 expedida pela SSP-PC/RS.

Pelo presente instrumento particular, as partes acima qualificadas, têm, entre si, justo e contratado a constituição de uma sociedade por cotas de responsabilidade limitada, que se regerá pelas cláusulas e condições seguintes e, nas omissões, pela legislação específica que disciplina essa forma societária.

### **SECÇÃO I DOS CARACTERES SOCIAIS**

**PRIMEIRA** - A sociedade será denominada de "**YORK & RITTER LTDA**", da qual farão uso ambos os sócios, em conjunto ou separadamente, mas exclusivamente em assuntos de interesse e fins sociais, obedecidas as demais disposições do contrato.

**SEGUNDA** - A razão social será usada apondo-lhe o sócio gerente a sua assinatura individual.

**TERCEIRA** - A sociedade terá sua sede na Rua Pedro Américo, 422 Bairro São Jorge CEP 93.534-500, Novo Hamburgo - RS, podendo estabelecer filiais em qualquer ponto do território nacional, obedecendo as disposições legais vigentes.

**QUARTA** - As atividades sociais terão início em data de 15 / Agosto / 2002.

**QUINTA** - O objetivo da sociedade será de:

- **INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES;**
- **CONFECÇÃO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO;**
- **FABRICAÇÃO DE ACESSÓRIOS DO VESTUÁRIO.**

**SEXTA** - Os sócios subscrevem um capital social de R\$ 20.000,00 (Vinte mil reais), tendo integralizado neste ato, em moeda corrente nacional, o valor de R\$10.000,00 (Dez mil reais), na proporção de R\$5.000,00 (Cinco mil reais) por parte de cada um. E o restante do valor será integralizado na seguinte condição:

a) Sócio **Gaspar York Godoy Floriano** - Em 04 (quatro) parcelas iguais e sucessivas de R\$500,00 (Quinhentos reais), com vencimento da primeira em 01/Set/02, no total de R\$2.000,00 (Dois mil reais), tudo em moeda corrente nacional;

b) Sócio **Valter Rui Ritter** - Em 16 (dezesseis) parcelas iguais e sucessivas de R\$500,00 (Quinhentos reais), com vencimento da primeira em 01/Set/02, no total de R\$8.000,00 (Oito mil reais), tudo em moeda corrente nacional.

O total do capital social fica assim distribuído entre os sócios:

<b>PARTICIPAÇÃO :</b>		
a) <b>Gaspar York Godoy Floriano</b> - .....	R\$ 7.000,00 (Sete mil reais)	> <b>Proporção de 35%</b>
b) <b>Valter Rui Ritter</b> - .....	R\$ 13.000,00 (Treze mil reais)	> <b>Proporção de 65%</b>
<b>TOTAL</b> .....	R\$ 20.000,00 (Vinte mil reais)	> <b>Proporção de 100%</b>

**SÉTIMA** - A responsabilidade dos sócios é, na forma da legislação vigente, limitada à importância total do capital social.

**OITAVA** - O prazo de duração da sociedade será por tempo indeterminado.

**NONA** - A sociedade poderá, por resolução de ambos os sócios e obedecida a legislação vigente, transformar-se em qualquer outro tipo societário.

## **SECÇÃO II TRANSFERÊNCIA DAS QUOTAS**

**DÉCIMA** - As quotas sociais são livremente transferíveis entre os sócios, observando os parágrafos seguintes:

§ **PRIMEIRO** - Caso qualquer um dos sócios queira alienar a estranhos a sua quota de capital, parcial ou totalmente, caberá ao sócio remanescente o direito de preferência para a sua aquisição.

§ **SEGUNDO** - O sócio alienante deverá manifestar a sua intenção de vender parcial ou totalmente a sua quota de capital e lucro, por escrito através de carta dirigida ao outro sócio com AR (Aviso de Recebimento), com trinta dias de antecedência, indicando o nome da pessoa interessada na aquisição e o preço encontrado.

§ **TERCEIRO** - As quotas sociais somente poderão ser transferidas para terceiros, total ou parcialmente e, igualmente cedidas, mediante o consenso de ambos os sócios.

## **SECÇÃO III ADMINISTRAÇÃO**

**DÉCIMA PRIMEIRA** - Ambos os sócios podem exercer atividades e a gerência na empresa, em conjunto ou separadamente, mas somente em negócios e operações de objetivo social, sendo-lhes, no entanto, vedado o emprego da razão social em obrigações estranhas aos fins sociais.

**DÉCIMA SEGUNDA** - Os sócios gerentes terão os poderes normais de administração e representarão a sociedade, Ativa e Passiva, Judicial e Extrajudicialmente, em observância aos seguintes parágrafos:

§ **PRIMEIRO** - Para emissão, aceite, endosso ou qualquer ato de negociação de cheques, duplicatas, notas promissórias, letras de câmbio e quaisquer outros títulos de crédito, assinarão pela sociedade ambos os sócios gerentes em conjunto ou separadamente.

§ **SEGUNDO** - Para alienar, onerar ou de qualquer forma gravar bens móveis ou imóveis do Ativo Imobilizado, para a assinatura de contrato de abertura de crédito junto a instituições financeiras, mediante garantia real, bem como a nomeação de procuradores, a sociedade será representada por ambos os sócios constituintes ou por aquele determinado por ambos.

**DÉCIMA TERCEIRA** - Ambos os sócios, se estiverem exercendo atividades na empresa terão direito a uma retirada mensal, a título de prolabore, obedecida sempre a legislação do Imposto de Renda em vigor.

## **SECÇÃO IV DO EXERCÍCIO SOCIAL**

**DÉCIMA QUARTA** - Anualmente, no último dia do mês de dezembro, proceder-se-á ao balanço geral da sociedade, podendo, no entanto, e, para melhor apreciação da situação econômica da sociedade, serem levantados balanços intermediários, cujos resultados serão englobados para efeitos de tributação em balanço anual.

§ **PRIMEIRO** - Os lucros verificados em balanço, depois de feitas as depreciações permitidas em Lei serão distribuídos para cada sócio, na proporção de seu capital, que poderá levá-los no todo ou em parte, conforme a situação econômica-financeira o permitir, a critério e por comum acordo entre os sócios. Igualmente por consenso unânime entre eles poderá ser retirada do lucro líquido e antes de sua distribuição aos sócios, uma parcela fixa ou variável, anual ou não, destinada à formação de uma reserva especial para reforço do capital próprio da sociedade.

**§ SEGUNDO** - Os prejuízos eventualmente apurados em balanço serão contabilizados em conta própria, para compensação com lucros futuros, de conformidade com a legislação vigente e, uma vez não compensados, serão suportados pelos sócios, na proporção de suas quotas de capital.

## **SECÇÃO V** **FALECIMENTO, RETIRADA, DISSOLUÇÃO**

**DÉCIMA QUINTA** - No caso de falecimento, interdição ou afastamento de um dos sócios, a sociedade não será dissolvida, assumindo seus herdeiros, ou ainda, podendo continuar com os sócios remanescentes. Nesta ocasião será levantado um balanço geral especial e apurados os créditos ou haveres dos herdeiros do "de cujos", do sócio retirante ou interdito.

**DÉCIMA SEXTA** - Havendo o desejo de um dos sócios retirar-se da sociedade, deverá notificar o outro, por escrito, com antecedência mínima de 06 (seis) meses a fim de possibilitar o ingresso de um novo sócio evitando, assim, a extinção automática da sociedade.

**DÉCIMA SÉTIMA** - Nos casos de dissolução legal ou consensual, proceder-se-á de acordo com a Lei, ficando desde já estabelecido que, depois de solvidas as dívidas passivas e extintas todas as obrigações e compromissos da sociedade, o patrimônio remanescente será partilhado entre os sócios na proporção de seus respectivos capitais.

## **SECÇÃO VI** **DISPOSIÇÕES GERAIS**

**DÉCIMA OITAVA** - O presente instrumento poderá ser alterado a qualquer tempo, em qualquer de suas cláusulas, desde que tenha a aprovação e o consenso de ambos os sócios.


**DÉCIMA NONA** - Os sócios declaram, sob as penas da Lei, que não estão incurso em quaisquer dos crimes previstos em Lei ou nas restrições legais que possam impedi-los de exercer atividades mercantis.

**VIGÉSIMA** - Fica eleito o foro de Novo Hamburgo RS para qualquer ação fundada neste contrato renunciando a qualquer outro, por mais especial que seja.

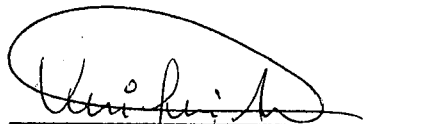
Assim, justos e de pleno acordo, firmam o presente instrumento de contrato social, em três vias de igual teor e forma na presença de duas testemunhas que conjuntamente assinam para que produza os efeitos jurídicos e legais.

Testemunhas

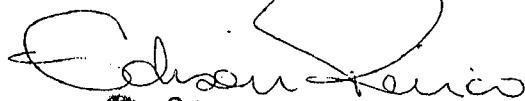
Novo Hamburgo, 26 de Julho de 2002.



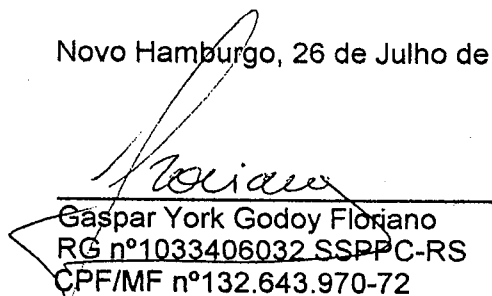
João Décio Mossmann  
RG nº4021944717 SSP-PCRS  
CPF/MF nº359.806.640-68



Valmir Frederico Altmann  
RG nº1043064003 SSP-PC/RS  
CPF/MF nº 590.506.160/20



Dr. Edison L. Abilio Pético  
OAB-RS 39824  
Rua Alegrete, 126 - N. H.



Gaspar York Godoy Floriano  
RG nº1033406032 SSPPC-RS  
CPF/MF nº132.643.970-72



Valter Rui Ritter  
RG nº2038316747 SSPPC-RS  
CPF/MF nº451.561.660-91



JUNTA COMERCIAL DO RIO GRANDE DO SUL  
CERTIFICO O REGISTRO EM: 12/08/2002  
SOB Nº: 43204944401  
Protocolo: 02/165583-9

YORK & RITTER LTDA



Rosane Machado Rollo  
SECRETÁRIA-GERAL



**YORK E RITTER LTI**

RUA PEDRO AMÉRICO, 422 SÃO  
NOVO HAMBURGO RS FONE - 51 - 3525 - 01

FATURAMENTO DE OUT/2006 À SET/2007				
	out/06			R\$ 47.672,32
	nov/06			R\$ 64.693,87
	dez/06			R\$ 42.943,45
	jan/07			R\$ 0,00
	fev/07			R\$ 10.217,10
	mar/07			R\$ 13.803,37
	abr/07			R\$ 33.206,83
	mai/07			R\$ 53.615,59
	jun/07			R\$ 38.232,17
	jul/07			R\$ 25.516,73
	ago/07			R\$ 34.921,21
	set/07			R\$ 23.571,95
	TOTAL 2006/2007			R\$ 388.394,59

**PARECER TÉCNICO AO PODER EXECUTIVO MUNICIPAL, EM RELAÇÃO A PEDIDO  
PARA OBTENÇÃO DE INCENTIVOS DO PID.**

PID – PROGRAMA DE INCENTIVOS PARA O DESENVOLVIMENTO SÓCIO-ECONÔMICO DE  
NOVO HAMBURGO.

CONDESE – CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL E ECONÔMICO DE NOVO  
HAMBURGO.

**1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE/CONSULTOR:**

Entidade: Centro Universitário Feevale

Consultores: Marcello Noetzold Mafaldo CRA/ RS Nº 26.155

Jeison Daniel Paim

Fone: 3586-8800 R.8684

E-mail: [noetzold@feevale.br](mailto:noetzold@feevale.br) ; [Jeison@feevale.br](mailto:Jeison@feevale.br)

**2. EXAME DAS INFORMAÇÕES PRESTADAS PELO PROPONENTE:**

As informações prestadas à análise do projeto, são relevantes, seguras e verídicas. Sendo que estas, foram analisadas pela instituição através de documentos e visitas técnicas as instalações.

**3. EMPRESA PROPONENTE:**

York e Ritter Ltda.

Situada na Rua Pedro Américo, Nº 422 no Bairro São Jorge, CEP 93.534-500, no Município de Novo Hamburgo. Início das atividades: 26/07/2002.

Telefone: 3525-0782

**4. INCENTIVO SOLICITADO:**

A empresa necessita de um incentivo no aluguel e nos custos de energia elétrica, além de uma consultoria na parte de design e desenvolvimento de novos produtos.

**5. NATUREZA DA PROPOSTA:**

O incentivo municipal irá auxiliar principalmente para o aumento de produção, ou seja, a empresa terá condição de investir mais para atender a demanda e consequentemente contratará mais funcionários.

## 6. PARECER SOBRE A EMPRESA/EMPREENDIMENTO:

### Negócio:

O objeto social da empresa é indústria e comércio de confecções, fabricação de acessórios e confecção de artigos do vestuário.

### Aspectos Contábeis:

A rentabilidade da empresa vem crescendo significativamente nos últimos anos. O faturamento bruto dos últimos 12 meses foi de R\$ 388.394,59, e há previsão de um aumento de 20% para os próximos 12 meses.

A empresa projeta um crescimento tanto financeiro como técnico para os próximos anos.

### Aspectos Organizacionais/Administrativos:

A empresa está em prédio locado, o valor do aluguel é de R\$ 1.900,00 e o consumo de energia elétrica gira em torno de R\$ 800,00/mês. Os altos custos somados a um mercado consideravelmente sazonal faz com que o empreendimento seja instável. A empresa conta com 11 colaboradores, sendo 10 na produção e um na área administrativa, a pretensão é contratar mais 5 colaboradores.

### Capacidade Gerencial:

O capital social integralizado é de R\$ 20.000,00, sendo distribuído para cada sócio a seguinte participação: O sócio Valter Rui Ritter detém a participação de 50% do valor integralizado da empresa, possui conhecimento de representações comerciais desenvolvendo essas atividades além do controle administrativo na York e Ritter Ltda. O sócio Gaspar York Godoy detém os 50% restantes do capital social da York e Ritter, também trabalhou anos em vendas de confecções e desenvolve gerenciamento da produção da empresa.

Há uma grande dificuldade dos sócios em relação a parte administrativa, principalmente no controle de custos, fluxo de caixa, controle de pagamento entre outros.

### Capacidade de Comercialização:

Atualmente a carteira de clientes da York e Ritter Ltda conta com empresas de algumas regiões do Estado além de empresas de Minas Gerais, São Paulo e Distrito Federal. Para que a capacidade comercial da empresa tenha sucesso é necessário diversificar, aprimorar e desenvolver novos produtos para atingir nichos de mercado até então não comercializados.



## 7. AVALIAÇÃO FINAL:

Com as informações disponíveis, **recomenda-se este projeto sem restrições**, devendo ser acordado entre Município e a Empresa solicitante o tempo determinado para o incentivo no aluguel de R\$ 1.900,00/Mês e nos gastos com energia elétrica de R\$ 800,00/Mês.

Recomenda-se para a empresa, o apoio de serviços de consultoria na área técnica-administrativa.

Justifica estas recomendações para a saúde financeira da empresa para que possa assim, suprir as suas necessidades estratégicas.

Novo Hamburgo, 16 de outubro de 2007.



Profº Marcello Noetzold Mafaldo  
CRA/ RS Nº 15.091



Jeison Daniel Paim  
Assistente de Projetos

Novo Hamburgo, 09 de novembro de 2007

Sr. Valter Rui Ritter  
YORK & RITTER LTDA  
Novo Hamburgo (RS)

DATA DE RECEBIMENTO 20/11/2007

Hora: 16:30 Min. 30

Recebido por: Valter

Conhecimento de: \_\_\_\_\_

O Conselho Municipal de Desenvolvimento Socioeconômico de Novo Hamburgo - CONDESE-NH, cumprimenta vossa senhoria e renova sinceros votos de estima e sucesso.

O conselho informa que a solicitação de incentivo da empresa foi discutido e aprovado, com a condição de que, previamente ao início do pagamento do benefício concedido seja a contratação, por 90 dias, de uma Assessoria Empresarial.

Esta deliberação surgiu por que consta na avaliação da empresa alguma carência no processo gerencial e administrativo.

Será aportado pelo conselho até R\$ 1.200,00 por mês para o pagamento da contratação dessa assessoria. Ao término desta atividade, e sendo considerado como implementadas ferramentas administrativas, pela equipe técnica da Feevale, será iniciado o pagamento do benefício concedido, por 12 meses.

O CONDESE tem seu trabalho voltado à atender o desenvolvimento da cidade e região, bem como o desenvolvimento econômico e social.

Certos de sua especial atenção, e da fundamental importância deste Conselho para o desenvolvimento de Novo Hamburgo.

Atenciosamente,

  
Diego Martinez  
Presidente

## **Ata: Reunião Conselho Municipal de Desenvolvimento Socioeconômico de NH**

Coordenador: Diego Martinez  
Data: 25/10/2007 Horário: 08:00:00

Executivo: Elen Marques Nunes  
Local: ACI - Sala 21

Número da 56-06/2007

### **Assunto**

### **Providências**

---

#### **1 Deliberação sobre ata anterior**

Aprovada.

**Resp** Elen Marques Nunes

**Prazo** 25/10/2007

---

#### **2 Apresentação novo conselheiro**

O Presidente Diego Martinez apresentou o Sr. Daniel Daudt da Vector Arquitetura e Construções, que ficará no lugar do conselheiro indicado pela ACI-NH/CB/EV, Edgar Luiz Fedrizzi Filho. Diego explicou que o conselheiro Fedrizzi solicitou seu afastamento devido ao cargo assumido como presidente da Fundação Semear, para os próximos dois anos.

O presidente também informou que o Daniel Daudt passará acompanhar as reuniões para entender o processo de funcionamento do Conselho de Desenvolvimento Socioeconômico de Novo Hamburgo. A indicação por escrita do Daniel Daudt deverá vir nos próximos dias para o conselho.

**Resp** Diego Martinez

**Prazo** 25/10/2007

---

## 3 Avaliação dos processos analisados pela Feevale

Resp conselho

Prazo 25/10/2007

O conselheiro Valter Broda iniciou as avaliações pela empresa York e Ritter Ltda. Esta empresa atua no ramo de vestuário, na produção de camisas. A empresa solicita o pagamento de aluguel R\$ 1.900,00 mês, energia R\$ 800,00 mês (durante 2 anos) e apoio técnico na administração da empresa. A equipe técnica da Feevale recomenda atender a solicitação.

Para a análise deste primeiro processo houveram alguns pontos contrários por parte dos conselheiros.

O presidente Diego Martinez, ressaltou que o trabalho técnico da Feevale vem de encontro com a nossa dificuldade em avaliar cada processo que entra na Secretaria. Este trabalho está sendo muito bem feito e, cabe ao conselho aprovar ou não, as designações por parte da equipe técnica.

Também foi explicado que quando há solicitação de Assessoria na parte Administrativa, bem como em outras áreas de gestão, a Feevale não pode e não fará essa parte. A empresa deverá contratar uma consultoria através do SEBRAE.

Em função dos questionamentos por parte dos conselheiros, o presidente solicitou vistas ao processo. E o prazo de retorno é de 7 dias à contar desta data.

A segunda empresa apresentada foi a Targos Equipamentos e Veículos Ltda, empresa de montagem de triciclos/veículos para transporte de água, gás, motoboy. A empresa solicita auxílio no pagamento do aluguel mensal de R\$ 5 mil para área de fabricação e R\$ 2 mil para área de Showroom. Além disso, solicitam R\$ 600 mil para capital de giro.

A equipe técnica da Feevale colocou restrições ao atendimento desta solicitação. A solicitação da equipe é de a empresa se comprometa a transferir o faturamento da empresa para Novo Hamburgo, que encontra-se instalada em Sapiranga.

O conselheiro Carlos Anschau sugeriu a cessão de um prédio do município, diante da vinda de um novo setor econômico para a cidade, bem como a geração de ICMS. O conselheiro também é favorável ao pagamento do aluguel total de R\$ 7 mil reais.

O conselho deliberou a aprovação integral do pagamento dos aluguéis e, não aprova a liberação de capital de giro.

A terceira empresa solicitante, Comércio de Recapagem de Pneus Aliança. A empresa solicita a doação de um terreno com infra-estrutura; concessão de redução de impostos; isenção nas taxas municipais; terraplanagem; pagamento do aluguel no valor de R\$ 3 mil reais mês e assessoria na busca de linhas de financiamento. A proposta da empresa é instalar-se em Novo Hamburgo, mediante a contrapartida dessas solicitações.

A equipe técnica recomenda que seja atendida apenas a solicitação do pagamento do aluguel (R\$ 3mil/mês) no período de um ano.

O conselheiro Carlos Anschau sugeriu a busca de um terreno para a instalação da empresa. Valter Broda informou que o município não tem terrenos disponíveis.

O conselho solicitou que o processo retorne para a Feevale e, que seja feito o detalhamento das receitas.

A quarta solitação é da empresa Eco Bios Indústria de Abrasivos, que solicita um prédio industrial para a instalação da empresa, visando o aumento da sua produção.

A equipe técnica da Feevale recomenda com restrições o encaminhamento da solicitação da concessão de um prédio.

O conselho solicitou que este processo retorne à Feevale para a especificação do espaço necessário (em metragem) e o valor do investimento.

A quinta empresa solicitante é a Izaguirre, que no ano passado já havia feito uma solicitação, a qual foi designada para avaliação técnica. A empresa fabrica sorvetes, pizzas e calçados. Nessa nova solicitação requerem a doação de uma área de terra no valor de R\$ 3 mil reais.

**Assunto****Providências**

A equipe técnica não recomenda este projeto, porque foi percebido que a empresa não possui capital para iniciar as obras.  
O conselho não aprova este processo e, sugere que o interessado busque auxílio de uma consultoria para melhorias na administração da empresa.

---

**4 Próxima reunião - 1º/11 - pauta única**

A próxima reunião, agendada para o dia 1º de novembro, será novamente com pauta única - Avaliação dos processos Analisados pela Feevale.

**Resp** Diego Martinez**Prazo** 25/10/2007

---

**5 Regimento Interno**

O presidente solicita aos conselheiros Carlos Anschau, Mário Boccassius e Hugo Springer, a adaptação do Regimento Interno do Conselho.

**Resp** Diego Martinez

Encaminhar a minuta existente do R.I.

**Prazo** 25/10/2007

---

**6 Pendências**

- Regimento interno;
- Parque Digital de Hamburgo Velho/Valetec - Aguardando a ata de decisão da Federação de Patrimônios históricos para ratificar a aquisição do terreno em Hamburgo Velho pela Prefeitura.
- convênio Feevale/PMNH.
- Convention Birô Vale do Sinos.

**Resp** Elen Marques Nunes**Prazo**

***Lista de Presenças***

Carlos Anschau  
Carlos Miguel Hennemann  
Daniel Daudt  
Diego Martinez  
Elen Marques Nunes  
Mário Boccassius Siqueira  
Rodrigo de Castro  
Solano Sidnei Fraga  
Valter Broda

IBTeC  
PMNH - Secretaria de Obras - SEMOP  
Vector Arquitetura e Construção Ltda  
SEDETUR-NH - Secretário  
ACI-NH/CB/EV - Secretária  
PMNH  
ACI-NH-CB-EV - suplente  
Semfa - DTM  
SEDETUR-NH - Diretor de Indústria

Diego Martinez

Elen Marques Nunes

# Ata Reunião Conselho Municipal de Desenvolvimento Socioeconômico de Novo

Coordenador: Diego Martinez

Data: 1/11/2007

Horário: 08:00:00

Executivo: Elen Marques Nunes

Local: ACI - Sala de Reuniões - Principal

Número da 57-06/2007

## Assunto

## Providências

### 1 Deliberação sobre ata anterior

Aprovada.

**Resp** Elen Marques Nunes

**Prazo** 1/11/2007

### 2 Continuação da avaliação dos processos

O presidente Diego Martinez teceu comentários sobre a solicitação de vistas ao processo da empresa York & Ritter Ltda. Há recomendação da equipe técnica da Feevale para conceder assessoria técnica à empresa.

O conselheiro Valter Broda sugere ao conselho que faça a concessão, no período de 90 dias.

Após este período, se fará uma reavaliação da empresa.

O conselho aprova a concessão de pagamento para a contratação de uma assessoria empresarial, pelo período sugerido, de 90 dias, bem como, fica aprovado o incentivo solicitado, pela empresa. Porém, a liberação do incentivo será após os 90 dias de adaptação da assessoria.

O valor aprovado pelo conselho para a contratação da Assessoria ficou estipulado em R\$

1.200,00 por mês.

O conselho deverá encaminhar uma correspondência para a empresa, informando as condições previstas a serem atendidas.

**Resp** conselho

**Prazo** 1/11/2007

Secretaria Executiva providenciar a correspondência para a empresa York & Ritter Ltda.

## 3 Assuntos gerais

Resp conselho

Prazo 1/11/2007

O presidente Diego Martinez informou que ainda não há liberação da verba para 2008. Somente em janeiro será informado pela Prefeitura.

O presidente, ainda informou, que a questão do Parque Digital, está sendo aguardada a liberação da Federação de Patrimônios Históricos.

O convênio da Feevale e Prefeitura encontra-se na PGM.

Solicitou urgência na adaptação do Regimento Interno. Visto que o entendimento ainda não está completo. Sugeriu solicitar uma cópia do Regimento de Joinville-SC.

E, também solicitou que a Secretaria Executiva faça uma solicitação às Entidades participantes do conselho, para que reconfirmem quem são os seus representantes.

O conselheiro Carlos Anschau sugeriu agendar uma visita ao Convention Birô de Gramado.

Sobre a questão SULGÁS, o conselheiro Edgar Fedrizzi Filho, informou que ele e o Valter Broda estiveram reunidos com o diretor presidente da SULGÁS, para definir a realização do evento em Novo Hamburgo. O presidente da Sulgás foi claro ao afirmar que o conselho poderá contar com o apoio financeiro e institucional da SULGÁS para realização do evento.

Fedrizzi disse que o evento ficou agendado para o dia 28 de novembro, ao invés do dia 27, em função de compromissos do presidente da Sulgás.

O evento será realizado pelo Condese, com apoio das Entidades e patrocínio da Sulgás. Será dividido em 4 painéis, com temas técnicos, ambientais, econômicos, bem como a demonstração das vantagens e benefícios para as empresas com a vinda do gasoduto até Novo Hamburgo. A divulgação do evento será bem abrangente, se divulgará além da região do Vale do Sinos. Serão abertas 80 vagas. Será realizada cobrança para participação, e essa verba será revertida para projetos da Fundação Semear.

Foi sugerido contatar a STEMAC para palestrar sobre geradores de energia à gás.

Fedrizzi finalizou dizendo que ainda se aguardará resposta final da Sulgás para dar andamento na organização do evento.

## 4 Pendências

Resp Elen Marques Nunes

Prazo

- Regimento interno;
- Parque Digital de Hamburgo Velho/Valetec - Aguardando a ata de decisão da Federação de Patrimônios históricos para ratificar a aquisição do terreno em Hamburgo Velho pela Prefeitura.
- convênio Feevale/PMNH.
- Convention Birô Vale do Sinos.
- Evento com a SULGÁS.



*Lista de Presenças*

Alexandre Zeni  
Carlos Anschau  
Daniel Daudt  
Diego Martinez  
Elen Marques Nunes  
Hugo Springer  
Marco Aurélio Kirsch  
Rodrigo de Castro  
Valter Broda

Centro Universitário Feevale  
IBTeC  
Vector Arquitetura e Construção Ltda  
SEDETUR-NH - Secretário  
ACI-NH/CB/EV - Secretária  
ACI-NH/CB/EV  
ACI-NH/CB/EV - Diretor de Relações Institucionais  
ACI-NH-CB-EV - suplente  
SEDETUR-NH - Diretor de Indústria

Diego Martinez

Elen Marques Nunes

## Ata: Reunião Conselho Municipal de Desenvolvimento Socioeconômico de NH

Coordenador: Diego Martinez  
Data: 22/11/2007 Horário: 08:00:00

Executivo: Elen Marques Nunes  
Local: ACI - Sala de Reuniões - Principal

Número da 58-06/2007

### Assunto

### Providências

#### 1 Deliberação sobre ata anterior

Fazer uma retificação no item 2 da ata, sobre o incentivo solicitado da empresa York & Ritter!  
Fica retificado que "após 90 dias de consultoria, a solicitação da empresa será reavaliada, para  
proceder a efetivação da concessão integral do incentivo solicitado".

**Resp** Elen Marques Nunes

**Prazo** 22/11/2007

#### 2 Aprovação Regimento Interno

O conselheiro Carlos Anschau propôs que os conselheiros façam sua revisão individual e, na próxima reunião será feita a aprovação do documento.

**Resp** Carlos Anschau

**Prazo** 22/11/2007

#### 3 Ratificação dos representantes por entidade

Foi informado que a solicitação às Entidades participantes do conselho, foi realizada, pedindo que cada entidade fizesse uma ratificação do nome de seus representantes. Até o momento recebemos da ACI e da CDL, faltam da Prefeitura, da Feevale e do IBTeC.  
O conselheiro Alexandre Zeni informou que a indicação da Feevale deve chegar hoje.

**Resp** Elen Marques Nunes

**Prazo** 22/11/2007

Cobrar retorno do IBTeC e da Prefeitura.

#### 4 Análise de Projetos

O conselheiro Valter Broda informou que estão reavaliando a ordem de prioridades. Após está verificação os projetos serão encaminhados para a equipe técnica da Feevale e depois para o conselho.

**Resp** Valter Broda

**Prazo** 22/11/2007

#### 5 Situação convênio Feevale - P.E. e Análise de Proj

O conselheiro Valter Broda informou que o convênio com a Feevale referente ao Diagnóstico e planejamento da cidade está efetivado. O convênio sobre a análise de projetos pela equipe técnica da Feevale encontra-se em trâmite na PGM.

**Resp** Valter Broda

**Prazo** 22/11/2007

**Assunto****Providências****6 Evento SULGÁS**

O vice-presidente Edgar Luiz Fedrizzi Filho informou que em função da crise da Petrobrás no centro do país, o evento em Novo Hamburgo foi temporariamente cancelado. Disse que as tratativas em relação ao evento, deverão acontecer no próximo ano, a partir de março.

**Resp** Edgar Luiz Fedrizzi Fº**Prazo** 22/11/2007**7 Calendário 2008 - período de férias**

O calendário foi aprovado, com as seguintes considerações, em janeiro e fevereiro, se necessário for, acontecerá uma única reunião no mês, pré-agendadas para o dia 17 em janeiro, e para o dia 21 em fevereiro.

Oficialmente as reuniões iniciarão no dia 6 de março de 2008.

**Resp** Valter Broda**Prazo** 22/11/2007**8 Assuntos Gerais**

O conselheiro Alexandre Zeni informou que acontecerá uma reunião entre a Feevale e a Prefeitura sobre o Parque Digital, na terça-feira dia 27/11, às 14h. Obtiveram a informação, por meio do Prefeito Jair Foscarini, que a Caixa RS está cobrando o projeto, para dar andamento à solicitação de linhas de financiamento para o mesmo.

**Resp** conselho**Prazo** 22/11/2007

O conselheiro Carlos Anschau informou que ontem esteve acompanhado pelo Secretário Diego Martinez, Glaucio Engel e o Plácido Crescente do Grupo Pensando NH, participando da inauguração e lançamento da Federação de Conventions, na parte de pacotes turísticos. Na ocasião, foi proposto que o nome do convention em Novo Hamburgo, seja Rota Romântica Convention Bureau. A federação de Conventions designará uma pessoa para auxiliar na constituição do nosso Convention.

Carlos Anschau também informou que a partir de amanhã inicia o Fórum de Turismo em Gramado, Novo Hamburgo estará participando junto à outras cidades.

**9 Pendências**

- Regimento interno;
- Parque Digital de Hamburgo Velho/Valetéc - Aguardando a ata de decisão da Federação de Patrimônios históricos para ratificar a aquisição do terreno em Hamburgo Velho pela Prefeitura.
- convênio Feevale/PMNH - OK.
- Convention Birô Vale do Sinos - OK.
- Evento com a SULGÁS - OK

**Resp** Elen Marques Nunes**Prazo**

***Lista de Presenças***

Alexandre Zeni	Centro Universitário Feevale
Carlos Anschau	IBTeC
Daniel Daudt	ACI-NH/CB/EV
Edgar L. Fedrizzi Fº	ACI-NH/CB/EV
Elen Marques Nunes	ACI-NH/CB/EV - Secretária
Marco Aurélio Kirsch	ACI-NH/CB/EV - Diretor de Relações Institucionais
Solano Sidnei Fraga	Semfa - DTM
Valter Broda	SEDETUR-NH - Diretor de Indústria

Diego Martinez

Elen Marques Nunes

## **Indústria - PMNH**

---

**De:** "Isabel Cristina Nunes Lombardi" <isabell@sebrae-rs.com.br>  
**Para:** <industria@novohamburgo.rs.gov.br>  
**Cc:** <yorkeritter@terra.com.br>  
**Enviada em:** sexta-feira, 15 de fevereiro de 2008 13:42  
**Anexar:** Plano de Ação Diagnóstico Camisaria York e Ritter.xls; Diagnóstico Camissaria York e Ritter.doc  
**Assunto:** SEBRAE A/C Broda

Boa tarde, Broda!

Conforme conversamos por telefone, segue diagnóstico e plano de ação enviado pelo Consultor do Sebrae Marcos Luthero realizado na Camisaria York e Ritter. São necessárias 36 horas iniciais, porém também é importante realizar um novo diagnóstico na área de produção, conforme descrito em relatório.

Valor da consultoria sugerida: 2.160,00 (R\$60,00/h)

Valor do diagnóstico já realizado: R\$300,00

Aguardamos contato!

Abraços,

Atenciosamente,

**Isabel Lombardi**

SEBRAE Sinos, Caí e Paranhana

Fone/Fax: (51) 3594.2212 / (51)3594.2995

[www.sebrae-rs.com.br](http://www.sebrae-rs.com.br)

[www.usen.com.br](http://www.usen.com.br)

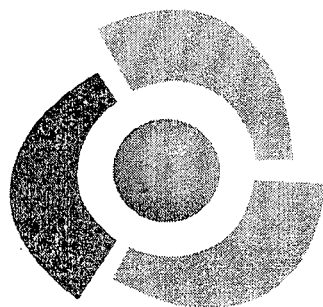
--

25/02/2008

PLANO DE AÇÃO / CRONOGRAMA																											
Empresa: Camisaria York e Riter Ltda.														Fones: 51-3525-0782 / 3525-0691 ou 8403-0899													
Pessoas de Contato: Valter Riter ou Gaspar York														Total de Horas: 36 horas													
Endereço: Rua Pedro Américo, 422 - Bairro São Jorge - NH - RS														Nome do Consultor: Marcos Luthero de Oliveira - itr@sinos.net - Fone: (51) 9974-0282													
ÁREAS / AÇÕES	Fevereiro				Março				Abril				Maio				Junho				Julho				Total		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
Gestão Tecnológica – A Definir hs																									0		
Gestão Financeira – 16 hs		4		4		4		4																	16		
Plano de Contas – Movimento Diário de Caixa – Controle de Disponibilidades – Controles e Consistência Bancária; Controle de Compras, Controles de Estoques, Capital de Giro - Necessidade de Capital de Giro, Prazos de Compra e Venda, Políticas de Compras e Estoques; Planejamento do Fluxo de Caixa Mensal;																									0		
Apuração de Resultados Mensais (DRE Gerencial) por segmento (Madeira e PVC) que permita a tomada de decisões – Apontando também a Margem de Contribuição, o Ponto de Equilíbrio do negócio, a Lucratividade e a Rentabilidade Ideal - Incluindo a Ferramenta (Cálculo) do Planejamento de Resultados para fixação de Objetivos e Metas a serem alcançadas.																									0		
Gestão Mercadológica – Planejamento Estratégico e Mercadológico - 20 hs			4		4		4		4		4														20		
Análise de Cenários e Tendências, tamanho e evolução do mercado; Estabelecimento Visão, Missão, Valores;																									0		
Análise Ambiente Externo – Oportunidades e Ameaças;																									0		
Análise Ambiente Interno – Pontos Fortes e Fracos (Estrutura Física, Produção, RH, marketing, Vendas, Finanças;																									0		
Estudo do Ambiente Tarefa: Clientes, Concorrentes, fornecedores, Novos Entrantes, substitutos, Barreiras de Entrada e Saída;																									0		
Estudo Comportamento do Mercado da Empresa últimos três anos, margem de Contribuição por Segmento de Clientes e Produtos;																									0		
Definição dos Fatores Críticos do Sucesso (FCS);																									0		
Definição do Posicionamento, Segmentação, Público - alvo, Diferenciais, Valores Agregados;																									0		
Objetivos Principais, Objetivos Secundários da Empresa e Setores;																									0		
Definição de Estratégias;																									0		
Planos de Ações (Incluindo acompanhamento com PDCA e Indicadores (BSC).																									0		
TOTAL DE HORAS	0	4	4	4	4	4	4	4	4	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	36		
1 - Gestão Administrativa/Organizacional e RH    2 - Gestão Estratégica    3 - Gestão Mercadológica    4 - Gestão Operacional (Comércio/Serviços)    5 - Gestão Industrial    6 - Gestão Financeira																											
Valor Hora Consultoria:	R\$ 60,00																										
Total de Horas do Projeto:	36																										
Custo Total do Projeto:	R\$ 2.160,00																										
Número de Parcelas:	1																										
Valor de cada Parcela:	R\$ 2.160,00																										
Assinatura do Cliente:	Consultor Responsável: Marcos Luthero - itr@sinos.net - Cel.: 51-9974-0282																										

PLANO DE AÇÃO / CRONOGRAMA																													
Empresa: Camisaria York e Riller Ltda.														Fones: 51-3525-0782 / 3525-0691 ou 8403-0899															
Pessoas de Contato: Valtier Riller ou Gaspar York														Diagnóstico No. :															
Endereço: Rua Pedro Américo, 422 - Bairro São Jorge - NH - RS														Total de Horas: 36 horas															
Nome do Consultor: Marcos Luthero de Oliveira - <a href="mailto:lm@sinos.net">lm@sinos.net</a> - Fone: (51) 9974-0282																													
ÁREAS / AÇÕES	Fevereiro				Março				Abril				Maio				Junho				Julho				Total				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Local e Data: 03/02/2008																													
Assinatura do Consultor: Marcos Luthero de Oliveira																													

DIAGNOSTICO  
EMPRESARIAL



CONSULTORIA  
GERENCIAL  
INTEGRADA

SERIAL



## DADOS SOBRE A EMPRESA

**Empresa:** P. House

**Diagnóstico Consultoria No.**

**Razão Social:** York e Ritter Ltda.

**Endereço:** Rua Pedro Américo, 422 – Bairro: São Jorge – Novo Hamburgo – RS - CEP: 93534-500

**CNPJ:** 05.215.779/0001-86

**Insc. Estadual:** 086/0336310

**Responsáveis:** Valter Rui Ritter/Gaspar York G. Floriano

**Telefones:** 51-3525-0782 e 3525-0691

**Celular:** 51-8403-0899

**E-mail:** [yorkritter@terra.com.br](mailto:yorkritter@terra.com.br)

**Ramo:** Indústria de Vestuário

**Categoria:** Camisaria

**Produtos:** Camisas Sociais Masculinas

**Número de Funcionários Produção:** 17

**Número Funcionários Administração:** 2 (Cátia e Diego)

**Diretoria:** York e Ritter

**Principais Clientes:** Lojas de vestuário.

### POR QUE CONTRATAR A CONSULTORIA DO SEBRAE?

A Camisaria York & Ritter atua na área de confecções, goza das vantagens competitivas oriundas da localização em Novo Hamburgo, berço da cadeia calçadista (vestuário), tem bom posicionamento mercadológico, produz produtos de excelente qualidade, goza de facilidades logísticas e tem mão-de-obra qualificada.

Solicitaram ajuda da Consultoria SEBRAE porque perceberam algumas carências no processo industrial e administrativo que impedem o crescimento da empresa.

Apesar da coragem e ousadia os empreendedores convivem com a falta de recursos financeiros, conhecimentos e informações necessárias para desenvolver as atividades de forma competitiva. Conseqüentemente, enfrentavam problemas com custos, produtividade e acesso ao mercado. As vantagens conjunturais de mercado são favoráveis, porém para poder crescer e se consolidar necessita melhorar a produtividade, aprimorar a gestão da Produção, Estratégica, Mercadológica e Financeira.

Com o sucesso da empresa ganha também Novo Hamburgo com a diversificação da economia e geração de empregos.

### PARECER DO CONSULTOR

A Camisaria York e Ritter tem na razão social o nome dos dois sócios que adquiriram a empresa em Agosto de 2002, quando a mesma encontrava-se falida. Adquiriram as máquinas, equipamentos, sobras de materiais e ficaram com os funcionários e clientes. Iniciaram o empreendimento sem capital, apenas com “a cara e a coragem”. Nas palavras dos sócios, passados cinco anos, “ainda não conseguimos respirar”.

A empresa conta com um bom volume de clientes do RS, SC, PR. Tem representante no estado de SP, mas as vendas são fracas. Tem alguns clientes nos estados de RJ, MG, BA, PE, MA, PA e GO, mas somente o representante de MG, idoso com quase 80 anos de idade, realiza um bom trabalho e as vendas são significativas.

O Sócio Gaspar York contribui para sociedade com sua maturidade e a experiência como ex-Representante Comercial das empresas Arisco, Isopor e da Camisaria. Já o sócio Valter Ritter, Técnico em Contabilidade, com cinco disciplinas do Curso Superior de Administração concluída, trouxe para sociedade sua experiência de 13 anos na Administração da Olaria Ritter, empresa da família situada em Campo Bom, conta também com a experiência de 2,5 anos como Gerente Administrativo e Financeiro da Unidade do Sesi de Campo Bom, seguida pela experiência como Representante Comercial da Camisaria, quando administrada pelo Sr. Márcio seu ex-proprietário.

#### Gestão da Produção

Um dos pontos fortes da Camisaria é a capacitação da equipe de produção. Recentemente a equipe recebeu treinamento em costura in company pelo SENAI.

A sazonalidade da demanda é um dos fatores que mais impactam nos resultados da empresa, a produção plena da empresa é atingida somente nos meses de Outubro e Novembro, nos demais meses trabalha com ociosidade.

O ciclo de produção da camisaria é composto por diferentes etapas: pesquisas, design, confecção dos moldes (modelagem), peças pilotos, amostragem, coleta de pedidos, compras de insumos, corte, produção, levantamento dos preços e faturamento, incluindo a forma de pagamento e negociações inesperadas.

Nenhuma outra indústria tem de acompanhar tão rapidamente as mudanças de estilo de vida dos consumidores quanto a do vestuário. Seus produtos devem atender aos requisitos da moda e tem curta vida útil. O mercado das confecções de vestuário caracteriza-se por ser volátil e dinâmico, em progressão crescente, vista a rapidez de resposta ao mercado. A flexibilidade e rapidez na resposta as necessidades de mercado é um dos pontos fortes da empresa.

Um dos fundamentos da moderna administração é a busca de maior eficiência: obter os mesmos resultados com menos recursos ou insumos. Por essa razão os processos e procedimentos de produção deverão ser revisados visando à redução de desperdícios involuntários de materiais e de mão-de-obra (tempo).

A Camisaria conta com excelentes máquinas e equipamentos em seu parque industrial. A limpeza e a organização do setor produtivo chama a atenção dos visitantes, o que não quer dizer que não precise rever o leiaute de produção. O balanceamento da produção e da mão-de-obra deverá ser melhorado através da intervenção de uma Consultoria Tecnológica. Ferramentas de Planejamento e Controle de Produção também deverão ser disponibilizadas.

Objetivando diferenciar-se da concorrência, as empresas tendem a aumentar a diversificação dos seus produtos, o que coloca cada vez mais em cheque, a produção em grande escala de produtos estandardizados, optando-se pela produção de produtos personalizados/individualizados que atendam a crescente diversidade das necessidades e gostos dos consumidores.

Com a introdução do sistema CAD nas confecções, houve ganho de tempo no desenvolvimento de produto, tecnologia que por falta de recursos ainda não faz parte dos processos da empresa.

A partir de 1990 as indústrias de confecções foram pressionadas a lançar um número maior de coleções por ano, ultrapassando o número de uma coleção por estação, assim também como o número de modelos por coleção, fatores que exigem maior flexibilidade da produção e qualificação dos funcionários.

## Recursos Humanos

O clima organizacional é favorável as mudanças. A relação dos funcionários com os gestores da empresa é um dos pontos fortes da organização. Os trabalhos são realizados em equipe há motivação e comprometimento em busca de resultados. Tem qualidade nos processos. Os salários e encargos sociais e trabalhistas estão em dia, precisam aumentar a produtividade da mão-de-obra e melhorar alguns aspectos de liderança, orientações que poderão ser dadas pela Consultoria Tecnológica do SEBRAE.

## Gestão Mercadológica

### Mercado

A competitividade é grande na área têxtil, não somente em nível nacional como internacional. Diante de um cenário de globalização, com um crescente aumento da concorrência, a sobrevivência dessas organizações econômicas esta, de certa forma, condicionada a se adaptar a mudanças e a acompanhar o dinamismo atual do mercado.

O setor têxtil e de confecção possui um grande potencial econômico, ficando atrás apenas do setor de alimentos. A indústria do vestuário representa um dos mais importantes setores da indústria de transformação brasileira, notadamente no que diz respeito à empregabilidade, por se caracterizar por processos de demanda intensiva de mão-de-obra.

O Brasil é um dos poucos países em desenvolvimento que possuem todas as etapas de produção bem desenvolvidas. Ainda que concentrada regionalmente, a produção é bastante fragmentada em número de empresas.

A produção e o consumo aparente (produção mais importação menos exportação) praticamente se equivalem.

O país produziu em 2007 o equivalente a 6,1 bilhões peças de vestuário, crescimento de 3,5% em relação a 2006, ou 2,2% da produção mundial, que dá ao Brasil a 6ª. posição no ranking mundial.

O faturamento do setor é composto por 20.000 indústrias, das quais 70% de pequeno porte (menos de 20 funcionários) – chega aos US\$ 24 bilhões em 2007. O emprego fica estável em cerca de 1 milhão de trabalhadores.

### Clientes

Vestuário é um produto de primeira necessidade. Pode-se afirmar que toda a população brasileira de homens pode ser classificada como cliente potencial de uma camisaria.

As mulheres são as grandes consumidoras de moda no país, mas o consumo masculino vem se intensificando, em 2007 o crescimento do segmento ficou em 10%, acima da média do setor, uma oportunidade para a Camisaria Ritter.

A moda feminina responde por 41% da produção da indústria. Já o **público masculino representa 35% do mercado**. A moda infantil tem participação de 18% e a bebê, 5%.

É importante observar a distribuição de consumo de vestuário das classes sociais em relação à população brasileira: **a classe A consome quatro vezes mais que a classe C, e a classe D, apesar de menos favorecida financeiramente, consome mais que as classes B e C** (Ver Tabela abaixo). Esse consumo da classe D pode ser explicado a partir da recuperação do poder de compra dessa classe com a estabilização da moeda a partir do Plano Real. Outro fator que pode explicar esse acréscimo de consumo diz respeito aos produtos asiáticos de consumo popular que chegaram ao mercado nacional com preços muito baixos, muitas vezes abaixo do custo de produção, provavelmente, em função de facilidades alfandegárias.

### Distribuição da População e do Consumo por Classe Social:

Classe Social	População	Consumo de Vestuário
Classe A	4.4%	18.78%
Classe B	15.7%	19.49%
Classe C	26.3%	19.98%
Classe D	38.6%	26.87%
Classe E	15.0%	14.88%
Total	100%	100%

Fonte: IBGE (População residente = 159,9 milhões de habitantes) – Fonte: IEMI.

### Concorrência

Os empresários citam como seus principais concorrentes as camisarias estabelecidas em Santa Catarina e no interior do estado do RS, entre elas: Confecções Três Passos, Ind. de Conf. Sportclass, Rodrigo Furst e Vera Regina Burgert & Cia Ltda. (Três Passos), Lótus Collection (Jacutinga), Hytenn Ind. do Vestuário Ltda.(Ellegê) de Cachoeirinha, Lufort Confecções e Camisaria Lupim Tellus, (Carlos Barbosa) e a Klafer de Montenegro.

A indústria do vestuário brasileira se compõe de quase 60.000 empresas entre legalizadas e informais. Uma das suas características mais marcantes é o porte das empresas que a compõe. A sua grande maioria é de micro e pequenas empresas, pulverizando o controle da indústria e confirmando a definição de uma indústria fragmentada.

### Distribuição do Porte das Indústrias do Vestuário Brasileira:

- Pequenas - 72.2%
- Médias - 25.3%
- Grandes - 2.5%
- Total -100%

Fonte: IEMI. Notas: Pequenas – 1 a 60 funcionários. Médias – 61 a 300 funcionários. Grandes – 301 ou mais funcionários.

A indústria fragmentada contém um grande número de pequenas e médias empresas, sendo que nenhuma delas na posição de domínio da indústria. Se caracterizam por baixas barreiras de entrada e por produtos do tipo commodities que têm dificuldade de se diferenciar.

Acredita-se que a prioridade imediata das empresas dessa indústria seja a definição de em quais grupos estratégicos devem atuar: do grupo proprietário, que detém maior retorno financeiro por produto, ao grupo genérico, que busca crescimento de produção para perseguir a economia de escala, ou seja, da “griffe” à roupa “sem etiqueta”.

A abertura comercial aumentou a concorrência interna dos produtos nacionais com os importados, pressionando os preços para baixo e exigindo a redução de custos.

Em função da importância desse setor para a atividade mercantil, e por não exigir grandes investimentos iniciais, diariamente surge novas empresas. A maioria, entretanto, encerra atividades nos primeiros anos de vida principalmente por falta de recursos e capacidade gerencial.

Nessa indústria, as chamadas **empresas de marca** são aquelas que atuam nos grupos estratégicos proprietários e seguem a estratégia de altos custos em pesquisa e desenvolvimento, mas também maior retorno financeiro por produto.

As empresas de vestuário voltadas para **consumo popular** são aquelas que atuam nos grupos estratégicos genéricos, seguem a estratégia de baixo custo, buscam crescimento de produção para perseguir a economia de escala e na maioria das vezes produzem “sem etiqueta”, este é o grupo em que a Camisaria Ritter está inserida.

### Fornecedores

As pequenas empresas não dispõem de poder de barganha tendo que se sujeitar às imposições de preço de grandes fornecedores e grandes clientes;

Os tecidos sempre que possível são adquiridos diretamente das principais fornecedoras de têxteis de São Paulo com unidades de distribuição no Paraná, Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. A aquisição de tecidos, aviamentos e malhas em pequenas quantidades é feita de distribuidoras estabelecidas em Novo Hamburgo.

### Marketing e Vendas

Os empresários tem consciência que precisam aumentar suas vendas, produção e faturamento.

Os investimentos em fatores intangíveis, como design, marketing e na qualificação de recursos humanos, são decisivos para a competitividade das indústrias de confecção.

Na sua nova configuração, a indústria é cada vez mais dependente de conhecimento técnico, dos produtos e dos mercados que se tornam cada vez mais sofisticados e globalizados.

A produção de vestuário em geral apresenta deficiências competitivas, reduzida atualização tecnológica, organizacional e de marketing.

A nível de estratégia de venda, a propensão mundial é a incorporação de fatores como moda, o estilo e o marketing, de forma a reverter à baixa elasticidade-renda do produto confecção.

Uma companhia pode criar lealdade, e dificultar a entrada de novos concorrentes através da publicidade contínua de nome e marcas, inovação de produtos, programas de pesquisa e desenvolvimento (tendências de moda, novos materiais, etc.), ênfase no produto de alta qualidade e prestação de serviços pós-venda.

O foco da empresa e seu posicionamento como camisaria está bem claro, porém com a ajuda da consultoria, deverá ser buscado agregar valor (Moda, Marca, design, etc.) a linha de produtos atuais e a diversificação, sem, contudo, perder a identidade (foco), visando melhorar os resultados da empresa, contribuindo assim para redução da ociosidade oriunda da sazonalidade e as baixas margens de contribuição unitária dos produtos.

Os empresários tem limitações na área de criação e moda, apresentam um perfil mais operacional do que gerencial, tendo uma acentuada carência em conhecimento sobre a cultura da moda e a readequação de tendências.

## Produtos

O principal produto da York e Ritter são camisas sociais tradicionais de nível médio. Acreditam que camisas sociais de preços baixos são inviáveis de produzir em sua atual estrutura.

No segmento de vestuário, cerca de **43 % das vendas no mercado interno** são da linha de produtos classificada como “lazer”, que engloba peças de **casual “wear”**, como jeans, camisetas, bermudas e shorts.

A **linha social** (ternos, “tailleurs”, por exemplo) **fica com 15%** e a **esportiva, com outros 10%**. Os demais **32%** estão divididos entre os segmentos de **moda profissional, praia, gala, inverno, bebê, meias, íntima, de dormir, acessórios e roupas de segurança**.

A York & Ritter atua exclusivamente no seguimento de camisas sociais (Classe C). Neste momento ensaia entrar no segmento casual “Wear”, fabricando camisetas (Classes D). Por falta de um Sistema de Informações Mercadológicas os empresários sentem-se insegura para entrar em novos segmentos.

## Logística e Distribuição

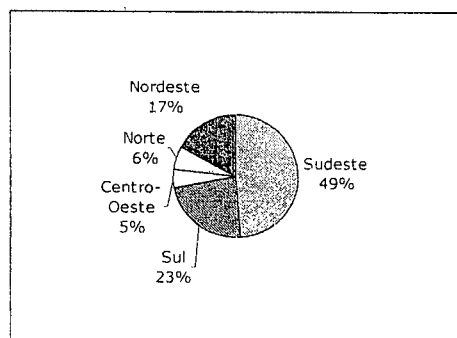
O varejo de confecções no Brasil conta com 115.000 pontos de venda. As 8 mil redes de varejo representam 37% do total deste volume. As 5 maiores representam 11%. Os produtos comercializados no varejo se compõem de 94% de produtos nacionais e 6% de importados. O momento mais importante para o setor de vestuário é o natal que representa 15% do faturamento anual.

Uma das grandes vantagens da York Ritter é a sua localização. A indústria de vestuário tem necessidade de uma logística cada vez mais estruturada e uma fina integração entre os diferentes elos da cadeia para ser competitiva. O Vale dos sinos e especialmente Novo Hamburgo, proporciona condições favoráveis para o desenvolvimento da indústria de confecção de vestuário, tanto para abastecer o mercado interno quanto para exportação, pois o segmento pode se beneficiar das vantagens competitivas locais, competências adquiridas ao longo dos anos na produção e comercialização de calçados. Entre estas competências podemos destacar: a) Desenvolvimento, Produção e distribuição de máquinas de costura, bordar, colocar ilhós, prensas, etc. b) Presença de fornecedores e representantes de matérias primas como têxteis, linhas e aviamentos; c) Centros tecnológicos, escolas técnicas e cursos de modelagem e superior em design; d) Mão-de-obra abundante e treinada em corte e costura e acabamento; e) O município é sede de transportadoras, importadores e exportadores.

O principal canal de distribuição da empresa são as vendas diretas seguidas pelo emprego de apenas 3 Representantes Comerciais ativos.

As estratégias das companhias para competir em uma indústria podem ser diferenciadas de diversas maneiras. Especialmente o grau em que ela concentra seus esforços em termos da amplitude de sua linha, os segmentos de cliente-alvo e os mercados geográficos atendidos. A York & Ritter poderá crescer rapidamente ampliando a atuação geográfica, montando uma força efetiva de vendas bem supervisionada, crescendo conseqüentemente seus ganhos de economia de escala (redução de custos e produtividade).

## Distribuição regional do consumo de vestuário no Brasil:



Fonte: IBGE/IEMI (2002).

Pela observação no gráfico da distribuição do consumo acima, a York e Ritter deve buscar crescer suas vendas principalmente nos três estados do Sul e na região Sudeste do Brasil.

### Preços

Os preços de venda praticados pela empresa estão em uma faixa média entre R\$ 29,90 a R\$ 39,90 por unidade. Os mesmos preços da época (2002) em que eram apenas representantes da empresa.

A demanda dos consumidores de baixa renda cresceu, principalmente após o Plano de Estabilização Econômica, porém o valor do produto roupa diminuiu com a estabilização da moeda e a entrada de produtos asiáticos no mercado nacional. A existência de produtos substitutos se torna uma forte ameaça competitiva limitando o poder de mudança do preço, e conseqüentemente de lucratividade. Devido à comodização dos produtos os preços tem sido o principal foco dos clientes nas negociações.

Os balizadores dos preços dos produtos da camisaria são os preços praticados pelo mercado e os custos de produção. Outro fator relevante levado em consideração nas negociações é a época e o volume de compras.

A estruturação na indústria do vestuário nos últimos anos se caracterizou principalmente por uma maior segmentação dos mercados, maior diferenciação dos produtos (especialmente no que se refere à quantidade e à qualidade), e em alguns segmentos a ênfase foi desviada dos preços baixos para o design, estilo e qualidade das peças. É necessário criar, desenvolver e consolidar novas capacitações que permitam a Camisaria migrar, gradativamente, da competição em preço para a fundada em diferenciação de produtos e agregação de valor, evitando, com isto, o embate com os asiáticos.

Normalmente, os preços do vestuário não exercem influência dominante sobre as decisões de compra. O fator decisivo, em geral, é a maneira como os clientes percebem o valor nos produtos e serviços diferenciados e, portanto, o preço é apenas um dos muitos componentes possíveis do valor percebido. Uma parte significativa de pequenas empresas que conseguem chegar ao sucesso, de todas que chegaram ao status de empresa de tamanho médio, concorrem com produtos de valor superior e não com preços baixos. Essas empresas sabem que, quando os clientes percebem que seus produtos oferecem algo de diferente, ou melhor, do que o oferecido pela concorrência, o preço deixa de ser um fator decisivo de sucesso.

### Promoção

Não participam de feiras, exposições e rodadas de negócios e a promoção das vendas de seus produtos é realizada através das vendas diretas e dos Representantes Comerciais. Esta postura deverá ser repensada.

O principal esforço para divulgação tem sido a sua qualidade. A empresa não tem recursos para participar de feiras e a ausência de tags, folders, e a modéstia de suas embalagens fazem uma “franciscana apresentação” da empresa e de seus produtos.

É necessário que os empresários viajem para conhecer e acompanhar a evolução do setor nas feiras, ver a moda, comprar tecidos e modelos. A capacidade da empresa de inovar os seus produtos e chegar na frente dos seus concorrentes, contribui para que esta possa se manter no mercado como uma empresa de sucesso.

Na visão mercadológica moderna deve-se explorar a “fidelidade” mantendo permanente contato com o cliente para saber se ele está satisfeito com o produto e anunciando que tem novos modelos e novos lançamentos. A empresa não é “agressiva” na parte mercadológica, não utiliza mala direta, telemarketing, cadastro de clientes fiéis. Também não tem um site na internet, caminho seguido por conceituadas camisarias nacionais, para se tornarem conhecidas, proporcionando facilidades de compras para os varejistas, dispondo de mais um canal de vendas.

## Gestão Financeira

De 1998 para 2007 houve um crescimento de 27% na produção de peças e de apenas 4% no faturamento, o que demonstra o achatamento financeiro do setor.

A Camisaria Ritter fatura em média R\$ 50.000,00 por mês, está enquadrada para fins de pagamento de impostos no Regime do Super Simples. Não tem dívidas, a não ser as 20 parcela negociadas de impostos atrasados, no valor de R\$ 700,00 mensais. O prédio onde está instalada oferece boas condições para produção e o aluguel é de R\$ 1.800,00 mensais. Na visita de diagnóstico os proprietários compararam a empresa com uma bicicleta: “se parar de pedalar ela cai”, principalmente devido o alto custo representado pelos custos fixos, aluguel e pela folha de pagamento.

As empresas de pequeno porte não dispõem de um sistema de informação gerencial. A falta de habilidade dos pequenos empresários em gerenciar informações, planejar a produção e controlar suas finanças gera grandes dificuldades sobre sua eficiência produtiva e, conseqüentemente sobre sua competitividade. No que se refere à gestão financeira do negócio a Camisaria não dispõe dos controles financeiros básicos necessários e de um sistema de informações gerenciais para planejamento, tomada de decisões e controle. Sobreviver e prosperar em um ambiente de rápidas mudanças e de concorrência cada vez mais acirrada pode se tornar algo impossível sem a utilização de ferramentas que apoiem o processo de planejamento e controle e gerem informações capazes de conduzir a empresa ao alcance do sucesso empresarial.

Em razão da velocidade com que as transformações estão ocorrendo atualmente nas empresas, às decisões de planejamento de vendas e o processo de formação do preço de venda dos produtos tornaram-se fatores importantes para os gestores, pois as ineficiências administrativas não podem mais ser repassadas para o preço dos produtos, e o mercado não está disposto a pagar por elas.

A simplicidade da estrutura das pequenas empresas, como a Camisaria Ritter, torna adequado e bastante proveitoso o uso de ferramentas e sistemas de apuração e análise de custos como o custeio por absorção, o custeio variável, análise do ponto de equilíbrio, das relações custo-volume-lucro, e o conceito de margem de contribuição, que disponibilizam a empresa informações de extrema utilidade a sua gestão. Caberá ao Consultor em Gestão Financeira do SEBRAE acompanhar a implantação dos seguintes controles básicos e ferramentas gerenciais de auxílio à tomada de decisões:

- Controle de Pedidos em Carteira;
- Controle de Vendas;
- Controle de Compras;
- Plano de Contas Livro Caixa;
- Movimento Diário de Caixa;
- Controle de Disponibilidades Financeiras;
- Controle do Movimento Bancário e Consistência;
- Controle de Crédito e Cobrança;
- Contas a Receber;
- Contas a Pagar;
- Fluxo de Caixa (Previsão Orçamentária);
- Controle de Custos e Despesas;
- Planilha Ficha Técnica de Produtos;
- Cálculo de Provisões para Depreciação;
- Cálculo de Provisão de Encargos Sociais e Trabalhistas;
- Separação dos Custos e Despesas Fixos e Variáveis;
- Separação de Custos, Despesas e Faturamento por Regime de Caixa e de Competência;
- Apuração de Resultados Mensais e Acumulado (DRE Gerencial);
- Determinação das Margens de Contribuição por Produto e Média da empresa;
- Ponto de Equilíbrio;
- Resultados Mensais (Lucro Operacional - Lucratividade);
- Apuração de Custos Extra-Operacionais e Financeiros;
- Determinação do montante de Investimentos e Controle Patrimonial;
- Cálculo da Rentabilidade;
- Planejamento de Resultados;
- Controle de Estoques;
- Balanços Mensais;
- Cálculo do Capital de Giro;
- Cálculo da Necessidade de Capital;
- Plazos médios de compra, vendas, produção e estoques;
- Formação de Preços de Venda;
- Estratégias de Precificação;
- Custeio por Absorção e Custeio Direto.

## **Gestão Estratégica**

A falta de estratégia é um fator que leva à morte das empresas. O ato de planejar significa decidir antecipadamente e isso permite o controle do próprio futuro. A posição competitiva das empresas é definida em grande parte pela eficácia e eficiência da gestão. A York & Ritter por desconhecimento não utiliza o Planejamento Estratégico como ferramenta de gestão. A globalização da competitividade impõe a análise das oportunidades e ameaças do mercado, dos pontos fortes e a fracos internos, bem como também, exigem a realização de planejamento com vistas a tirar vantagens dos pontos fortes e minimizar os pontos fracos. Também deverão ser fixados objetivos para a consolidação e crescimento da empresa, estratégias e planos de ações com seus respectivos indicadores de desempenho para balizamento da direção e correção de rumo.

O SEBRAE acredita que a competitividade das pequenas e microempresas está invariavelmente ligada a formação de redes de cooperação. Estratégia que vem sendo seguida por empresas dos mais variados setores, possibilitando redução de custos pela compra conjunta de matéria-prima e prospecção de mercados. O que aconselhamos fazer parte das estratégias da Camisaria.

Pequenas empresas apresentam como características a agilidade e a flexibilidade no momento da tomada de decisões. Em relação às comunicações internas, as pequenas empresas, graças à proximidade entre seus integrantes, podem contar com sistemas de comunicação mais ágeis e eficazes, pois a estrutura de pessoal é menor e permite um nível de formalismo, resultando uma adequada fluidez de informação.

Outra característica das empresas de pequeno porte consiste no fato de estarem mais próximas dos seus clientes, tornando os serviços mais rápidos.

A burocracia administrativa é típica de grandes empresas. As pequenas e médias empresas oferecem a vantagem de introduzir inovações, pois, geralmente contam com uma direção mais empreendedora e uma estrutura administrativa mais leve.

Em relação aos custos pode também obter vantagem, pois, os custos indiretos de fabricação são altamente reduzidos, possibilitando, aí, uma maior competitividade no mercado. Existe um maior controle do processo produtivo, portando, há uma redução dos desperdícios e de falhas na fabricação.

Falta de profissionais bem qualificados nas pequenas empresas. A falta de preparação dos pequenos empresários é a causa principal do seu péssimo desempenho.

Há falta de recursos financeiros e dificuldades na obtenção de créditos, financiamentos e investimentos por parte de terceiros.

Inexiste em grande parte das pequenas empresas, políticas de segurança, incentivos, benefícios, treinamento e desenvolvimento dos trabalhadores, área em que a Camisaria também pode e deve melhorar.

Segue abaixo uma análise do ambiente externo (Oportunidades e Ameaças) e do ambiente interno (Pontos Fortes e a Melhorar) da Camisaria Ritter realizada pelos gestores da empresa em conjunto com a Consultoria de Diagnóstico do SEBRAE:

### **Análise Externa:**

#### **Oportunidades**

- Estabilização da economia;
- Crescimento do PIB 4%;
- Queda na taxa de juros 9,75% ao ano;
- Crescimento da taxa de emprego;
- Aumento da renda per-capta;
- Tamanho e crescimento do mercado consumidor interno (Masculino mais 10% em 2007);
- Oportunidades no mercado externo para produtos têxteis com valores agregados;
- Aumento do poder aquisitivo das classes D e E;
- Vantagens competitivas oriundas da localização (Novo Hamburgo - Vale dos Sinos);
- Crescimento da preocupação da população com o corpo (roupas esportivas e de ginástica);
- Aumento da longevidade (Envelhecimento da população);
- Aumento da população obesa (Tamanhos Grandes);
- Declínio dos mercados e da produção em massa;
- Tribalismo (Formação de grupos – Nichos);
- Dinamicidade do Mercado da moda;
- Proximidade do mercado consumidor;
- Apoio do Poder Público (Municipal – Estadual e Federal) e entidades para o crescimento e desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas;
- Proliferação das faculdades de moda e comitês de estilo;
- Concentração populacional em grandes centros;
- Maior preocupação com vida saudável, bem estar e conforto;

[Itnconsultoria@sinos.net](mailto:Itnconsultoria@sinos.net)

- Tempo valendo mais do que dinheiro;
- Ciclo de vida mais curto dos produtos;
- Demanda por qualidade e por respostas rápidas;
- Automação das empresas;
- Aumento da informática nas empresas;
- Crescente consciência ambiental;
- Rapidez na disponibilização das informações;
- Intensificação do uso do comércio eletrônico;
- Fábricas como montadoras (Terceirização);
- Valorização do indivíduo/cliente;
- Redução dos Estoques,
- Aumento da frequência de compras;
- Pedidos mais fracionados;
- Aumento da consciência de preço e qualidade;
- Crescimento de marcas próprias;
- Marcas como diferencial;
- Diferenciação pela inovação e pela prestação de serviços;
- Novos canais de distribuição;
- Busca de facilidades e conveniências;
- Varejo emoção (Necessário atuar sobre os motivos de compra);
- Propaganda se desloca para o ponto de venda;
- Aplicação de mais tecnologia em gestão;
- Maior busca de Fidelização Marketing de relacionamento;
- Equipe de vendas como diferencial;
- Mudança foco **no** cliente para **do** cliente (Pesquisa);
- Crescimento de associativismo e parcerias.

#### **Ameaças**

- Ambiente mais competitivo;
- Menor lealdade;
- Clientes mais bem informados;
- Sazonalidade;
- Concorrência desleal;
- Padronização dos produtos e propostas comerciais;
- Financiamento para Pequenas Empresas escasso e burocratizado;
- Concorrência de produtos chineses (Preços baixos);
- Elevada carga tributária;
- Redução da natalidade (Redução do Mercado Infantil);
- Maior concentração do poderio econômico das organizações;
- Diminuição na rentabilidade (mais volumes);
- Consumidores mais exigentes.

#### **Análise Interna:**

##### **Pontos Fortes**

- Flexibilidade na fabricação de produtos;
- Ambiente em termos de ergonomia, temperatura, iluminação e acústica adequada;
- A produção é puxada (por Pedidos) e os estoques são baixos;
- Utilização de matéria-prima diferenciada;
- Mão-de-obra qualificada;
- Trabalho em equipe;
- Motivação e comprometimento;
- Baixa rotatividade e absenteísmo;
- Dedicção exclusiva a atividade pelos proprietários;
- Capacidade instalada: Máquinas e equipamentos;
- Flexibilidade de produção;
- Qualidade dos produtos;
- Limpeza e organização da área produtiva;



- Posicionamento/Foco da empresa (Camisaria);
- Conscientização dos empresários para formar redes.

Em destaque a capacidade de produção oriundas da localização e origem da empresa.

### **Pontos a Melhorar**

- Concorrência nos preços;
- Quantidade de clientes;
- Esforços de Propaganda;
- Portfólio de produtos limitado;
- Valores agregados de moda, marca e design;
- Estrutura área de desenvolvimento de produtos e design;
- Atua basicamente no mercado regional;
- Estrutura de comercialização;
- Equipe Comercial (Representantes);
- Indicadores de Desempenho de Gestão;
- Cumprimento de Prazos (Planejamento e Controle da Produção);
- Estudos de otimização de processos, layout, tempos e movimentos;
- Terceirização;
- Controles Básicos de Gestão Financeira;
- Controles de Estoques;
- Metodologia de formação do Preço de Venda;
- Planejamento Estratégico e Mercadológico;
- Dependência de um único segmento de produtos;
- Participação em feiras e rodada de negócios;
- Pesquisa de mercado;
- Poder de Barganha frente aos fornecedores;
- Estrutura administrativa;
- Sistema de Informações;
- Recursos financeiros para investir no negócio;
- Condições de Financiamento das Compras;
- Condições de Financiamento das Vendas.

Em destaca a falta de tecnologias de Gestão Estratégica, Mercadológica e Financeira.

### **Fatores do Sucesso**

Fatores críticos de sucesso no setor têxtil que deverão ser implementados e/ou melhorados na Camisaria Ritter: Custeio, precificação, lucratividade, eficiência e produtividade, inovação tecnológica, agregação de valor, atendimento ao cliente, cumprimento de prazos, estrutura organizacional, capacidade gerencial e estratégica, Marketing e sistemas de informações. Razão porque **recomendamos**:

#### **• Consultoria Tecnológica:**

\_\_\_\_\_ horas – Consultoria Tecnológica em organização, planejamento e controle da produção. As horas e as ações serão definidas através da visita de um Técnico SEBRAE na Área de Produção. O levantamento das necessidades será sem custos para empresa.

Total da Consultoria Tecnológica: \_\_\_\_\_ horas.

#### **Consultoria Gerencial:**

16 horas - Consultoria em Gestão Financeira

20 horas – Consultoria em Gestão Mercadológica – Planejamento Estratégico e Mercadológico

Total da Consultoria Gerencial: **36 Horas**

**Consultor Responsável:** Marcos Luthero de Oliveira

**Telefone:** (51) 3524 - 2951

**Celular:** (51) 9974- 0282

**E-mail** [itnconsultoria@sinos.net](mailto:itnconsultoria@sinos.net)

**Local e Data:** Novo Hamburgo, 31 de Janeiro de 2008

*Marcos Luthero de Oliveira*

**Assinatura Consultor**

**Validado pelo Sebrae em:**

**Prazo de validade 60 dias.**

# **Ata: Reunião Conselho Municipal de Desenvolvimento Socioeconômico de NH**

Coordenador: Diego Martinez

Data: 3/4/2008

Horário: 08:00:00

Executivo: Elen Marques Nunes

Local: ACI - Sala de Reuniões - Principal

Número da 64/2008

## **Assunto**

## **Providências**

### **1 SULGÁS**

**Resp** Edgar Luiz Fedrizzi Fº

**Prazo** 3/4/2008

Participaram da reunião de hoje a empresa contratada pela Sulgás para realizar a parte de organização do evento, a Agência de Propoganda que elaborou o lay-out, como folders, convites, outdoors, anúncios, além do diretor-financeiro da Sulgás, Ademir Schneider.

Na oportunidade, foram apresentadas as peças publicitárias do evento, bem como a programação e o anúncio que será veiculado.

O evento foi transferido para o dia 29 de abril, será realizado das 8h às 18, nas dependências da ACI-NH/CB/EV.

A divulgação do evento se dará através da empresa contratada, ao mesmo tempo, as entidades parceiras também proferirão a divulgação aos seus associados.

Edgar Fedrizzi explicou como será a programação do evento, a mesa oficial de abertura será composta por três representantes da SULGÁS, dois representantes da Prefeitura de Novo Hamburgo e 1 representante da ACI-NH/CB/EV. Terá uma palestra de abertura com a Sulgás, através de seu presidente, Artur Lorentz, uma palestra com a Caixa RS, sobre as Linhas de financiamentos, apresentação de Cases da Associação de Taxistas de Porto Alegre e Tramontina, que já utilizam o recurso do gás.

Existe a preocupação do número de pessoas por empresa, em função de termos o limite de até 80 participantes.

Em relação ao case do Taxistas, existe a preocupação de atraírmos as partes interessadas ao produto gás natural, será importante a participação de taxistas, porém temos que trazer o responsável pela Associação de Taxistas e não somente os usuários.

Ademir Schneider informou que os técnicos da Sulgás poderão realizar posteriormente ao evento, visitas para esclarecer sobre o fornecimento do gás natural.

Foi questionada sobre a questão da mídia ser mais abrangente, não sendo somente realizada publicações locais e sim fazer uma divulgação como na Zero Hora, que tem uma abrangência muito maior. E, também questionou-se a questão da cobrança ao menos do almoço que será oferecido na programação do evento.

Ademir Schneider disse que deverá consultar sua diretoria novamente para proceder qualquer alteração na programação aprovada. Solicitou que o Condese remeta um e-mail com as novas solicitações à Sulgás.

Edgar Fedrizzi solicitou a reserva de 30 convites para o Conselho, que fará contatos específicos para a colocação dos mesmos.

## 2 Deliberação sobre atas anteriores

Resp Elen Marques Nunes

Aprovadas.

Prazo 3/4/2008

Diego Martinez informou que recusou o convite do Prefeito, através do PMDB, não será candidato à Vereador de Novo Hamburgo.

## 3 Incentivos aprovados

Resp Diego Martinez

Diego Martinez ressaltou sobre a preocupação que há para proceder o retorno às empresas que solicitam e as que já solicitaram incentivos ao Conselho.

Prazo 3/4/2008

A solicitação do IBTeC para a realização do treinamento da Cartilha do Calçado foi aprovada, porém ainda há toda a tramitação legal na Prefeitura e Câmara Municipal para a disponibilização do incentivo. Conforme foi solicitado pelo IBTeC, gostariam de realizar o Lançamento Oficial do Projeto durante a Fimec. Portanto, o conselho concorda que seja realizado o lançamento na Fimec, com a condição de que a implantação do mesmo seja após a tramitação legal do processo na Prefeitura e Câmara Municipal.

Então, ficou combinado que a Secretaria do Conselho fará uma correspondência para o IBTeC informando nosso apoio de Lançamento do projeto na Fimec, fazendo as considerações elencadas para aplicação do mesmo.

## 4 Participação do CMS - dia 17/4

Resp Elen Marques Nunes

Foi informado aos conselheiros, que conforme aprovação na reunião anterior, teremos a participação do Conselho Municipal de Saúde, através do seu coordenador Vitor Gatelli, na reunião do dia 17 de abril.

Prazo 3/4/2008

## 5 Assuntos Gerais

Resp conselho

Diego Martinez informou que Novo Hamburgo recebeu a visita de uma Comissão especial do BID-Banco Internacional de Desenvolvimento. Tiveram reunião específica sobre o Distrito Industrial. O presidente solicitou que as reuniões extraordinárias sejam especificamente para atender a demanda, ou seja, pauta única. Precisaremos de mais uma reunião extra, será realizada no dia 10 de abril, das 8h às 10h, para atender a demanda de Projetos.

Prazo 3/4/2008

Valter Broda, aproveitou para expor alguns projetos, como a solicitação York & Ritter, o processo dessa empresa está aprovado desde que a empresa contratasse uma consultoria para auxiliá-los na gestão da empresa, no valor de até R\$ 3.600,00 por mês. Valter informou que a empresa já fez a contratação, e o valor ficou em R\$ 2.500,00 por mês.

Em relação a empresa Ecobios, faltava relatar dados na parte da metragem do prédio solicitado, também já fomos informados.

A empresa L.S. Nielsen desistiu do processo.

E a empresa Dicoletti foi reprovada pela equipe técnica da Feevale.

**6 Pendências****Resp** Elen Marques Nunes**Prazo**

- Evento SULGÁS - OK

AES SUL - quebra de contrato sobre o fornecimento de energia nos horários de pico;

- AGC.

**Lista de Presenças**

Ademir Schneider

Alexandre Zeni

Carlos Antônio Anschau

Carlos Miguel Hennemann

Diego Martinez

Edgar Fedrizzi

Elen Marques Nunes

Joel

Paulo Wunderlich

Valter Broda

SULGÁS - Diretor Administrativo-Financeiro

Centro Universitário Feevale

Anschau Com. E Representações Ltda

PMNH - Secretaria de Obras - SEMOP

Sedetur - PMNH

ACI/NH

ACI-NH/CB/EV - Secretária

CREARE Comunicação

SULGÁS

Sedetur - PMNH

Diego Martinez

Elen Marques Nunes

## DECLARAÇÃO

YORK & RITTER LTDA, empresa estabelecida a Rua Pedro Americo, nº 422, Bairro São Jorge, Novo Hamburgo – RS, inscrita no CNPJ sob nr. 05.215.779/0001-86, declara que seu faturamento nos 12(doze) meses do ano de 2007 foi:



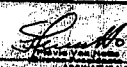
MÊS	R\$	VALOR
01/2007	R\$	0,00
02/2007	R\$	10.217,10
03/2007	R\$	13.803,37
04/2007	R\$	31.700,18
05/2007	R\$	53.615,59
06/2007	R\$	29.490,97
07/2007	R\$	21.400,21
08/2007	R\$	35.140,82
09/2007	R\$	23.571,95
10/2007	R\$	32.413,54
11/2007	R\$	98.448,15
12/2007	R\$	52.585,88
TOTAL	R\$	402.387,76

Novo Hamburgo, 28 de Maio de 2008.

York & Ritter Ltda



**Luis Carlos Flach**  
Téc. Cont. - CRC/RS Nº 57079  
CPF - 804.168.070-20

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL	
MINISTÉRIO DAS CIDADES	
DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRÂNSITO	
CARTEIRA NACIONAL DE HABILITAÇÃO	
ALDOIR RUI RITTER	
	DOC. IDENTIDADE / OUT. BRASIL / UN. EMISSOR 2088216747 RS/PC RS
	551.561.660-84 29/08/1967
	ELABO
	IVO RITTER
	SILVIA RITTER
PERMISSÃO	
REGISTRO 04072613514	VALIDADE 28/03/2012
19/04/1985	
OBSERVAÇÕES	
	
ASSINATURA DO PORTADOR	
LOCAL NOVO HAMBURGO, RS	DATA EMISSÃO 09/04/2007
	
ASSINATURA DO EMISSOR	
47862856253 R8072242230	
NOVO HAMBURGO, RS (RIO GRANDE DO SUL)	

VALIDA EM TODO  
O TERRITÓRIO NACIONAL  
875492943

PROIBIDO PLASTIFICAR  
875492943





CERTIDAO NEGATIVA  
DE DEBITOS RELATIVOS AS CONTRIBUICOES PREVIDENCIARIAS E AS DE TERCEIROS

NO 075622008-19024070

NOME: YORK E RITTER LTDA  
CNPJ: 05.215.779/0001-86

RESSALVADO O DIREITO DE A FAZENDA NACIONAL COBRAR E INSCREVER QUAISQUER DIVIDAS DE RESPONSABILIDADE DO SUJEITO PASSIVO ACIMA IDENTIFICADO QUE VIEREM A SER APURADAS, E CERTIFICADO QUE NAO CONSTAM PENDENCIAS EM SEU NOME RELATIVAS A CONTRIBUICOES ADMINISTRADAS PELA SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL (RFB) E A INSCRICOES EM DIVIDA ATIVA DO INSTITUTO NACIONAL DO SEGURO SOCIAL (INSS).

ESTA CERTIDAO, EMITIDA EM NOME DA MATRIZ E VALIDA PARA TODAS AS SUAS FILIAIS REFERE-SE EXCLUSIVAMENTE AS CONTRIBUICOES PREVIDENCIARIAS E AS CONTRIBUICOES DEVIDAS, POR LEI, A TERCEIROS, INCLUSIVE AS INSCRITAS EM DIVIDA ATIVA DO INSS, NAO ABRANGENDO OS DEMAIS TRIBUTOS ADMINISTRADOS PELA RFB E AS INSCRICOES EM DIVIDA ATIVA DA UNIAO, ADMINISTRADA PELA PROCURADORIA-GERAL DA FAZENDA NACIONAL (PGFN), OBJETO DE CERTIDAO CONJUNTA PGFN/RFB.

ESTA CERTIDAO TEM AS FINALIDADES PREVISTAS NO ART. 47 DA LEI No 8.212, DE 24 DE JULHO DE 1991, E ALTERACOES, EXCETO PARA:

- AVERBACAO DE OBRA DE CONSTRUCAO CIVIL NO REGISTRO DE IMOVEIS;
- REDUCAO DE CAPITAL SOCIAL, TRANSFERENCIA DE CONTROLE DE COTAS DE SOCIEDADE LIMITADA E CISAO PARCIAL OU TRANSFORMACAO DE ENTIDADE OU DE SOCIEDADE EMPRESARIA OU SIMPLES;
- BAIXA DE FIRMA INDIVIDUAL OU DE EMPRESARIO, CONFORME DEFINIDO PELO ART. 931 DA LEI No 10.406, DE 10 DE JANEIRO DE 2002 - CODIGO CIVIL, EXTINCAO DE ENTIDADE OU SOCIEDADE EMPRESARIA OU SIMPLES, INCLUSIVE A DECORRENTE DE ISAO TOTAL, FUSAO OU INCORPORACAO.

A ACEITACAO DESTA CERTIDAO ESTA CONDICIONADA A FINALIDADE PARA A QUAL FOI EMITIDA E A VERIFICACAO DE SUA AUTENTICIDADE NA INTERNET, NO ENDERECO <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>.

CERTIDAO EMITIDA COM BASE NA PORTARIA CONJUNTA PGFN/RFB NO 3, DE 02/05/2007.

EMITIDA EM 03/06/2008.  
VALIDA ATE 30/11/2008.

CERTIDAO EMITIDA GRATUITAMENTE.  
ATENCAO: QUALQUER RASURA OU EMENDA INVALIDARA ESTE DOCUMENTO.



**PREFEITURA MUNICIPAL DE NOVO HAMBURGO**  
**SEMFA - SECRETARIA MUNICIPAL DA FAZENDA**  
**DTM - DIRETORIA DE TRIBUTOS MOBILIÁRIOS**

Centro Administrativo Leopoldo Petry - Rua Guia Lopes, 4201 - 2º andar - Bairro Canudos - CEP 93410-340 - Fone 594-9999 Fax: 594-9988  
home-page: www.novohamburgo.rs.gov.br e-mail: semfa@novohamburgo.rs.gov.br

visto

p/ Secretário da Fazenda

**Certidão Negativa de Tributos**

Certifico, a requerimento da parte interessada, protocolado sob número 24477, de 05/09/2008, que revendo os assentamentos desta repartição, constatei que YORK E RITTER LTDA, sito a Rua PEDRO AMERICO, número 422, Bairro Sao Jorge, na cidade de Novo Hamburgo, lotado sob matrícula 61950 na atividade de:

Comercio de Texteis, Vestuario e Armarinhos

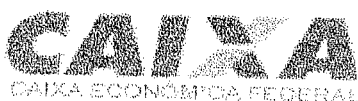
Confeccao de Outras Pecas do Vestuario

está quites com quaisquer tributos municipais até a presente data ressalvando o direito desta Prefeitura Municipal de cobrar as dívidas que venham a ser apuradas de responsabilidade do contribuinte supra identificado. E, para que produza os efeitos a que se destina, eu, Ana Paula Haubert, Assistente Administrativo, emiti a presente certidão que data e assino. Diretoria de Tributos Mobiliários, Secretaria da Fazenda da Prefeitura Municipal de Novo Hamburgo, aos 05/09/2008 (Cinco de setembro de dois mil e oito).

Validade 90 (noventa) dias, para licitação pública.

Cópia desta certidão será válida se conferida com o original.

**Ana Paula Haubert**  
Assistente - Administrativo  
PMNH Matríc. 7161-7



## **Certificado de Regularidade do FGTS - CRF**

**Inscrição:** 05215779/0001-86  
**Razão Social:** YORK E RITTER LTDA  
**Endereço:** RUA PEDRO AMERICO 422 / SAO JORGE / NOVO HAMBURGO / RS / 93534-500

A Caixa Econômica Federal, no uso da atribuição que lhe confere o Art. 7, da Lei 8.036, de 11 de maio de 1990, certifica que, nesta data, a empresa acima identificada encontra-se em situação regular perante o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS.

O presente Certificado não servirá de prova contra cobrança de quaisquer débitos referentes a contribuições e/ou encargos devidos, decorrentes das obrigações com o FGTS.

**Validade:** 04/09/2008 a 03/10/2008

**Certificação Número:** 2008090411591481723190

Informação obtida em 04/09/2008, às 11:59:14.

A utilização deste Certificado para os fins previstos em Lei está condicionada à verificação de autenticidade no site da Caixa:  
**[www.caixa.gov.br](http://www.caixa.gov.br)**



ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL  
Secretaria da Fazenda  
Receita Estadual

Certidão de Situação Fiscal Nº: 01956218

Identificação do titular da certidão

Nome: YORK & RITTER LTDA  
Endereço: RUA PEDRO AMERICO, 422  
SAO JORGE - NOVO HAMBURGO RS  
CNPJ: 05216779/0001-86

Certificamos que, aos 20 dias do mês de outubro do ano de 2008, revendo os bancos de dados da Secretaria da Fazenda, o titular acima identificado enquadra-se na seguinte situação:

**Certidão negativa**

Descrição dos Débitos/Pendências:

Esta certidão NÃO É VÁLIDA para comprovar, em procedimento judicial e extrajudicial de inventário, de arrolamento, de separação, de divórcio e de dissolução de união estável, a quitação de ITCD, Taxa Judiciária e ITBI, nas hipóteses em que este imposto seja de competência estadual (Lei nº 7.608/81).

No caso de doação, a Certidão de Quitação do ITCD deve acompanhar a Certidão de Situação Fiscal.

Esta certidão constitui-se em meio de prova da existência ou não, em nome do interessado, de débitos ou pendências relacionados na Instrução Normativa n.º 45/98, Título IV, Capítulo V, 1.1.

A presente certidão não elide o direito de a Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul proceder a posteriores verificações e vir a cobrar, a qualquer tempo, crédito que seja assim apurado.

Esta certidão é válida até 16/12/2008.

Certidão expedida gratuitamente e com base na IN/DRP n.º 45/98, Título IV, Capítulo V.

Autenticação: 06425544

A autenticidade deste documento deverá ser confirmada em <http://www.sefaz.rs.gov.br>.



## Certificado de Regularidade do FGTS - CRF

**Inscrição:** 05215779/0001-86  
**Razão Social:** YORK E RITTER LTDA  
**Endereço:** RUA PEDRO AMERICO 422 / SAO JORGE / NOVO HAMBURGO / RS / 93534-500

A Caixa Econômica Federal, no uso da atribuição que lhe confere o Art. 7, da Lei 8.036, de 11 de maio de 1990, certifica que, nesta data, a empresa acima identificada encontra-se em situação regular perante o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS.

O presente Certificado não servirá de prova contra cobrança de quaisquer débitos referentes a contribuições e/ou encargos devidos, decorrentes das obrigações com o FGTS.

**Validade:** 08/10/2008 a 06/11/2008

**Certificação Número:** 2008100817213925483615

Informação obtida em 08/10/2008, às 17:21:39.

A utilização deste Certificado para os fins previstos em Lei está condicionada à verificação de autenticidade no site da Caixa: **[www.caixa.gov.br](http://www.caixa.gov.br)**