

Direção

Ano 40 | nº 1 | 2014

www.pe.sebrae.com.br

Impresso
Especial
406501707-5/2004/DR-PE
X
SEBRAE-PE
...CORREIOS...

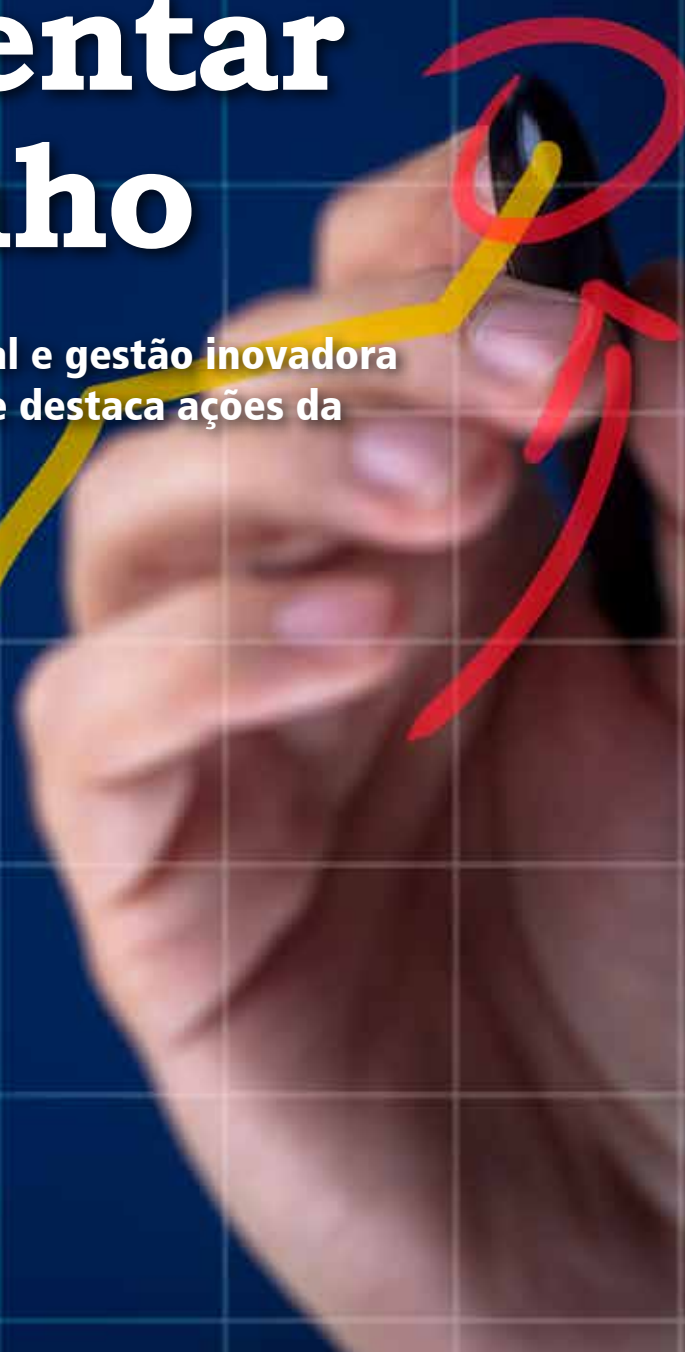


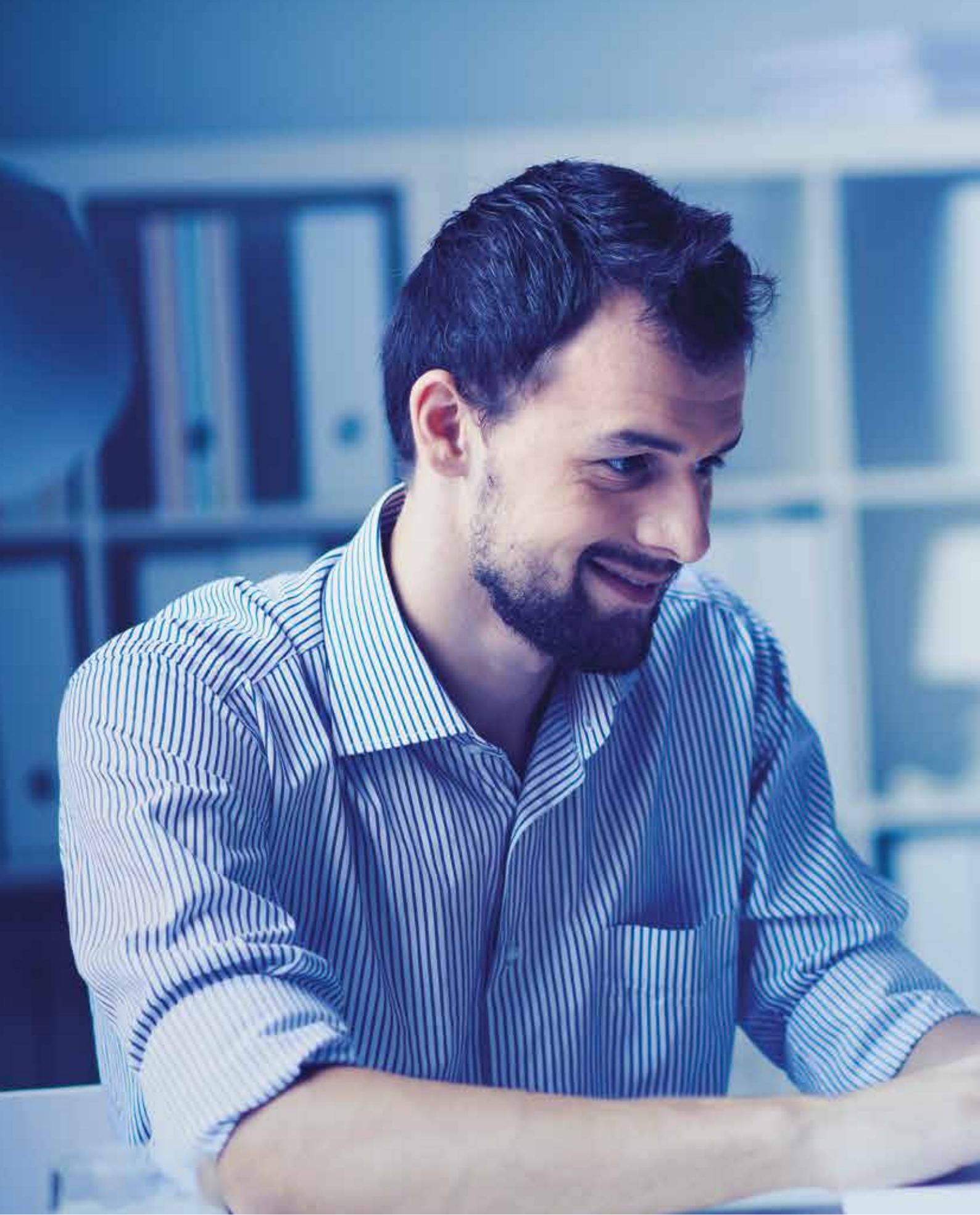
SEBRAE

Gestão inovadora para aumentar desempenho

Sebrae defende educação empresarial e gestão inovadora na melhoria dos pequenos negócios e destaca ações da instituição em Pernambuco

- **Entrevista** | Roberto Castelo Branco fala sobre os novos benefícios da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa
- **Educação empresarial** | O crescimento que vem dos estudos
- **Destaque** | Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas





NOVO PORTAL SEBRAE. DIRETO AO PONTO.

WWW.SEBRAE.COM.BR

O novo portal do Sebrae facilita a vida de quem já tem ou pretende ter um pequeno negócio. Busca inteligente, cursos *online*, soluções personalizadas para cada tipo de negócio.

Acesse o novo portal do Sebrae, cadastre-se e vá direto ao ponto.

Digite aqui o que você procura |



Empreendedorismo



Planejamento



Finanças



Pessoas



Organização



Leis e Normas



Mercado

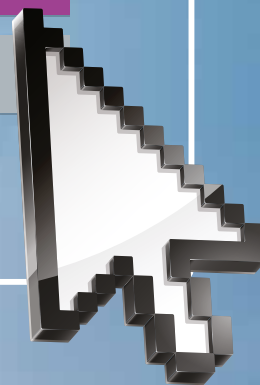


Cooperação



Inovação

.....





Conselho Deliberativo | Pernambuco

Associação Nordestina da Agricultura e Pecuária - Anap
 Banco do Brasil - BB
 Banco do Nordeste do Brasil - BNB
 Caixa Econômica Federal - CEF
 Federação da Agricultura do Estado de Pernambuco - Faepe
 Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Pernambuco - Facep
 Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Pernambuco - Fecomércio
 Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco - Fiepe
 Instituto Euvaldo Lodi - IEL
 Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae
 Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado de Pernambuco - SDEC
 Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial do Estado de Pernambuco - Senac/PE
 Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial do Estado de Pernambuco - Senai/PE
 Serviço Nacional de Aprendizagem Rural do Estado de Pernambuco - Senar/PE
 Universidade de Pernambuco - UPE

Presidente

Pio Guerra

Diretor-superintendente

Roberto Castelo Branco Coelho de Sousa

Diretor técnico

Aloísio Ferraz

Diretora administrativo-financeira

Adriana Lira C. Barreto

Comissão de Editoração Sebrae

Aloísio Ferraz
 Ângela Saito
 Carla Almeida
 Eduardo Maciel
 Janete Lopes
 Jussara Leite
 Roberta Amaral
 Roberta Correia
 Tereza Nelma Alves

Jornalista responsável

Janete Lopes | DRT - 2232

Revisão

Betânia Jerônimo

Capa

Z.diZain Comunicação | www.zdizain.com.br

Foto de capa

Flávio Costa | Z.diZain Comunicação

Projeto gráfico e diagramação

Felipe Gabriele | Z.diZain Comunicação

Tiragem

5.000 exemplares

Impressão

MXM Gráfica

Carta ao leitor

A Revista Direção, produto editorial do Sebrae Pernambuco, contribuiu nesses últimos quatro anos para apresentar, em cinco edições, aos micro e pequenos empresários e à sociedade, projetos, programas e eventos mais expressivos desenvolvidos pela instituição, com impactos positivos para o segmento das MPE. A publicação presta o significativo serviço de informar sobre essas ações aos empreendedores pernambucanos, que são muitas vezes protagonistas de casos de sucesso evidenciados nas suas páginas.

Um dos pontos marcantes para os pequenos negócios urbanos ou rurais de Pernambuco foi a criação este ano do Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas. Composto por 12 entidades empresariais, tem aqui destaque em reportagem e artigo.

O fórum tem por objetivo discutir e propor medidas novas e concretas acerca do assunto, que venham garantir que os empreendedores do campo ou de áreas urbanas, atingidos pelo efeito das secas em Pernambuco, possam manter ativas suas atividades econômicas.

Tema recorrente à pauta dos empreendedores, a educação empresarial é enfocada também em reportagem, com aqueles que já passaram por capacitações do Sebrae e impulsionaram a gestão de seus negócios. As principais mudanças na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e seus desdobramentos são alvo de abordagem da revista, configurando-se em um dos principais itens nas políticas públicas para os pequenos negócios no Brasil. Conforme vem sendo citado por todos os candidatos, as MPE precisam receber um tratamento próprio, que assegure o seu crescimento.

Boa leitura e tenhamos todos sucesso em 2015!

Pio Guerra

Presidente do Sebrae Pernambuco

9 | Sebrae incentiva inovação para melhoria da gestão nos pequenos negócios

Em entrevista, o diretor técnico do Sebrae/PE, Aloísio Ferraz, destaca o desempenho de ações desenvolvidas pela instituição e aponta a inovação como motor da gestão empresarial

Flávio Costa



6 | Entrevista

Roberto Castelo Branco fala sobre os novos benefícios da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa

Flávio Costa



12 | Educação empresarial

O crescimento que vem dos estudos

Rodrigo Moreira



20 | Pesquisa

Estudo dos microempreendedores individuais do Nordeste

Rodrigo Moreira



22 | Reconhecimento

Prêmios Prefeito Empreendedor e Mulher de Negócios

Rodrigo de Oliveira



26 | Destaque

Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas

17 | Compras Governamentais – por Leonardo Carolino

18 | Artigo – Aloísio Ferraz

Qualificação dá base sólida aos negócios

30 | Artigo – Pio Guerra

Buscando alternativas



Nº 1 | 2014

[facebook.com/SebraePE](https://www.facebook.com/SebraePE)

[@sebraepe](https://twitter.com/sebraepe)

www.pe.sebrae.com.br

A contribuição da Lei Geral para pequenos empreendimentos

A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa foi instituída no ano de 2006 como um meio para regulamentar o disposto na Constituição brasileira, que prevê o tratamento diferenciado e favorecido para a microempresa e a empresa de pequeno porte. A partir da Lei Geral, foi instituído o regime tributário específico para o segmento, com redução da carga de impostos e simplificação dos processos de cálculo e recolhimento, o Simples Nacional, alvo recente de universalização. A iniciativa, sancionada pela presidente da República, em agosto de 2014, trouxe entre seus benefícios a redução para apenas cinco dias o tempo médio para a abertura de uma empresa e o tipo de atividade como critério de adesão ao chamado Supersimples, acerca das informações relativas ao porte e ao faturamento do empreendimento. Superintendente do Sebrae de Pernambuco, Roberto Castelo Branco mostra na entrevista a seguir como a Lei Geral tem contribuído para o desenvolvimento e a competitividade desses empreendimentos em Pernambuco, fortalecendo a economia do estado e de seus municípios.

Direção A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa foi sancionada em dezembro de 2006, com o objetivo de incentivar os micro e pequenos negócios e promover a desburocratização e desconexão entre esses empreendimentos. Que benefícios a criação da lei trouxe para o universo dos micro e pequenos empreendimentos?

Roberto Castelo Branco No Brasil, temos muitas leis que não pegam. E esta lei pegou. Isso é resultado do trabalho desenvolvido pelo Sebrae, pois a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa tinha tudo para não pegar. Primeiro porque a lei é federal e deveria ser confirmada pelas assembleias legislativas de 27 estados, além da necessidade de adaptar a legislação de cerca de cinco mil municípios em todo o país. Para que a lei tivesse essa abrangência, seria necessário enfrentar um desafio muito grande para a sua implementação. Mas o Sebrae abraçou a causa com muita competência, chamando para si a tarefa junto aos governos estaduais e municipais, a fim de que o processo de refletir os mecanismos da Lei Geral nas legislações estaduais e municipais tivesse efetivamente andamento e celeridade. Por que isso? Porque em um país onde as micro e pequenas empresas representam cerca de 99% do número de empreendimentos e são responsáveis por 52% dos postos de trabalho e 40% da massa salarial, elas precisam continuar crescendo. E como estão espalhadas pelos municípios, o desenvolvimento territorial – municipal e estadual – depende dessas micro e pequenas empresas terem instrumentos para se fortalecer, vender, concretizar vendas para os governos, desburocratizar, ter acesso maior ao serviço de registro, licença, pagamento de impostos. Então, isso que tinha tudo para gerar frustrações, devido à sua complexidade, tornou-se um caso de sucesso. É uma lei que pegou graças ao número elevado de municípios com a lei regula-

mentada, propiciando o desenvolvimento local, para que as receitas e os impostos, efetivamente, fiquem nos municípios e nos estados.

Direção De que forma as micro e pequenas empresas, e também a sociedade, vêm se beneficiando com a Lei Geral?

Roberto Castelo Branco Na medida em que temos empresas realizando vendas e prestando serviços para órgãos governamentais, estaduais e municipais, elas geram empregos, renda, impostos e oportunidades. Essas oportunidades podem ser vistas quando viajamos para o interior e vemos nos municípios que estão com a Lei Geral implementada a questão da cidadania, que se reflete não só na autoestima, mas também em serviços para a micro e pequena empresa e para os cidadãos. Tudo isso desenvolve uma cultura de negócios sadia, que tem um valor intangível inestimável.

Direção Agora em agosto, o Supersimples, uma conquista direta da Lei Geral, foi alvo de universalização, em cerimônia realizada no Palácio do Planalto, em Brasília, na qual o Sr. esteve presente. Isto promoveu a entrada de mais 140 atividades nesse sistema diferenciado de tributação. Que outras conquistas o aperfeiçoamento da Lei Geral trouxe?

Roberto Castelo Branco Essa universalização é importante porque tira a impressão de que apenas alguns setores



Rodrigo Moreira

se beneficiavam do Supersimples. Passou a valer o nível de faturamento para o MEI, de R\$ 60 mil, para a microempresa até R\$ 340 mil e para a pequena empresa com

até R\$ 3,6 milhões. Isto é uma conquista de grande significado, pois, como consequência, as vantagens tributárias que eram auferidas por essas empresas agora serão para todos. Não é porque somente uma categoria A, B, C ou D vai se beneficiar ou não. Todos vão se beneficiar, a partir de suas faixas de faturamento. Ela também traz a simplificação do processo de abertura e fechamento das empresas e do pagamento de recolhimento de impostos. Ou seja, há uma quantidade de valores agregados nesse processo que não só universaliza, incluindo mais categorias, como também otimiza os procedimentos administrativos. Isto é muito importante para o país, pois vamos gradativamente acumulando aperfeiçoamentos na direção correta, o que tem um efeito cumulativo extraordinário.

Direção O Estado de Pernambuco possui 70% de seus municípios com a Lei Geral regulamentada. Como tem sido o trabalho desenvolvido pelo Sebrae de Pernambuco para levar a legislação para os demais municípios?

Roberto Castelo Branco Temos trabalhado muito com o Governo do Estado e com os governos municipais a respeito das compras governamentais, para que os editais sejam feitos de forma simplificada, de fácil entendimento, a fim de que o micro e o pequeno empresário possam efetivamente participar das licitações públicas. E para que as exigências sejam aquelas que estão na legislação, e não as adicionais. E se dê as preferências que cada categoria tem.

Este trabalho junto aos governos federal, estadual e municipal tem dado excelentes resultados. Em Pernambuco, as compras governamentais feitas de micro e pequenas empresas devem atingir em torno de R\$

Direção Em relação aos municípios que já possuem a Lei Geral implementada, o que tem sido feito para que as conquistas alcançadas sejam mantidas e mesmo ampliadas?

Roberto Castelo Branco Claro. Porque o dinheiro circula dentro do município. Se uma determinada prefeitura faz a compra, esse dinheiro não só aumenta os impostos coletados naquele

500 milhões este ano. E temos no interior, por meio das prefeituras, uma quantidade muito grande de compras governamentais já efetuadas através desses mecanismos. Esta é uma lei que não só pegou, como tem mostrado resultados. O Governo do Estado criou a Secretaria da Micro e Pequena Empresa, que está criando, junto com o Sebrae e outros órgãos, o Expresso Cidadão, exatamente para que facilidades como registro, obtenção de certidões negativas, formalização e regularização da situação fiscal sejam implementadas. Tudo isso é um movimento no qual não é mais possível ficar passivo. Estamos saindo dos escritórios e indo ao encontro do cidadão nas praças, nos órgãos públicos, nas feiras, nas jornadas, para que isso dê resultado e seja consequente.

Direção Que entraves têm sido enfrentados para a operacionalização da Lei Geral em Pernambuco?

Roberto Castelo Branco Eu não diria que são entraves. A dificuldade é informar o cidadão e as micro e pequenas empresas sobre quais são os seus direitos e quais são os procedimentos a serem seguidos. Desmitificar essas questões, realizar parcerias com os órgãos públicos e fazer com que a relevância desse serviço se reflita na ponta. Para que seja fácil abrir ou fechar uma empresa. Para que seja fácil formalizar, regularizar, pagar impostos em dia e se habilitar. Para que os editais sejam claros e que os empresários tenham esses serviços sem enfrentar filas, de forma simplificada e informatizada. Tudo isso está sendo bem trabalhado.

As compras governamentais foram regionalizadas. Ter empresas aproveitando essas oportunidades é um marco não só para o desenvolvimento, mas também gera um efeito multiplicador muito grande

Roberto Castelo Branco À medida que vamos tendo casos de empresas que vencem editais no interior e nas prefeituras - e que se tornam fornecedoras, geram empregos, temos um exemplo claro e educativo de como é possível se beneficiar de um processo que antes não tinha muita credibilidade. As compras governamentais foram regionalizadas, consequentemente se dá preferência para os fornecedores daquela região, daquele município. Ter empresas que estão dando exemplo e aproveitando essas oportunidades é um marco não só para o desenvolvimento, mas também gera um efeito multiplicador de elevado significado e importância.

Direção Os grandes empreendimentos também se beneficiam desse ambiente propício ao empreendedorismo? De que forma?

município, mas também os pagamentos que são efetuados nele. Isso aumenta a renda, os negócios e o desenvolvimento territorial. Este é o grande valor da Lei Geral: fazer com que o desenvolvimento chegue e se consolide nos municípios, nos territórios, onde estão as micro e pequenas empresas. Não queremos municípios com micro e pequenas empresas e municípios sem micro e pequenas empresas. Todos devem ter micro e pequenas empresas saudáveis e vendendo, porque elas são geradoras de emprego e renda, que, por sua vez, dinamizam também os grandes negócios.

Direção Quais as expectativas do Sebrae/PE para essa reta final do ano de 2014?

Roberto Castelo Branco O segundo semestre deste ano será um período muito corrido, pois nós temos eleições em todas as esferas, com exceção das eleições municipais. Isto faz com que a velocidade das ações sofra um impacto no período pré-eleitoral e também no eleitoral. Mas, ao mesmo tempo, já contamos com a sanção da lei de universalização do Supersimples e vamos continuar trabalhando em ritmo acelerado para que esses efeitos do período eleitoral sejam contornados. Fazemos um esforço muito grande para que tenhamos mais municípios com a Lei Geral implementada, para que as compras governamentais este ano cresçam em torno de 20%. Temos certeza que este é um caminho sem volta. ■



Inovação para melhoria da gestão empresarial

Educação e gestão empresarial, aliadas à inovação, são uma parceria que impulsiona resultados nas empresas. Atento a isso, o Sebrae tem feito investimentos nessas áreas para a criação de um ambiente propício ao desenvolvimento dos pequenos negócios. Direção conversou com o diretor técnico do Sebrae Pernambuco, Aloísio Ferraz, que faz um balanço parcial das atividades desenvolvidas pela instituição nos últimos anos.

FOTO RODRIGO MOREIRA

Para 2014, é planejado que o Sebrae leve seus serviços para cerca de 60 mil micro e pequenas empresas. Isto significa mais ou menos ¼ do nosso universo de empresas em Pernambuco. É um atendimento significativo, que o Sebrae vem prestando aos pequenos negócios, sobretudo no campo da melhoria da gestão empresarial

atender cerca de seis mil empresas, com soluções específicas de inovação, através do ALI (Agentes Locais de Inovação), do Sebraetec e do Sebrae Mais.

Direção O Sebrae Pernambuco tem tido resultados expressivos em vários segmentos. Como o Sr. avalia o desempenho das ações técnicas desenvolvidas pela instituição no ano passado?

Aloísio Ferraz Para que se faça uma avaliação de desempenho de uma organização, não basta verificar resultados orçamentários e metas físicas. É importante que se verifique o nosso direcionamento estratégico frente à economia estadual, e como essa economia tem se comportado, inclusive trazendo alterações regionais envolvendo o entorno de Suape e do polo de Goiana e outras regiões no interior de Pernambuco. O dinamismo dos segmentos de comércio e serviços tem sido expressivo. De 2010 para 2014, o Produto Interno Bruto de Pernambuco cresceu 35%.

Direção Que ações principais tiveram destaque no ano passado, quando essa gestão do Sebrae consolidou mais a sua ação?

Aloísio Ferraz O Sebrae é uma organização que tem por finalidade promover o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios em Pernambuco. Executa aproximadamente 90 projetos no estado, projetos estes que estão inseridos nos três setores da economia, no agronegócio, no setor industrial, no comércio, nos serviços e no turismo. Um destaque importante, em 2013, é que procuramos descentralizar o atendimento, levando o Sebrae para

os municípios através de jornadas, cursos nos mais diversos recantos de Pernambuco e grandes eventos que viabilizam a ampliação do conhecimento sobre gestão, inovação e acesso a mercado.

Direção Sobre os grandes eventos, o que o Sr. considera mais expressivo e que teve continuidade este ano?

Aloísio Ferraz Na realização desses grandes eventos para o nosso público, que são os pequenos negócios de Pernambuco, para 2014 é planejado que o Sebrae leve seus serviços para cerca de 60 mil micro e pequenas empresas. Isto significa mais ou menos ¼ do nosso universo de empresas de Pernambuco. É um atendimento significativo, que o Sebrae vem prestando aos pequenos negócios, sobretudo no campo da melhoria da gestão empresarial. E isto é fundamental para a melhoria do faturamento das empresas e da gestão empresarial, bem como para a ampliação de novos mercados.

Direção Além da gestão empresarial, outros programas também são considerados prioritários pelo Sebrae. O que o Sr. destacaria?

Aloísio Ferraz O Sebrae vem investindo fortemente, nos últimos anos, num amplo programa de inovação, que é o Sebraetec. É um programa que tem por finalidade viabilizar a inovação nas pequenas empresas. Especificamente com relação à questão da inovação, nós vamos em 2014

Direção O Sebrae tem investido em soluções tecnológicas como o Sebraetec e as empresas têm entendido mais essa necessidade. Já temos um número de atendimentos até agora de empreendimentos participantes do programa este ano?

Aloísio Ferraz Vamos atender este ano seis mil empresas, o que significa 10% do público total que está sendo atendido em Pernambuco, seguindo o percentual recomendado pelo Sebrae Nacional. Este é um trabalho que está começando, de grande significado para Pernambuco.

Direção Criar um ambiente favorável ao desenvolvimento dos pequenos negócios é uma premissa do Sebrae. Neste campo, o que seria importante registrar?

Aloísio Ferraz É importante destacar que estamos fazendo um trabalho muito importante no campo do desenvolvimento das políticas públicas, que é um trabalho relativo à ampliação do número de municípios com a Lei Geral implantada. A Lei nº 123/2006 dá tratamento diferenciado às micro e pequenas empresas. Nós hoje já temos 31% dos municípios pernambucanos com esta lei implantada, viabilizando a desburocratização.

Direção Por ser esse um tema prioritário para o Sebrae, que direcionamento tem sido dado para alcançar cada vez mais localidades com a adoção da Lei Geral?

Aloísio Ferraz Trata-se de um trabalho de médio prazo e de conscientização. O Sebrae vem permanentemente prestando consultoria aos municípios. O Sebrae

Aloísio Ferraz Trata-se de uma iniciativa endereçada ao micro e pequeno empreendedor pernambucano, que é a razão maior da feira e do Sebrae. Para

Direção Dentre as variadas ações do Sebrae Pernambuco, de que forma se dá a interiorização das ações da instituição?

desenvolve esse trabalho que preconiza tratamento diferenciado, no que diz respeito às compras governamentais e à tributação, principalmente. A nossa meta para 2014 é contemplar 58 municípios.

Direção O Sebrae atua apoiando a realização de projetos e eventos que promovem o desenvolvimento das empresas de pequeno porte. O que o Sr. destacaria neste âmbito?

Aloísio Ferraz Um trabalho também significativo que o Sebrae vem fazendo é o apoio à realização de grandes eventos em Pernambuco, beneficiando o micro e o pequeno empresário. Nós temos eventos que se relacionam com mais de um setor, que nós chamamos de transversais. Por exemplo, a construção civil e o próprio comércio na área de materiais etc; o Congresso de Tecnologia da Educação, que é de grande significado para melhorar a informação tecnológica no setor educacional com ganhos para os pequenos negócios, trazendo grande contribuição para a qualificação empresarial. O Agrinordeste é também um exemplo concreto de uma iniciativa bem-sucedida no campo da promoção e da difusão de tecnologias estratégicas para o setor agropecuário. De igual forma, posso enumerar que eventos relacionados com a promoção da construção civil são relevantes.

Direção E a Feira do Empreendedor como grande evento que concentra muitos dos programas e projetos que o Sebrae oferece para os pequenos negócios?

eles trabalhamos com dedicação. Em 2014, realizamos a Feira do Empreendedor, que é um evento para a melhoria dos negócios e a identificação de novas oportunidades. Contribui para a viabilização e promoção da inovação, bem como para a melhoria das vendas e o acesso a mercados. O Sebrae viabiliza a participação do interior neste evento. A Feira do Empreendedor mobiliza todo o Sebrae, de 8 a 11 de outubro, tudo com o objetivo de promover o desenvolvimento das micro e pequenas empresas de Pernambuco.

Direção Além de oferecer educação, orientação empresarial e consultoria, o Sebrae amplia oportunidades para os pequenos empreendimentos quanto ao mercado. Como tem sido feito isto?

Aloísio Ferraz O Sebrae tem promovido a participação de empresas em feiras nacionais. Mais de 700 empresas participarão de feiras este ano. Temos também, para 2014, a participação de empresas em quase 400 missões empresariais. Gostaria de destacar o trabalho de qualificação empresarial, que tem uma previsão de realização de 1.800 cursos em Pernambuco, além de quase seis mil palestras, oficinas e seminários. Significa trabalho de qualificação empresarial e melhoria do acesso a informações para micro e pequenas empresas, favorecendo a inclusão dessas empresas em novos mercados e oportunidades, e ampliando o faturamento.

Aloísio Ferraz O Sebrae tem valorizado a interiorização, procurando identificar novos projetos, articulando empresas para participar de capacitações e criando condições para levar o seu conhecimento aos pequenos negócios. Isto vem ocorrendo no Araripe, Agreste central, Pajéu, Itaparica, São Francisco e Agreste meridional de Pernambuco. Inclusive promovemos quatro feiras no interior do estado, que eu destaco em especial: a Expogesso, no Araripe; a Fecou, em Ouricuri; a Exposerra, em Serra Talhada; e a Fenagri, em Petrolina. Estes eventos são fundamentais para a economia do interior. De maneira que a gente leve às micro e pequenas empresas informações que melhorem a gestão. Assim, eu crio, através das feiras, um ambiente para a realização de novos negócios e a discussão sobre inovação.

Direção Com que mensagem resumiria esse balanço das ações do Sebrae?

Aloísio Ferraz Eu costumo dizer que uma empresa, uma organização, não deve ser avaliada apenas pela ótica do curto prazo. Muitas iniciativas do Sebrae nos últimos anos vão refletir e gerar resultados no futuro. O Sebrae vem ampliando a melhoria da qualidade dos seus recursos humanos. Hoje dispomos de mais 80 funcionários em relação ao início de 2014, patrimônio essencial para a promoção da excelência das nossas ações. Isto significa uma nova capacidade operacional para a melhoria do atendimento do Sebrae, em benefício das micro e pequenas empresas de Pernambuco. ■



Educação empresarial: o crescimento que vem dos estudos

Cursos e consultorias promovidos pelo Sebrae auxiliam empresários a prosperar no mundo dos negócios

TEXTO ANDERSON LIMA

FOTOS FLÁVIO COSTA | Z.DIZAIN COMUNICAÇÃO

Como boa parte dos brasileiros, Janaina Alves deu início à sua vida empresarial na informalidade. Na época, vendia lanches na rua. Os negócios foram melhorando e um dia ela assistiu a uma reportagem do Sebrae explicando o processo de formalização. “Vi ali uma oportunidade de crescimen-

to”, revela a empresária, que realizou um curso sobre formação de preço de venda, sendo direcionada em seguida para o Na Medida. “O programa foi um divisor de águas em meu negócio. Eu não tinha visão de negócio e, a partir dele, mudei completamente meu modo de agir e pensar”, reconhece Janaina Alves, que atual-

mente é proprietária de uma minifábrica de salgados.

Foi pensando no dono de uma micro e pequena empresa, que geralmente é o responsável por quase todas as atividades desenvolvidas no dia a dia do seu empreendimento e, por isso, não tem tempo de investir na melhoria da gestão do negócio,



que o Sebrae criou a solução empresarial Na Medida, o programa Sebrae Mais e a consultoria do Sebraetec, que já auxiliaram empreendedores de todo o país. Destinado a alavancar os negócios dos pequenos empresários, o Na Medida é formado por cursos, consultorias, palestras e oficinas.

A solução faz uso de uma linguagem simples, objetiva e próxima da realidade dos empresários, de modo a permitir que os conhecimentos sejam facilmente aplicados e que o empreendedor se sinta motivado a participar das capacitações de forma contínua. São contemplados oito temas relacionados com o processo de gestão do negócio: associativismo, empreendedorismo, gestão financeira, gestão de pessoas, internet, planejamento estratégico, mercado e tributação. “O Na Medida abrange os principais aspectos da gestão de uma empresa. São capacitações novas, que trazem o que tem de mais moderno nos conceitos de gestão, a exemplo do conceito de *coaching*, os quais irão auxiliar o empresário e também a sua

empresa”, explica o analista do Sebrae de Pernambuco Vítor Abreu.

O Na Medida foi planejado a partir de pesquisas realizadas nas cinco regiões do país. Seu compromisso é atender às necessidades e demandas específicas das pequenas empresas. “As aulas são dinâmicas e trabalham com atividades que levam o empresário a vivenciar o dia a dia dele”, conta Vítor. Ao fazer o Na Medida, o empresário passa por um curso e, ao final, tem direito a uma consultoria individual de duas horas, por meio da qual pode aprofundar os conhecimentos adquiridos conforme a sua realidade. “O diferencial em relação a outras capacitações é que o empresário tem um acompanhamento mais aprofundado após o término do curso, feito por meio da realização de uma oficina chamada Diálogos Empresariais”, completa o analista.

Os diálogos empresariais são reuniões com empresários que participaram das soluções do Na Medida e que buscam aprofundar o conhecimento em gestão de

forma prática. Com duração de duas a três horas, os diálogos têm como conteúdos temas como lucratividade, acesso a crédito e controles financeiros, entre outros.

Na medida para a empresa

No início, ainda de modo informal, a empresária Janaína Alves atuava por conta própria, da compra de materiais à fabricação e venda de seus salgados. Com o aumento das vendas, foi necessário convocar a irmã para ajudar na tarefa. Veio a formalização e, com ela, foi possível contratar um funcionário para a empresa. “As coisas cresceram mais e mudei de MEI para ME, e o Na Medida mudou tudo dali para frente. O Sebrae teve uma contribuição imensa para o meu crescimento”, reconhece a empresária. Com três anos de fundação, sua empresa está localizada no bairro de Santo Amaro, área central do Recife. Possui oito funcionários registrados, além de contar com os esforços de três membros da família.



“A busca de conhecimento é sempre válida, pois a cada dia aparecem novidades no mercado. O empresário precisa disso e o Sebrae é um grande mediador”, afirma Janaína Alves, que já realizou outros cursos promovidos pela entidade de apoio aos micro e pequenos negócios, a exemplo do Primeiros Passos e do Visão Estratégica.

Foi essa necessidade de se atualizar que levou João Bento, gestor da Pousada do Amparo, a procurar o Sebrae e participar do Na Medida. “Este curso é bem atual, pois lida com o dia a dia de quem está no mercado de trabalho. Principalmente de quem está na gestão de pessoas e de equipes, para ajudar a implementar e melhorar as práticas dentro da empresa”, avalia Bento.

Fundada no ano de 1997, a Pousada do Amparo possui 18 funcionários. Está localizada na Rua do Amparo, centro histórico da cidade de Olinda, Região Metropolitana do Recife. “O curso ajudou bastante a me atualizar com o que o mercado está propondo. E a envolver mais

os funcionários nas decisões da empresa, para que eles possam ficar satisfeitos e oferecer um maior comprometimento com o negócio”, explica o gestor. “Hoje em dia, com a velocidade das informações, as empresas e as pessoas mudam muito rapidamente. E, nessas mudanças, é preciso acompanhar as tendências que o mercado oferece. Se você não mudar, vai ficar obsoleto”, diz João Bento.

Os próximos passos para a Pousada do Amparo, conforme adianta João Bento, são melhorar a taxa de ocupação média anual e fechar parcerias com operadoras turísticas de países e regiões que ainda estejam explorando pouco o destino turístico brasileiro. Os planos de Janaína Alves também envolvem o desenvolvimento de sua empresa, que ainda este ano deve ir para um local maior. “Com determinação e persistência, a gente consegue. E, para tal, o Sebrae está de portas abertas para nos acolher e mostrar o que temos de melhor”, afirma. “Todas as pessoas são capazes de mudar de vida, basta buscarem o

conhecimento. Os ‘não’ da vida vão estar ali sempre. Então busquemos os ‘sim’. Assim, nos fortalecemos mais e passamos a ver as dificuldades como oportunidades”, completa Janaína Alves.

Sebrae Mais

Quando a empresa cresce, é comum o empresário sentir dificuldade para encontrar tempo para planejar o futuro de seu negócio, bem como para delegar tarefas e trocar experiências com outros empreendedores. Neste cenário, o Sebrae Mais vem para oferecer diversas soluções para os empresários que buscam a evolução de seus negócios. “O programa Sebrae Mais possui diversas soluções. Necessariamente o cliente não precisa participar do programa todo. Vai depender da necessidade da empresa”, explica a analista Maria Elisabete Santos, gestora do Sebrae Mais.

O programa reúne consultoria individualizada por empresa, *workshops*, capacitação, palestra e encontros em-



presariais. Por meio dele, o empresário tem a oportunidade de ampliar sua rede de contatos, implantar estratégias para estimular a inovação na empresa e melhorar o processo de tomada de decisões gerenciais, entre outras melhorias. “Nós fazemos o diagnóstico da empresa para identificar quais são suas necessidades. Só então sugerimos para o cliente a solução mais adequada. Além disso, todas as soluções do Sebrae Mais têm uma parte de consultoria, para ajudar o empresário a implantar as soluções em sua empresa”, explica Elisabete.

“O que me fez procurar o Sebrae foi a necessidade de atualização e modernização de toda a estrutura da nossa empresa”, recorda Enelram Cristina. A empresária, uma das sócias do Grupo Barros e Almeida, sentia dificuldade tanto em conciliar a administração das empresas que compõem o grupo, como também em qualificar seus colaboradores. Isto motivou a procura pelo Sebrae e, a partir desse contato, a participação no Sebrae Mais.

“Logo no início, já era claro que o investimento nesse programa renderia bons resultados. Seis meses depois, já tínhamos conseguido eliminar graves problemas, principalmente de mão de obra”, reconhece Cristina, que também passou a fazer contratações mais eficientes e a eliminar custos operacionais e de manutenção. “Conseguimos fazer com que todos os nossos colaboradores entendessem a necessidade de atualização e, consequentemente, passamos a ter uma melhor prestação de serviços”, avalia a empresária.

A primeira empresa do Grupo Barros e Almeida foi um posto de gasolina na cidade de Igarassu, na Região Metropolitana do Recife. Em seguida, foi inaugurado o Posto Albatex Ltda, no Recife. Atualmente, além dos postos de gasolina, o grupo é formado por três franquias (duas lojas de conveniência e uma de serviços automotivos) e 55 colaboradores diretos. “Sempre procurei aprender cada vez mais. Também sempre procurei passar conhecimento. Talvez este seja o diferencial:

nunca parar de aprender. Nunca parar de querer fazer melhor. Desta forma, o retorno financeiro sempre vem”, afirma a empresária, que tem como meta fazer com que o seu negócio esteja entre as melhores empresas do setor para se trabalhar.

Sebraetec

Outra solução do Sebrae para os empresários que não desejam ficar estagnados no mundo dos negócios é o programa Sebraetec (Serviços em Inovação e Tecnologia). Trata-se de um instrumento que permite aos empreendedores ter acesso a conhecimentos tecnológicos existentes na infraestrutura de ciência, tecnologia e inovação, de modo a melhorar processos e produtos e a introduzir inovação nas empresas. Envolve áreas como *design*, produtividade, qualidade, sustentabilidade e propriedade intelectual, entre outras.

“O diferencial do Sebraetec é que ele procura levar para a empresa soluções que melhorem o seu desempenho e o de seus



Divulgação

fixos e móveis que inclui consulta à portabilidade. Possui 16 funcionários, faturou R\$ 1 milhão nos últimos 12 meses e tem a internacionalização de suas atividades entre os planos futuros.

produtos e processos. Na medida em que ela melhora seus processos produtivos internamente, certamente ela será uma empresa mais competitiva no mercado”, explica a analista Suely Maria Cavalcanti, gestora do Sebraetec. “É possível fazer melhorias nas diversas áreas em que o Sebraetec atua. A partir do momento em que o empresário tem a necessidade de um aprimoramento na empresa, ele vai ver que o salto qualitativo que pode dar não vai ser tão caro como pensa”, afirma Suley.

Foi a necessidade de aumentar a competitividade da empresa com baixos custos que levou o empresário Paulo Antônio

de Barros, sócio-fundador da empresa de telecomunicações Tele-in, a procurar o Sebrae e participar do Sebraetec. Os conhecimentos adquiridos durante a consultoria tiveram como objetivo tornar o *site* da empresa, principal canal para interação com o público na venda de seus serviços, mais moderno e atraente. “Já havíamos feito um bom *site* em 2012, mas com a ajuda do Sebraetec fizemos um *site* com outro patamar de qualidade”, reconhece Paulo. Instalada no Recife, a Tele-in é uma *startup* consolidada que atua oferecendo soluções em telecomunicações para seus clientes, tais como um serviço de identificação da operadora de números

Diretor comercial da Lucky Store Informática, empresa recifense que atua com vendas, locações e serviços de tecnologia, Alcides Campos conheceu o Sebraetec por meio da indicação de um parceiro. E não se arrepende do conselho recebido. “Estávamos míopes e começamos a enxergar o negócio em um horizonte mais amplo. Com a ajuda do Sebrae, começamos a ver as dificuldades como parte normal do processo de crescimento de qualquer grande empresa, aprendendo a crescer com elas e evitá-las cada vez mais, sendo possível manter nossa caminhada dentro de nossos objetivos”, afirma Alcides.

A empresa foi criada em 2010, quando Alcides já somava um ano de experiência no ramo. “Pena que não iniciamos com o Sebrae. Se tivéssemos feito isto, acredito que teríamos evitado muitas dificuldades”, revela o empresário. “Com o apoio do Sebrae, aumentamos nossa confiança e competência, inovamos e melhoramos nosso capital humano para tocar o negócio para frente”, reconhece Alcides Campos. Com seis funcionários em seu negócio, o empresário tem como meta ampliar o investimento na capacitação de colaboradores e na implantação do plano de cargos, salários e participação, além de produzir a própria máquina corporativa com o selo Lucky Store.

Ele dá a dica de como pretende alcançar esses objetivos: “Por meio das capacitações, o empresário tem condições de resolver situações difíceis, evitá-las e fazer um planejamento de seu negócio no mercado, criando sua trilha de crescimento para atingir o sucesso almejado”, afirma Alcides Campos. ■

Oportunidade de negócio com compras públicas

LEONARDO DE ABREU CAROLINO*

Estabelecer uma política que conceda um tratamento diferenciado e preferencial aos pequenos negócios foi o caminho encontrado por muitas nações para a promoção do verdadeiro desenvolvimento.

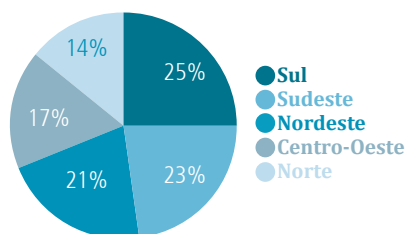
No Brasil, a Lei Complementar nº 123/06, mais conhecida como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, criou diversos mecanismos que favorecem o surgimento de novas oportunidades para esses empreendedores e fortalecem os já estabelecidos.

Mas a grande oportunidade de negócios criada com a Lei Geral foi o acesso ao mercado das compras governamentais, que em seu artigo 47 disciplina que “nas contratações públicas da União, dos Estados e dos Municípios, poderá ser concedido tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte, objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica, desde que previsto e regulamentado na legislação do respectivo ente”.

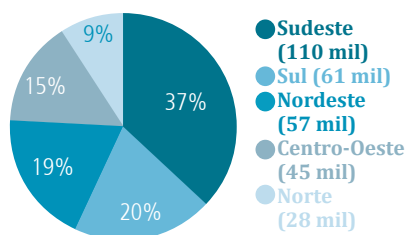
A nova legislação fixa o limite preferencial de R\$ 80 mil para compras exclusivas de MPE, sempre que houver empresas deste porte em condições de fornecer com preços competitivos. Prevê, ainda, simplificação na participação em licitações e fornecimento parcial de grandes lotes, além da possibilidade de subcontratação dos pequenos pelos grandes empreendimentos e de negociação do empenho com bancos através da cédula de crédito microempresarial.

Segundo dados do portal de compras do governo federal (Comprasnet), gerenciado pelo Ministério do Planejamento,

Volume de compras realizadas apenas aos pequenos negócios em 2013 por região:



Total de fornecedores cadastrados como MPE:



Orçamento e Gestão, ao longo dos últimos cinco anos, o volume de contratações aos pequenos negócios saltou de R\$ 12,3 bilhões para uma participação de R\$ 15,4 bilhões, o que representa um crescimento de 25% em 2012 em relação a 2008.

Já entre janeiro e dezembro de 2013, as compras governamentais movimentaram R\$ 68,4 bilhões na aquisição de bens e serviços. Do total, cerca de R\$ 20,5 bilhões (30%) referem-se às contratações junto aos pequenos negócios. Numa comparação com o mesmo período em 2012, o segmento aumentou sua participação nas compras públicas em 33%.

É importante observar que, conforme relatório estatístico, no mesmo ano, com

relação às modalidades de aquisição, 94% do total contratado junto aos pequenos negócios foram por meio de processos licitatórios e apenas 6% por meio de dispensa/inexigibilidade de licitação. Dentre as modalidades licitatórias, merece destaque o pregão eletrônico, tendo em vista que, do total de R\$ 41 bilhões licitados por esta modalidade, as MPE responderam por R\$ 17,3 bilhões (42%).

Tratando esses dados regionalmente, podemos observar que o percentual das compras (volume) realizadas apenas aos pequenos negócios, em 2013, ficou assim distribuído: Região Sul (25%), Região Sudeste (23%), Região Nordeste (21%), Região Centro-Oeste (17%) e Região Norte (14%). Já com relação ao total de fornecedores cadastrados como MPE, temos Sudeste com 110 mil (37%), Sul com 61 mil (20%), Nordeste com 57 mil (19%), Centro-Oeste com 45 mil (15%) e Norte com 28 mil (9%).

O Sistema Sebrae tem buscado, junto ao poder público e à iniciativa privada, numa estratégia maior de desenvolvimento regional/territorial, a implementação das compras governamentais em todas as esferas.

Dessa forma, entendemos como sendo importante a disseminação de conhecimentos contendo recomendações e orientações relevantes aos gestores públicos, tais como procedimentos a serem implementados e simplificação de processos. Também é condição para o sucesso dessa empreitada orientar os empresários e promover ações de mercado, utilizando formas simples, acessíveis e dinâmicas, sem esquecer da importância de calcular os riscos em qualquer atividade negociada. ■

*Leonardo de Abreu Carolino é gerente da Unidade Projetos Especiais e Políticas Públicas do Sebrae/PE

Qualificação dá base sólida aos negócios

O sucesso de um empreendimento depende da capacitação de seus gestores, criatividade, inovação e organização de processos econômicos

ALOÍSIO FERRAZ *

O Sebrae promoveu, em 2013, a capacitação de dirigentes dos 27 estados e do Distrito Federal em programação executada por professores da Universidade Católica de Milão, com a participação de 93 gestores.

Conveniente é assinalar a relevância da iniciativa para a melhoria da gestão no sistema, sobretudo pela oportunidade que os gestores tiveram para trocar informações e experiências e receber novos ensinamentos.

A qualificação e a experiência dos professores da universidade no campo do estudo e na formulação de políticas de apoio aos pequenos negócios em vários países contribuíram para que fossem obtidos resultados positivos, sobretudo no que diz respeito aos temas relacionados com a economia mundial, o empreendedorismo, a inovação, a competitividade, a sustentabilidade, o desenvolvimento territorial, o encadeamento produtivo, a liderança e o planejamento estratégico.

O conteúdo programático do Programa Internacional de Desenvolvimento de Lideranças do Sistema Sebrae ampliou o aperfeiçoamento dos gestores, com ganhos para o desenvolvimento e a execução de iniciativas de fortalecimento dos pequenos negócios.

Apenas uma capacitação não assegura soluções para as demandas e os desafios organizacionais. No entanto, permite que os participantes acumulem informações essenciais para o cumprimento da missão do Sebrae: promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo para fortalecer a economia nacional.

O grau de complexidade da sua missão exige a construção de novos patamares de conhecimento, potencializando um ambiente favorável para os pequenos negócios. Neste contexto, promover a educação e a cultura empreendedora como ferramentas de apoio aos negócios, nos mais diversos recantos de um país com mais de 200 milhões de pessoas e diferentes potencialidades, surge como iniciativa estratégica para o Sebrae.

O sucesso que o Sebrae desfruta e necessita manter deve ser atribuído também aos programas de capacitação, a exemplo dessa capacitação ministrada pela Alta Scuola Impresa e Società (Altis), na Itália.

Capacitar, desenvolver e reter capital humano comprometido e motivado têm sido a preocupação do Sebrae, sobretudo porque de 2009 para agosto de 2013 o número de microempresas cresceu 136%, passando de 3,3 milhões para 7,8 milhões, sem considerar as potencialidades expressivas a serem exploradas.

Desenvolvimento

O empreendedorismo deve ser considerado um elemento capaz de auxiliar a promoção do desenvolvimento. Verifica-se que em países como EUA, Espanha, Itália e França, entre outros, ele é visto não apenas como uma iniciativa de apoio aos negócios, mas, sobretudo, como força capaz de alavancar o progresso econômico e social, porque viabiliza a geração de empregos, renda e inclusão econômica.

Qualificar o empreendedorismo das mais diversas maneiras significa gerar novos negócios com qualidade. O Brasil, com extensão territorial equivalente a 84% do continente europeu e população de 200 milhões de pessoas (40% da Europa), reúne 36 milhões de brasileiros de 18 a 64 anos envolvidos na criação ou administração de algum tipo de negócio (pesquisa GEM/Sebrae, 2012).

Os números indicam que o empreendedorismo merece ser trabalhado com intensidade para auxiliar na geração de riquezas, no desenvolvimento e na sustentabilidade dos empreendedores.

Informações da pesquisa GEM/Sebrae (2012) indicam que a taxa de empreendedorismo no Brasil, entre 2002 e 2012, cresceu 45%, passando de 20,9% para 30,2% e devendo ampliar esse patamar de crescimento nos próximos anos.

Resultado que também merece ser comentado é o relacionado com a busca dos empreendedores junto aos órgãos de apoio, colocando o Sebrae como captador de mais de 60% dos empreendedores que buscaram apoio de órgãos de assistência aos pequenos negócios.

Mesma fonte indica que mais de 80% dos empreendedores não procuraram atendimento, o que indica um potencial a ser trabalhado, com ganhos futuros para a economia brasileira.

Por outro lado, enquanto no Brasil, em 2012, 43,5% dos brasileiros aspiravam ter seu próprio negócio, no Nordeste o sonho era bem mais intenso,

com 51,5% contra 30,8% na Região Sul, sinalizando maiores desafios para o sistema nas regiões mais pobres.

Considerando que as diferenças de renda entre Brasil e Europa são expres-

ou pessoas com vontade de fazer e correr riscos, como assinala Pedro Passos (Natura), ou aqueles que têm sonhos e fé inabalável, na definição de Rodrigo Teles (Endeavor).

1. ampliar o conhecimento e a capacidade executiva do Sebrae;
2. criar a consciência sobre a relevância da aproximação da academia e o Sebrae para a troca de

Grupos conceituais do empreendedorismo



Criatividade

Inovação

Organização de processos econômicos

sivas, pois o Brasil corresponde a pouco mais de 1/3 da renda média *per capita* registrada naquele continente, e tendo em vista que o custo para financiar as políticas de promoção do empreendedorismo é comparativamente mais baixo em relação a outras políticas, pode-se concluir que as perspectivas são promissoras, inclusive no Nordeste, do empreendedorismo como alavancador de novos negócios.

Significados

O conceito de empreendedorismo assume diversos contornos no mundo dos negócios. Segundo o professor Fábio Antoldi (Altis), o termo gira em torno de três grupos conceituais, que são a “criatividade”, como gestora de novas ideias; a “inovação”, relacionada com a aplicação das ideias; e a “organização de processos econômicos”, para atender às necessidades do cidadão.

Ao longo da capacitação, em apresentações técnicas e trabalhos de grupos, vimos que o empreendedorismo vinculava-se com intensidade à questão da inovação (produto, método, novos mercados, novas formas de organizações e gerência) ou mesmo a pessoas dotadas de atributos para correr riscos, galgar resultados/metastas com otimismo, segurança, desejo de autonomia e independência.

Temos várias definições, inclusive associando o tema ao perfil do empreendedor. Especialistas definem o termo de diferentes maneiras, classificando-o desde pessoas que necessitam de metas, como afirma Abílio Diniz,

Segundo informações obtidas no Programa Internacional de Desenvolvimento de Lideranças do Sistema Sebrae (III turma), ficou claro que o sucesso para o desenvolvimento do empreendedorismo é relacionado a um intenso processo de planejamento e participação ativa de atores e organizações representativas dos empresários, seja para a promoção de negócios ou a incubação de empresas com rigorosa seleção, como exercita a incubadora Imprese Innovative Politecnico Torino – Itália (I3P), que estimula a criação de empresas com alto potencial de crescimento, recebendo 200 pedidos de incubações por ano, com uma seleção de aproximadamente 15 empresas.

Hoje a incubadora trabalha com 36 *startups* e a academia tem um forte papel na geração de ideias e empresas, o que garante sucesso ao projeto.

O Sistema Sebrae, com mais de 40 anos de atuação na promoção e assistência aos pequenos negócios no Brasil, tem emprestado grande contribuição ao desenvolvimento nacional, inclusive promovendo o empreendedorismo em todo o Brasil.

Todos os temas tratados na capacitação de lideranças, em Milão, são relevantes para o cumprimento da sua missão organizacional.

Impossível é tratar o assunto sem inovação, planejamento territorial, encaideamento produtivo ou conceitos modernos para a formação de lideranças, todos estratégicos para o Sebrae, o que requer a continuidade da capacitação.

Sem o objetivo de esgotar o assunto, o programa contribuiu para:

3. constatar a necessidade do fortalecimento de órgãos e atores que representam o setor privado como agente facilitador da execução das ações de apoio aos pequenos negócios;
4. identificar a relevância da educação empreendedora como elemento viabilizador das políticas de apoio aos pequenos negócios, sobretudo contribuindo para a redução das desigualdades regionais;
5. identificar a necessidade para ampliação das ações do sistema e do poder público no campo da desburocratização e efetividade das políticas públicas, inclusive o crédito para financiamento;
6. criar incentivos e instrumentos que viabilizem uma maior participação do poder local, inclusive no que se refere à formação de equipes.

Finalmente, registro o meu agradecimento aos dirigentes do Sebrae e da Universidade Católica de Milão, na Itália. A dedicação de professores como Mário Molteni (Sustentabilidade), Fábio Antoldi (Empreendedorismo), Antonio Capaldo (Inovação e Competitividade), Eurico Ciciotti (Desenvolvimento do Território), Luciano Consolati (Encaideamento Produtivo), Giovanni Marseguerra (A Economia Mundial e o Brasil), Domenico Bodega (Liderança) e suas equipes merece registro. ■

Desafios e perspectivas do Microempreendedor Individual em Pernambuco

ANA CLÁUDIA ARRUDA *

A informalidade que representa o ápice da precarização no mercado de trabalho humano, no Brasil, tem sido reduzida expressivamente em virtude do novo instrumento jurídico que é a empresa individual gerada na esteira da legislação brasileira do Simples Nacional, instituído no ano de 2008.

No Brasil, o número de empreendedores individuais atingiu a marca de 3,6 milhões de empreendimentos. Trata-se de uma figura jurídica recente que vem se consolidando fortemente no mercado de empreendedores brasileiros e ganhando cada vez mais adesão, face às inúmeras vantagens. Esse mesmo comportamento se reproduziu no Estado de Pernambuco. O número de empreendedores individuais que, em dezembro de 2010, era de 28.586, passou em abril de 2013 para 133.329 e as perspectivas são de consolidação desta trajetória a curto e a médio prazo.

Objetivando conhecer melhor esse universo de empreendedores, o Sebrae e o BNDES, em abril de 2013, realizaram uma pesquisa sobre o Microempreendedor Individual na Região Nordeste, confirmando a necessidade urgente da continuidade e do aperfeiçoamento das políticas públicas voltadas para este segmento empresarial, haja vista suas fragilidades e suas perspectivas de crescimento, a médio e a longo prazo, na Região Nordeste e no Brasil como um todo. Para a realização da pesquisa, foi aplicado no Nordeste um total de 2.892 questionários. No Estado de Pernambuco, foram aplicados 375 questionários do MEI e 392 ques-

tionários para os “não MEI” (informais). Todos localizados na Região Metropolitana do Recife (RMR).

Analisando os MEI e “não MEI” (informais) por faixa de escolaridade, na Região Nordeste e no Estado de Pernambuco, o que se observa é que, em Pernambuco, mais da metade de MEI possui Ensino Médio ou técnico completo. Este percentual é próximo da média regional. Outra constatação interessante é que antes de abrir um negócio, tanto os MEI quanto os “não MEI” da Região Nordeste estavam ocupados como empregados do setor privado (38,5% contra 36%) ou já eram autônomos (38,3% contra 39,5%).

Observação constatada também no

Estado de Pernambuco, onde 43,7% dos MEI eram autônomos antes de se formalizar e 42,1% eram assalariados do setor privado (Quadro 1).

Quando questionados sobre o tempo de atividade, a média de tempo de mercado de quem se formalizou como MEI, no Estado de Pernambuco, é de 7,8 anos, muito próxima da média da Região Nordeste: 8,2 anos. É interessante observar que os empreendedores que continuam na informalidade (não MEI) possuem um tempo maior de atuação no mercado, o que leva a concluir que existe uma certa acomodação na tomada de decisão de se transformar ou não em pessoa jurídica, para quem está há mais tempo no mercado.

Quanto à percepção do empreendedor em relação às vantagens da

	NORDESTE		PERNAMBUCO	
	MEI	Não MEI	MEI	Não MEI
Desempregado	4,3	8,6	0,5	0,5
Dona de casa	8,6	8,7	4,3	10,0
Empregado assalariado do setor privado	38,5	36,0	42,1	35,2
Estudante de Ensino Médio	4,0	2,5	6,7	4,3
Estudante universitário	2,2	0,8	0,8	0,3
Funcionário público ou do governo	3,7	2,7	1,9	4,3
Sempre foi autônomo	38,3	39,5	43,7	45,4
NI	4,0	1,2	0,0	0,0

Quadro 1: Nordeste e Pernambuco – Participação dos MEI e “não MEI” por motivo da formalização (%). Fonte: pesquisa direta Sebrae/PE.

formalização, em todos os estados da região, a maioria dos empreendedores aponta que a formalização é uma oportunidade positiva. No Estado de Pernambuco, bem como em toda a Re-

gião Nordeste, os empreendimentos formais e informais são responsáveis por um número significativo de mão de obra ocupada, sobretudo familiar. Quanto ao número de trabalhadores

para abrirem seus negócios, 59% responderam que abriram porque tinham vontade de tocar um negócio próprio.

Quanto às perspectivas futuras dos MEI, no Nordeste, 70,8% dos MEI pre-

giam Nordeste, os benefícios do INSS (49,2%) e a tranquilidade de ter uma atividade legalizada (16,6%) são as principais vantagens da formalização. Também aparece como um benefício relevante para a formalização o fato de serem obtidos respeito e credibilidade em sendo formalizado.

A pesquisa aponta que, na Região Nordeste, existe um percentual elevado de MEI (75%) que não realizou empréstimos. Em Pernambuco, o percentual dos que não procuraram financiamento chega a 82%. Entre os motivos alegados pelos empreendedores para não buscarem um empréstimo antes de se tornarem MEI, no Estado de Pernambuco, mais da metade (64,5%) alegaram não ter necessidade e 12,9% alegaram juros elevados. Perguntados sobre as dificuldades para o acesso ao crédito, os empresários pernambucanos apontaram documentação (burocracia), com 44%; 22,2%, para as exigências de garantias; e 22,2%, para crédito oferecido inferior ao solicitado. Dos que obtiveram empréstimos, em Pernambuco, 63,6% objetivaram a compra de mercadorias (estoque) e 29,6% sinalizaram para a compra de equipamentos. Ainda em relação ao crédito, os empréstimos obtidos pelos MEI são, em sua maioria, valores acima de R\$ 2.500,00, obtidos em sua maioria em bancos públicos como BNB, BB e CEF.

A média mensal de faturamento do MEI no Estado é de R\$ 2.086,00. Já do “não MEI” (informal) é de R\$ 1.050,00.

Além de gerar uma massa de recur-

sos significativa, os empreendimentos formais e informais são responsáveis por um número significativo de mão de obra ocupada, sobretudo familiar. Quando perguntados pelo número de familiares que ajudavam no empreendimento, em Pernambuco, 37% dos MEI afirmaram ter pelo menos um familiar e 11,5% afirmaram ter dois familiares. Somados, 48% dos MEI possuem de um a dois familiares colaborando na atividade.

A pesquisa constata ainda que a abertura de uma unidade de produção formal está correlacionada não só com a possibilidade de ganhos maiores, mas, sobretudo, com o anseio de independência e realização pessoal. Analisando os motivos alegados pelos empresários

tendem transformar sua empresa em uma microempresa, com destaque para Pernambuco, com 75,2%. Essas evidências confirmam e sugerem aspectos positivos da formalização, no que diz respeito às perspectivas de ampliação da atividade empresarial.

Em conclusão, o que se observa é a necessidade de dar continuidade às políticas de incentivo a essa categoria jurídica, criando um conjunto de leis e normas que venham simplificar ainda mais a vida de quem faz negócios. ■

* Ana Cláudia Arruda é economista e coordenadora do Observatório Empresarial Sebrae/PE

	NORDESTE		PERNAMBUCO	
	MEI	Não MEI	MEI	Não MEI
A possibilidade de ter mais liberdade	5,3	5,9	3,7	8,2
Falência da empresa em que trabalhava	2,3	3,2	3,7	4,1
Insatisfação com o salário	6,0	9,1	3,7	10,2
Mudança de cidade	4,2	3,0	4,9	8,2
Não gostava da atividade que fazia	3,5	3,4	2,5	2,0
Não se ajustava à empresa, ao chefe	0,8	2,5	0,0	4,1
Problemas de saúde	2,7	2,5	6,2	4,1
Vontade de tocar um negócio próprio	69,9	68,7	75,3	59,2
NI	5,4	1,6	0,0	0,0

Quadro 2: Nordeste e Pernambuco – Motivos encontrados para se transformar ou não em MEI (%). Fonte: pesquisa direta Sebrae/PE.



O Sebrae sempre estimula e motiva as pessoas que desejam ter um negócio. Seus ensinamentos contribuíram para minha performance como empresária...

Rosejara Oliveira

Mulher de Negócios reconhece talento de empreendedora

Premiação da etapa estadual contemplou empresárias nas categorias Pequenos Negócios e Microempreendedora Individual

TEXTO ANDERSON LIMA
FOTOS RODRIGO MOREIRA

O Sebrae em Pernambuco promoveu mais uma vez a premiação da etapa estadual de uma iniciativa que tem como proposta valorizar a história de vida de mulheres bem-sucedidas no mundo empresarial. Completando dez anos de criação agora em 2014, o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios teve como vencedoras em Pernambuco a empresária Rosejara Ramos de Oliveira (categoria Pequenos Negócios) e a artista plástica Patrícia Gomes de Araújo (Microempreendedora Individual).

“O caminho percorrido até ter o meu próprio negócio foi longo, cheio de obstáculos e desafios, mas estou muito feliz, pois uma força de gigante se instaurava em meu peito a cada conquista”, afirma Rosejara Ramos de Oliveira, diretora do Colégio Pentágono, localizado no município de Limoeiro. “Houve quem risse e apostasse no fracasso da empresa, mas nosso compromisso com um padrão genuíno de qualidade foi sustentável a cada ano. O número de alunos foi crescendo e a escola foi conquistando espaço e notoriedade”, revela a empresária.

Atualmente o colégio possui 140 alunos e emprega 27 funcionários. “O Sebrae sempre estimula e motiva as pessoas que desejam ter um negócio. Seus ensinamentos contribuíram para minha performance como empresária, na construção de uma empresa politicamente comprometida com a responsabilidade

Com toda visão e criatividade em relação à arte da transformação, encontrei-me também como empreendedora. Comecei a fazer cursos que pudessem agregar valor na arte de empreender...

Tita Araújo

social e ambiental”, reconhece Rosejara Ramos de Oliveira.

“Despertei para o artesanato em 1994 e logo percebi minha inclinação para trabalhos manuais que exigissem muita paciência e dedicação”, revela a artista plástica e empresária Patrícia Gomes de Araújo, conhecida profissionalmente como Tita Araújo. “Com toda visão e criatividade em relação à arte da transformação, encontrei-me também como empreendedora. Comecei a fazer cursos que pudessem agregar valor na arte de empreender, sempre buscando informações que me enriquecessem na administração da marca e da qualidade, além de melhorar minha estratégia de venda e propaganda”, afirma Tita. “Com o apoio do Sebrae, pude ganhar o mundo, o Brasil e mais clientes. Amo o Sebrae”, completa a artista plástica e empresária que já participou de feiras nacionais e internacionais, cujas obras são vendidas para todo o Brasil.

As empresárias foram contempladas com placa de reconhecimento, certificado de premiação, direito de uso do selo de vencedora e curso da Matriz de Soluções Educacionais e/ou 16 horas técnicas de consultoria em gestão.

Este ano, a etapa estadual do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios teve 241 inscritas. Nacionalmente 6.987 empresárias inscreveram suas histórias de sucesso na premiação, somando mais de 30 mil participantes desde a criação da iniciativa.



MULHER DE NEGÓCIOS

O Prêmio Sebrae Mulher de Negócios tem como objetivo identificar, selecionar e premiar os relatos de vida de mulheres empreendedoras que transformaram seus sonhos em realidade. A premiação é dividida em três etapas: Pequenos Negócios, para microempresas e empresas de pequeno porte; Produtora Rural, para mulheres que exploram atividades agrícolas, pecuárias e/ou pesqueiras; e Microempreendedora Individual, destinada às mulheres que trabalham por conta própria e têm o empreendimento legalizado. O reconhecimento é uma iniciativa do Sebrae, em parceria com Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres (SPM), Federação das Associações de Mulheres de Negócios Profissionais do Brasil (BPW) e Fundação Nacional da Qualidade (FNQ). ■



Sebrae e Amupe premiam melhores práticas municipais

Edição consagra seis vencedores por categoria, três municípios por porte de cidade e o vencedor do melhor projeto estadual. Este ano, 37 municípios concorreram e 23 tiveram projetos habilitados

TEXTO ANDERSON LIMA
FOTO RODRIGO MOREIRA

O Sebrae em Pernambuco promoveu em maio, no Recife, a entrega do Prêmio Barbosa Lima Sobrinho para o Prefeito Empreendedor 2013/2014. No evento, foram conhecidas as

Em Pernambuco, o prêmio tem como diferencial a categorização das cidades participantes: Pequenas Cidades (até 30 mil habitantes), Médias Cidades (acima de 30 mil e com até 150 mil habi-

gócios; compras públicas locais; acesso à inovação e tecnologia; representação, cooperação e associativismo; acesso ao crédito e serviços financeiros; capacitação e empreendedorismo; Lei Geral municí-

melhores práticas promovidas pelos municípios, no sentido de desenvolver micro e pequenas empresas que tenham resultados comprovados de estímulo ao desenvolvimento dos pequenos negócios e de modernização da gestão pública.

Este ano, a premiação teve a inscrição de projetos de 37 municípios. Destes, 27 projetos foram habilitados, apresentando efetivamente iniciativas aptas a concorrer à premiação. O número representa 20% dos municípios pernambucanos e 44% da população do estado.

Os municípios com projetos habilitados para esta edição foram Afogados da Ingazeira, Afrânio, Agrestina, Amaraji, Araripina, Arcoverde, Cabrobó, Garanhuns, Gravatá, Igarassu, Ipojuca, Jaboatão dos Guararapes, Moreilândia, Orocó, Palmares, Petrolina, Recife, São José do Egito, Santa Cruz do Capibaribe, Santa Maria da Boa Vista, São Bento do Una, Timbaúba e Triunfo.

tantes) e Grandes Cidades (mais de 150 mil habitantes).

A premiação também é realizada de acordo com as seguintes categorias: Novos Projetos, Compras Governamentais, Desburocratização, Melhor Projeto, Pequenos Negócios no Campo e Lei Geral Implementada.

Em comum, os projetos selecionados têm sua atenção voltada para empresas formais (ou em processo de formalização) e para Microempreendedores Individuais, ou outras formas produtivas caracterizadas como negócio de pequeno porte (consórcio de empresas, arranjos produtivos e associação de pequenas empresas). Eles também lidam com uma ou mais das seguintes áreas de atuação: planejamento e infraestrutura para o desenvolvimento econômico e social local; desburocratização; formalização da economia local; política tributária para os pequenos ne-

pal; modernização da gestão pública para o desenvolvimento sustentável; e promoção do desenvolvimento rural.

O vencedor estadual – escolhido segundo critérios como nível da qualidade técnica do projeto e criação de um ambiente favorável aos pequenos negócios, entre outros – concorre automaticamente à VIII edição do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor, promovido pelo Sebrae Nacional, em Brasília, cuja premiação consiste em uma viagem internacional para conhecer experiências de sucesso em outros países. A premiação nacional será realizada no mês de maio do próximo ano. Em Pernambuco, além do reconhecimento, a premiação é composta também por capacitações para as prefeituras e cursos para os técnicos dos projetos vencedores.

Os vencedores da IX edição do Prêmio Barbosa Lima Sobrinho para o Prefeito Empreendedor foram:

VENCEDORES 2013/2014

- Pequenas Cidades
AFRÂNIO
- Médias Cidades
SÃO JOSÉ DO EGITO
- Grandes Cidades
JABOATÃO DOS GUARARAPES
- Vencedor Estadual
SÃO JOSÉ DO EGITO

VENCEDORES POR CATEGORIA

- Compras Governamentais
RECIFE
- Desburocratização
ARARIPINA
- Lei Geral Implementada
GARANHUNS
- Novos Projetos
SANTA CRUZ DO CAPIBARIBE

- Pequenos Negócios no Campo
TIMBAÚBA

- Melhor Projeto
SÃO JOSÉ DO EGITO

Promovido pelo Sebrae em Pernambuco, o Prêmio Barbosa Lima Sobrinho para o Prefeito Empreendedor tem o apoio da Associação Municipalista de Pernambuco (Amupe). Para saber mais, acesse: www.prefeitoempreendedor.sebrae.com.br.



Pernambuco ganha fórum para a discussão de soluções para o convívio com a seca

Iniciativa tem a participação de 12 entidades empresariais. O objetivo é contribuir para a formulação de alternativas para o convívio produtivo com a seca em Pernambuco e no semiárido brasileiro

TEXTO ANDERSON LIMA
FOTO RODRIGO MOREIRA

Atendendo ao convite do presidente do Sebrae de Pernambuco, Pio Guerra, 12 instituições empresariais se reuniram na sede da entidade para dar início ao Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas. A iniciativa tem como objetivo servir como um espaço de discussões sobre o tema, para que sejam apresentadas

aos formuladores de políticas, governos e sociedade soluções duradouras desenvolvidas para a convivência produtiva com as secas, que possam ser aplicadas tanto no Estado de Pernambuco como na região do seminário brasileiro.

“Temos que elencar propostas novas que possam orientar a atividade no Agreste e Sertão pernambucano de for-

ma mais produtiva com a seca”, disse o presidente do Sebrae de Pernambuco, Pio Guerra, que também preside o fórum. “A finalidade é manter a discussão da seca na agenda e buscar alternativas em regiões que lidam com ela de maneira melhor que a nossa. A ideia é que discutamos essas soluções, identifiquemos as que devam ser trabalhadas e as implante-

mos”, afirmou Pio Guerra, que resgatou dados levantados durante a 1ª Conferência Nacional de Mudanças Climáticas Globais (Conclima), realizada em 2013, em São Paulo.

palestrante. O encontro teve a presença de lideranças empresariais e produtores rurais de todo o estado, bem como participantes de caravanas promovidas pelo Sebrae de Pernambuco.

o terceiro lugar no *ranking* brasileiro de exportação de frutas. “É um trabalho de formiguinha, que tem que ser feito pensando no desenvolvimento”, afirmou Zuza. Para os próximos 20 anos, a ex-

“A Conclima indicava que, até o final deste século, haveria menos chuvas em algumas regiões como a Amazônia, o serrado e a caatinga, com significativa redução de produtividade em algumas culturas e o comprometimento da matriz energética. Nossa preocupação com o assunto será colocada de forma permanente, tanto para orientar as entidades participantes na busca de alternativas para a convivência produtiva com a seca, como para direcionar programas e projetos dentro dessa lógica”, adianta o presidente. Somente em Pernambuco, mais de 1,2 milhão de pessoas foram atingidas pela seca.

O início das atividades do fórum foi marcado pela realização do debate “Dimensão das secas no Nordeste: por que não avançamos em soluções”, apresentado pelo economista Gustavo Maia Gomes no auditório do Sebrae de Pernambuco. Para o economista, existiriam dois Nordeste, um deles representando a imagem que o Brasil tem da região. O outro, urbano, economicamente dinâmico e muito mais resistente à seca. “Olhando para o Nordeste, a importância da seca tem diminuído”, disse Gustavo Maia Gomes.

Para o especialista, isso se deve a fatores como a difusão do crédito e a expansão do Ensino Superior, público e privado, a partir dos anos 90. A região foi beneficiada ainda pelo “crescimento induzido” decorrente do desenvolvimento de polos industriais e da implantação de clínicas médicas e *shopping centers*. “Está se formando uma economia com características modernas. Isto significa que temos um pedaço do Nordeste que está deixando a seca para trás”, afirmou o

Experiência cearense é debatida no fórum

O sucesso alcançado pelo Estado do Ceará na implantação e no uso de áreas irrigadas destinadas à pecuária foi o tema do segundo encontro do Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas, realizado na segunda-feira 14, na sede do Sebrae de Pernambuco. Tendo como tema “Opções de produção de alimentos para a pecuária de Pernambuco – Uso das áreas irrigadas”, o grupo formado por entidades empresariais do estado recebeu o engenheiro agrônomo e mestre em fruticultura Francisco Zuza de Oliveira e o zootecnista e mestre em produção de gado leiteiro Raimundo José dos Reis Filho.

“O Ceará, historicamente, nunca foi referência em agricultura irrigada e pecuária do leite”, disse Francisco Zuza de Oliveira, recordando o cenário em que se encontrava o estado quando do início do Projeto 2020, por meio do qual foram implantados produtos e projetos destinados a melhorar a distribuição e a gestão dos recursos hídricos locais. Como comparativo, há 20 anos não existia nenhum quilômetro de rio perenizado no Ceará, o que inviabilizava a irrigação no Sertão do estado. Hoje são mais de 2,5 mil quilômetros de rios perenizados, 300km de adutoras e 139 açudes gerenciados com capacidade de armazenar 18,1 bilhões de metros cúbicos de água.

Dentre os resultados que já podem ser vistos, o estado já saltou do 15º para

pectativa é perenizar mais 1,5 mil quilômetros de rios, assegurando condições para ampliar as áreas de irrigação.

Por sua vez, Raimundo Reis apresentou sugestões para a produção de forragem irrigada, as quais podem ser adaptadas e incorporadas aos sistemas produtivos da pecuária pernambucana. “Acredito que o que nós estamos propondo aqui sirva como exemplo de reflexão para todos os presentes. Não podemos fugir de uma condição climática em que a seca é uma coisa natural”, afirmou. Segundo o especialista, a palma deve continuar sendo a base da alimentação dos rebanhos bovinos em Pernambuco.

Discussões

O Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas tem o objetivo de servir como espaço de discussões sobre o tema, de forma que sejam apresentadas soluções duradouras desenvolvidas para a convivência produtiva com os períodos de forte estiagem aos formuladores de políticas públicas, governos e sociedade, a serem aplicadas em Pernambuco e também no semiárido brasileiro. “O depoimento dos dois convidados que trabalharam na implantação de um importante projeto no Ceará é de extrema importância para compreender melhor o que foi feito naquele estado”, afirmou o presidente do Sebrae de Pernambuco, Pio Guerra, que também preside o fórum. “Esse esforço será retomado em 20 de agosto, quando teremos a presença do diretor

do Centro de Monitoramento de Secas dos Estados Unidos. Traremos esse diretor com expectativa de que a sua experiência possa ser melhor entendida por nós”, adiantou o presidente.

mobilizar todos os interessados, sejam públicos ou privados, para discutir e planejar o que fazer com a seca que está vindo. O próximo passo é você aplicar aquilo que foi planejado. É muito mais

permite esse alerta precoce com um leque de informações para as comunidades e para os agricultores, as quais podem ser utilizadas para minimizar e mitigar os efeitos da seca”, disse o supe-

Convivência norte-americana com as secas é apresentada no Recife

Em sua terceira reunião de trabalho, o Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas apresentou a experiência do Centro Nacional de Mitigação das Secas dos Estados Unidos, no que diz respeito à prevenção e mitigação dos prejuízos causados pelas grandes estiagens naquele país. Com o tema “As secas: abordagem a longo prazo – O caso americano”, Michael J. Hayes, diretor do centro, falou sobre as medidas que podem ser tomadas para reduzir a vulnerabilidade à seca a partir do planejamento e do uso de técnicas adequadas à gestão de riscos.

“Perdas com enchentes, tormentas e secas continuarão a crescer, ao menos que sejam tomadas medidas para reduzir o risco. Um dos trabalhos desenvolvidos no centro é fazer com que a sociedade reaja proativamente. Uma das formas de fazer com que isto aconteça é levar informações sobre a importância das águas, em uma linguagem acessível para as comunidades e para os produtores, a fim de que seja possível mitigar os efeitos causados pelas secas”, explicou Hayes. Criado em 1995, o Centro Nacional de Mitigação das Secas nos Estados Unidos utiliza informações de 350 organizações distribuídas pelos EUA para construir seus boletins.

“Por meio de informações antecipadas da chegada de uma seca, você pode

O fórum é espaço de discussões sobre as secas por instituições empresariais, para que sejam apresentadas aos formuladores de políticas públicas, governos e sociedade soluções duradouras, que possam ser aplicadas em Pernambuco e também no semiárido brasileiro

fácil, eficiente e útil atuar desta forma do que ter informações e não usar”, ressaltou Pio Guerra, presidente do Sebrae de Pernambuco. “Nos Estados Unidos, a cada dólar investido nesse processo, foram economizados quatro dólares no período da seca. Ou seja, foi quatro vezes mais barato fazer esse planejamento do que enfrentar as secas sem essas informações”, completou Guerra.

“Um ponto importante apresentado por Hayes é que enquanto uma inundação é um fenômeno meteorológico quase que repentino, a seca vem se instalando lentamente. E o sistema deles

rintendente do Sebrae de Pernambuco, Roberto Castelo Branco. “Também foi salientada a diferença entre se ter uma informação importante e uma informação útil. Nossa impressão é que temos uma série de órgãos trabalhando em uma série de informações importantes. Mas qual a utilidade dessa informação? Este é o grande desafio que eles enfrentaram: reunir informações importantes, manipulá-las, processá-las e transformá-las em uma informação útil”, completou o superintendente.

Conforme explicou o presidente Pio Guerra, uma das vantagens do fórum está em manter as discussões do tema da seca em evidência. “Ele também permitiu criar no empresariado uma consciência diferente do que a seca representa. E como se pode tratar este assunto”, disse Pio Guerra. “Nós estamos nos aparelhando para ter uma leitura moderna e para construir um conjunto de sugestões que possam ser tratadas com o poder público, a sociedade civil e as outras categorias sociais que estão habilitadas a ter um entendimento que não seja o carro-pipa”, completou o presidente.

Fórum

O Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas tem suas origens na Missão Empresarial Faepe-Sebrae ao México e Estados Unidos, realizada em maio de 2013, cujo tema foi “Tecnologias e políticas públicas em regiões suscetíveis à seca – Mé-



xico e Estados Unidos da América”. Seu objetivo é servir como espaço de debates sobre o tema com instituições empresariais para que sejam apresentadas aos formuladores de políticas, governos e sociedade soluções duradouras desenvolvidas para a convivência produtiva com períodos de forte estiagem, que possam ser aplicadas em Pernambuco e no semiárido brasileiro.

Até o mês de dezembro, serão promovidos debates periódicos com especialistas brasileiros e do exterior, bem como com apresentadores e debatedores especializados. Os textos produzidos a partir desses encontros – e as perguntas surgidas em cada reunião – irão compor uma publicação no final do ano. O documento será distribuído entre as unidades do Sebrae em cada estado e as Federações de Agricultura dos demais estados, além de entidades do fórum, lideranças do setor, gestores públicos, dirigentes e bibliotecas de instituições de ensino e pesquisa, produtores, empresários e demais interessados. Essa publicação também será disponibilizada para

download nos portais do Sebrae, Faepe e instituições parceiras.

Outra iniciativa envolvendo o fórum será a realização de uma missão técnica internacional de conhecimento, que será realizada pelo Sebrae ainda este ano para conhecer políticas públicas implementadas e avanços tecnológicos em regiões que convivem com secas.

Anteriores

As duas discussões em torno de como é possível conviver de forma produtiva com as secas que atingem o estado, realizadas pelo Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas, já trataram dos seguintes assuntos: “Dimensões das secas no Nordeste: por que não avançamos em soluções”, com o palestrante Gustavo Maia Gomes; e “Opções de produção de alimentos para a pecuária de Pernambuco – Uso das áreas irrigadas”, discutido por Francisco Zuza, empresário e consultor, e Raimundo Reis, sócio-diretor da Leite & Negócios Consultoria.

O Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas é composto por 12 instituições empresariais: Associação dos Criadores de Pernambuco (ACP), Associação dos Fomecedores de Cana de Pernambuco (AFCP), Associação Nordestina de Agricultura e Pecuária (Anap), Associação Avícola de Pernambuco (Avipe), Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Pernambuco (Facep), Federação da Agricultura do Estado de Pernambuco (Faepe), Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Pernambuco (Fecomércio/PE), Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco (Fiepe), Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Pernambuco (Sebrae/PE), Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar/PE), Sindicato da Indústria do Açúcar e do Alcool no Estado de Pernambuco (Sind açúcar) e Sindicato dos Cultivadores de Cana de Açúcar de Pernambuco (Sindcape). ■

Serviço

Fórum Empresarial Permanente de Convivência Produtiva com as Secas | Agenda 2014:
22/5, 14/7, 20/8, 25/9, 22/10 e 26/11

Informações: 81 2101 8436



Buscando alternativas

PIO GUERRA*



As discussões do Fórum Permanente de Convivência Produtiva com as Secas já começaram a produzir algumas compreensões novas sobre produção em nosso semiárido. Primeiro têm trazido o assunto, mais uma vez, para o noticiário, agora com novas abordagens. O esforço continuará sendo de articular as entidades empresariais em torno do tema, debatendo informações atualizadas sobre o seu enfrentamento. No início dos debates, veio a convicção de que este ano será bastante árduo. E a expectativa para o próximo também é de dificuldades.

Nos estudos do professor Gustavo Maia Gomes, primeiro palestrante, ficou muito claro que a cada dia, no semiárido, vem sendo verificado o crescimento da economia não vinculada à agropecuária. Os investimentos dos projetos governamentais, tais como a transposição do São Francisco e a Transnordestina, junto com as fontes de receita permanentes como Bolsa Família e aposentadorias rurais, constituem valores expressivos na receita da região. Empreendimentos de caráter não habitual como pequenos negócios inovadores, não convencionais, já são também significativos na geração de emprego e renda dos centros urbanos interioranos, com

novos hábitos de consumo no *fast-food*, lazer, serviços, educação etc. Negócios diferenciados que não se viam no passado consolidaram o seu funcionamento, precisando ser acompanhados, aperfeiçoados e apoiados por políticas públicas eficientes.

Na última reunião, os técnicos Raimundo Reis e Francisco Zuza, que atuam ao longo dos anos na implantação de programas de desenvolvimento rural no Ceará, mostraram com muita clareza que o estado conseguiu definir suas metas para a ocupação produtiva do seu território, onde mais de 80% são de semiárido, sujeito às intempéries das secas. Com planejamento bem feito e orientado por ações do governo federal e estadual, dentro de uma proposta condizente com suas vocações e seus recursos naturais, o Ceará avançou significativa e continuamente na estruturação hídrica do seu meio rural, hoje com mais de 2.582km de rios perenizados. Há estudos concluídos para os próximos 20 anos de perenizar mais 1.500km. Essa rede de distribuição transformará todo o seu campo e comunidades urbanas rurais serão devidamente abastecidas de recursos hídricos para consumo humano e uso agropastoril. A exportação de frutas que ocupava a 15ª posição nacional, atinge hoje a terceira colocação.

A produção leiteira cresce continuamente desde 2000, mesmo com as secas. Em 2012, só Ceará e Alagoas, no Nordeste, cresceram sua produção leiteira.

Todas essas informações com detalhes abrangentes nos garantem que se desejarmos crescer no campo, será impossível não utilizarmos todo o potencial de irrigação disponível. O pleno conhecimento por parte dos atores pernambucanos que vivenciam o meio rural sobre o real potencial de seus mananciais hídricos e aquíferos a explorar - como fazê-lo, em que tempo e com quais recursos financeiros - é um desafio a ser enfrentado desde já. Sem falarmos da imperiosa necessidade de uma boa gestão desses recursos, assunto já recorrente. Temos também nossas vantagens comparativas. Se não atuarmos, empresários e empreendedores, de forma ordenada e conjunta com os poderes públicos, a ciência, a tecnologia e o mercado, não saberemos qual o caminho a perseguir. Todas essas questões precisam fazer parte da agenda do próximo governante, seja ele quem for. ■

* Pio Guerra é presidente da Faepe e do CDE do Sebrae

Lucas fazia o melhor bolo da redondeza. Só faltava uma pitada de planejamento estratégico.

Ninguém abre uma confeitaria por ter talento para análise de mercado. Para isso existe o Sebrae, para ajudar na gestão do seu negócio. Palestras, cursos, consultorias, tudo na medida para a sua microempresa prosperar e crescer. **Tem uma microempresa? Faça um grande negócio: procure o Sebrae. Ligue 0800 570 0800**

*Planejamento Estratégico | Plano de Marketing | Internet
Associativismo | Gestão Financeira | Tributação | Gestão de Pessoas*



nova/sb



BASEADO NA HISTÓRIA REAL DE
D O R A C A R V A L H O

GIACOMETTI

SEBRAE APRESENTA:

A doce vida de Dora

Para cuidar da saúde, Dora teve que mudar sua rotina. Mas a vida lhe deu um doce talento: fazer bolos. Com a ajuda do Sebrae, ela se formalizou, tirou CNPJ e passou a ter vários direitos previdenciários. Hoje, Dora é cake designer e já bateu recorde de vendas pela internet. Um resultado que não tem receita pronta, mas tem uma história irresistível pra você.

Assista ao **resultado** dessa história em:
sebraeapresenta.com.br



Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / www.sebrae.com.br