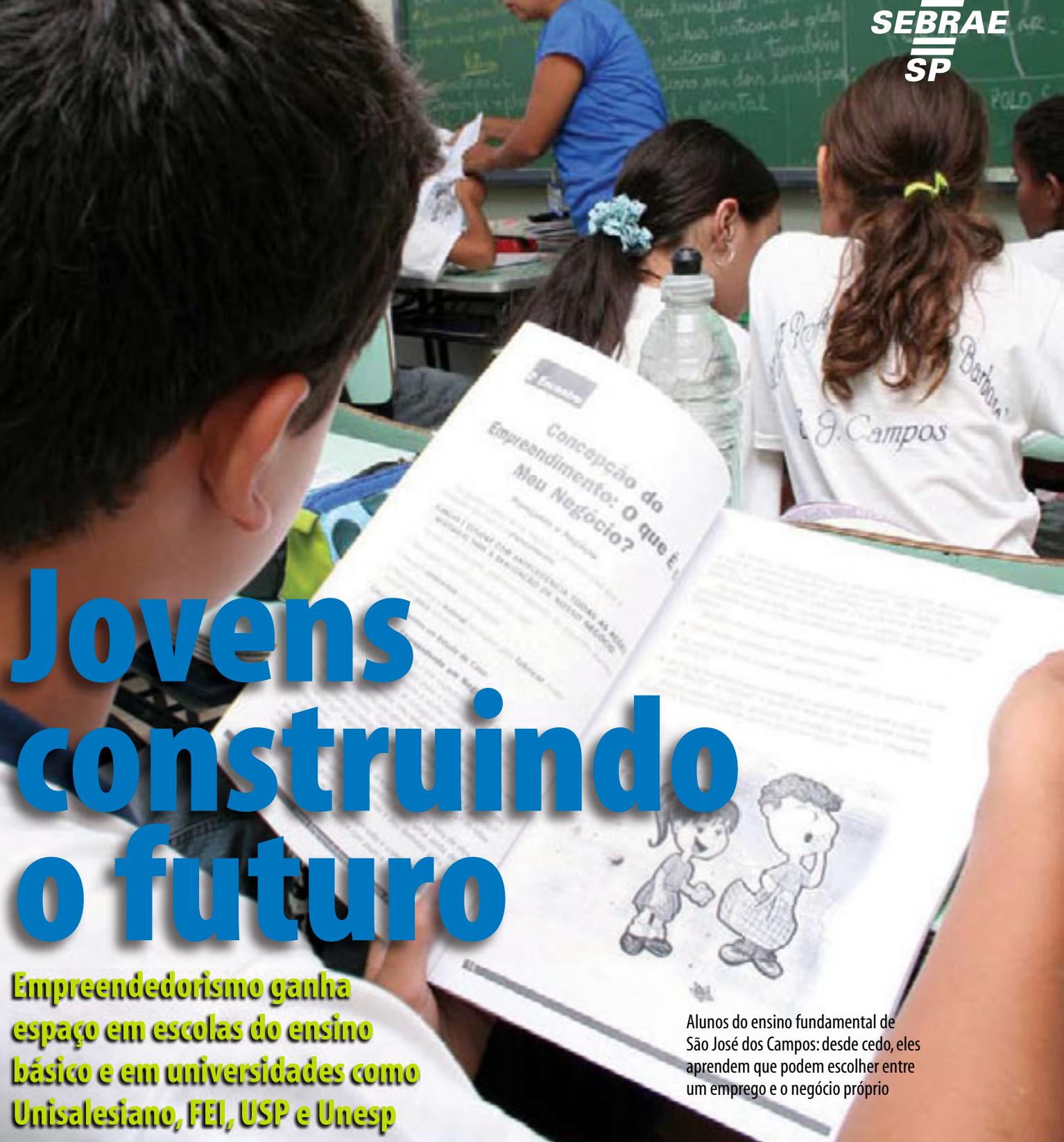


Conexão

ANO III - Nº 15 - AGOSTO/SETEMBRO 2008

SEBRAE
SP



Jovens construindo o futuro

**Empreendedorismo ganha
espaço em escolas do ensino
básico e em universidades como
Unisalesiano, FEI, USP e Unesp**

Alunos do ensino fundamental de São José dos Campos: desde cedo, eles aprendem que podem escolher entre um emprego e o negócio próprio

NOVO SAI É LANÇADO EM EVENTOS NA CAPITAL E EM QUATRO REGIÕES DO ESTADO



Áurea Xavier
Vencedora da categoria
Pequenas Empresas - 2007.



VOCÊ PODE NÃO SABER,
MAS JÁ É UM
EXEMPLO DE VIDA

**PARTICIPE DO PRÊMIO
SEBRAE MULHER
DE NEGÓCIOS 2008
E CONTE SUA
HISTÓRIA.**

CATEGORIAS:

**PEQUENAS EMPRESAS:
PROPRIETÁRIAS DE MICRO
E PEQUENAS EMPRESAS.**

**NEGÓCIOS COLETIVOS:
MEMBROS DE ASSOCIAÇÕES
OU COOPERATIVAS
DE PEQUENOS NEGÓCIOS.**

Inscrições até 15/09/2008 pelo site
www.mulherdenegocios.sebrae.com.br.

Apoio Institucional:



Federación das Associações de Mulheres
de Negócios e Profissionais



Secretaria Especial
de Políticas para as Mulheres



BRASIL
UM PAÍS DE TODOS
GOVERNO FEDERAL

Apoio Técnico:



Realização:
SEBRAE
Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas

Empreender também se aprende na escola

Eé comum ouvir que, no Brasil, em se plantando tudo dá. A raiz desse provérbio é que o país tem solo produtivo, água e sol em quase todos os 365 dias do ano. Isso é verdade, mas ao longo dos anos, com o acirramento da competitividade trazido pelo processo de globalização, outros dois fatores foram adicionados para manter o mesmo resultado da equação “em se plantando tudo dá”: educação e inovação.

Um elemento está intrinsecamente ligado ao outro: sem educação formal e profissional é praticamente impossível incorporar nos processos produtivos as novas tecnologias que vão permitir que a propriedade seja mais rentável, mais produtiva e, enfim, mais competitiva. E, ao que tudo indica, o empreendedor do campo tirou nota dez na resolução dessa equação. Afinal, há mais de uma década, os superávits agropecuários têm mantido o equilíbrio da economia nacional.

Esse exemplo positivo do universo do agronegócio pode e deve servir de referência para as outras áreas empresariais, em especial as que concentram expressivo número de micro e pequenas empresas (MPEs). Há dez anos, quando estivemos pela primeira vez à frente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, tomamos ciência de um fato chocante para a economia de qualquer país: mais de 70% das MPEs não conseguiam completar cinco anos de atividade, levando com elas milhões de reais e centenas de milhares de empregos. Duas das principais causas desse desempenho eram a falta de planejamento e de capacitação em gestão empresarial.

Há mais de uma década, os superávits agropecuários têm mantido o equilíbrio da economia nacional

Para inverter esse cenário, determinamos como estratégia fundamental da entidade a expansão e o aprimoramento da educação empreendedora. É com grande felicidade que, ao retornarmos à direção da entidade, em 2007, constatamos que a referida taxa caiu para 56%. Ainda é alta, mas indica que trilhamos o caminho correto.

Nesta nova etapa presidindo o Conselho, continuamos a investir na educação como vetor de sucesso dos empreendimentos e decidimos avançar alguns passos. Mais que capacitar os empreendedores que já estão no comando de seus negócios, aprimoramos e expandimos as ações de educação empreendedora, dando a nossas crianças e jovens a oportunidade de conhecer todo o processo de gestão de uma empresa, bem como as características comportamentais do empreendedor de sucesso.

A metodologia do programa Jovens Empreendedores, que já é aplicada com sucesso em vários estabelecimentos de ensino públicos e privados do Estado, passou por uma reformulação e, em breve, será lançada. Nesta edição da revista Conexão Sebrae-SP, o leitor conhecerá com detalhes este programa e mais, saberá como ser um parceiro da entidade na missão de ajudar a formar empreendedores conscientes e responsáveis.

Temos plena convicção que esse movimento em prol do fortalecimento da cultura empreendedora vai rapidamente abranger todo o estado de São Paulo e levará o Brasil a um patamar de desenvolvimento e competitividade que o colocará no rol das nações mais fortes e sustentáveis. 

Agência CNA



Fábio de Salles Meirelles, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e do Sistema Faesp-Senar-AR/SP

Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

Federação da Agricultura do Estado de São Paulo – Faesp
Fábio de Salles Meirelles – Presidente

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – Fiesp
Paulo Antonio Skaf

Associação Comercial de São Paulo
Alencar Burti

Associação Nacional de PD&E das Empresas Inovadoras – Anpei
Celso Antonio Barbosa

Banco Nossa Caixa S.A.
Jorge Luiz Ávila da Silva

Federação do Comércio do Estado de São Paulo – Fecomercio-SP
Abram Szjaman

Fundação Parque de Alta Tecnologia de São Carlos – Parqtec
Sylvio Goulart Rosa Júnior

Instituto de Pesquisas Tecnológicas – IPT
João Fernando Gomes de Oliveira

Secretaria de Estado de Desenvolvimento
Alberto Goldman

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Luiz Otávio Gomes

Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo – Sindibancos
Wilson Roberto Levorato

Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal – Caixa
Augusto Bandeiras Vargas

Superintendência Estadual do Banco do Brasil – BB
Valmir Pedro Rossi

Diretoria

Diretor-superintendente
Ricardo Luiz Tortorella

Diretores Operacionais
José Milton Dallari Soares
Paulo Eduardo Stabile de Arruda

Conexão

Redação

Gerente de Comunicação: Davi Machado
Editora responsável: Eliane Santos (MTb 21.146)

Redação: Beatriz Vieira, Cinthia de Paula, Daniela Pita,
Marcelle Carvalho e Patrícia Coutinho

Apoio: Cintia Soares Bernardes, Silmara Neves e Valéria Capitani
Fotografia: Arnaldo J. Oliveira

Produção

CDN Comunicação Corporativa
Diretor: Gerson Penha
Editor-executivo: Ricardo Marques da Silva
Editor de arte: Renato Yakabe
Editora de fotografia: Luludi

Reportagem: Fernanda Bittencourt, Rosana Telles, Sandra Motta,
Telma Regina Alves e Valéria Hartt

Fotografia: Agência Luz (Andrei Bonamin, Denise Guimarães, Luiz
Prado, Mário Miranda, Milton Mansilha, Ricardo Lima, Roosevelt
Cássio, Rubens Cardia e Vinícius Fonseca)

Produção: Raeliza Fernandes

Revisão: Felice Morabito

Periodicidade: bimestral

Impressão: Gráfica Arvato

Tiragem: 20 mil exemplares

Cartas para: Comunicação Social – Rua Vergueiro, 1.117, 8º andar,
Paraíso, São Paulo, SP, CEP 01504-001, fax (11) 3177-4685
E-mail: ascom@sebraesp.com.br

Visite nosso portal: www.sebraesp.com.br

sumário

5 Mensagem da Diretoria

Lei de licitações do estado
é exemplo para os municípios

6 Notas

Sebrae-SP aumenta em 150%
o investimento nas incubadoras
de empresas até 2010

10 SAI renovado

Cinco eventos no interior e na
capital marcam o lançamento do
novo modelo do programa

14 Mais recursos para os APLs

Convênio pretende aplicar
US\$ 20 milhões no aumento da
competitividade das empresas

16 Entrevista

Secretário do Desenvolvimento
cobra iniciativa dos empresários

24 Gestão ambiental

Lavanderias de Cajamar
mostram que dá para lucrar
com a preservação da natureza

27 Os Quatro Cantos da Moda

Parceria com a Abit promove a
capacitação de empresários do
setor têxtil na Grande São Paulo

30 Dekassegui Empreendedor

Capacitação dá mais segurança aos
profissionais que voltam do Japão

32 Guia do Candidato

Publicações estimulam a
implantação de políticas
públicas de apoio às MPES



Milton Mansilha/Luz

18 Como se constrói o futuro

Feira em Barra do Chapéu, no
Vale do Ribeira: estudantes
do ensino fundamental
mostram o que aprenderam
nas aulas de iniciação ao
empreendedorismo



André Bonamin/Luz



Correção

Marcos Mange é gestor do projeto da cachaça do
Círculo das Águas Paulista no Escritório Regional do
Sebrae-SP no Sudeste Paulista, e não no Sudoeste
Paulista, como foi citado na nota "Em busca da
identificação de origem", na página 9 da edição nº 14
desta revista (junho/julho).

Foto da capa: Agência Luz

Senhores candidatos, eis um exemplo a ser seguido

Em julho completamos um ano da entrada em vigor do capítulo tributário da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (Lei Complementar 123/2006). De longe, é o capítulo mais conhecido e controverso, porque mexe diretamente no bolso do empresário. Apesar das críticas ao SuperSimples, algumas delas muito pertinentes, por sinal, é crescente o número de empresas que aderem à nova sistemática tributária. Em São Paulo, eram 600 mil empresas optantes pelo antigo Simples e agora temos 850 mil no SuperSimples. Aperfeiçoamentos são necessários, e o Sistema Sebrae tem feito gestões junto aos governos federal e estaduais com objetivo de melhorar o capítulo tributário.

Sem empresas não há empregos nem desenvolvimento.

E sem empreendedores não há empresas.

Porém, a Lei Geral é muito mais do que seu capítulo tributário. Um item que se destaca é, por exemplo, o acesso das pequenas empresas às compras governamentais, um mercado de cerca de R\$ 40 bilhões no país.

Nessa questão, tanto o Governo do Estado como a Assembléia Legislativa merecem reconhecimento. Em julho, a Assembléia aprovou e o governador José Serra sancionou a Lei 13.122, que favorece as micro e pequenas empresas nas compras realizadas pela administração pública direta e indireta.

Pela nova lei, as compras até R\$ 80 mil serão efetuadas exclusivamente de pequenas empresas, e também ficam reduzidas as exigências burocráticas para participação em licitações. Com essa lei, o estado de São Paulo regulamenta mais um importante capítulo da Lei Geral.

Eis um bom exemplo a ser seguido pelos municípios paulistas!

Em outubro teremos as eleições municipais, é essa é uma boa iniciativa de apoio às pequenas empresas e ao desenvolvimento local sustentável que candidatos a prefeito e a vereador, comprometidos com suas comunidades, deveriam considerar em suas propostas de governo.

Aliás, essa e outras propostas de apoio ao desenvolvimento local estão nos Guias do Candidato Empreendedor (prefeito e vereador), lançados pelo Sebrae-SP. Esses guias trazem as diretrizes para que os candidatos às próximas eleições municipais possam criar modelos de desenvolvimento para os seus municípios, considerando suas particularidades e tendo como força propulsora o empreendedorismo.

Sem empresas não há empregos nem desenvolvimento. Sem empreendedores não há empresas. Felizmente, cresce a cada dia o número de gestores públicos que entendem essa dinâmica e adotam medidas de apoio aos pequenos negócios.

Esses gestores sabem que, nesse esforço desenvolvimentista, podem contar sempre com o apoio do Sebrae. 

((NOTAS)))

Por Beatriz Vieira, com a equipe da
Assessoria de Comunicação do Sebrae-SP



Renato Lopes/Luz

Science Park

Inaugurado em julho, o São Carlos Science Park foi projetado como um dos mais modernos parques tecnológicos do país. Localizado em uma área de 164 mil m², doada pela Prefeitura Municipal de São Carlos, o parque tem projeto urbanístico arrojado, abrigando modernos laboratórios de pesquisa, e deverá oferecer completa infra-estrutura para desenvolvimento de empresas de base tecnológica. O primeiro prédio, com 2.485 m², divide-se em 56 módulos para empresas e serviços de apoio. Segundo o professor Sylvio Goulart Rosa Jr., diretor-presidente do ParqTec, está prevista também a construção de um centro de convenções, mostras e feiras, além de outros prédios de multiusuários para empresas consolidadas.

Completa o projeto do São Carlos Science Park um conjunto de lotes para que as empresas de base tecnológica possam construir suas instalações, informa Rosa Jr. O ParqTec é uma entidade de direito privado, sem fins lucrativos, instituída oficialmente em dezembro de 1984, com a missão de ser a gestora e promotora do Pólo de Alta Tecnologia de São Carlos. Desde a sua criação, vem implantando mecanismos para aproximar universidades, centros de pesquisa e empresas, com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento regional. Mais de 90 empresas já passaram pelo parque tecnológico, que atualmente administra oito incubadoras no estado de São Paulo, nas cidades de Leme, Rio Claro, Itu, Botucatu e Santa Bárbara d'Oeste, além de São Carlos.

Encontro do Leite

Cerca de 800 pequenos produtores de leite paulistas reuniram-se em Bauru no dia 7 de agosto para debater as demandas do setor, numa promoção do Sebrae-SP, Sistema Faesp/Senar, Sindicato Rural de Bauru, Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo e Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo. A idéia é tornar o evento anual e itinerante, a fim de contemplar todo o estado. Cinco produtores que se destacaram em produtividade e qualidade foram homenageados: Acácio Pereira dos Santos e Pedro Garcia Duarte, de Fartura; Élcio Santucci, de Cristais Paulista; Paulo Sérgio Freitas, de Divinolândia, e Antônio Genésio Chinelatto, de Jaboticabal. O diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP, Milton Dallari, destacou três pontos que devem ser desenvolvidos pelos produtores. "Temos de melhorar a produtividade do rebanho e a qualidade do leite e reduzir os custos para o pequeno produtor".

Milton Dallari, diretor do Sebrae-SP (à direita): prioridades definidas



Denise Gutierrez

Apoio à inovação

Para ampliar o acesso das micro e pequena empresas ao desenvolvimento tecnológico, o Sebrae-SP vai investir R\$ 30 milhões nas incubadoras existentes no estado e em novos projetos para o biênio 2009/2010 – cerca de 150% a mais do que os R\$ 12 milhões aplicados no período anterior. A entidade continua expandindo a rede de incubadoras no estado. Em 29 de maio, foi inaugurada a Incubadora Municipal de Empresas de Indaiatuba, resultado de parceria entre o Sebrae-SP, a prefeitura e a Fundação Indaiatubana de Educação e Cultura.

A incubadora, do tipo misto, iniciou suas atividades com 12 empresas residentes e seis assistidas, de áreas como automação industrial, tecnologia, confecção e informática. Em todo o estado, já são quase 80 unidades apoiadas pelo Sebrae-SP.



Feira do Jovem Empreendedor

A 7ª Feira do Jovem Empreendedor Joseense, evento anual realizado pela prefeitura de São José dos Campos no Parque Tecnológico Riugi Kojima, com apoio do Sebrae-SP, teve como tema Visão de Futuro. Neste ano, a feira apresentou 201 projetos desenvolvidos por estudantes da 8ª série da rede pública e privada do município, que participaram da capacitação do Jovens Empreendedores – Primeiros Passos. Entre os projetos apresentados, estavam soluções para limpar calhas e evitar a dengue, um aparelho para reutilização da água da máquina de lavar e um sistema que não deixa a pizza esfriar durante o transporte.

Segundo a coordenadora educacional do Centro de Educação Empreendedora (Cedemp), Carmen Lúcia de Paula Ferreira, em 2007 os estudantes deram vida a 600 projetos inovadores. Desses, 60 foram apresentados na feira. "A cultura empreendedora desenvolve o comportamento das crianças e adolescentes, melhorando a auto-estima e fazendo com que não deixem de acreditar em seus sonhos", disse.



Missões técnicas de desburocratização

Comitivas organizadas pelo Sebrae Nacional, compostas por técnicos da instituição e prefeitos de vários estados do país, visitaram São Paulo, em 5 de junho e 4 de agosto,



para conhecer as ações de desburocratização que o estado vem adotando nos processos de formalização das micro e pequenas empresas. As missões técnicas compartilharam experiências com os demais agentes empenhados em eliminar a burocracia enfrentada pelos empresários. Na capital paulista, além do Sebrae-SP, eles conheceram o sistema piloto do alvará eletrônico em atividade no subdistrito de Santo Amaro, região mais populosa da cidade. A iniciativa, que vai simplificar a concessão de licença de funcionamento aos estabelecimentos, é da Secretaria da Desburocratização do Município de São Paulo, que informa que no segundo semestre os três distritos da Lapa, na Zona Oeste da capital, deverão também implantar o alvará eletrônico.

Paulo Arruda, diretor do Sebrae-SP, apresenta as ações

Cidade Policêntrica

A realização do projeto Sebrae na Rua em quatro bairros de Santo André, no início de julho, encerrou a primeira fase do Cidade Policêntrica, programa desenvolvido desde 2006 no Grande ABC, em parceria com a prefeitura e a Associação Comercial e Industrial de Santo André. O objetivo é elaborar uma estratégia de desenvolvimento para o município, a partir do piloto nos bairros Vila Linda, Jardim Bom Pastor, Vila Assunção e Parque das Nações.

Em dois anos foram realizados 58 cursos e palestras para proprietários e funcionários de 206 empresas dos quatro bairros. Pesquisa da Universidade Municipal de São Caetano do Sul revelou que 45,4% dos empresários que participaram do programa aperfeiçoaram a gestão do negócio. Na segunda fase, o programa fará uma avaliação qualitativa e formará grupos setoriais. Até o fim deste ano deverá haver pelo menos um grupo setorial por bairro.



Modelo italiano

Para dar continuidade ao intercâmbio de informações entre São Paulo e as regiões de Marche e Lombardia, na Itália, iniciado em maio deste ano, diretores e gerentes do Sebrae-SP receberam no dia 1º de julho a visita de uma comitiva italiana organizada pela Unioncamere, associação que reúne as câmaras de comércio de regiões como Toscana, Piemonte, Vêneto e Campânia. A delegação trouxe representantes de 42 empresas interessadas em ampliar relações comerciais com o Brasil.

Os objetivos do encontro foram compartilhar experiências entre os dois países e estreitar o relacionamento no sentido de identificar as necessidades dos pequenos negócios de cada região e atendê-las de maneira mais eficiente, por meio do intercâmbio de informações e interesses comuns.



Integrantes da missão e diretores do Sebrae-SP: objetivo é ampliar as relações comerciais entre micro e pequenas empresas dos dois países

Círculo Turístico Costa da Mata Atlântica

Com 102 páginas e 245 atrações turísticas nos nove municípios da Baixada Santista, foi lançado em 15 de julho o *Catálogo do Círculo Turístico Costa da Mata Atlântica*, resultado de parceria do Sebrae-SP com o Santos e Região Convention & Visitors Bureau. O lançamento, em Santos, reuniu os parceiros na iniciativa: diretores do Sebrae-SP; secretários de Cultura e Turismo dos municípios envolvidos, Secretaria de Turismo do Estado, Embratur, Agência Metropolitana

e Conselho de Desenvolvimento da Baixada Santista, representantes de associações comerciais e câmaras de dirigentes lojistas da região, de bureaux de outras regiões de São Paulo e do país, de empresários e associações de classe da cadeia do turismo.

A publicação contém detalhes de três roteiros temáticos: Histórico e Cultural, Ecológico e Rural e Científico e Ambiental. Divulga ainda o Calendário Regional de Eventos, pontos turísticos, localização de 229 produtos e serviços classificados por setor, histórico de Santos, Guarujá, São Vicente, Praia Grande, Bertioga, Mongaguá, Peruíbe, Itanhaém e Cubatão, mapas, fotografias e rotas de acesso. Os 6 mil exemplares iniciais do catálogo serão distribuídos em feiras, centrais de informações turísticas e operadoras de turismo, havendo também uma versão digital. A produção contou com o apoio da Agem, Condesb e Ecovias.

Atendimento ampliado

Dando continuidade à expansão de sua rede, o Sebrae-SP inaugurou em junho mais dois Postos de Atendimento ao Empreendedor (PAEs), passando a contar com 127 unidades no estado, além dos 29 Escritórios Regionais (ERs). Os postos de Itapece-rica e Adamantina ampliam o apoio aos empreendedores das regiões de cobertura dos ERs de Osasco e Presidente Prudente, respectivamente. O primeiro é resultado de uma parceria entre Sebrae-SP, prefeitura, Associação Comercial e Empresarial e Agência de Desenvolvimento de Itapece-rica da Serra; no segundo PAE, a parceria reuniu a prefeitura, a Associação Comercial e Empresarial e as Faculdades Adamantinenses Integradas.

Ricardo Saboun



Mirian Guedes, secretária de Turismo de Santos, e Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP

A importância da inovação

Pesquisa inédita do Sebrae-SP apontou que entre as micro e pequenas empresas que passaram por processos de inovação em seus negócios, no último ano, 52% tiveram crescimento no volume de produção, 46% aumentaram o faturamento, 39% aumentaram a produtividade da mão-de-obra e 24% ampliaram o quadro de pessoal. Esse resultado foi o dobro do verificado nas empresas que não inovaram. O estudo Inovação e Competitividade nas MPEs Paulistas, elaborado pelo Observatório das Micro e Pequenas Empresas do Sebrae-SP, ouviu 450 empreendedores paulistas, amostra representativa do universo de empresas do estado nos setores de indústria, comércio e serviços.

A pesquisa foi apresentada durante o workshop Desafio da Inovação e Competitividade nas Micro e pequenas empresas, em 26 de junho, no auditório do Sebrae-SP. O objetivo é identificar o grau de inovação existente naquelas empresas de micro e pequeno porte do estado de São Paulo e avaliar a freqüência com que os empresários empregam as inovações em seus negócios e os principais processos inovadores implantados.

Compras governamentais e MPEs

O governador José Serra sancionou no dia 7 de julho a lei que dá tratamento diferenciado às micro e pequenas empresas nas licitações para compras governamentais. Todo o processo de licitação de compras do governo no valor de até R\$ 80 mil será exclusivo para a participação de MPEs, desde que existam ao menos três delas que atendam às especificações técnicas estabelecidas no edital.

Além da exclusividade na licitação, a lei estadual promete ainda reduzir a

burocracia dos processos licitatórios, como a dispensa de apresentação de documentos relativos à regularidade fiscal durante o processo da licitação. Outra questão regularizada pela lei é a subcontratação, que pode permitir a uma grande empresa subcontratar uma MPE em até 30% do valor da compra, o que deve reduzir a participação de empresas informais nesses processos. Trata-se de um mercado potencial de R\$ 20 bilhões por ano para as micro e pequenas empresas.

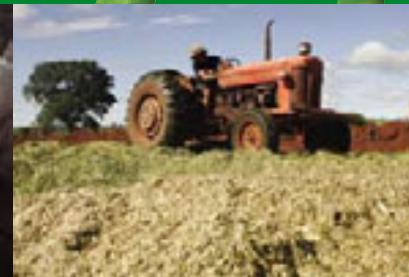
Fortalecimento das cadeias produtivas do Alto Tietê



Um programa de gestão da informação, realizado pelo Sebrae-SP e pelo Sindicato Rural de Mogi das Cruzes, vai aproximar os produtores agrícolas e varejistas do Alto Tietê. Com o objetivo de potencializar a produção agrícola e formar um banco de dados para o intercâmbio de informações sobre o mercado rural dessa região, foi lançado no dia 14 de julho, na sede da Associação de Supermercados de São Paulo (APAS), em São Paulo, o Programa de Fortalecimento das Cadeias Produtivas de Hortaliças, Caqui, Nêspera e Cogumelos do Alto Tietê e Região Metropolitana.

A primeira fase do projeto piloto, que começa a ser aplicado em 200 propriedades rurais e terá a duração de 16 meses, consiste no diagnóstico socioeconômico e ambiental das cadeias produtivas da região, cujas informações serão sistematizadas em uma ferramenta de gestão, para identificar as possibilidades de produção e direcionamento de ações no mercado. Também será feito um mapeamento por satélite, com imagens tridimensionais das regiões, com previsão meteorológica de até seis meses, além do levantamento mercadológico dos pontos de varejo.

Certeza de continuidade



Foram cinco eventos, e em todos eles o que mais chamou atenção estava na platéia: homens e mulheres em roupas simples, rostos queimados de sol, mãos calosas de quem se dedica a cultivar a terra. Alguns levavam os filhos e a maioria representava sindicatos e associações de produtores. Chegavam em carros e ônibus e, invariavelmente, lotavam os auditórios, atentos aos pronunciamentos às explicações. Para o Sebrae-SP, esse público especial foi o ponto alto do ciclo de lançamento do novo Sistema Agroindustrial Integrado (SAI), o programa de maior abrangência da entidade, presente nos 645 municípios paulistas.

Novo modelo de atendimento do Sistema Agroindustrial Integrado é lançado oficialmente em cinco regiões do estado

Em pouco mais de um mês, entre 29 de maio e 8 de junho, o Sebrae-SP promoveu seminários em quatro regiões do estado e na capital, para explicar as mudanças incorporadas ao SAI, criado há dez anos. O primeiro evento ocorreu em São José do Rio Preto, seguindo-se Sorocaba, Bauru e Guaratinguetá, todos com a presença média de 600 pessoas, e com o encerramento na capital,

para cerca de mil convidados.

Diretores e técnicos do Sebrae-SP esclareceram dúvidas dos produtores e deixaram claro que o SAI ingressa em uma nova etapa. Fábio de Salles Meirelles, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e do Sistema Faesp-Senar-AR/SP, desempenhou papel fundamental no SAI, em duas ocasiões: na criação do programa, em 1998, e agora, no lançamento de sua versão atualizada. O dirigente afirmou que não vê o sucesso do SAI como uma vitória pessoal: “Há 62 anos atuo na representação do setor rural, mas para mim é



Lutti/Luz

Fábio Meirelles, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, na apresentação do novo modelo na capital: há dez anos, o dirigente foi o responsável pela criação do SAI

uma vitória do trabalho. O SAI é um instrumento capaz de ajudar o produtor a se tornar realmente um empresário, com tecnologia e gestão para aprimorar a produção, e até exportar", disse.

"A partir de agora, o programa, que já era bom, será capaz de agregar ainda mais valor do que no passado", disse Ricardo Tottorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP. "Torna-se mais ágil e com foco em resultados, com mais e melhor atendimento ao produtor", resumiu.

O que mudou – Na abertura de cada evento, coube a Joaquim Batista Xavier Filho, gerente da Unidade Organizacional de Desenvolvimento Territorial do

Sebrae-SP, detalhar o novo modelo, com ênfase nas mudanças que farão a diferença para os produtores. Xavier destacou inicialmente a nova classificação dos grupos de produtores em três níveis: em formação, em amadurecimento e maduros.

Paulo Arruda, diretor-técnico do Sebrae-SP, disse que, nessa nova etapa, o SAI está focado na realidade de cada estágio em que se encontra o produtor rural: "Nos grupos iniciantes, vamos desenvolver o empreendedorismo, a capacidade de se associar e preparar o produtor para um ambiente futuro. Quando o grupo já está em amadurecimento, o foco é gestão, busca de novos mercados e melhor gerenciamento



Roserval Cásio/Luz

Lançamento do SAI em Guaratinguetá: presença marcante dos produtores rurais paulistas

O SAI em números

- Grupos de produtores atendidos atualmente: **617**
- Consultores credenciados: **250**
- Produtores credenciados desde 1998: mais de **100 mil**
- Número de atendimentos desde 1998: mais de **530 mil**
- Horas de consultoria a produtores rurais desde 1998: **110 mil**
- Municípios paulistas atendidos: **645**

financeiro. No grupo maduro, o produtor já é um empresário preparado para exportar, para certificar e galgar novos desafios na cadeia produtiva. Nosso propósito é tornar o produtor rural cada vez mais empreendedor".

Arruda sintetizou "São poucas mudanças, mas todas de grande impacto para os produtores". Uma delas, segundo Xavier, é a oferta de serviços sob medida para as necessidades de cada grupo. "Para os produtores iniciantes, o SAI vai dar prioridade a questões como associativismo, formação de preço, vendas, noções de boas práticas agrícolas, gestão ambiental, normas e procedimentos. Nos grupos em amadurecimento, trabalharemos aspectos como marketing, qualificação da mão-de-obra, qualidade, tecnologia e gestão financeira. Nos grupos maduros, focaremos temas como empreendedorismo, liderança, boas práticas, negociação, mercado, qualificação e novos canais de comercialização."

Sem interrupções – A principal mudança, contudo, envolve o

NOVO SAI

sistema de trabalho dos consultores que atuam ao lado dos produtores. No modelo anterior, a manutenção desses especialistas dependia da renovação de convênios. “Agora os consultores são credenciados por meio de edital público”, explicou Xavier. A equipe de atendimento divide-se em dois grupos: consultores de formação e desenvolvimento de grupos e consultores de formulação de estratégias e projetos.

Depois da implantação da nova metodologia do SAI, o Sebrae-SP já credenciou mais de 200 consultores, que já estão em atividade nos módulos que atendem cerca de 620 grupos de produtores organizados. “Esse foi o avanço mais importante”, afirmou o diretor Paulo Arruda. “Agora é possível assegurar a continuidade do trabalho, que não pára mais na renovação do convênio, o que desmotivava o produtor e o consultor.”

Entre os parceiros institucionais no novo modelo do SAI estão o Sistema Faesp-Senar-AR/SP, sindicatos rurais, Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomercio) e



Senac-SP, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e Senai-SP, Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), Associação Comercial de São Paulo, instituições de pesquisa e tecnologia como a Fundação ParqTec, a Embrapa, a Fapesp e o IPT e instituições financeiras como o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal.

Da porteira para fora – Ricardo Tortorella definiu o SAI como “um programa consagrado pelos produtores” e explicou a necessidade de mudanças: “Depois de muitos anos de sucesso no campo, entendemos que estava na hora de atualizar nossa metodologia. No conceito antigo, assistíamos bem o produtor rural na

parte técnica, levando soluções de processos e de produtos para dentro do módulo agrícola dele. Hoje, além de levar esses serviços de forma mais organizada e mais ágil, avançaremos também no conceito fora da porteira, para trabalhar mercado interno e externo, feiras, canais de comercialização e rodadas de negócio, em busca de mais competitividade e mais produção e de uma visão mais empresarial do que de fato existe hoje. O mercado exige isso do produtor”.

O diretor-superintendente do Sebrae-SP acrescentou: “Até poucos anos atrás, a agricultura não representava 10% do PIB brasileiro, e hoje o agronegócio tem uma participação acima de 40%. O mercado é favorável, o mundo discute alimentação e

“O SAI é um instrumento capaz de ajudar o produtor a se tornar realmente um empresário rural, com tecnologia e gestão para aprimorar sua produção e até exportar”

Fábio de Salles Meirelles, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

energias alternativas, e a solução pode estar em nossa agricultura. Com o novo SAI, esperamos trabalhar com um produtor rural inserido nessa nova conjuntura, nesse novo ambiente mais competitivo, e, por meio de soluções de tecnologia e de inovação, ajudá-lo a produzir cada vez mais com menos recursos".

Milton Dallari, diretor administrativo e financeiro do Sebrae-SP, ratificou a opinião de Tortorella: "Nessa importante reformulação que implantamos no SAI, introduzimos um conceito que não é novo, de cadeia produtiva, mas o pequeno produtor às vezes tem dificuldade para entender todo o processo. Então, o fato de reformularmos o programa nesse sentido se destina a proporcionar uma visão um mais ampla do agronegócio e oferecer ao produtor rural um leque de alternativas maior do que ele tem hoje. O SAI é modelo para os outros estados".

SAI Metropolitano – Na cerimônia na capital, em 8 de julho, que também marcou o lançamento do SAI na Região Metropolitana de São Paulo, que engloba 39 municípios, o presidente do Sindicato Rural de Fernandópolis, Marcos Mazzetti, em nome das entidades dos produtores, fez um histórico da atuação do programa nos últimos dez anos: "Em

Joaquim Batista Xavier Filho, do Sebrae-SP: projetos não serão mais interrompidos



Rosanevill Cässio/Luz

rou o ciclo de seminários reservou uma surpresa final para os participantes: uma apresentação da dupla Cesar e Paulinho, que nasceram em Piracicaba, interior de São Paulo, e mantiveram-se fiéis às origens, mesmo depois de sete discos de ouro e um de platina. Com um show grandioso, a dupla prestou uma homenagem especial a Fábio Meirelles, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP hoje e há dez anos, quando o SAI foi lançado, e que naquele dia completava 80 anos, a maior parte dos quais dedicado à agricultura brasileira. 

O evento que encer-



Denise Guimarães/Luz



Pierre Duarte/Luz

Produtores presentes nos seminários realizados São José do Rio Preto (acima) e em Bauru (no alto):

1998, fui responsável, ao lado dos companheiros da região, pela implantação do SAI pioneiro, em Votuporanga. A partir de então, trabalhamos com visão de mercado e acumulamos uma série de grandes experiências, como compras conjuntas e trabalho em grupo. O SAI trouxe desenvolvimento para a nossa região, e ago-

rou o ciclo de seminários reservou uma surpresa final para os participantes: uma apresentação da dupla Cesar e Paulinho, que nasceram em Piracicaba, interior de São Paulo, e mantiveram-se fiéis às origens, mesmo depois de sete discos de ouro e um de platina. Com um show grandioso, a dupla prestou uma homenagem especial a Fábio Meirelles, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP hoje e há dez anos, quando o SAI foi lançado, e que naquele dia completava 80 anos, a maior parte dos quais dedicado à agricultura brasileira. 

Por Ricardo Marques da Silva
Colaboraram: Beatriz Vieira e Eliane Santos

US\$ 20 milhões para



Programa em parceria com o BID impulsiona a competitividade de empresas instaladas em Arranjos Produtivos Locais no estado de São Paulo

Cerca de 500 micro e pequenas empresas paulistas acabam de ganhar um impulso de peso para se tornar ainda mais competitivas: US\$ 20 milhões (cerca de R\$ 32 milhões) a ser aplicados em áreas como capacitação, tecnologia e difusão do conhecimento. Os recursos provêm de parceria entre o Sebrae Nacional, o Sebrae-SP, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o Governo do Estado, por meio da Secretaria de Desenvolvimento, com o apoio da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), e vão financiar o Programa de Melhoria da Competitividade das Empresas Locais

lizadas em Arranjos Produtivos Locais (APLs).

O programa foi lançado em 25 de junho, na sede do Sebrae-SP, na presença de grande número de empresários, que ouviram outra boa notícia do vice-governador e secretário do Desenvolvimento de São Paulo, Alberto Goldman: os benefícios poderão se estender aos demais APLs do estado. “Esse lançamento é um pequeno demonstrativo do que realmente pode ser feito”, disse Goldman. “Hoje acendemos o estopim; agora, cabe ao empresariado estabelecer seus interesses comuns e apresentar suas demandas. As oportunidades existem e podem

se multiplicar com aportes do estado, do Sebrae e do BID.”

Nessa primeira etapa, estão envolvidos 15 APLs de diferentes setores e regiões do estado (veja na página ao lado). O presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Fábio de Salles Meirelles, afirmou: “Num ambiente de inovação, os empreendedores vão poder usar novos instrumentos de competitividade e recursos tecnológicos para desenvolver sua produção e disputar outros mercados”.

Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP, tem o mesmo ponto de vista: “Que-

APLs beneficiados

- Álcool de Piracicaba
- Calçados Femininos de Jaú
- Calçados Infantis de Birigüi
- Calçados Masculinos de Franca
- Cama, Mesa, Banho e Enxovais de Bebê de Ibitinga
- Cerâmica Vermelha de Itu
- Cerâmica Vermelha de Tambaú
- Cerâmica Vermelha de Tatuí
- Cerâmica Vermelha de Vargem Grande do Sul
- Confecções de Cerquilho e Tietê
- Equipamentos Médicos e Odontológicos de Ribeirão Preto
- Móveis de Mirassol
- Móveis da Região Metropolitana de São Paulo
- Plástico do Grande ABC
- Têxtil e de Confecção de Americana e região

os APLs

Divulgação

remos São Paulo cada vez mais forte e precisamos tornar nossas pequenas empresas ainda mais competitivas. Os APLs são um modelo de trabalho conjunto, do poder do associativismo, sempre respeitando a individualidade de cada empreendedor”.

Paulo Okamotto, presidente do Sebrae Nacional, destacou a participação do governo paulista, lembrando que não é comum que o poder público invista na competitividade das empresas: “Em São Paulo temos condições de desenvolver rapidamente a metodologia do programa”, disse.

O coordenador de Desenvolvimento Regional e Territorial da Secretaria de Desenvolvimento do Estado, José Luiz Ricca, definiu assim a iniciativa: “É um grande avanço, porque nos remete a uma visão mais coordenada da ação dos APLs, especialmente no que se refere à busca de competitividade e à inserção das pequenas indústrias paulistas no contexto internacional, na metodologia do BID, mais com-



Na página anterior, itens produzidos por empresas integrantes de APLs, exibidos no lançamento do programa; acima, a partir da esquerda, Paulo Okamotto, Fábio Meirelles, Alberto Goldman e Ricardo Tortorella

patível com a tendência mundial de desenvolvimento”.

Ambiente de inovação – Os próprios Arranjos Produtivos Locais, na visão de Ricca, são de vital importância para a expansão das empresas de pequeno porte, especialmente daquelas de base tecnológica. “Trata-se de uma forma nova de trabalhar, de uma mudança de comportamento do individual para o coletivo. O APL é a base para aprender a cooperar e competir de maneira mais organizada e descobrir que, na realidade, temos de potencializar nossa ação interna para fazer frente à concorrência internacional”, afirmou.

Segundo Joaquim Batista Xavier Filho, gerente da Unidade Organizacional de Desenvolvimento Territorial do Sebrae-SP, o trabalho nos Arranjos Produti-

vos já foi efetivamente iniciado, com duas linhas principais de atuação: “A primeira tem foco em gestão, capacitação, consultoria, tecnologia e ações de mercado, com forte presença do Sebrae. A segunda envolve investimentos do governo estadual em infra-estrutura e ferramentas de tecnologia nas regiões em que se localizam os APLs, como novos laboratórios e reequipamento e modernização dos já existentes”, explicou.

Para aumentar a competitividade das empresas abrigadas em APLs, diz Xavier, é indispensável um trabalho que começa com a cooperação e prossegue com o aprendizado coletivo, o conhecimento compartilhado e a capacidade de inovar. ↗

Focos estratégicos

- Promoção da cultura cooperativista
- Fortalecimento da governança
- Melhoria do processo produtivo
- Inovação tecnológica
- Capacitação em gestão
- Respeito ao meio ambiente
- Acesso a mercados

Por Ricardo Marques da Silva
Colaborou: Patrícia Coutinho

“Os empresários precisam tomar a iniciativa”

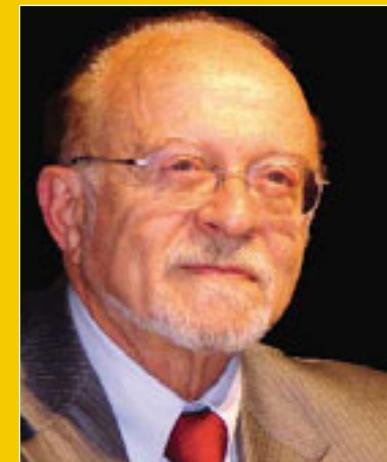
Secretário do Desenvolvimento afirma que o governo dispõe de recursos para investir nas micro e pequenas empresas, desde que se organizem para conseguir esse apoio

As grandes empresas têm seus próprios agentes de financiamento e suas fontes de capitalização, por isso não precisam da ajuda do poder público. Os empreendimentos de pequeno porte, ao contrário, são mais frágeis e requerem o apoio consistente do governo para que se desenvolvam com segurança e assumam um papel cada vez mais importante na economia.

É com esse argumento que Alberto Goldman, vice-governador e secretário do Desenvolvimento do Estado de São Paulo, justifica a necessidade de investimento público para fortalecer as micro e pequenas empresas, como o

que ocorreu com um grupo de 15 Arranjos Produtivos Locais no estado (veja na página 16). “Temos claro que esse é um segmento essencial para a produção e a geração de emprego em qualquer país do mundo. Os recursos públicos existem, mas é preciso que os empresários se organizem e tomem a iniciativa de requerer essa ajuda”, afirma Goldman nesta entrevista concedida no final de julho.

Conexão – *O senhor disse que o financiamento aos APLs era só uma amostra da ajuda que o Estado pode dar às micro e pequenas empresas. O que mais*



SD/Divulgação

ALBERTO GOLDMAN – Vice-governador e secretário do Desenvolvimento do Estado de São Paulo

pode ser feito para apoiar efetivamente o segmento?

Alberto Goldman – Temos, sim, condições objetivas de ajudar mais o segmento e podemos mobilizar recursos que estão absolutamente disponíveis no BID, no BNDES e em outras fontes. Também podemos mobilizar recursos do próprio orçamento do Estado, na medida da necessidade das empresas.

Conexão – *O que falta para que isso aconteça?*

AG – Falta a ação dos próprios empresários. É preciso que eles se organizem e tomem a iniciativa de requerer esses recursos. O que procuramos fazer é incentivar-los a procurar entidades como o Sebrae, as associações e os sindicatos de cada setor para que se organizem a nós possamos ajudá-los. É o caso dos APLs, cujos integrantes têm características específicas, interesses comuns,

“Não temos como apoiar cada empresa individualmente, mas podemos fazer isso quando há um conjunto de empresas em áreas comuns, devidamente organizadas”

certo grau de governança, atuam conjuntamente e vão buscar suas demandas coletivamente. Assim fica mais fácil conseguir apoio do setor público.

Conexão – *E no caso de empresas que ainda não estão organizadas em APLs?*

AG – Trata-se de buscar uma mudança na cultura empresarial. Empresas do mesmo segmento costumam se ver como adversárias, como competidoras. Elas devem continuar sendo competitivas, mas possuem interesses comuns que deveriam obrigar-las a trabalhar em conjunto. Um exemplo são as empresas que se preparam para exportar e precisam de certa preparação. Um empreendedor sozinho dificilmente vai conseguir, mas se fizer parte de um conjunto de empresas tudo se torna mais fácil. Às vezes precisam de um *upgrade* tecnológico, ou de um curso de formação profissional, e isso não se faz individualmente. Então, à medida que os empresários compreenderem que devem se organizar e trabalhar em conjunto, fica mais fácil apoiá-los. Não temos como fazer isso individualmente.

Conexão – *Uma das dificuldades do segmento é o acesso à tecnologia. De que forma o Estado pode atuar nessa área?*

AG – Temos instituições que podem ajudar essas empresas, mas, também nesse caso, é preciso que tenham uma inter-relação, que se organizem, criem uma governança própria capaz de

tratar conosco. Como disse, é impossível atender uma empresa individualmente.

Conexão – *O governo estadual acaba de inaugurar o Parque Tecnológico de São Carlos, o segundo em São Paulo. Existe um cronograma para a instalação dos próximos parques?*

AG – Até o fim do ano devem ser implementados vários outros parques. Atualmente, estão em andamento os parques tecnológicos de Ribeirão Preto, Campinas, Sorocaba, São José do Rio Preto e Piracicaba, esse último um dos

em que praticamente só o poder público está intervindo. Liberamos recursos para a construção de incubadoras de empresas e laboratórios de pesquisa e procuramos ajudar na formação de mão-de-obra nas áreas em que se instalaram esses espaços tecnológicos. Portanto, o poder público está fazendo a lição de casa. No entanto, um parque tecnológico só é possível se houver de fato uma intervenção privada. Ou seja, os terrenos vão ser privados, precisam ser adquiridos por empresas que buscam inovação tecnológica. Inclusive, estamos



“Até o fim do ano devem ser implantados vários outros parques tecnológicos”

mais adiantados. Mas todos eles ainda se encontram na fase da ação do Governo do Estado e das prefeituras, nós é que estamos “empurrando” o projeto.

Conexão – *Como assim?*

AG – Esses parques não contam ainda com uma forte presença da iniciativa privada, e sem isso eles não se constituem. O parque tem de ser um empreendimento privado com apoio estatal, e não o contrário. Na verdade, esses parques estão numa fase inicial,

mudando o decreto que constitui o sistema de parques tecnológicos, obrigando as prefeituras a estabelecer um plano diretor para a área, definindo o tipo de empresa que será instalado. Um parque tecnológico é um empreendimento que se inicia com um empurrão do poder público, mas tem de ser levado adiante pelo interesse da iniciativa privada. ↗

Por Ricardo Marques da Silva
Colaborou: Eliane Santos

Empreendedorismo ganha espaço na educação básica em pequenos e grandes municípios e nas universidades públicas e privadas, como USP, Unesp e FEI

Rubens Cardia



Agora

À primeira vista, são três cidades com muito pouco em comum. São José dos Campos, centro industrial no Vale do Paraíba, com mais de 600 mil habitantes e sede de grandes empresas de tecnologia; Lins, com 70 mil habitantes, quase 4 mil empresas, no próspero Noroeste Paulista; e, no extremo sul do estado, Barra do Chapéu, no centro das carências do Vale do Ribeira, com 5 mil habitantes, apenas 128 empresas e 363 empregos formais. No entanto, apesar da discrepância dos indicadores,

À esquerda, alunos do ensino fundamental têm aula de empreendedorismo em São José dos Campos; abaixo, feira de jovens empreendedores em Barra do Chapéu: com o futuro nas mãos



é assim: na escola

São José dos Campos, Lins e Barra do Chapéu possuem um diferencial que as une fortemente: são cidades com visão de futuro, que investem no potencial de sua população desde muito cedo. Acima de tudo, acreditam no empreendedorismo como vetor estratégico do desenvolvimento local, como fonte de geração de emprego e renda, e o transformam em disciplina regular nas escolas de ensino fundamental – e os resultados não poderiam ser melhores.

Barra do Chapéu, Lins e São José dos Campos representam exemplarmente um número cada vez maior de cidades brasileiras

Vocação nacional

Anualmente, cerca de 18 mil jovens de 18 a 24 anos abrem uma micro ou pequena empresa no estado de São Paulo, o que corresponde a 17% do total de empresas de pequeno porte iniciadas nos 645 municípios paulistas. Ampliar essa estatística e despertar os estudantes para as possibilidades de realização profissional e pessoal por meio do empreendedorismo estão entre as prioridades estratégicas do Sebrae-SP. “A importância de estimular a cultura empreendedora do jovem é fazer com que ele enxergue um futuro marcado pela ampliação da base de consumo e por novas tecnologias, produtos e serviços. Tudo isso vai apontar oportunidades”, resume Emerson Moraes Vieira, gerente da Unidade de Educação do Sebrae-SP.

O Observatório da Micro e Pequena Empresa do Sebrae-SP aponta a tendência de crescimento do número de empreendedores jovens. “De 1999 a 2000, a faixa etária entre 18 e 24 anos foi responsável pela criação de 14% das empresas paulistas; em 2003, respondeu por 17% dos novos negócios”, compara Emerson. A expansão não chega a surpreender. Há um ano, pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor (GEM) destacava o Brasil na quinta colocação em número de empreendedores num ranking de 42 países. É crescente o número de brasileiros que trocam a posição de empregado para perseguir o sonho de montar o negócio próprio.

que já perceberam que o desenvolvimento sustentável implica o fortalecimento do empreendedorismo e, portanto, a formação de pessoas com perfil empreendedor, com visão e determinação para criar novos negócios e dinamizar os já existentes.

Os números confirmam: os negócios de pequeno porte respondem por mais de dois terços das ocupações do setor privado e 98% das empresas. Quem incorpora essa mudança de visão sai na frente, disseminando uma lógica em que o empreendedorismo é peça-chave para driblar os desafios dos novos tempos – e quanto antes se dissemina essa cultura, melhor.

Essa é a aposta feita por Lins, que decidiu investir de forma consistente na cultura empreendedora. A cidade foi a primeira a implantar o empreendedorismo como disciplina em todos os níveis de ensino – do fundamental à graduação superior –, o que lhe confere razões de sobra para se projetar como grande pólo da educação empreendedora nacional. Nenhuma escola fica fora do novo currículo, encampado também pelas universidades locais – Unisalesiano, Unimep e Unilins.

Esse esforço se consolidou em 2006, quando todos os estudantes da rede municipal, dos 6 aos 14 anos, foram capacitados pelo programa Jovens Empreendedo-



Divulgação

EMPREENDEDORISMO JOVEM

res – Primeiros Passos. “Desenvolvemos o projeto em parceria com o Sebrae-SP, com muito sucesso”, afirma Ana Vilma Pellicano, diretora de Ensino de Lins. “É uma nova perspectiva que se abre para o município.”

Desde então, a disciplina ganhou amplitude e se estendeu às escolas estaduais, às particulares e às instituições de ensino superior. Mais de 9 mil alunos do fundamental já receberam a capacitação, dos quais 7.500 na rede pública. Entre os jovens que cursam ensino médio a educação empreendedora alcança 6.700 estudantes.

Na avaliação do conselheiro do Sebrae-SP, Tirso de Salles Meirelles, o programa tem potencial para alcançar rapidamente todo o estado e mudar o cenário do empreendedorismo. “Investir na educação desse público é uma das melhores alternativas para que o processo de desenvolvimento socioeconômico do país seja de fato sustentável.”

Boas surpresas – Situação parecida ocorre em Barra do Chapéu, que desenvolveu uma experiência inspiradora que a projetou como referência nacional em qualidade de ensino básico. O município despertou atenção ao ocupar o topo do ranking do Ministério da Educação, como a melhor 4ª série do ensino fundamental do país. Obteve 6,8 no Índice de Desenvolvimento da Educação Básica, quase o dobro da média nacional de 3,81.

A prefeitura também incorporou o empreendedorismo nas escolas municipais. Todos os alunos da 1ª à 4ª série foram capacitados pelo programa Jovens Empreendedores – Primeiros Passos, do Sebrae-SP.

“Queremos construir uma nova realidade econômica e social, e isso começa pela educação”, diz a prefeita Maria Anunciata da Silva Leme, para quem a estratégia de investir na infância cria um “círculo virtuoso” que se reflete no dia-a-dia da cidade. “As crianças passam a ser agentes multiplicadores dessa nova cultura e envolvem a comunidade.”

Nada mais verdadeiro. Brincando, e com muita motivação, os estudantes aprendem lições de um repertório capaz de vencer barreiras e transformar o sonho de hoje numa realidade possível. Assim, dão os primeiros passos na direção do empreendedorismo e, dessa experiência, extraem uma lição para toda a vida. “Mais tarde, não precisam ser empregados mal remunerados nem deixar a cidade de origem em busca de uma oportunidade”, diz Marimar Guidorzi de Paula, ex-gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP no Sudoeste Paulista.

Para superar dificuldades, a prefeitura de Barra do Chapéu apostou em alianças estratégicas. Além da parceria com o Sebrae-SP, tem o apoio da Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP), decisiva para o salto qualitativo conquistado



Grupos de professores e estudantes universitários da Unisalesiano, de Lins, em programas de empreendedorismo que criam um “círculo virtuoso” de novas perspectivas para a geração de trabalho e renda no município





Vinicius Fonseca



Acima, Mauro Pedro Lopes (de pé), consultor do Sebrae-SP, ministra aula de empreendedorismo para professores da USP; à esquerda, José Antônio Lerosa de Siqueira, da Poli-USP: a universidade quer criar "grandes oásis de inovação"

pela educação municipal. No fim do ano passado, Barra do Chapéu promoveu com grande festa o ambiente de mudanças que começa a transformar a realidade local. Em praça pública, numa grande feira, as crianças apresentaram um pouco do que aprenderam com a iniciação ao empreendedorismo. Montaram uma locadora de gibis, lojas de brinquedos, doces e artesanato e outras idéias recheadas de sonho e criatividade.

Primeiros Passos – Se Barra do Chapéu mira no empreendedorismo para crescer, São José dos Campos apostou na geração de empregos e na competitividade das empresas. O município foi um dos primeiros no país a implantar nas escolas públicas o curso Jovens Empreendedores – Primeiro Passos, em parceria com o Sebrae-SP. Entre 2004 e 2007 mais de 40 mil alunos participaram do programa. A partir dessa capacitação e de outras ações, surgiu em São José dos Campos

a Feira Jovens Empreendedores, na qual os alunos apresentam os trabalhos desenvolvidos na escola. Na edição de 2008, mais de 150 trabalhos foram escritos e 40 participaram da feira.

Para o prefeito de São José dos Campos, Eduardo Cury, o empreendedorismo será, no futuro, um valor básico na formação de qualquer criança. Ele defende que a disciplina seja implantada nas escolas de todo o país. "Um parque tecnológico não cabe em todas as cidades, mas qualquer escola pode ensinar a empreender", afirma.

Simples e eficiente – Essa idéia também é defendida pelo prefeito de Lins, Waldemar Casadei. "Quem pensa que são necessários altos investimentos para a concretização de projetos como esse vai se surpreender. Basta ter vontade política para avançar", afirma. Para o gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Bauru, Milton Aparecido Debiasi, há no município de

Lins um verdadeiro entusiasmo para disseminar a cultura empreendedora entre os estudantes. "Graças a essa vontade coletiva, o projeto não fica só no discurso, porque há diferentes ações que fazem disso uma realidade nas escolas públicas, privadas e universidades", diz.

Na prática, a proposta é mudar uma história comuns a muitas cidades: a falta de perspectiva de emprego. A expectativa é que, com o fortalecimento da cultura empreendedora no município, surjam novos negócios e, com eles, mais desenvolvimento, emprego, trabalho e renda.

Os números das cidades



São José dos Campos

Área: 1.442 km²
População: 612.312

IDH-M: 0,849
PIB: R\$ 17.090.000.000,00
PIB per capita: R\$ 28.411,33
Taxa de alfabetização: 95,42%



Lins

Área: 571 km²
População: 69.279

IDH-M: 0,827
PIB: R\$ 809.990.000,00
PIB per capita: R\$ 11.480,45
Taxa de alfabetização: 92,48%



Barra do Chapéu

Área: 407 km²
População: 4.846

IDH-M: 0,555
PIB: R\$ 20.610.000,00
PIB per capita: R\$ 4.291,97
Taxa de alfabetização: 81,72%

Dados: Fundação Seade – Perfil Municipal

EMPREENDEDORISMO JOVEM

As primeiras iniciativas começam a aparecer em exemplos como o de Ione Lurdes de Andrade Modinger, estudante de Administração de Empresas da Unisalesiano, que, a partir das lições aprendidas no curso de empreendedorismo, decidiu levar adiante um sonho antigo. “Criei coragem para me desligar do regime formal de trabalho depois de oito anos em uma indústria calçadista”, diz ela, que hoje prepara o lançamento de sua própria marca de calçados, assume a distribuição nos canais de varejo e finaliza os preparativos para a inauguração de sua primeira loja na cidade. “A confecção artesanal de calçados era uma atividade informal que eu desenvolvia sem a visão empresarial. Agora, graças ao curso de empreendedorismo, me senti mais segura e preparada para fazer disso um negócio com perspectivas positivas”, projeta.

Empreendedorismo no campus

– Não é demais lembrar que a semente inspiradora de tamanha transformação partiu de uma aliança entre o Sebrae-SP e a Universidade Estadual Paulista (Unesp), que em 2006 decidiu abraçar a causa do empreendedorismo e implantou um projeto piloto nos *campi* instalados em Bauru e Ilha Solteira. A experiência serviu para institucionalizar o programa Sebrae no Campus, ponte entre a entidade e o meio acadêmico.

“Nós temos de formar todos os tipos de profissional, entre os quais os empreendedores”,



Professores Everton Rodrigo Custódio, Maris de Cássia Ribeiro e Rosiane Sozzo Gouvea em aula do curso de empreendedorismo na Unisalesiano, em Lins; abaixo, feira de jovens empreendedores em Barra do Chapéu

lembra o professor José Roberto Saglietti, assessor da Pró-Reitoria de Graduação da Unesp. “Também é papel da universidade mostrar que podem existir outras perspectivas de geração de renda além do emprego formal”, afirma Saglietti.

A mudança é essencialmente cultural. E começa com o exemplo da aproximação entre academia e mercado. A partir dessa aliança – e em seu entor-



no – desenrola-se a proposta do programa Sebrae no Campus, que também contempla iniciativas como o Túnel do Universitário e o Desafio Sebrae.

A convergência de propósitos faz ampliar as parcerias. A Universidade de São Paulo (USP), a maior do país e a terceira maior da América Latina no âmbito público, é a mais nova instituição a adotar a metodologia proposta pelo Sebrae. E está confiante nos resultados. “Vamos criar grandes oásis de inovação”, sinaliza José Antonio Lerosa de Siqueira, professor da Escola Politécnica, um entusiasta da metodologia. “Fomos inovadores”, diz ele, argumentando que a adoção da disciplina deve redobrar o impulso à atividade de dezenas de laboratórios de pesquisa.

“Queremos trabalhar a capacidade dos laboratórios na área de inovação, porque empreendedorismo e inovação estão intimamente relacionados”, sinaliza. “Entendemos que empreendedorismo envolve desafios e trabalho em equipe, não somente com a visão restrita da

Lançado o Desafio

Reconhecido por seu caráter educacional, o Desafio Sebrae chega a sua oitava edição e contabiliza 92.378 mil universitários participantes – 14 mil só em São Paulo, estado que lidera a competição em número de equipes. Neste ano, além do Brasil, mais sete países confirmaram participação: Colômbia, Equador, Uruguai, Chile, Peru, Argentina e Paraguai.

Na disputa, os jogadores reúnem-se em equipes com três a cinco componentes, responsáveis por gerenciar virtualmente uma empresa, desde a administração até a linha de produção. As equipes são divididas em chaves, em que são simuladas situações semelhantes às que os empresários enfrentam no dia-a-dia. O Desafio é dividido em cinco fases: as três primeiras são virtuais, em que os competidores jogam via internet, e as outras são presenciais, quando a estrutura do jogo adota o regime de imersão e apenas os grupos com os melhores resultados estão aptos a prosseguir na disputa.

Sob o tema “Para uns, obstáculo; para você trampolim – Com conhecimento o universitário vira empreendedor”, a edição de 2008 tem a proposta de reproduzir o ambiente e a dinâmica empreendedora. O jogo é destinado exclusivamente a estudantes do ensino superior e oferece aos vencedores prêmios que vão de computadores a uma viagem para conhecer centros empreendedores na Itália.

• Para saber mais: www.desafio.sebrae.com.br



abertura de novos negócios, mas sob a perspectiva de que, por meio da pesquisa, também missão das universidades, podemos reinventar a forma de trabalhar e fomentar a criação de novos start-ups”, propõe.

Na mesma trilha, a região do ABC Paulista incorpora a educação empreendedora como forma de reagir às mudanças na economia e garantir trabalho e renda no dinâmico mercado atual. Profissionais de ensino de seis instituições foram capacitados na metodologia da educação empreendedora, entre os quais o Centro Universitário da Faculdade de Engenharia Industrial (FEI), em São Bernardo do Campo, e a Faculdade Iesa, em

Santo André, que oficializaram a parceria com o Sebrae-SP.

O ABC também fez bonito no último Desafio Sebrae, quando os cinco integrantes da equipe Empreender, de São Caetano do Sul, venceram a etapa estadual (*veja quadro acima*).

Por caminhos e motivações diferentes, esses municípios indicam claramente que não há como negar a existência de mudanças significativas no mercado de trabalho e no cenário econômico do país – e a resposta pode estar nos horizontes abertos pela educação empreendedora.



Divulgação

Por Valéria Hartt
Colaboraram: Davi Machado, Eliane Santos e Patrícia Coutinho

Bom para o ambiente, melhor para a empresa

Em março de 2007, dez das 19 lavanderias de Cajamar, na Região Metropolitana de São Paulo, estavam irregulares e poluíam o rio Juqueri, principal responsável pelo fornecimento de água às indústrias da região. Hoje, pouco mais de um ano depois, a situação é bem diferente: todas as lavanderias da cidade conseguiram se legalizar e se adequar às normas ambientais. O segredo? A participação dos empresários no programa Gestão Ambiental, promovido pelo Sebrae-SP em parceria com a prefeitura do município, que, entre outros benefícios, garantiu a manutenção de pelo menos 1.500 empregos no setor.

Empreendedores paulistas contabilizam lucros e responsabilidade social depois de participar do programa do Sebrae-SP

Em outras regiões do estado, mais de uma centena de micro e pequenas empresas também descobriram que é possível reduzir despesas e aumentar o lucro com a preservação do meio ambiente, sem desviar o foco do empreendimento. Por meio de múltiplas parcerias, donos de oficinas mecânicas e fábricas de brinquedos, entre outros negócios, aprenderam a transformar restos

de matéria-prima que iam para o lixo em fonte de renda, reduzindo o desperdício e melhorando a imagem da empresa na comunidade.

O piloto do programa Gestão Ambiental deu tão certo que, desde julho, o serviço já está disponível em todo o estado, segundo Dórli Martins, consultora da Unidade de Inovação e Acesso à Tecnologia do Sebrae-SP. Ao analisar o projeto produtivo da empresa – dos gastos com água e energia aos cuidados com a saúde e a segurança dos funcionários –, os consultores já ajudaram muita gente a não perder dinheiro.

Um bom exemplo é o grupo de 12 fábricas de calçados que participou do projeto e descobriu que poderia evitar um prejuízo anual de aproximadamente R\$ 13 milhões. “As indústrias usavam couro de má qualidade, o aproveitamento era menor e 390 toneladas de restos do produto iam parar no lixo todos os anos. Esse desperdício foi detectado pelo consultor e poderá ser eli-



Foto: Andrei Botafogo/Luz



minado se os empresários seguirem as recomendações", conta Dórli, que ressalta a importância das parcerias com entidades como o Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT) e o Senai.

Soluções criativas – No caso das lavanderias de Cajamar, o trabalho foi compartilhado com o poder público e com órgãos como a Cetesb. Em vez de simplesmente multar ou interditar os estabelecimentos, a prefeitura optou por auxiliar os empreendedores e tornar mais ágil e simples a emissão de documentos.

"Elaboramos cronogramas para a regularização dos problemas, com prazos compatíveis", explica Messias Cândido da Silva, prefeito de Cajamar. A parceria entre as lavanderias e o poder público ganhou força em junho de 2007, com a adesão ao Programa de Gestão Ambiental. "Os consultores visitaram todas as lavanderias do município, fizeram o diagnóstico do processo



José Renato Ferreira e Messias Cândido da Silva (à direita), respectivamente, secretário do Meio Ambiente e prefeito de Cajamar: apoio da administração facilita a vida dos empresários

produtivo e apontaram soluções para os problemas", conta José Renato Ferrreira, secretário do Meio Ambiente de Cajamar.

Dono da lavanderia Classe A, o químico Wendel Renato Rissitoni desenvolveu um processo que permite reaproveitar 90% dos aproximadamente 80 mil litros de água utilizados diariamente na lavagem das roupas. Com um gasto de aproximadamente R\$ 5 mil, o empresário também criou um equipamento que substitui o tradicional filtro-prensa para tratamento de água, vendido a



R\$ 60 mil no mercado. "O Sebrae fez contato com técnicos do IPT para me ajudar a encontrar uma forma de usar o lodo produzido no processo de lavagem como combustível da caldeira que esquenta a água", afirma Rissitoni. "Se isso se tornar viável, completo o ciclo de tratamento da empresa, economizo e deixo de usar madeira."

Em Cajamar desde 1992, Altamiro Roque de Oliveira, dono da Schauma Confecções, comprou uma máquina de ozônio que permite, além da economia de energia, o reuso da água retirada do poço artesiano. "Comprei o equipamento com a intenção de fechar o ciclo de produção com a reutilização da água", diz. Entusiasmado, Oliveira lembra que o ozônio tem ação antibactericida, o que é bom para os tecidos, e se transforma em oxigênio após oito minutos em ebulição. "É um ganho de qualidade para a empresa e para a natureza."



Altamiro de Oliveira, da Schauma Confecções: filtro de ozônio economiza energia e evita a poluição

Auditoria ambiental – Responsável pelo desenvolvimento da metodologia adotada pelo Sebrae-SP no Programa de Gestão

GESTÃO AMBIENTAL

Ambiental, o professor Alcides Leão, da Universidade Estadual Paulista (Unesp), destaca que nem sempre o empresário tem noção do prejuízo que causa ao próprio bolso e ao meio ambiente ao queimar, por exemplo, lenha que não está seca. “O meio ambiente não é só uma plantinha verde; é dinheiro que você ganha reduzindo horas de trabalho ou desperdício”, afirma.

A proposta do professor da Unesp destaca a importância de uma auditoria ambiental nas empresas, além de estabelecer um tempo maior de permanência do consultor na área de produção. Itens como saúde e segurança no trabalho e a destinação dos resíduos são prioritários no sistema de trabalho que propõe. Para Leão, o programa permite que os empresários se conscientizem, resolvam problemas e aprendam a ganhar com a redução do desperdício. Os problemas, alerta, vão da má administração à falta de consciência ambiental e descarte inadequado de matéria-prima. “Quanto menor e mais descapitalizado é o empresário, menos ele pensa no meio ambiente, visto como custo, e não como benefício.”

Foi o bolso o que realmente mais pesou na decisão de Marco Antonio Ramalho Veríssimo, sócio da oficina mecânica Jaguarauto, na capital, de aderir ao Programa de Gestão Ambiental: “O relatório do Sebrae-SP mostrou os pontos positivos do meu negócio e sugeriu soluções para resolver problemas, como o descarte de lixo”, diz. Ele descobriu, por



Marco Antonio Veríssimo: óleo que era jogado no esgoto se torna uma fonte adicional de renda

exemplo, que dá para ganhar dinheiro armazenando o óleo usado de motor: “Em vez de jogar no esgoto e poluir o rio, vendo para uma empresa que paga até R\$ 50 pelo tambor de 200 litros”.

Veríssimo já enxerga mais longe: “Vamos trabalhar com controle da emissão dos poluentes e seguir padrões de qualidade”. Ele pretende participar da segunda etapa do projeto de Gestão Am-

biental: “Ainda preciso aprender a negociar parcerias com fornecedores e otimizar a entrega de mercadorias e matéria-prima”, diz.

Medidas simples também permitiram à Pipoquinha Comércio de Brinquedos, na capital, aumentar de 5% para 40% o reaproveitamento das sobras da madeira usada na produção. Fernando Boleiz, dono da empresa, explica: “Até sabíamos que dava para aproveitar melhor a matéria-prima, só que a economia em cada peça era de centavos, e achei que não valia a pena ter esse trabalho.” De acordo com Boleiz, o diagnóstico dos consultores do Sebrae-SP mostrou que os centavos jogados fora viravam muito dinheiro no fim do ano. “A economia aparece quando se trata da produção de 12 mil peças por ano, sem falar no ganho para o meio ambiente”, afirma. ▲



Fernando Boleiz, da Pipoquinha: economia de centavos faz muita diferença no fim de um ano

Serviço:

Mais informações sobre o programa Gestão Ambiental podem ser obtidas no site www.sebraesp.com.br ou pelo telefone 0800-703-5511

Por Fernanda Bittencourt
Colaborou: Cinthia de Paula

Na medida certa

Um grupo de micro e pequenas empresas paulistas do setor de confecções tem tudo para encerrar 2008 com novas perspectivas de crescimento e lucratividade. A razão desse cenário otimista é a participação no projeto Os Quatro Cantos da Moda, que envolve os Escritórios Regionais do Sebrae-SP na capital (Norte, Sul, Leste e Oeste) e Guarulhos. Fruto de uma parceria entre a entidade e a Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (Abit), o programa capacita os empresários e aproxima os elos da cadeia produtiva – indústria, comércio e oficinas de costura –, de modo a ampliar a competitividade e a participação no mercado.

Iniciado em 2006, com cerca de 60 empresas da capital, o projeto se destaca pelos consistentes resultados obtidos em menos de dois anos. “Mudamos o layout

Projeto em parceira com a Abit capacita empreendedores de três segmentos do setor de confecção na capital e em Guarulhos e obtém resultados significativos em pouco tempo

da fábrica, montamos uma célula de produção, implantamos planilhas de cronoanálise, que ajudam a controlar o quanto se produz em determinado tempo, e conseguimos aumentar a produtividade em 20%, o que para nós é muito significativo”, afirma Ricardo Di Nisio, proprietário da Picks Piccolina, malharia especializada em moda infanto-juvenil instalada no Tatuapé, Zona Leste da capital. “Mas o

importante é que vamos sair desse programa mais competentes e mais profissionais”, acrescenta.

Esse é exatamente o objetivo do programa, segundo Cristiane Rebelato, gestora no Escritório Regional Capital Leste do Sebrae-SP. Ela lembra que a capital concentra 50% da indústria de confecções do estado e 30% do comércio varejista. Somente em São Paulo e Guarulhos estão estabelecidas 44,6 mil micro e pequenas empresas de confecção. No entanto, apesar do grande número de negócios, o setor sofre a falta de capacitação de gestores e funcionários e a carência de informação de qualidade.

“É um segmento econômico importante, mas que hoje está disperso, sem integração entre os pólos da cadeia de produção. O projeto aproxima as empresas e verifica dificuldades e gargalos. Feito o diagnóstico, busca

OS QUATRO CANTOS DA MODA

formas não só de melhorar a produtividade dos empreendimentos, que enfrentam forte concorrência dos produtos importados, mas também de aproximar os diferentes segmentos para que se integrem, trabalhem em sintonia, falem a mesma linguagem e busquem metas mais ambiciosas”, destaca Cristiane.

Rafael Cervone Netto, presidente do Sinditêxtil-SP e gerente do Programa Texbrasil (Programa Estratégico da Cadeia Têxtil Brasileira), criado pela Abit em parceria com a Apex-Brasil, diz que o projeto está em total sintonia com os objetivos das entidades: “O importante é que o programa tem como foco não só proteger as empresas, mas também desenvolvê-las nacional e internacionalmente”.

Segundo Cervone, o papel da Abit é montar ações de capacitação das empresas, como as clínicas de adequação de produtos, seminários e oficinas de processo Criativos. “Com isso, buscamos facilitar a inserção e a competitividade dessas empresas nos mercados interno e externo”, destaca, acrescentando que o próximo passo do trabalho será o desenvolvimento de projetos de promoção comercial.

Novos mercados – Para Ricardo Di Nisio, a expansão do mercado é uma realidade

Ricardo Di Nisio, proprietário da Picks Piccolina: participação em feiras na Europa e projeção de aumento de 50% nas vendas

cada vez mais próxima: “Fomos a uma feira no Panamá, em março, e já estamos prontos para participar de outra em Valência, na Espanha”. Entre os planos para 2009 estão a ampliação em 50% da produção e das vendas, de olho no mercado externo. A Picks Piccolina, instalada há sete anos, produz 5 mil peças por mês, aumentou de 10 para 15 o número de funcionários fixos e, no fim de 2007, conseguiu apoio técnico do Senai para desenvolver uma linha de biquínis. “Se tivéssemos de pagar estilistas, não conseguíramos lançar essa linha, pois o investimento seria muito pesado. Como participamos do projeto, não houve custos para a elaboração das peças-piloto. A primeira coleção ficou muito bonita e já iniciamos

a distribuição”, conta Di Nisio.

Cristiane Rebelato explica que, na primeira etapa do projeto, em 2006, o Sebrae-SP e seus parceiros promoveram 134 palestras para empreendedores dos três segmentos. O foco foi o relacionamento com o público alvo, com atendimento a mais de 3,6 mil pessoas da cadeia produtiva.

Desse universo, foram selecionados empresários para a participação em oficinas de planejamento participativo, na segunda fase do projeto, em que os interessados trocaram experiências e receberam orientação de entidades como Abit, Senai e Senac. “Depois de concluir um diagnóstico de cada empresa, organizamos grupos por especialização, para então desenvolver as oficinas, atendendo às necessidades específicas dos participantes”, relata Cristiane.

Passou-se então à terceira fase, em 2008, em que os empresários participaram de sessões de negociação e de missões empresariais. “A primeira sessão, em maio, deu bons resultados e já estamos preparando outra para setembro ou outubro”, acrescenta a gestora.

Mudanças no comércio

– No comando de três lojas em Guarulhos, a empresária Paula Campanha, proprietária da Grissi Confecções, afirma que a participação no projeto foi de grande importância: “Especializada em uniformes, a empresa tinha períodos fortes de de-



Milton Manoelha/Luz

zembro a março, mas depois a atividade caía. Com a ajuda dos consultores, encontramos alternativas para manter as vendas ao longo de todo o ano. Investimos mais em novidades como agasalhos e roupas de ginástica, que agora representam cerca de 50% do nosso mix de produtos", conta.

Paula relaciona outros benefícios proporcionados pelo programa: "Fiz cursos de marketing, vendas e atendimento. Tudo isso ajuda bastante, e tento transmitir as informações aos funcionários. Outro passo será encontrar bons representantes de vendas em outros estados e aprender um pouco mais de controle de estoques", diz.

Nas rodadas de negociação com as outras empresas do segmento, Paula fez bons contatos e obteve informações para, mais adiante, trabalhar também com uma linha de moda praia. "Estamos conhecendo o trabalho de outros fabricantes, trocan-

Tecendo novas parcerias

A ampliação da rede de parcerias é uma das principais metas do projeto Os Quatro Cantos da Moda para 2009. Cristiane Rebelato, que coordena o programa na capital paulista, diz que, além da participação de entidades como Abit, Senai e Senac, está sendo ampliada a colaboração com outros atores de peso nos setores público e privado que participam das reuniões de planejamento da área têxtil e de confecções para esse território. "Queremos dialogar com o maior número possível de agentes estratégicos e, juntos, vamos pensar no que pode ajudar o setor a avançar nos próximos sete anos, com sugestões para que as micro e pequenas empresas ganhem em qualidade, preço e competitividade e abram espaço no mercado externo e no mercado local", afirma Cristiane. Também já está em andamento, neste segundo semestre, o processo de seleção e formação de um novo grupo de empresas da indústria e do varejo e oficinas de costura.



do idéias e cartões. A informação circula entre as empresas e é isso que vai nos abrir oportunidades de negócio", diz Paula.

"Tábua de salvação" – Hoje, o projeto envolve a participação de 34 empresas industriais, 20 do comércio e 14 oficinas de costura. A gestora Cristiane Rebelato diz que os resultados das três primeiras etapas ainda estão sendo mensurados, mas os participan-

tes já registraram crescimento médio de 30% na produtividade e alguns aumentaram em 40% o faturamento em dois anos.

"Nosso faturamento cresceu 30%. Pagamos as máquinas, melhoramos o visual da oficina e trocamos a iluminação. Temos um produto de melhor qualidade e somos mais valorizados pelos clientes", conta Luiza Mirlaque, sócia de uma oficina de costura em Sapopemba, na capital, para quem a participação no projeto foi "uma verdadeira tábua de salvação". "Melhamos tudo, desde a relação com os funcionários até a maneira de fazer as compras, o contato com os clientes e a forma de visualizar os parceiros e o mercado."

Há 16 anos à frente da oficina, que tem 10 funcionários fixos, Luiza começa a comercializar uma linha própria de roupas: "Se der tudo certo, será um novo caminho para a empresa".



Paula Campanha, da Grissi Confecções: "A informação é uma arma para conquistar mercados"

Andréi Botafoglio/Luz

Por Sandra Motta
Colaborou: Marisa Cavalcante Emídio

Em três anos, programa do Sebrae-SP formou 23 turmas, capacitou mais de 15 mil empreendedores que retornaram do Japão e segue em rota de expansão

Há quatro anos, o Sebrae decidiu que era hora de atuar em todo o território nacional para corrigir uma estatística desalentadora: de cada dez trabalhadores nipo-brasileiros que retornaram do Japão com o sonho de montar o próprio negócio, apenas quatro conseguiram sobreviver depois de dois anos. A entidade criou, então, o programa Dekassegui Empreendedor, em parceria com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a Associação Brasileira de

Ponto de partida para uma vida nova

Dekasseguis (ABD), o Centro de Informação e Apoio ao Trabalhador no Exterior (Ciate) e o Fundo Multilateral de Investimentos (MIF-Fomin). Estruturado em três fases, o programa capacita o imigrante para a viagem ao Japão; o apóia com cursos à distância pela internet (www.dekassegui.sebrae.com.br) e presenciais em seu regresso.

Um dekassegui que passa de cinco a sete anos no Japão traz na bagagem algo em torno de U\$ 60 mil para investir. Saber empre-

gar as economias pode representar toda a diferença para quem trabalhou tão arduamente.

Em São Paulo, estado que concentra mais da metade dos dekasseguis brasileiros, desde 2005 o Sebrae-SP capacitou 23 turmas de empreendedores, realizou cerca de 900 consultorias e cursos e promoveu mais de 15 mil atendimentos. Atualmente, o projeto em torno de dez grupos, com média de 25 alunos cada um, nas regiões de Ourinhos, Mogi das Cruzes, Suzano, Marília, Bastos, ABC, Guarulhos e Osasco. Em breve, serão atendidas as regiões de Votuporanga, Campinas, Sumaré, Presidente Prudente, Capital Norte e Capital Sul. A expectativa é capacitar 5 mil dekasseguis até 2009 no estado de São Paulo.

Milton Fumio Bando, coordenador estadual do programa, diz que o dekassegui é preparado para as dificuldades que encontrará no Japão. "Abordamos especialmente planejamento, noções da cultura, custo de vida, legislação trabalhista e costumes do povo japonês", explica. Além disso, o programa dá ênfase a aspectos como auto-estima e problemas de adaptação.



Eduardo Goto, que trabalhou 12 horas por dia durante sete anos no Japão: hora de colher os frutos

Bem longe de casa

 O termo dekassegui significa, literalmente, "trabalhar fora de casa" e deriva das palavras japonesas *deru* (sair) e *kasegu* (ganhar dinheiro). Na origem, referia-se a trabalhadores que saíam temporariamente de suas regiões para outras mais desenvolvidas do país, quando o inverno interrompia a produção agrícola que os sustentavam. Mais tarde, passaram a ser chamados de dekasseguis também os japoneses que emigraram para outros países, no século 20, em busca de oportunidades profissionais.

No Brasil, esse ciclo se iniciou em 1908, quando o navio *Kasato-Maru* partiu de Kobe e atracou em Santos com os primeiros grupos de famílias japonesas, que se dedicaram basicamente à agricultura. A partir do fim da década de 1980, a corrente se inverteu, e então foi a vez de brasileiros descendentes de japoneses partirem para a terra de seus ancestrais, em busca dos ienes oferecidos pelas fábricas do país, tornando-se os dekasseguis da Nova Economia.

No Japão, os brasileiros formam o terceiro grupo com maior número de imigrantes, depois da Coréia e da China. De acordo com pesquisa da ABD, em parceria com BID e o Sebrae, são mais de 312.979 dekasseguis do Brasil trabalhando em 13 províncias do Japão. De lá, eles podem participar de cursos virtuais, no site www.dekassegui.sebrae.com.br, que também traz muitas informações de interesse. "É fundamental que o dekassegui participe de todos os cursos previstos na metodologia de capacitação seqüencial continuada do projeto Dekassegui Empreendedor do Sebrae-SP, uma vez que cada um trabalha aspectos importantes do empreendedorismo", sugere Milton Bando.

Luiz Pedro/Luz



Roger Kayasima (à esquerda) e os parceiros na rotisseria que abriu em Mogi das Cruzes: "Cresci muito"

Volta por cima – Algumas dessas dificuldades foram vividas de perto por Roger Kayasima, que ficou quatro anos no Japão, onde trabalhou nos setores de autopeças, construção civil e refrigeração. Ele partiu com o objetivo de comprar um carro e uma casa. "Ficar longe da família não é fácil. No início foi muito complicado, mas aos poucos fui me adaptando", conta. Ao retornar, Roger mudou de idéia e decidiu aplicar as economias na abertura de uma rotisseria em Mogi das Cruzes, e não se arrependeu. "Vi a possibilidade de me tornar um empresário e cresci muito depois que conheci o programa do Sebrae-SP", afirma. "Aconselho os amigos a que façam os cursos, mesmo aqueles que voltaram a mais tempo do Japão." (Veja detalhes desse e de outros casos no site www.dekassegui.sebrae.com.br.)

Eduardo Goto pretende seguir os passos de Roger e participar

do Dekassegui Empreendedor. Em janeiro deste ano ele adquiriu uma franquia de produtos alimentícios orientais: "Toda aprendizagem é importante, e o Sebrae-SP tem muito a contribuir com os dekasseguis", afirma. Goto ficou de 1991 a 1997 no Japão, onde trabalhava até 12 horas por dia numa fábrica de automóveis. Com persistência, superou a saudade de casa, trabalhou incansavelmente e hoje colhe os frutos desse esforço.

O gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Osasco, Mauro Quereza Janeiro Filho, faz um balanço positivo das atividades no município: "Já foram capacitados 220 alunos e estamos iniciando novas turmas".

Helena Sanada, do Ciate, parceiro no programa, afirma que os cursos de capacitação ajudam de fato o ex-dekassegui que pretende abrir um negócio: "A maioria dos que vão para o Japão não tem noção de empreendedorismo. Depois de participarem do programa, os empreendedores falam que foi uma oportunidade valiosa para adquirir o conhecimento necessário e se tornaram mais seguros".

Marcos Fernando/Luz



Milton Fumio, coordenador do programa em São Paulo: apoio em todos os estágios

Saiba mais:

<http://www.portaldekassegui.com/>
<http://www.dekassegui.sebrae.com.br/>

Por Rosana Telles
Colaborou: Marcelle Carvalho

Um voto no desenvolv

Publicações do Sebrae-SP estimulam a inclusão do empreendedorismo na pauta dos candidatos às eleições municipais

Aconfiança que você deposita na pequena empresa, o eleitor deposita nas urnas": com esse mote, o Sebrae-SP lançou em junho as duas edições do *Guia do Candidato Empreendedor*, destinadas aos postulantes aos cargo de prefeito e vereador nas eleições de outubro. Em São Paulo, as publicações foram apresentadas no dia 17 de julho, no auditório Franco Montoro da Assembléia Legislativa. Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP, afirmou: "Os Guias serão muito úteis aos candidatos, para que tenham um compromisso maior com as micro e pequenas empresas".

Os *Guias*, na avaliação de Fábio Meirelles, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, contêm subsídios para uma análise aprofundada dos problemas do segmento. "Eles nada têm a ver com o processo político-partidário. Oferecem a oportunidade de termos uma visão mais ampla sobre questões como a informalidade. Não podemos continuar a permitir que o mercado informal seja mais lucrativo do que o formal", argumentou Meirelles.



Milton Mansilha/Luz

Foram produzidos 20 mil exemplares do *Guia do Candidato a Vereador* e 10 mil do *Guia do Candidato a Prefeito*, encaminhados para lideranças de todos os partidos políticos. O projeto foi desenvolvido pela entidade, em parceria com a União dos Vereadores do Estado

de São Paulo (Uvesp), Instituto Legislativo Paulista, a Associação Paulista de Municípios (APM), Assembléia Legislativa do Estado e Fundação Prefeito Faria Lima (Cepam).

O gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP, Silvério Crestana, explicou: "As publicações são ferramentas estratégicas para o incentivo à elaboração de políticas públicas de apoio às micro e pequenas empresas, pois orientam a respeito dos benefícios proporcionados pela desburocratização e pelo tratamento tributário diferenciado".

"Os Guias serão úteis aos candidatos, para que tenham um compromisso maior com as micro e pequenas empresas"

Ricardo Tortorella

Multiplicação de empresas – E quando há apoio efetivo ao segmento, os resultados positivos não demoram a aparecer. Um dos

imento dos municípios



Divulgação

À esquerda, Fábio Meirelles entrega os *Guias* ao presidente da Assembléia, deputado Vaz de Lima; acima, Sala do Empreendedor de Santa Fé do Sul, exemplo da eficácia de boas políticas públicas

vencedores do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor Mário Covas 2007-2008, Emanuel Mariano Carvalho, prefeito de Barretos, contou que promulgação da Lei Geral Municipal da Micro e Pequena Empresa beneficiou a economia da região. “A Lei Geral desburocratizou as compras governamentais. Passamos a adquirir uniformes e merenda escolar de pequenas empresas e criamos espaços para a comercialização da produção agrícola de pequenas propriedades rurais. Além disso, concedemos isenção de impostos para alguns setores de atividade como, por exemplo, o de turismo. Três meses depois do início dessas ações, o número de pequenas empresas na região triplicou”, afirmou.

Na avaliação de Marcos Monti, presidente da APM, os *Guias* simplificam o processo de elaboração de leis: “Com isso, haverá mais disposição para ajudar os empreendedores”.

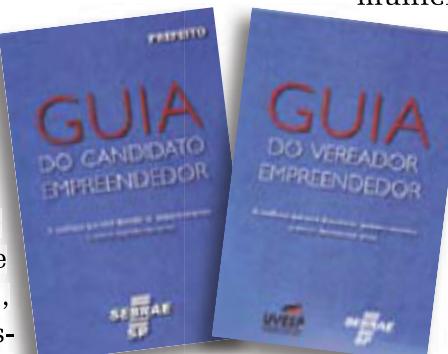
O presidente da Assembléia Legislativa, deputado Vaz de Lima, acrescentou: “Os *Guias* contêm todo o arcabouço jurídico necessário para melhorar a vida dos cidadãos, promovendo o desenvolvimento das cidades com a contribuição dos pequenos empreendimentos”.

“O *Guia do Vereador Empreendedor* destaca dez temas estrutu-

rantes que permitem compreender a importância das micro e pequenas empresas e conhecer as maneiras de promover mudanças no ambiente econômico”, explicou Júlio Durante, consultor do Sebrae-SP. Entre os temas abordados estão o novo Estatuto da Pequena Empresa, elaboração da Lei Geral Municipal, políticas tributárias de incentivo ao segmento, planejamento municipal, crédito, compras públicas, desenvolvimento tecnológico e incentivo a programas de sustentabilidade ambiental.

“O legislador deve estar ao lado do Executivo, propondo políticas em prol do desenvolvimento do município. E os *Guias*

oferecem os instrumentos para que isso aconteça”, analisou o presidente da Uvesp, Sebastião Misra. O secretário do Emprego e das Relações do Trabalho de São Paulo, Guilherme Afif Domingos, acrescentou: “A formalidade tem de ser mais barata do que a informalidade, e o vereador conhece a força dos pequenos negócios. Afinal, estamos falando de um universo de 3,2 milhões de pessoas que trabalham nessas empresas”. ■



Por Telma Regina Alves
Colaboraram: Eliane Santos
e Patrícia Coutinho

ESCRITÓRIOS REGIONAIS DO SEBRAE-SP

Capital Leste

Gerente: Nilton de Castro Barbosa
Rua Monte Serrat, 427 – Tatuapé
CEP 03312-000
Tel./fax (11) 2225-2177

Capital Norte

Gerente: Mário Valsechi
Rua Dr. Olavo Egídio, 690 – Santana
CEP 02037-001
Tel. (11) 2976-2988
Fax (11) 2950-7992

Capital Oeste

Gerente: Fernando Chinaglia
Anunciação
Rua Pio XI, 675 – Lapa – CEP
05060-000 – Tel. (11) 3832-5210

Capital Sul

Gerente: Luis Rogério Muniz
Av. Adolfo Pinheiro, 712 – Santo
Amaro – CEP 04734-001
Tel./fax (11) 5522-0500

Grande ABC

Gerente: Josephina Irene Cardelli
Rua Cel. Fernando Prestes, 47
Centro – Santo André – CEP 09020-
110 – Tel. (11) 4990-1911

Guarulhos

Gerente: Alessandro Paes dos Reis
(interino) – Av. Esperança, 176
– Centro – CEP 07095-005
Tel./fax (11) 6440-1009

Alto Tietê

Gerente: Ana Maria Magni Coelho
Av. Francisco Ferreira Lopes, 345
Vila Lavínia – CEP 08735-200
Tel. (11) 4722-8244
Fax (11) 4722-9108
Mogi das Cruzes

Osasco

Gerente: Mauro Quereza Janeiro Filho
Rua Primitiva Vianco, 640
Centro – CEP 06016-004
Tel./fax (11) 3682-7100

Interior do estado

Araçatuba
Gerente: Ricardo Espinosa Covelo
Rua Cussy de Almeida Júnior, 1.167
Higienópolis
CEP 16010-400
Tel. (18) 3622-4426
Fax (18) 3622-2116

Baixada Santista
Gerente: Silvana Pompermayer
Av. Ana Costa, 418 – Gonzaga
Santos – CEP 11060-002
Tel. (13) 3289-5818

Barretos
Gerente: Evandro Morales Saturi
Av. Treze, 767 – Centro
CEP 14780-270
Tel./fax (17) 3323-2899

Bauru
Gerente: Milton Aparecido Debiasi
Av. Duque de Caxias, 20-20 – Vila
Cárdia – CEP 17011-066 – Tel. (14)
3234-1499 – Fax (14) 3234-2012

Botucatu
Gerente: Luiz Carlos Donda
Rua Dr. Cardoso de Almeida, 2.015
Lavapés – CEP 18602-130
Tel./fax (14) 3815-9020

Centro Paulista
Gerente: Fábio Ângelo Bonassi
Av. Espanha, 284 – Centro – CEP
14801-130 – Tel. (16) 3332-3590
Fax (16) 3332-3566 – Araraquara
Rua Quinze de Novembro, 1.677
Centro – CEP 13560-240 –
Tel. (16) 3372-9503 – São Carlos



Franca

Gerente: Iroa da Costa Nogueira Lima
Rua Ângelo Pedro, 2.337 – São José
CEP 14403-416 – Tel. (16) 3723-
4188 – Fax (16) 3723-4483

Guaratinguetá

Gerente: Paulo Marcelo Tavares
(interino) – Rua Duque de Caxias,
100 – Centro CEP 12501-030
Tel. (12) 3132-6777
Fax (12) 3132-2740

Marília

Gerente: Fabio Ravazi Gerlach
Av. Sampaio Vidal, 45 – Barbosa
CEP 17501-441
Tel. (14) 3422-5111

Ourinhos

Gerente: Wilson Nishimura
Av. Horácio Soares, 1.012 – Jardim
Paulista – CEP 19907-020
Tel./fax (14) 3326-4413

Piracicaba

Gerente: Antonio Carlos de Aguiar
Ribeiro
Av. Independência, 527 – Centro
CEP 13419-160 – Tel. (19) 3434-
0600 – Fax (19) 3434-0880

Presidente Prudente

Gerente: José Carlos Cavalcanti
Rua Major Felício Tarabay, 408 –
Centro – CEP 19010-051 – Tel. (18)
3222-6891 – Fax (11) 3221-0377

Ribeirão Preto

Gerente: Rodrigo Matos do Carmo
Rua Inácio Luiz Pinto, 280 – Alto da
Boa Vista – CEP 14025-680
Tel. (16) 3621-4050

São João da Boa Vista

Gerente: Paulo Sérgio Cereda
Rua Getúlio Vargas, 507 – Centro
CEP 13870-100
Tel. (19) 3622-3166
Fax (19) 3622-3209

São José do Rio Preto

Gerente: Arthur Eugenio Furtado
Achoa
Rua Dr. Presciliano Pinto, 3.184
Jardim Alto Rio Preto – Tel. (17)
3222-2777 – Fax (17) 3222-2999

São José dos Campos

Gerente: Marimar Guidorzi de Paula
Rua Santa Clara, 690 – Vila Adyanna
CEP 12243-630
Tel. (12) 3922-2977
Fax (12) 3922-9165

Sorocaba

Gerente: Carlos Alberto de Freitas
Rua Cesário Mota, 60 – Centro
CEP 18035-200
Tel. (15) 3224-4342
Fax (15) 3224-4435

Sudeste Paulista

Gerente: Vlimir Sartori
Av. Andrade Neves, 1.811 – Jardim
Chapadão – Tel. (19) 3243-0277
Fax (19) 3242-6997 – Campinas
Rua Suíça, 149 – Jardim Ciça – CEP
13206-792 – Tel. (11) 4587-3540
Fax (11) 4587-9554 – Jundiaí

Sudoeste Paulista

Gerente: Augusto dos Reis Ferreira
Rua Ariovaldo de Queiroz Marques,
100 – Centro – CEP 18400-560
Tel. (15) 3522-4444 – Fax (15)
3522-4120 – Itapeva

Vale do Ribeira

Gerente: Daniel Almeida
Rua José Antonio de Campos, 297
Centro – CEP 11900-000
Tel. (13) 3821-7111

Votuporanga

Gerente: Alessandro Paes dos Reis
(interino) – Av. Wilson de Souza Foz,
4.405 – San Remo
CEP 15502-052
Tel. (17) 3421-8366
Fax (17) 3421-5353

PAEs (Postos Sebrae de Atendimento ao Empreendedor)

Adamantina – Rua Fernão Dias, 396 Tel. (18) 3521-1831, ramal 3133	Fernandópolis – Av. Primo Angelucci, 135 Centro – Tel. (17) 3465-3555	Limeira – Rua Prefeito Alberto Ferreira, 179 Centro – Tel. (19) 3404-9838	Rio Claro – Rua Três, 1.428 – Centro Tel. (19) 3526-5058
Altinópolis – Rua Coronel Joaquim Alberto, 10 Tel. (16) 3665-2885	Ferraz de Vasconcelos – Rua Bruno Altafin, 26 Centro – Tel. (11) 4675-4407	Lins – Rua Quinze de Novembro, 130 – Centro Tel. (14) 3522-1085	Salesópolis – Rua Quinze de Novembro, 811 Centro – Tel. (11) 4696-3412
Apiaí, Barra do Chapéu, Itaoca, Itapirapuã Paulista, Ribeira – Rua Leopoldo Leme Verneck, 268 Tel. (15) 3552-2765 – Apiaí	Franco da Rocha – Rua Coripheu de Azevedo Marques, 63 – Centro – Tel. (11) 4811-3282	Macatuba – Rua Desidério Minetto, 459 Centro – Tel. (14) 3298-2264	Salto – Rua Nove de Julho, 403 – Centro Tel. (11) 4029-7999
Arujá – Av. Antônio Afonso de Lima, 670, sala 6 – Tel. (11) 4653-3521	Garça – Av. Dr. Eustáchio Scalzo, 200, boxe 13 Residencial Estação Velha – Tel. (14) 3406-2488	Martinópolis – Praça Getúlio Vargas, s/n Antiga Fepasa – Centro – Tel. (18) 3275-4661	Santa Bárbara d'Oeste – Rua Riachuelo, 739 Centro – Tel. (19) 3499-7012
Assis – Rua Antônio Zuardi, 950 – Vila Cambuí Tel. (18) 3302-4406	Guaiá – Rua Oito, 500 – Tel. (17) 3332-5138	Matão – Rua Cesário Mota, 1.290 – Centro Tel. (16) 3382-4004	Santa Cruz do Rio Pardo – Av. Deputado Leônidas Camarinha, 316 – Centro Tel. (14) 3332-5909
Avaré – Rua Rio de Janeiro, 1.622 – Braz 1 Tel. (14) 3733-1366	Holambra – Av. Tulipas, 103 – Centro	Miguelópolis – Avenida Rodolfo Jorge, 555 Centro – Tel. (16) 3835-6644	Santa Fé do Sul – Av. Grandes Lagos, 141 Distrito Industrial II – Tel. (17) 3641-2063
Bariri – Rua Campos Sales, 582 – Centro Tel. (14) 3662-9400	Hortolândia – Rua Luis Camilo de Camargo, 470 – 1º andar – Tel. (19) 3897-9999	Mirassol – Rua Sete de Setembro, 1.855 Centro – Tel. (17) 3242-3135	Santa Isabel – Av. da República, 297 – Centro Tel. (11) 4656-1000
Birigüi – Rua Santos Dumont, 223 – Centro Tel. (18) 3641-5053	Ibitinga – Rua Quintino Bocaiúva, 498 – Centro Tels. (16) 3342-7194 e 3342-7198	Monte Aprazível – Rua Duque de Caxias, 520 Centro – Tel. (17) 3275-3844	Santana de Parnaíba – Estrada Tenente Meques, 5.405 – Tel. (11) 4156-4524
Biritiba Mirim – Rua João José Guimarães, 125 – Tel. (11) 4692-2568	Igarapava – Av. Maciel, 460 – Tel. (16) 3172-1709	Nhandeara – Rua Antonio Belchior da Silveira, 919 – Centro – Tel. (17) 3472-1230	Santa Rosa de Viterbo – Praça Antônio de Souza Figueira, s/n – Centro – Tel. (16) 3954-3822
Borborema – Rua Joaquim Martins Carvalho, 940 – Centro – Tel. (16) 3266-2148	Ilhabela – Av. Almirante Tamandaré, 651 Itaquanduba – Tel. (12) 3896-2440	Novo Horizonte – Rua Jornalista Paulo Falzeta, 1 Vila Paty – Tel. (17) 3542-7701	Santo Antonio de Posse – Rua Sasha Hemsse de Moraes, 137 – Centro – Tel. (19) 3896-3646
Bragança Paulista – Av. Antonio Pires Pimentel, 653 – Centro – Tel. (11) 4481-9100	Ilha Solteira – Rua Rio Tapajós, 158 – Zona Norte – Tel. (18) 3742-4918	Olímpia – Praça Rui Barbosa, 117 A – Centro Tel. (17) 3279-7390	São Caetano do Sul – Rua Pará, 80, 1º andar Centro – Tel. (11) 4226-3414
Buri – Rua Expedicionário Antonio Caetano de Souza Filho, 37 – Centro	Indaiatuba – Rua Eng. Fábio Roberto Barnabé, 2.800 (Prefeitura) – Tel. (19) 3834-9272	Orlândia – Rua Dez, 340 – Tel. (16) 3826-3935	São José do Rio Pardo – Praça Quinze de Novembro, 37 – Centro – Tel. (19) 3681-5050
Cachoeira Paulista – Rua São Sebastião, 191 Centro – Tel. (12) 3101-2365	Itanhaém – Av. Presidente Vargas, 757 Centro – Tels. (13) 3426-2000 e 3289-5818	Oswaldo Cruz – Av. Presidente Kennedy, 383 Centro – Tel. (18) 3529-1212	São Roque – Rua Rui Barbosa, 693 – Centro Tel. (11) 4784-1383
Caieiras – Av. Professor Carvalho Pinto, 290 Centro – Tel. (11) 4442-3256	Itapetininga – Rua Campos Sales, 230 – Centro Tel. (15) 3272-9218	Palmares Paulista – Rua Quinze de Novembro, 385 – Centro – Tel. (17) 3587-1176	São Sebastião da Grama – Av. Capitão Joaquim Rabelo Andrade, 198 – Centro Tel. (19) 3646-9702
Capão Bonito – Rua Sete de Setembro, 659 Centro – Tel. (15) 3542-4053	Itaquaquecetuba – Rua Valinhos, 52 – Monte Belo – Tel. (11) 4642-2121	Paraguaçu Paulista – Rua Sete de Setembro, 775 Tel. (18) 3361-6899	Serra Negra – Rua Paulina, 27 – Centro Tel. (19) 3842-2341
Capivari – Rua Padre Fabiano, 560 – Centro Tel. (19) 3491-3649	Itaquera – Rua Gregório Ramalho, 12, 1º andar Tel. (11) 6944-5099	Paranapanema – Rua Francisco Alves de Almeida, 605 – Tels. (14) 3713-1066/1160	Sertãozinho – Av. Afonso Trigo, 1.588 – Jardim Cinco de Dezembro – Tel. (16) 3945-5422
Caraguatatuba – Rua Siqueira Campos, 44 Centro – Tel. (12) 3897-8198	Itararé – Rua Sete de Setembro, 412 – Centro Tel. (15) 3532-1162	Paulínia – Av. Pres. Getúlio Vargas, 527 – Nova Paulínia – Tel. (19) 3874-9976	Sumaré – Rua Antônio Jorge Chebab, 1.212 Centro – Tel. (19) 3873-8701
Cardoso – Rua Deputado Castro de Carvalho, 1.841 – Centro – Tel. (17) 3453-1845	Itariri – Av. Nossa Senhora do Monte Serrat, s/n – Centro – Tel. (13) 3418-1924	Pedreira – Rua Siqueira Campos, 111 – Centro Tel.: (19) 3893-1247	Taboão da Serra – Rua Pedro Borba, 259 Jardim Maria Rosa – Tels. (11) 4701-0407
Catanduva – Rua São Paulo, 777 Higienópolis – Tel. (17) 3531-5313	Itatiba – Rua Coronel Camilo Pires, 225 Centro – Tel. (11) 4534-7896	Penápolis – Rua Ramalho Franco, 340 – Centro Tel. (18) 3652-1918	Tamboú – Rua José Lepri, 41 – Centro Tel. (19) 3673-9201
Cerqueira César – Rua José Joaquim Esteves, quiosque 4 – Centro – Tel. (14) 3714-4266	Itu – Rua do Patrocínio, 419 – Centro Tels. (11) 4023-6104 e 4023-5267	Pereúbe – Rua Riachuelo, 40 – Tel. (13) 3453-5610	Tanabi – Rua Capitão Daniel da Cunha Moraes, 388 – Centro – Tel. (17) 3272-1336
Conchal – Rua São Paulo, 431 – Centro Tel. (19) 3866-2552, ramal 24	Ituverava – Rua Cel. José Nunes da Silva, 277 Centro – Tel. (16) 3830-8908	Piedade – Praça da Bandeira, 81 – Tel. (15) 3244-3071	Taquaritinga – Rua Visconde do Rio Branco, 485 Centro – Tel. (16) 3252-2811
Conchas – Praça Tiradentes, 106 – Centro Tel. (14) 3845-3083	Jaboticabal – Esplanada do Lago, s/n – Vila Serra – Tel. (16) 3209-3322	Pindamonhangaba – Rua Albuquerque Lins, 138 – Tel. (12) 3643-1518	Taquarituba – Av. Cel. João Quintino, 68 Centro – Tel. (16) 3252-2811
Cravinhos – Rua Dr. José Eduardo Vieira Palma, 52 – Centro – Tel. (16) 3951-7351	Jacareí – Rua Alfredo Schurig, 283 – Centro Tel. (12) 3952-7362	Piraju – Rua Treze de Maio, 500 – Centro Tels. (14) 3351-1846 e 3351-3542	Tarumã – Rua das Orquídeas, 353, 1º andar – Tel. (18) 3329-1193
Cruzeiro – Rua Capitão Neco, 118 – Centro Tel. (12) 3141-1107	Jaguariúna – Rua Cândido Bueno, 843, salas 6 e 7 – Centro – Tel. (19) 3867-1477	Pirassununga – Rua Galício Delhero, 51 Tel. (19) 3565-8044	Tatuí – Praça Martinho Guedes, 12 – Centro Tel. (15) 3305-4832
Cubatão – Rua São Paulo, 311 – Centro Tel. (13) 3372-2525	Jales – Avenida Francisco Jales, 3.097 Centro – Tel. (17) 3632-6776	Poá – Rua Pedro Américo, 12 – Tel. (11) 4638-1980	Taubaté – R. Armando de Sales Oliveira, 457 Centro – Tel. (12) 3621-5223
Descalvado – Rua Madre Cecília, 397 Tel. (19) 3583-1325	Jardinópolis – Rua Artur Costacurta, 550 Área Industrial – Tel. (16) 3663-7906	Pompéia – Av. Expedicionário de Pompéia, 217 – Tel. (14) 3452-2825	Tupã – Av. Tapuias, 907 – Centro Tel. (14) 3441-3887
Diadema – Rua Turmalina, 108 – Jd. Donini Tel. (11) 4053-5400	Jaú – Rua Marechal Bitencourt, 766 Centro – Tel. (14) 3624-2106	Porto Feliz – Rua Ademar de Barros, 340 Centro – Tel. (15) 3261-9047	Ubatuba – Rua Dr. Esteves da Silva, 51 – Centro Tel. (12) 3834-1445
Dracena – Rua Brasil, 1.420 – Centro – Tel. (18) 3822-4493	José Bonifácio – Rua Domingos Fernandes Alonso, 133 – Tels. (17) 3265-9604/9605	Porto Ferreira – Rua Dona Balbina, 923 Centro – Tel. (19) 3589-2376	Urupês – Rua Barão do Rio Branco, 704 Centro – Tels. (17) 3552-1568 e 3552-2199
Embu – Rua Siqueira Campos, 100 – Centro Tel. (11) 4241-7305	Laranjal Paulista – Praça Armando de Sales Oliveira, 114 – Centro – Tel. (15) 3283-4282	Presidente Epitácio – Rua Paraná, 262 – Centro Tel. (18) 3281-1710	Valinhos – Av. Invernada, 595 – Vera Cruz Tels. (19) 3829-4019 e 3512-4944
Fartura – Rua Barão do Rio Branco, 436 Centro – Tel. (14) 3382-1792	Leme – Av. Carlo Bonfanti, 106 – Tel. (19) 3573-7108	Queluz – Rua Prudêncio de Moraes, 158 Centro – Tel. (19) 3147-1772	
	Lençóis Paulista – Rua Cel. Joaquim Gabriel, 11, 2º andar – Centro – Tel. (14) 3264-3955	Rancharia – Av. D. Pedro II, 484 – Centro Tel. (18) 3265-3133	

UM NOVO NÚMERO:
0800 570 0800
A QUALIDADE DE ATENDIMENTO DE SEMPRE.



O número de telefone da Central de Relacionamento
do SEBRAE-SP mudou: 0800 570 0800.

www.sebraesp.com.br



*Quem tem conhecimento
vai pra frente*

SEBRAE
SP