

Conexão

A photograph showing several women working in a textile workshop. In the foreground, a woman wearing glasses and a purple tank top is focused on her work. Behind her, another woman in a red shirt is also engaged in the task. The background is filled with colorful fabrics and sewing equipment, creating a busy and productive atmosphere.

ANO III – Nº 18 – FEVEREIRO/MARÇO 2009

SEBRAE
SP

Rede de prosperidade

Arranjo Produtivo de Bichos de Pelúcia de Tabatinga gera efeitos em cadeia, estimula empresas de outros setores, cria emprego e renda e aumenta a arrecadação municipal

MULHERES DE NEGÓCIOS: VENCEDORAS DO PRÊMIO RELATAM SUAS HISTÓRIAS

- ➡ O SEBRAE-SP executa ações diretamente com os empresários para melhoria da competitividade das empresas, objetivando viabilizar lucros e conseguir retorno dos investimentos.
- ➡ Fomenta o desenvolvimento de um ambiente favorável para a geração de pequenos negócios, definindo e influenciando políticas públicas que reduzam a burocracia e a carga tributária e beneficiem o empreendedorismo.
- ➡ Promove o fortalecimento dos elos de cadeias produtivas para inserção de maior número de pequenas empresas nos segmentos empresariais.
- ➡ Forma a base para o desenvolvimento de uma cultura empreendedora nas gerações futuras, como forma de ampliar o acesso ao trabalho e à renda.



COMPETITIVIDADE
COM O SEBRAE VOCÊ PODE

SEBRAE
SP

Central de Relacionamento
0800 570 0800
De segunda a sexta, das 8h às 22h - Apoio gratuito.
ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br

Pela preservação do emprego e da renda

Na primeira metade da década de 1990, tive a honra de presidir o Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, em uma conjuntura bastante diferente da que se apresenta neste biênio 2009/2010, que traz enormes desafios não apenas para a instituição, mas também para o Brasil e para o mundo. Naquela época, ao final do século 20, nosso maior problema era a inflação crônica, finalmente debelada pelo Plano Real. Hoje, no início do século 21, as atenções e as energias do país estão canalizadas para o esforço de manutenção do nível de emprego e renda, que, após quatro anos de consistente melhoria, dá preocupantes sinais de retrocesso, em razão de estarmos vivendo a mais grave crise já enfrentada pelo moderno capitalismo globalizado.

Temos certeza de que o país está pronto para superar mais este desafio. Nas duas últimas décadas o Brasil mudou, e para melhor. Como um dos agentes dessa mudança, o Sebrae-SP também evoluiu, tornando-se um fator decisivo para ajudar a reduzir as assustadoras taxas de mortalidade que no passado assombravam as micro e pequenas empresas.

Como resultado da harmonia entre as entidades membros do nosso Conselho Deliberativo, da sintonia com o Sebrae Nacional e da capilaridade proporcionada por uma rede de parceiros – que inclui representantes de todos os setores produtivos, universidades, institutos de educação e tecnologia, governo estadual e suas secretarias, prefeituras e câmaras de vereadores dos 654 municípios paulistas –, o Sebrae-SP expandiu suas ações de orientação e capacitação para centenas de milhares de MPEs. Apenas nos últimos dois anos, apoiamos empresas instaladas nas dezenas

Nas duas últimas décadas o Brasil mudou, e para melhor

de Arranjos Produtivos Locais e incubadoras, ajudamos a revitalizar o comércio varejista de vários pontos do estado e levamos inovação para milhares de pequenos produtores rurais. Tudo isso de forma presencial e virtual. O portal da entidade na internet atingiu a marca de 20 milhões de downloads.

Dante desse cenário, o compromisso que assumimos para este biênio, que coincide com o auge da crise financeira internacional, é manter a qualidade e expandir a quantidade de atendimentos que se estendem do artesão aos exportadores de alta tecnologia. Isso significa desenvolver novas metodologias, produtos e canais de acesso para os atuais e futuros empreendedores.

Significa também ser um agente proposito de políticas públicas que ajudem a desburocratizar e desobstruir os canais de financiamento, que permitam ampliar a competitividade e reduzir a distância entre os empreendimentos de pequeno porte e as inovações que em velocidade vertiginosa revolucionam as relações de mercado.

Este é o compromisso que renovamos com os nossos clientes e parceiros: vamos trabalhar incansavelmente pela consolidação das micro e pequenas empresas como principais agentes de geração de emprego e renda. É nossa contribuição para superar o enorme desafio que desponta para os próximos dois anos. 

Laiz Prado/Luz



Abram Szajman, Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, da Fecomercio e do sistema Sesc/Senac

Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

Federação do Comércio do Estado de São Paulo – Fecomercio
Abram Szajman – Presidente

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 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

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: Alice Castanheira, Beatriz Vieira, Cinthia de Paula,

Daniela Pita e Marcelle Carvalho

Apoio: Natalia Silva de Macedo, Silmara Neves e Valéria Capitani

Fotografia: Arnaldo J. Oliveira

Produção

CDN Comunicação Corporativa

Diretor: Gerson Penha

Editor-executivo: Ricardo Marques da Silva

Apoio: Sandra Motta

Editor de arte: Renato Yakabe

Editora de fotografia: Luludi

Reportagem: Beth Matias, Miriam Bizarro, Natália Viana,
Sandra Motta e Telma Regina Alves

Fotografia: Agência Luz (André Bonamini, Denise Guimarães,
Epitácio Pessoa, Luludi, Luiz Prado, Marcelo Soares, Milton
Mansilha, Ricardo Lima 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

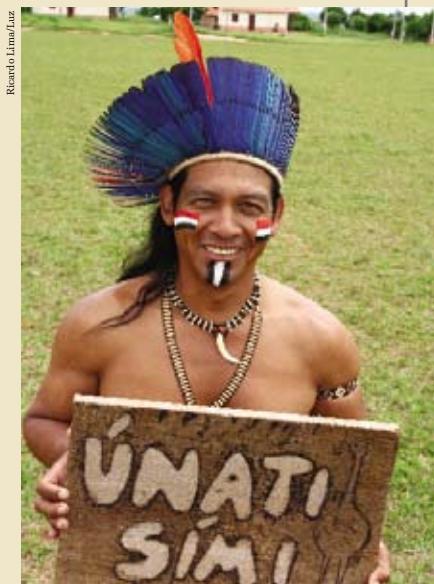
Visite nosso portal: www.sebraesp.com.br

sumário



16 Todos ganham

APL de Bichos de Pelúcia
de Tabatinga e Câmara
Setorial geram benefícios em
cadeia e mudam o perfil de
desenvolvimento do município



5 Mensagem da Diretoria

Micro e pequenas empresas
reúnem condições para criar os
empregos de que o país precisa

6 Notas

Escritórios Regionais de Ourinhos e
Votuporanga ganham novas sedes

10 Posse

Abram Szajman, novo presidente do
Conselho Deliberativo do Sebrae-SP,
anuncia metas para superar a crise

12 Fibra feminina

Os relatos exemplares das seis
vencedoras da etapa paulista do
Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

23 Turismo

Aldeia da etnia terena faz parte
dos circuitos turísticos criados para
estimular a geração de renda e
emprego em duas regiões paulistas

26 Agricultura orgânica

Produtores rurais do Sudoeste
Paulista unem-se em associações
para conquistar nichos de mercado

30 Associativismo

Projeto de Acesso a Mercados dá
fôlego às indústrias do setor de
alumínio de Ferraz de Vasconcelos

32 Pesquisa

Micro e pequenas empresas fazem
uso cada vez mais intensivo dos
recursos de informática

Foto da capa:
Milton Mansilha/Luz

Expandir na crise

Em tempos de crise econômica mundial, tem ficado cada dia mais comum nos depararmos com notícias sobre numerosas e crescentes listas de trabalhadores sendo demitidos e com um problema social, que ainda não havia sido controlado – o desemprego –, ganhando força e ares de desesperança. Segundo a Organização Internacional do Trabalho (OIT), a crise colocou um ponto final num ciclo de queda de desemprego na América Latina que durou cinco anos consecutivos até 2008. Segundo analistas da entidade, estima-se que essa interrupção gere 2,4 milhões de desempregados nos próximos 24 meses.

Diante desse quadro preocupante, é chegada a hora de debater propostas para reduzir ou evitar o crescimento do desemprego. Sem sombra de dúvida, uma das alternativas mais viáveis é o incentivo aos pequenos negócios, engrenagens fundamentais para alavancar o crescimento econômico do país.

Este é o momento
de mudar a postura
em relação ao
empreendedorismo

Somente no estado de São Paulo são mais de 1,5 milhão de micro e pequenas empresas, e cada uma delas emprega, em média, três pessoas. Com o estímulo adequado para que cada um desses estabelecimentos crie mais um posto de trabalho, já teríamos resolvido boa parte do problema de emprego da América Latina.

Faz-se necessário e urgente um esforço coletivo da sociedade para desenhar um ambiente propício ao desenvolvimento. Para gerar empregos, é preciso alinhar todas as ferramentas de políticas públicas na mesma direção, investir no segmento, priorizar a educação, desburocratizar processos e melhorar o ambiente para que o empresário consiga prosperar nesse mar de incertezas.

O estado de São Paulo deu um bom exemplo nessa direção. Só no primeiro semestre de 2009, o Banco do Povo Paulista anunciou a liberação de R\$ 80 milhões para microcrédito – mais do que tudo que foi aplicado em 2008 –, para fomentar os microempreendimentos e gerar empregos. As micro e pequenas empresas deverão ser beneficiadas também com recursos de R\$ 1 bilhão de crédito disponibilizados pela Agência Estadual de Desenvolvimento, benefício ao qual os empreendedores devem ficar atentos para usufruir.

Outra sinalização positiva é a implantação do MEI (Micro-Empreendedor Individual), prevista para julho deste ano, que deve permitir a formalização de boa parte dos mais de 3 milhões de informais na economia paulista.

Estamos diante de uma oportunidade única. Mais do que remediar a situação, este é um momento de mudar a postura em relação ao empreendedorismo. São possíveis ações que vão desde a redução da burocracia enfrentada pelos empresários, como a criação de Salas do Empreendedor nos municípios e a implantação da Lei Geral Municipal, até a adoção de cadeiras de empreendedorismo nas escolas e universidades, para formar uma geração protagonista de sua história e mais bem preparada para enfrentar uma sociedade em crise, carente de líderes.

Essa receita, embora simples, pode gerar grandes transformações. Por mais complexo que seja o momento que vivemos, vale a pena construir um Brasil mais forte e soberano. 

(((NOTAS)))

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

Atendimento de ponta

Os Escritórios Regionais do Sebrae-SP em Ourinhos e Votuporanga ganharam novas sedes, no fim de 2008, já construídas de acordo com o novo conceito de atendimento da entidade – atuação na ponta, bem próxima ao empreendedor. As novas unidades passam a ser referência para todas as sedes dos Escritórios Regionais em São Paulo. “Estamos promovendo uma uniformização estadual, e cada vez mais queremos que o cliente se sinta bem recebido”, afirma Paulo Arruda, diretor técnico da entidade. Estruturalmente, as novas unidades estão bem diferentes. Logo na entrada, foram instalados balcões de atendimento para orientação individual e a recepção. Há salas de reuniões destinadas aos trabalhos do corpo técnico

do Sebrae-SP, gerência e demais parceiros da entidade e espaços destinados às práticas de cursos e palestras.

Em Votuporanga, a nova sede tem 472 m² construídos, com três salas de treinamento, sala de reuniões, sala de webconferência e uma área de trabalho comum, separada por divisórias baixas, que permite maior integração entre os setores internos do Escritório Regional – atendimento ao cliente, desenvolvimento de projetos e administrativo-financeiro.

A sede de Ourinhos foi inaugurada durante as comemorações dos dez anos de atuação do escritório na região. Com 500 m², o imóvel conta com três amplas salas para a capacitação de empreendedores, palestras e seminários.



Milton Dallari, diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP (acima), e Paulo Arruda, diretor técnico: sedes refletem o novo conceito de atendimento



Fotos: Sebrae-SP

Incentivo à formalização

A Lei Complementar 128, sancionada pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva em 19 de dezembro de 2008, promete mudar o dia-a-dia de milhares de empreendedores. Foram realizados os seguintes ajustes à Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, reivindicados pelo segmento: entrada de novas atividades no Simples Nacional e criação de nova personalidade jurídica, o Micro-Empreendedor Individual (MEI), entre outras alterações. A figura do MEI, que vigora a partir de 1º de julho de 2009, deve beneficiar mais de 10 milhões de empreendedores no país. Podem se inscrever como MEI empreendedores como vendedores ambulantes, costureiras, sapateiros e artesãos com receita bruta anual de até R\$ 36 mil e que optarem pelo Simples Nacional.

Entre outras mudanças aprovadas, estão as novas regras do Simples Nacional, que passaram a vigorar em 1º de janeiro deste ano e ampliaram os segmentos que podem aderir ao sistema tributário simplificado. Foram reenquadradados em tabelas mais benéficas do ponto de vista tributário atividades como escritórios de serviços contábeis, serviços de vigilância, limpeza e conservação. Em relação ao ICMS, a nova lei permite resolver questões como a cobrança do diferencial entre alíquota interna e interestadual, uniformização das regras da substituição tributária em todos os estados e da retenção do ISS pelos municípios. Além disso, a lei dá autonomia para estados e municípios concederem incentivos tributários às micro e pequenas empresas sem depender do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz).

Novas parcerias no Vale do Ribeira

Deixar para trás a imagem de região mais pobre do estado de São Paulo: essa é a proposta de desenvolvimento territorial apresentada pelo Sebrae-SP em 17 de dezembro a prefeitos eleitos, vereadores, presidentes e representantes das associações de produtores, sindicatos rurais, associações comerciais, entidades públicas e de pesquisa e produtores dos 15 municípios da região do Vale do Ribeira durante o I Encontro de Fortalecimento de Parcerias.

O evento, promovido pela entidade com apoio do Rotary Club de Registro, reuniu cerca de 100 pessoas. Foram anunciados os planos da entidade para o Vale do Ribeira em 2009, entre os quais o fortalecimento das cadeias produtivas do agronegócio, em especial o apoio à pesca de captura e à cultura do palmito; a elaboração de projeto de desenvolvimento do turismo regional e do artesanato; e ações estruturantes nos segmentos do comércio e da indústria.



Seminários reúnem prefeitos eleitos

Para discutir a importância da micro e pequena empresa na economia dos municípios e a necessidade de elaborar programas para facilitar a abertura de negócios, duas turmas de 30 prefeitos eleitos das regiões de Presidente Prudente e Sorocaba participaram dos Seminários de Políticas Públicas Municipais

para Prefeitos Eleitos, organizado pelo Sebrae-SP em Presidente Prudente (dias 10 e 11 de novembro) e Cabreúva (20 e 21 de dezembro).

Os seminários, com duração de dois dias, buscam promover a atualização conceitual e prática em políticas públicas municipais de apoio aos pequenos negócios, fortalecimento da rede de prefeitos empreendedores e integração com as equipes do Sebrae-SP.

Ainda neste primeiro semestre deverão ser realizados outros três eventos semelhantes em Taubaté, na região central do estado e na capital, em datas a definir.



Ricardo Tortorella (*à dir.*), superintendente do Sebrae-SP

Turismo mais forte

Autoridades de Espírito Santo do Pinhal e Caconde, juntamente com o Escritório Regional do Sebrae-SP em São João da Boa Vista, assinaram, no dia 9 de dezembro, um acordo para incrementar as ações para o Programa de Desenvolvimento do Turismo, Cultura e Artesanato (PDTCA) do Sebrae-SP. O acordo envolveu importantes parceiros do Sebrae-SP na região, como prefeituras, associações comerciais, empresários e lideranças comunitárias que formam o Comitê Gestor. A intenção é unir esses segmentos e alavancar as iniciativas nas áreas de cultura, turismo e artesanato.

Espírito Santo do Pinhal tem um grande e conhecido potencial histórico e cultural, no recebimento de turistas para a prática de esportes de aventura e no meio rural, como as fazendas antigas de produção de café. Uma estância climática por sua temperatura amena, Caconde conta com um cenário de beleza natural ainda não muito explorado e promete ser um novo paraíso do ecoturismo.



Ricardo Tortorella, superintendente do Sebrae-SP; Eduardo Fukuyama, Ana Maria Coelho, gerente da entidade no Alto Tietê, e os diretores Milton Dallari e Paulo Arruda, na cerimônia de premiação

Relato premiado

O relato *Arô, buona sera!*, que conta o caso de sucesso do dekassegui Roger Kayasima, proprietário da rotisseria Iris Massas, em Mogi das Cruzes, deu a Eduardo Koji Fukuyama, analista do Sebrae-SP no Alto Tietê, a segunda colocação no Prêmio Academia de Casos de Sucesso Sebrae, o que lhe proporcionou a ocupação da cadeira vitalícia número 8 da Academia do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. A entidade edita anualmente uma coletânea de casos de sucesso, observados e relatados por colaboradores do Sistema. No dia 16 de dezembro aconteceu, em Brasília, o lançamento da coleção Histórias de Sucesso Sebrae 2008, composta de 27 livros e 55 casos de sucesso.

"Quando retornei do Japão, pouco antes de ingressar no Sebrae-SP, prometi para mim mesmo que um dia ajudaria de alguma forma os meus amigos dekasseguis, que carecem de orientações em todos os sentidos, principalmente de ordem financeira", explicou Koji.

Café certificado

Um grupo de 27 produtores de café da Associação Giocondo Bassetto, que conta com 61 associados, conquistou a certificação Fair Trade (Comércio Justo), por meio da parceria com Sebrae-SP em Botucatu, que proporcionou subsídios em tecnologia e disponibilizou recursos orçamentários, financeiros e orientações técnicas e metodológicas. Fair Trade é um conjunto de práticas

Itapira abriga a 78ª incubadora

Uma parceria entre a prefeitura de São João da Boa Vista e o Sebrae-SP viabilizou a implantação da 78ª incubadora de empresas do estado, inaugurada em 23 de dezembro. Com mais de 1 mil m² de área, a incubadora já abriga oito empresas dos segmentos de confecção, retífica, informática, serviço de viagem e injeção de plástico e paletes e cinco associados dos setores de metalurgia, confecção, agroindústria e produção de telhas e tijolos modulares.

O prefeito Antonio Hélio Nicolai disse estar realizando um sonho da cidade planejado há anos. "Entendo que a incubadora de Itapira irá transformar boas ideias em produtos. Os futuros empresários terão, agora, toda a estrutura oferecida pela prefeitura e pelo Sebrae-SP, a fim de consolidar suas atividades no galpão e, mais tarde, ganhar o mercado de forma qualificada e totalmente estruturada", afirmou.



O prefeito Antonio Nicolai e o diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP, Milton Dallari, descerram a placa de inauguração da incubadora

comerciais que refletem preocupação com bem-estar social, econômico e ambiental dos pequenos produtores. Desde 2007, os participantes do Projeto de Agronegócios da Cadeia do Café, denominado "Do campo a xícara", aderiram às regras e requisitos de padrão internacional que permeiam a relação entre comprador e fornecedor, na gestão da cadeia produtiva e comercial, referentes a meio ambiente, normas trabalhistas e legislação.

)))

Artefatos de cimento

O Sebrae-SP, em parceria com a Associação Brasileira de Cimento Portland (ABCP), realizou nos dias 9 e 10 de dezembro, em Campinas e Jundiaí, o 1º Encontro da Indústria de Artefatos de Cimento da Região Sudeste Paulista. O objetivo foi reunir donos de micro e pequenas empresas para participar de um programa a ser implantado na região destinado exclusivamente ao setor. O Programa de Desenvolvimento Empresarial para Empresas de Artefatos de Cimento tem como meta transmitir aos fabricantes o conhecimento nas áreas gerencial e técnica das duas entidades, trazendo para as empresas um conjunto de ações estruturadas que leve ao aumento de produtividade, lucratividade, competitividade e qualidade de seus produtos. Além de cursos de gestão empresarial, que vão oferecer ferramentas para diminuição do desperdício e aumento dos lucros, o programa prevê acompanhamento individual em que especialistas vão detectar eventuais falhas em cada processo.

Pequenas na 36ª Couromoda



O Sebrae-SP apoiou a participação de um grupo de 53 empresários de Franca e Birigui na 36ª edição da Couromoda – Feira Internacional de Calçados, Artigos Esportivos e Artefatos de Couro, realizada entre 12 e 15 de janeiro no Anhembi, na capital. Maior evento do setor da América Latina, a feira abriu a temporada de negócios no setor e atraiu a atenção de lojistas e distribuidores de todo o Brasil, além de importadores de mais de 70 países. As empresas apoiadas pelo Sebrae-SP – 32 de Franca, 15 integrantes do Arranjo Produtivo Local e seis da Incubadora de Birigui – expu-

seram seus produtos em três estandes. O grupo mostrou-se satisfeito com os resultados. "Fechamos negócios com lojistas do Brasil e do exterior", afirma Tânia Cristina Alves Silva, 41, proprietária da Pathway, de Franca. Segundo Cássio Muriel Betine, coordenador da Incubadora de Birigui, o resultado foi além da expectativa: "No balanço das seis empresas, comercializamos 35 mil pares". Em 2008, o investimento no evento gerou bom retorno. Para cada R\$ 1 investido, houve retorno financeiro médio de R\$ 9,08 por empresa de Franca e de R\$ 6,38 para as de Birigui, durante a feira.

Conteúdo para lan houses

Durante a segunda edição brasileira do Campus Party, foi lançado o projeto Conexão Cultura, da Fundação Padre Anchieta, em parceria com o Sebrae-SP e outras instituições. O objetivo é oferecer conteúdo de qualidade aos usuários de lan houses de todo o Brasil, por meio de uma barra de ferramentas instalada nos micros. "Vamos levar formação

e informação a esse público formado, na maioria das vezes, por quem está se definindo na questão do trabalho", disse Paulo Arruda, diretor técnico do Sebrae-SP. A etapa inicial prevê a participação de mil lan houses da Grande São Paulo.

Os conteúdos foram formatados a partir do mapeamento do perfil dos frequentadores. Segundo dados da Associação Brasileira de Centros de Inclusão



Digital, há, no Brasil, 90 mil lan houses, a maioria na informalidade. O Sebrae participou do Campus Party com sete atividades nas áreas de inclusão digital e na orientação a novos empresários.

Poder de reação

Abram Szajman assume a presidência do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP convicto de que as micro e pequenas empresas têm capacidade para superar a crise

Entre as metas do Sebrae-SP para os próximos dois anos, segundo o novo presidente do Conselho Deliberativo, Abram Szajman, estão a busca de medidas que permitam às micro e pequenas empresas desfrutar de justiça fiscal e ter mais acesso ao crédito. “Vamos procurar atender ao segmento da maneira mais eficiente possível, adaptados a situações que o mundo moderno exige em relação a tecnologia, gerenciamento e financiamento e em todas as áreas necessárias para que as empresas tenham uma vida mais longa e mais fácil. Faremos pressão sobre a área governamental, para mostrar que é a partir do crescimento dos pequenos negócios que chegaremos aos grandes empresários do futuro”, destacou.

Szajman assumiu a presidência do Conselho Deliberativo em 13 de janeiro, para um mandato que compreende o biênio 2009/2010. A cerimônia também deu posse à diretoria composta pelo diretor-superintendente



Luis Prado/Luz

Abram Szajman, novo presidente do Conselho Deliberativo:
“As micro e pequenas empresas são criativas e ágeis”

Balanço e metas

Fortalecer e integrar as cadeias produtivas em todos os segmentos, contribuir para a redução da mortalidade das micro e pequenas empresas, apoiar os pequenos empreendimentos e ajudar a promover o desenvolvimento socioeconômico no estado de São Paulo: estas foram metas importantes do Sebrae-SP no biênio 2007-2008, com sensíveis e objetivos avanços. Nesses dois anos, foram registrados mais de 300 mil atendimentos, cerca de 240 mil empreendedores capacitados em gestão e ações de apoio a empresas de 23 Arranjos Produtivos Locais (APLs) e 79 incubadoras, estas últimas envolvendo 1.356 empreendimentos, que proporcionam cerca de 7 mil empregos diretos. O portal da entidade na internet fez a diferença na área de comunicação: informações e ações de orientação empresarial foram disponibilizadas de forma acessível ao público, com registro de mais de 20 milhões de downloads no período. No âmbito do Sistema Agroindustrial Integrado (SAI), principal ferramenta de atuação do Sebrae-SP na cadeia de agro-negócios, a metodologia foi atualizada em 2008, para dar prioridade ao atendimento

Ricardo Tortorella, o diretor administrativo-financeiro Milton Dallari e o diretor técnico Paulo Arruda, todos reeleitos.

Szajman sucedeu a Fábio de Salles Meirelles, que preside o Sistema Faesp-Senar-AR/SP. Eleito por unanimidade, em 12 de dezembro, Szajman, que também preside a Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomercio), retorna ao Sebrae-SP depois de 14 anos, em sua terceira passagem como dirigente da entidade – foi presidente do Conselho nos biênios 1992-1993 e 1994-1995. Paulistano, presidente do Conselho de Administração do Grupo VR, do Centro do Comércio do Estado de São Paulo e dos Conselhos Regionais do Sesc e do Senac, Szajman ocupa ainda a 1^a vice-presidência da Confederação Nacional do Comércio e transmítiu uma mensagem de otimismo



Reunião realizada em 13 de janeiro, na sede do Sebrae-SP, empossou os dirigente da entidade para o biênio 2009-2010

Luhut/Luz

para o segmento: “Acho que a crise financeira internacional significa, sobretudo, redução de crédito e atinge principalmente as grandes empresas. Mas trate-se de um momento passageiro. Acredito que já no segundo semestre deste ano teremos uma normalização. As micro e

pequenas empresas são criativas e ágeis e conseguirão sobrepujar as dificuldades”, previu.

Avanços significativos – Fábio Meirelles também acredita que não há por que temer um cenário adverso na economia: “Nós, do Sebrae-SP, estamos preparados para continuar avançando de forma sólida, combatendo sempre a mortalidade das empresas”, afirmou. Meirelles destacou como uma das grandes conquistas da entidade, ao longo dos últimos anos, justamente a queda da mortalidade no segmento. “Não tivemos nenhum problema grave no biênio 2007-2008, apenas as dificuldades naturais de uma entidade que quer avançar. Houve um esforço conjunto, amparado pelo Conselho Deliberativo, e esse foi o ponto alto que nos levou aos melhores resultados”, acrescentou o ex-presidente. ▲

coletivo e à evolução das competências de grupos. Destacaram-se ações na cadeia do leite, nas incubadoras de agronegócios e em fruticultura, apicultura, ovinocultura e produção de cachaça, entre outros projetos. O biênio 2007/2008 foi marcado ainda pelo incentivo à aprovação e à adaptação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, por meio da promoção de 29 debates em 127 municípios, fomento à educação e à cultura empreendedora, incentivo à inovação e registro de pelo menos 50 empresas beneficiadas com recursos e financiamento para desenvolver e implantar novas tecnologias. Trinta e três projetos foram desenvolvidos no período pela Área de Negócios em Turismo, Cultura e Artesanato, visando

à capacitação de empresários do setor, desenvolvimento de produtos, sensibilização e envolvimento das comunidades. Também são desafios para 2009-2010, segundo Szajman, ampliar a competitividade das empresas, conhecer a fundo o tamanho da crise e definir como o Brasil e o estado de São Paulo podem se preparar para absorvê-la, ampliar os investimentos voltados ao desenvolvimento de novas metodologias, produtos e canais de acesso aos empreendedores e investir na modernização da entidade e no aperfeiçoamento dos colaboradores, com projetos dedicados à desburocratização e à aproximação entre os pequenos empreendimentos e às inovações que ocorrem no mundo.

Por Sandra Motta
Colaborou: Eliane Santos

Jeito feminino de empreender

Vencedoras da etapa paulista do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios mostram que vale a pena perseverar e acreditar nos sonhos

O universo empresarial e as organizações do terceiro setor têm pontos comuns, especialmente em períodos de conjuntura econômica negativa: sempre é preciso muito jogo de cintura, perseverança, instinto e espírito empreendedor para dar a volta por cima e superar tantos desafios. Munidas dessas características e estimuladas por coragem e determinação, seis mulheres de fibra – Simone, Lenita, Cintia, Leandra, Giovana e Deli – transformaram dificuldades em oportunidades, ajudaram a construir empresas e entidades sólidas, geraram empregos e criaram importantes vínculos com a sociedade. Com justiça, foram as vencedoras

da edição paulista do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios 2008.

O prêmio tem o objetivo de reforçar o papel de destaque da mulher no empreendedorismo nacional e inspirar o surgimento de novos negócios. Na etapa paulista, inscreveram-se 274 empreendedoras de todos os cantos do estado. Destas, 15 foram selecionadas para disputar os primeiros lugares. Nos relatos que se seguem ficam claros os motivos pelos quais essas seis empreendedoras se destacaram. Suas histórias podem ser o estímulo necessário para despertar a coragem de muita gente, para que arregacem as mangas para o futuro.

Pedras no caminho



1º lugar

"Tenho em mim todos os sonhos do mundo", disse Fernando Pessoa. Quem conhece a trajetória de **Simone Cristina Costa e Souza**,

primeiro lugar no Prêmio Mulher de Negócios 2008, categoria Empresa, sabe que ela incorpora em sua vida o verso do poeta português. Filha de um agricultor e de uma dona-de-casa, Simone nasceu no distrito de Teçaindá, a 18 km de Martinópolis, Oeste Paulista. Estudou em escola pública e, com dificuldade, cursou a faculdade de Letras. Trabalhou

como recepcionista de um hospital de Martinópolis e divulgadora de produtos na praça da República, na capital. Logo que chegou a São Paulo, o marido foi fazer um curso no Canadá. Sozinha, aprendeu a se virar. "Morei na casa de amigos, dormindo em um colchonete. Peguei muitas vezes o metrô errado. Saía às 5 horas da manhã de São Bernardo do Campo para vender cursos no centro." Foi assim, segundo Simone, que aprendeu a negociar.

Terminada a faculdade em Guarulhos, decidiu lecionar. Deu aulas de português e depois foi convidada a ensinar inglês. Chegava aí o primeiro grande obstáculo: Simone não tinha fluência na língua, mas



Paixão pelo cooperativismo



1º lugar

"Em vez de correr por si só, vamos correr juntos." Foi por acreditar nessa ideia que

Lenita Rodrigues

ajudou a criar, há três anos, a Cooperativa de Produção de Artesãos e Artistas Plásticos de Campinas (Cooper Art Camp). Apaixonou-se pelo cooperativismo e virou especialista. Vencedora do Prêmio na categoria Grupo de Produção Formal, Lenita trabalhou duro para juntar pessoas interessadas em cooperativismo, depois de militar por 43 anos no magistério em Brasília e em Campinas. Em 2003, aposentou-se. "Foi uma fase maravilhosa da minha vida. Não vi o tempo passar." Com a aposentadoria, Lenita conseguiu tempo para exercer uma atividade que aprendeu desde criança: o artesanato.

"Aprendi a costurar e bordar com minha mãe. Quando me aposentei fiz vários cursos de reciclagem, como pintura em tecido, macramê, craquelê, découpage, patchwork. Os primeiros trabalhos começaram a ser vendidos para conhecidos. A primeira tentativa de formar uma cooperativa se frustrou. Três meses depois, as pessoas já haviam desistido: "Começamos novamente com quatro pessoas. Depois convidamos mais 20". Em 2005, nascia a Cooper Art Camp, que atualmente possui 32 associados e um espaço de comercialização. Lenita começou como coordenadora e tornou-se presidente. "Temos uma linda loja com nove ambientes bem decorados, em um casarão ao lado do Centro de Convivência de Campinas, que abriga um centro de arte e cultura. Não há funcionários. Trabalhamos de segunda a domingo e os artesãos se revezam para atender os clientes, vendendo mais de 3 mil itens."



Lenita orgulha-se de dizer que a cooperativa mudou a vida de algumas pessoas: "Tem gente aqui que não conseguia um salário mínimo por mês e hoje tira até R\$ 1.000". Ela também tem uma preocupação especial com a formação das pessoas: "Fazemos parcerias com universidades, principalmente nas áreas de educação e psicologia, e os artesãos participam de palestras do Sebrae-SP". A ex-professora diz que seu maior sonho é que o valor social do cooperativismo seja reconhecido: "Nosso trabalho precisa ser valorizado e ter apoio governamental".

decidiu encarar o desafio. Estudava à noite em casa para poder ensinar de dia. Procurou um curso de inglês, mas logo ficou grávida e desistiu. Com as aulas, comprou apartamento e carro, tudo financiado. Mas o marido foi demitido da empresa em que trabalhava, logo após o nascimento do segundo filho. "O que eu ganhava não dava para pagar as prestações. Bateu o desespero." Conversando com um franqueado da rede de escolas de inglês CNA, Simone se interessou: "Iniciei os contatos com a franqueadora. Havia possibilidade de montar uma unidade em Presidente Prudente. Fiquei três meses estudando e amadurecendo a ideia. O valor inicial para abrir a franquia veio da venda do apartamento e do refinanciamento do carro.

"Minha família me chamou de louca. Os parentes desaparecerem com medo de um pedido de empréstimo." A empresária voltou para a casa dos pais, com marido e dois filhos. "Abri a escola em novembro de 2001 e fui atrás dos alunos." Em março de 2002, abriu a escola, com 319 matrículas, e hoje tem 700 alunos. Segundo Simone, sua escola tem como diferenciais transparência no atendimento e a visão de futuro. "Quero sempre estar um passo à frente da concorrência. Lançamos um transporte para quem não tem tempo de levar os filhos para a aula, e a concorrência já copiou", diverte-se. Simone deu bolsas de estudos a alunos carentes: "As pessoas precisam acreditar. De cada experiência eu tiro algo proveitoso".

• Portal do Aluno

• Calendário Letivo

• Agenda de Eventos

CNA
Inglês Definitivo

Pioneira em fotos digitais



Na lente de uma câmera, **Cintia Duarte**, segundo lugar no Prêmio Mulher de Negócios, categoria Empresa, fez sua trajetória empreendedora.

Mas o começo foi difícil. Abandonou uma carreira promissora em uma farmácia em Lençóis Paulista para se dedicar integralmente à fotografia. O marido deu apoio relativo: "Ele me perguntou se eu conseguiria ter o mesmo rendimento da farmácia. Garanti que iria ganhar mais". Cintia montou um estúdio improvisado em uma casa na periferia de Lençóis. Dedicou-se a pesquisar novos produtos e fornecedores e atraiu clientes.



No meio do percurso, com a chegada do processo digital, precisou reaprender a fotografar. Especializou-se em São Paulo e levou para Lençóis o mundo digital e os produtos personalizados. O negócio cresceu, e as exigências também. Chegou à conclusão de que faltava uma boa loja de fotografias na cidade. Com orientação do Sebrae-SP, encontrou um ponto e conseguiu financiamento do Banco do Povo para abrir a Cintia Fotografias, em 2005. "Paguei feliz da vida cada prestação." Hoje emprega oito funcionários e vários autônomos. Contabiliza uma média de seis eventos por mês, mas faz questão ainda de atender todos os noivos pessoalmente. "Sei que hoje o meu grande diferencial é a qualidade, tanto no atendimento como no produto oferecido", afirma.

Ajuda que veio do lixo



Leandra Barboza

Vila Boas trabalha desde os 13 anos. Foi doméstica, tem apenas a 6ª série, mas atualmente preside a Associação de Catadores de Materiais Recicláveis de Martinópolis (Acamart). O trabalho de Leandra foi reconhecido pelo júri do Sebrae, que concedeu a ela o segundo lugar no Prêmio Mulher de Negócios, categoria Grupo de Produção Formal.

A oportunidade de trabalhar como cooperada mudou a vida de Leandra. Pobre e sem condições de dar à filha de 9 anos o que ela precisava, Leandra se deprimia: "Tudo o que eu tinha era doado, roupas, móveis, tudo. Eu que-

ria mudar". Na Acamart, começou como separadora, na esteira de reciclagem. Aos poucos foi se destacando como líder, até chegar à presidência. Hoje, os 13 cooperados reciclam mensalmente 25 toneladas de material, vendido a uma empresa de Presidente Prudente.

"Agora eu tenho segurança. Nunca fui registrada nem pagava INSS. Agora consegui comprar um carro. A associação é tudo na vida de quem trabalha aqui." Leandra se esforça para que a Acamart cresça e mais pessoas possam ser incluídas. "Agora eu não preciso mais ser ajudada, e sim ajudar." Como mulher e cidadã, ela diz estar realizada: "Meu marido me admira, e sei que o nosso trabalho está contribuindo para as próximas gerações. Sem reciclagem, não haverá futuro para o planeta".



Uma forasteira em Brotas



3º
lugar

Giovana Guedes Barbieri, terceiro lugar no Prêmio, na categoria Empresa, tinha 21 anos quando largou

a faculdade para entrar em uma empreitada ousada: com a mãe e dois irmãos, mudou-se de São Paulo para Brotas e ajudou a família a montar uma agência de turismo de aventura. O primeiro desafio: vencer a concorrência. Ela conta que foi uma das últimas agências a se estabelecer em Brotas: "Os concorrentes diziam que logo viraríamos um restaurante. Éramos os forasteiros". Em três meses, a Ecoação já era respeitada pela própria concorrência.

Uma inovação diferenciou a agência: os passeios com os turistas eram fotografados: "Ninguém na cidade havia tido essa ideia". A empresa não parou mais de inovar, oferecendo pacotes para deficientes e pessoas da terceira idade. A mãe e a irmã deixaram o negócio um ano depois, e Giovana se viu sozinha. Trabalhando de segunda a segunda, dez horas por dia, ficou à beira de um estresse. Brigou e perdeu bons funcionários, mas contornou a situação e montou uma das melhores equipes de Brotas. São 15 funcionários registrados e mais 100 autônomos.

A Ecoação cresceu muito, e hoje possui dois ônibus e dois microônibus. Atende por mês mais de 2 mil turistas de todo o Brasil e alguns estrangeiros.



Mulheres protegidas



3º
lugar

O bairro de Americana-
nópolis é um dos
mais violentos da
capital paulista.
Mas isso nunca
intimidou a historiadora **Deli Espíndola**,

terceira colocada no Prêmio, na categoria Grupo de Produção Formal, quando começou a trabalhar em 2000 na ONG Aldeia do Futuro. Deli é coordenadora da Aldeia de Mulheres, responsável pela programação de atividades de fortalecimento das mulheres da comunidade. Grande parte das mudanças foi introduzida por ela, como as aulas de criatividade. Outra ideia foram as saídas culturais para conhecer a cidade: "Aqui se vive num mundo à parte. Tem gente



que nunca foi ao centro". Introduziu o programa de qualidade e a visão empresarial do negócio, e o núcleo atraiu a atenção de designers e arquitetos. Participam da Aldeia 228 mulheres. Os trabalhos, a maioria em tecidos, são feitos a partir de resíduos e são vendidos em várias lojas de São Paulo.

Deli já fez muita coisa. Foi responsável pelo primeiro escritório da Brastemp em Porto Alegre. Depois, montou uma indústria de assoalho. Trabalhou com assentados, quilombolas, presas do Carandiru. No núcleo também enfrenta desafios. "São mulheres em situação de risco altíssimo. Mas o meu combustível é vê-las produzir e receber o pagamento que faz toda a diferença na vida delas."

*Por Beth Matias
Colaborou: Cinthia de Paula*

Um arranjo que

Produção de bichos de pelúcia e de enxovals para crianças aquece a economia de Tabatinga e, em quatro anos, triplica a arrecadação municipal



Fotos Milton Moraes/Luz

Moradores, poder público e empreendedores de Tabatinga, a 340 quilômetros da capital paulista, com cerca de 15 mil habitantes, têm se preocupado menos com a crise do que com planos de expansão de renda e dos negócios. O otimismo se justifica. Foi justamente enfrentando uma situação difícil, quando, na década de 90, o cultivo de laranja – principal atividade econômica do município – entrava em declínio, que a cidade descobriu uma nova vocação: a produção de bichos de pelúcia, aliada à confecção de kits e enxovals para crianças.

Essa atividade, que segundo estimativas da prefeitura responde por cerca de 20% da arrecadação de ICMS e poderá dobrar a participação até 2010, tomou corpo com a criação de um Arranjo Produtivo Local (APL) e da Câmara Setorial dos fabricantes, com o apoio da prefeitura, da Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Tabatinga e do Sebrae-SP. Reunidas num grupo formado hoje por 23 empresas, essas fábricas criaram perto de 600 empregos diretos e mais de 2 mil indiretos, trazendo efeitos positivos para a economia local. Mais de 40 empreendimentos estão envolvidos hoje na produção de bichos de pelúcia, de confecções a prestadores de serviços e produtores de matéria-prima.

faz a diferença

Orçamento de Tabatinga saltou de R\$ 8 milhões, em 2005, para cerca de R\$ 22 milhões, em 2008

Arrecadação cresce – “De 2005 para cá a arrecadação do município cresceu em torno de 300%, puxada pelos setores de bichos de pelúcia e confecção de enxovals. Muitas empresas que começaram em casa, no fundo do quintal, estão se formalizando rapidamente e, melhor que isso, se profissionalizando e ganhando competitividade, com a ajuda do Sebrae-SP”, afirma José Luiz Quarteiro, prefeito reeleito de Tabatinga. “Nosso orçamento, que é modesto, saltou de R\$ 8 milhões em 2005 para perto de R\$ 22 milhões em 2008, elevando a referência de renda média per capita de R\$ 571 para R\$ 1.571. A prefeitura tem mais recursos para investir e melhora o poder de consumo das famílias, o que aquece o comércio e a prestação de serviços”, diz Quarteiro.

Para as empresas, o APL e a Câmara Setorial significaram mais faturamento e acesso a mercados. Segundo o gerente do Escritório Regional Centro Paulista do Sebrae-SP, Fábio Bonassi, considerando um período de seis anos de parceria no segmento, as 23 empresas vin-

culadas ao processo tiveram crescimento médio, em faturamento, de pelo menos 20% ao ano. Em postos de trabalho, ele estima um incremento médio de 25% ao ano, considerando apenas os empregos formais: “Tabatinga é um caso raro. Um município com perto de 15 mil habitantes em que, em poucos anos, se tem um processo que culmina

não apenas na melhoria das empresas, com transbordamento para a economia do município, mas também na organização efetiva dos empresários em torno de uma vocação econômica nova”.

O gerente acrescenta: “Esse Arranjo Produtivo é um exemplo para outros pequenos municípios que sobrevivem da agricultura, especialmente quando pautada na monocultura. Fica claro que é possível encontrar atividades que permitam a criação de empregos mais qualificados, que



Fábio Bonassi, do Sebrae-SP:
empresas tiveram crescimento
médio de 20% ao ano



A partir da esquerda, Antônio Donisete, presidente da Câmara Setorial; o prefeito José Luiz Quarteiro e Peterson Barleta, presidente da Associação Comercial: parceria afinada, com o apoio do Sebrae-SP

agregam valor à vida das pessoas e à economia local”.

Peterson Barleta, presidente da Associação Comercial, estima que nos últimos três anos houve um incremento de 40% na abertura formal de novas empresas comerciais e de serviços. Ao mesmo tempo, a maior oferta de empregos no comércio e na indústria ajudou a ampliar as compras a crédito, com redução de pelo menos 30% na inadimplência. “Antes da formação do APL e da Câmara Setorial, o comércio de Tabatinga era mais fraco e havia oferta menor de serviços. Nos últimos anos, foram abertas três academias e duas funerárias e houve grandes avanços em estabelecimentos como farmácias, lojas e na área de alimentação”, diz Barleta.

Antônio Donisete, presidente da Câmara Setorial de Produtos

As 23 empresas do APL respondem por 600 empregos diretos e mais de 2 mil indiretos

Infantis de Tabatinga (Casepi), explica que o foco do segmento continua sendo a expansão no mercado interno, embora algumas fábricas já tenham tentado exportar. Cerca de 60% das vendas das empresas do APL são para o mercado paulista, e crescem os pedidos de estados como Santa Catarina, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. “Estamos buscando novos mercados, e a união das empresas nos dá competitividade, qualidade e preços. Também ganhamos visibilidade, o que atrai gente de fora para comprar diretamente nas lojas da cidade e na Feira Tabatinga Baby Show, que terá a sétima edição

de 29 de abril a 3 de maio”, ressalta Donisete.

Cuidar do marketing e da própria imagem do município é uma lição que os fabricantes e a administração local aprenderam rapidamente. A prefeitura enviou para a Secretaria Estadual de Desenvolvimento um projeto da Câmara reivindicando a instalação, ainda neste ano, de um totем na forma de urso de pelúcia na entrada da cidade. “Queremos ser conhecidos como capital nacional não apenas dos bichos de pelúcia, mas de toda uma linha de produtos infantis”, afirma Donisete.

Empresas em expansão – O que não falta em Tabatinga são histórias de autêntico espírito empreendedor. Com apenas 27 anos de idade, a empresária Danila Barros de Abreu, nascida e criada em Tabatinga, comanda hoje sua própria fábrica de bichos de pelúcia, a Mury Baby, que emprega 33 pessoas com carteira assinada e gera mais de uma dúzia de empregos indiretos. Assim como muitas mulheres da região – mais de 80% da mão-de-obra empregada nas confecções de Tabatinga é do sexo feminino –, ela começou em casa, incentivada pela mãe, que fazia lembrancinhas para bebês e vendia nas lojas de Ibitinga. “Comecei criando alguns modelos



Arivaldo Coelho, da Sonho Encantado; Danila Barros de Abreu, da Mury Baby, e Cleusa de Lima, da WU Bichos de Pelúcia: empresários uniram-se em torno de objetivos comuns e comemoram resultados

de almofadas e bichinhos e fui conquistando clientes em Ibitinga, em 2003. Eu criava o desenho da peça, cortava e levava para costurar fora. Logo tive de alugar espaço para dar conta das encomendas, e já em 2004 formalizei a empresa. Hoje nós temos perto de 80 modelos e produzimos em torno de 10 mil peças por mês. Dessa produção, cerca de 70% vai para lojistas e o restante para atacadistas e o consumidor final", conta Danila, que no ano passado conseguiu ampliar suas vendas em torno de 50%. Ela conta que participa do APL e da Casepi desde que iniciou suas atividades: "Fiz vários cursos do Sebrae-SP que foram fundamentais, como Fluxo de Caixa e Qualidade Total. Além de ter apoio de consultorias na fábrica, também encontrei na união com as outras empresas caminhos



Máquinas informatizadas da empresa Bem Bordado: financiamento muito bem aproveitado

que não acharia sozinha. Tive orientação que facilitou a certificação de qualidade do Inmetro e ganhei agilidade para comprar matérias-primas e negociar com fornecedores. E nós todos também conseguimos divulgar e expor com muito mais força as

nossas marcas. Minha empresa vai bem e acho que podemos continuar crescendo".

Na outra ponta da história, a paraibana Lúzia Inácio Silva também está otimista. Contratada pela WU Bichos de Pelúcia, onde desenha modelos e ajuda no corte das peças, ela diz que está nessa atividade desde os 17 anos e que não falta oferta de trabalho. Nascida numa família de 12 irmãos, Lúzia explica que trabalharam na roça de café. "Agora todas as seis mulheres estão trabalhando como costureiras, assim como várias das minhas cunhadas. Nem todas têm carteira assinada, como eu. Mas não falta trabalho que garanta renda em torno de R\$ 600 – sem ter de deixar a casa ou a criação dos filhos", relata.

Cleusa do Valle de Lima, sócia da WU, conta que a fábrica, aberta em 1996, tem hoje mais de 200 produtos, emprega 31 funcionários diretos e utiliza serviços de pelo menos 20 terceirizados.



Élida e Claudete, sócias da Anjos Baby: solução para a falta de pessoal qualificado e planos arrojados

Um caso exemplar

O esforço de reunir empreendedores em torno de uma iniciativa comum não é fácil, mas os resultados compensam. Quem afirma é o presidente da Casepi, Antônio Donisete, que credita o sucesso a um grupo de empresas pioneras que abriram o caminho para tornar possível a criação da entidade, em 2006. Tabatinga fica a 25 quilômetros de Ibitinga, conhecida pela confecção de produtos de cama, mesa e banho, e essa proximidade motivou os empresários a explorar o mercado infantil, aproveitando a experiência adquirida na cidade vizinha pelas mulheres da cidade que lá trabalham nas áreas de costura e bordado.

Antônio Donisete, também sócio da WU, destaca que a orientação do Sebrae-SP foi importante para ganhar noções de gestão. “A gente vem conseguindo melhorar muito a produtividade. O faturamento, de 2005 para cá,

O Sebrae-SP já atuava na região do Centro Paulista e estimulou a qualificação dos empreendedores, inicialmente ao lado da prefeitura e da Associação Comercial. Foram promovidos cursos, palestras, consultorias e missões empresariais e, em 2002, criou-se a feira especializada na comercialização de bichos de pelúcia, que hoje atrai compradores de todo o país. Boa parte das empresas também apostou em acessórios, fabricando kits com média de 30 produtos coordenados para quartos infantis, como colchas, lençóis, protetores de berços, cortinas e almofadas. Também se agre-

gou ao grupo de empresas um fabricante de móveis infantis. Em 2007, lembra o gerente do Escritório Regional Centro Paulista do Sebrae-SP, Fábio Bonassi, foi assinado o primeiro convênio com a Casepi, para dar continuidade ao desenvolvimento das empresas e a formalização de um Arranjo Produtivo Local (APL). Karla Romanini, gestora do projeto pelo Sebrae-SP, explica que o papel da entidade tem sido mobilizar recursos para capacitar a indústria local, promovendo treinamento da mão-de-obra por meio de cursos de corte, costura, modelagem e manutenção de máquinas, além de capacitação tecnológica e gerencial e apoio à comercialização.

aumentou no mínimo uns 60%”. Além disso, ele explica que em volta da sua indústria estão se desenvolvendo várias outras empresas, como um polo fornecedor de serviços de informática, manutenção de máquinas,

oficinas de bordado, produtores de enchimento de silicone e fornecedores de aviamentos. “O desenvolvimento do APL fomenta a criação de várias atividades em toda a cadeia de produção.” O empresário e presidente da Casepi explica que, para trocar informações e fazer planejamento, as empresas do Arranjo costumam reunir-se mensalmente.

Dono da Confecções Sonho Encantado, com 38 funcionários fixos e várias linhas de kits para quartos de crianças, Arivaldo de Almeida Coelho diz que sua empresa começou a operar em 1995, fazendo travesseiros infantis e enfeites de lã. “Em menos de seis meses estávamos formalizados. Hoje fabricamos enxovals, kits e acessórios infantis. As vendas cresceram perto de 50% de 2005 para cá. Mas isso não teria acontecido sem a união das nossas empresas e



Lúcia Inacio Silva, funcionária da WU: seis irmãs e várias cunhadas trabalham na área de confecção

o apoio da Casepi, do Sebrae-SP e da prefeitura”, afirma. Ele acrescenta: “Informatizei a empresa e implantei softwares para controle de gestão. Com isso conseguimos ter produtos de qualidade bem melhor, sem aumentar preços. Isso nos ajuda a enfrentar a concorrência e vai facilitar, mais adiante, um caminho para as exportações”.

Benefícios em cadeia – O desenvolvimento do APL de Tabatinga se estende a outras atividades, como mostra Vilda Pipoli, que abriu a Bem Bordado, em 2006, para prestar serviços às confecções. “Eu tinha um bar, mas acreditei em uma nova oportunidade e decidi mudar de ramo e financiar uma máquina de bordar computadorizada”, relata. O nicho que ela detectou era o da demanda das fábricas que contratavam bordadeiras de cidades vizinhas. “Nosso esforço



Área de produção da Confecções Sonho Encantado: 38 funcionários e crescimento anual de 50%

está valendo a pena. O maior objetivo agora é terminar de pagar os equipamentos, para então pensar em crescer”, afirma.

Comprar máquinas modernas também está nos planos das sócias Élida e Claudete Bertite, da Anjos Baby. Elas contam que, para começar o negócio, hoje com 28 funcionárias diretas e 20

terceirizadas, a dificuldade foi a falta de pessoal capacitado. “Em 2001 o Sebrae, em parceria com o Senai, promoveu cursos de corte e costura que nos ajudaram muito. Agora a prefeitura está fazendo cursos de capacitação para costureiras”, diz Élida. As sócias estão animadas: “Vamos alugar um novo salão, com o dobro de área útil, e pretendemos ter mais equipamentos. É um sonho que está se realizando”.

Outro exemplo de efeito direto é o do casal Clodoaldo e Regina Flaitt, donos do único hotel da cidade. “No início dos anos 90, começamos a construir e a montar as instalações, com 20 apartamentos”, conta Regina. “Mas, depois que os bichos de pelúcia começaram a ganhar força, nosso negócio deslanhou.” Ela lembra que começou a receber hóspedes que vinham fazer compras na cidade. “Em 2004, com o avanço de movimento em torno de 40%, construímos mais oito apartamentos e passamos a



Regina Flaitt, dona do único hotel de Tabatinga: ocupação média de 80% e picos durante a Baby Show

oferecer refeições. Hoje nossa ocupação média fica em torno de 80%, com picos durante a feira Baby Show. Recebemos gente de vários estados, como Minas Gerais, Bahia e Santa Catarina. A cidade com certeza ganhou com essa nova atividade, não apenas porque há mais emprego e dinheiro em circulação, mas porque passamos a ter mais visibilidade”, destaca.

Todos se beneficiam – Em Tabatinga desde os 11 anos, José Roberto Coggo abriu, em 1998, um pequeno restaurante, em que trabalhavam ele, sua mulher, Maria Filomena, e um único empregado. Logo o movimento cresceu, levando o casal a abrir uma churrascaria com 270 lugares, com sede própria e seis funcionários fixos. Aos domingos, quando a churrascaria serve em média 400 almoços, chegam a trabalhar no local até 22 pessoas, entre atendentes, garçons e cozinheiras.

“Nosso movimento seria bem maior se as lojas do segmento abrissem também nos fins de semana, como acontece em Ibitinga”, analisa Filomena. “Nosso negócio cresceu porque a cidade vem melhorando, não há dúvida. Mas foi também pelo nosso esforço e trabalho duro”, completa.

Já a empresária Vandalice Colombo, sócia da Farmacenter, filiada à rede Multidrogas, garante que nem teria montado a empresa, que é o seu primeiro negócio, se não fosse pelo estímulo proporcionado pelos convênios para fornecer medi-



O casal Coggo, do Restaurante Coggo: seria ainda melhor se as lojas abrissem nos fins de semana

camentos e cosméticos para os funcionários de empresas ligadas ao APL. “Meu irmão e sócio já tem outras cinco farmácias em Ibitinga. Eu o convenci a montar essa loja aqui no centro de Tabatinga, apesar de muita gente achar que era loucura, porque a cidade é pequena e já havia pe-

los menos outras seis farmácias. Mas apostamos no diferencial de ter convênio com as fábricas, com descontos diretamente nos holerites dos funcionários. E deu muito certo”, comemora.

Vandalice conta que inaugurou a farmácia em junho de 2005 e já está formalizando convênios com pelo menos 13 fábricas. Começou numa área de atendimento de 90 m². Sem medo de crise ou de uma eventual desaceleração da economia, a empresária se prepara para abrir, em seis meses, uma unidade de 400 m². “A nova loja será maior, mais bonita, moderna, com ar-condicionado. Temos segurança para isso, porque não falta emprego na cidade, principalmente nas fábricas. E os convênios nos dão muita força, representando perto de 30% da nossa receita”, afirma, refletindo o bom momento de Tabatinga .



Vandalice Colombo, sócia da Farmacenter: pronta para abrir uma nova loja, bem maior

Por Sandra Motta
Colaborou: Beatriz Vieira



Fotos Denise Guimarães/Luz

Júlio César de Moraes, do hotel Terra Parque, em Pirapozinho: "Sem organização, ninguém tomava conhecimento dos nossos atrativos"

Turismo de resultados

Sebrae-SP e parceiros formatam os circuitos Caminhos do Centro-Oeste Paulista e Oeste Rios para transformar o turismo em fonte de renda e emprego em mais duas regiões do estado

Os municípios do Centro-Oeste Paulista têm muita história para contar. Bauru, por exemplo, foi um dos maiores entroncamentos ferroviários do começo do século 20, uma história que está preservada no museu ferroviário da cidade. A região abriga ainda tesouros como o belíssimo seminário Santo Antônio, em Agudos, e quatro aldeias indígenas em Avaí. Mas pouca gente sabe disso. É que a vocação turística da região nunca havia sido explorada de forma organi-

zada, com visão empresarial.

Foi por isso que, em 2006, o Conselho de Desenvolvimento Econômico Regional (Coder) procurou o Sebrae-SP para planejar o turismo como alternativa para a criação de emprego e renda. "Até existia algum turismo, ações pontuais dispersas, mas queríamos um projeto abrangente", diz Jair Manfrinato, presidente do Coder. Nascia assim o Circuito Turístico Caminhos do Centro-Oeste Paulista, com o apoio e a metodologia do Sebrae-

SP. Segundo Manfrinato, foi muito produtiva a ação da entidade para constituir os grupos gestores e organizar o setor: "Convencemos o poder público a dar respaldo e participar do projeto, que vai movimentar a economia e desenvolver a região".

E o trabalho não acaba por aí, diz Milton Debiasi, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Bauru: "O turismo é uma primeira iniciativa para que os municípios começem a pensar em integração regional. Estamos

ROTEIROS

discutindo propostas, como a destinação do lixo no âmbito regional. Depois virão outras linhas de ação, como a agricultura”.

Mudança de mentalidade – Logo no início, os técnicos identificaram as potencialidades da região. Dos 22 municípios que integram o Coder, dez possuem atrativos: Agudos, Arealva, Avaí, Bauru, Duartina, Iacanga, Lençóis Paulista, Macatuba, Pederneiras e Piratininga. Depois, os consultores buscaram adesão ao projeto. Hoje já são 222 empreendimentos participantes, e quem aderiu afirma que vale a pena. “Antes o nosso artesanato só vendia na Semana do Índio, em abril.

A gente estava precisando mesmo da

Milton Debiasi, do Sebrae-SP de Bauru: turismo é o ponto de partida para outras ações



divulgação de tudo o que a aldeia oferece. Com a parceria, vamos ter saída para os nossos produtos”, afirma Júlio Terena, vice-cacique da aldeia Ekeruá, em Avaí, onde moram 550 indígenas. Orientados pelo Sebrae-SP, resolveram ampliar a estrutura da aldeia. “Estamos investindo em um centro de cultura, para expor artesanato, e vamos abrir uma loja”, diz.

Segundo Márcio Paccola Langoni, do Instituto Soma, parceiro no projeto, a primeira mudança necessária é de comportamento: “O turismo é uma coisa nova na região, e é preciso que cada cidade se prepare para receber os visitantes, percebendo o potencial da atividade”. Para apoiar a tarefa,



foi estabelecido um grupo de governança envolvendo poder público, entidades, iniciativa privada e organizações não-governamentais. A seguir, os técnicos propuseram ações para melhorar os empreendimentos. “Trabalhamos a estruturação dos atrativos, buscando adequá-los para a recepção de turistas”, explica Isa Maria Francischini, gestora do projeto pelo Sebrae-SP em Bauru. Com mais turistas, virão empregos e oportunidades, dinamizando a economia regional. Além disso, diz Isa, os

Círculo das Águas ganha catálogo

Por meio do projeto Redescobrindo o Círculo das Águas Paulista, as prefeituras de Águas de Lindoia, Amparo, Jaguariúna, Lindoia, Monte Alegre do Sul, Pedreira, Serra Negra e Socorro elaboraram, em parceria com o Sebrae-SP, uma publicação especial, lançada em 19 de dezembro último.

Nas suas 93 páginas, o catálogo *Círculo Turístico das Águas Paulista* revela a beleza natural da região e as opções de passeio para os visitantes, como fazendas, sítios com alambiques, áreas para esportes radicais, igrejas e

museus. A publicação traz também a história de cada uma das cidades, localização e mapas, além de roteiros culturais e esportivos. É a conclusão de um trabalho que



incluiu ações de melhoria da estrutura e recepção ao turista, formatação de produtos, capacitação, plano de marketing e eventos, a fim de aumentar em 30% o fluxo de turistas, levando os visitantes a percorrer todas as cidades e aumentar em 45% o tempo de permanência. Outro objetivo é integrar o roteiro das estâncias hidrominerais com as cidades turísticas de Minas Gerais que fazem divisa com o território paulista. O catálogo será entregue a agentes de viagem de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e estados do Nordeste.



Márcio Langoni, do Instituto Soma; Isa Francischini, do Sebrae-SP, e José Carlos Cavalcante, gerente ER de Presidente Prudente: turismo como instrumento para dinamizar a economia das duas regiões

municípios acabam investindo em outras áreas, como planejamento urbano, revitalização de patrimônio e saneamento. “É uma oportunidade de despertar o poder público para a ideia de que os investimentos em turismo estimulam setores correlatos.”

Regionalizar para fortalecer – Na região de Presidente Prudente, em parceria com o Sebrae-SP, os municípios também trabalham, desde 2005, para formatar o Circuito Turístico Oeste Rios, integrado por Presidente Epitácio, Panorama, Paulicéia, Rosana, Teodoro Sampaio, Martinópolis, Santo Expedito, Iepê e Rancharia. O turismo já dá o tom em vários municípios, como Santo Expedito, com 2.200 habitantes,

que recebe até 40 mil visitantes no dia do padroeiro, 8 de abril. Há muitos atrativos também em outras cidades, como os balneários de Martinópolis e Rancharia, o Morro do Diabo em Teodoro Sampaio e o tradicional carnaval de clubes em Panorama.

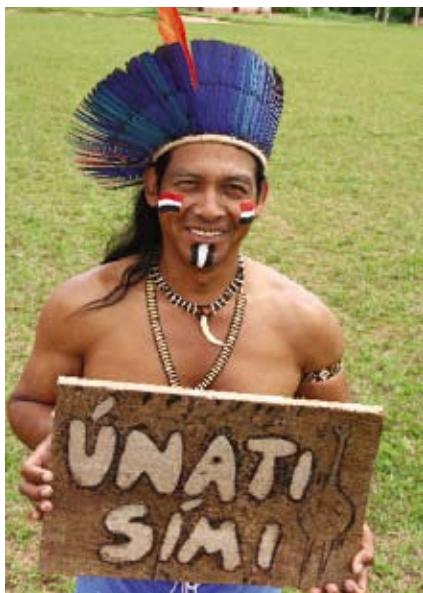
“A ideia é regionalizar para fortalecer”, diz José Carlos Cavalcante, gerente do Sebrae-SP em Presidente Prudente. “Queremos oferecer uma variedade de atrativos em diferentes municípios, para que os turistas permaneçam mais tempo na

região.” Por isso, diz o gerente, o desafio é fazer os municípios entenderem que, unindo seus atrativos, os resultados podem ser potencializados. A expectativa é que até dezembro o fluxo de turistas aumente 30%.

Segundo o prefeito de Presidente Epitácio, José Antônio Furlan, o projeto ajudou muito o município: “Mostrou que deve haver um investimento para valorizar nossos pontos turísticos, que enriquecem o roteiro regional”.

O Sebrae-SP também ofereceu consultorias de gestão dos estabelecimentos, além de apoiar a criação de produtos que valorizem a cultura da região. Nos últimos três anos, o projeto atendeu mais de 250 empreendimentos, que envolvem 1.250 pessoas. Um exemplo é o hotel de lazer Terra Parque, em Pirapozinho, que desde o início aderiu à idéia da criação do circuito regional. “Dependemos do desenvolvimento da região para crescer”, diz o proprietário, Júlio Cesar de Moraes. Técnicos do Sebrae-SP visitaram o hotel e sugeriram mudanças que já surtiram efeito, como o crescimento anual de 72%. O hotel também venceu o Prêmio Superação Empresarial.

Em outubro último o Sebrae-SP de Presidente Prudente promoveu a 1ª Mostra do Circuito Turístico Oeste Rios, para divulgar as atrações do roteiro. Com essas ações, já surgem novos hotéis e pousadas. “Nós aqui tiramos o ‘s’ da palavra crise”, diz Moraes. ↗



Júlio Terena (no alto) e o artesanato feito na aldeia Ekeruá, em Avaí: atrações surpreendentes

Por Natália Viana
Colaborou: Cinthia de Paula

Sem medo de crescer

Produtores de orgânicos do Sudoeste Paulista descobrem a força do associativismo e planejam triplicar o faturamento em 2009

Ao mesmo tempo em que concentra municípios com Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) abaixo da média, o Sudoeste Paulista é uma região privilegiada para a agricultura orgânica, com condições climáticas favoráveis que permitem a produção durante o ano todo e um ambiente propício para o cultivo, por conta dos grandes reservas florestais de Mata Atlântica e mananciais preservados. Os contrastes desse

cenário se transformaram em oportunidade para os pequenos produtores rurais locais, que, unidos em associações, hoje vivem uma nova realidade.

Os novos tempos, caracterizados pela melhoria da qualidade de vida e da renda familiar de pequenos produtores, pela conquista de mercados e pelo entendimento de que o associativismo é um caminho promissor, são resultado de uma trajetória iniciada há oito anos, envolvendo

mudança de cultura e das relações com a terra, a partir de um projeto do Sebrae-SP, em parceria com a Cooperativa de Produtores Orgânicos (Cooperorgânica) e prefeituras da região, a fim de viabilizar a inclusão dos produtores no Programa de Aquisição de Alimentos da Agricultura Familiar (PAA), do governo federal. Destinado a incentivar a agricultura familiar, o PAA adquire hortifrutigranjeiros diretamente dos pequenos produtores, por



João Firmino Oliveira e Ailton dos Santos, em horta de produtos orgânicos em Itapeva: no início, medo de mudar; agora, colheita farta

Fotos Ricardo Lima/Luz

meio da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), e repassa os produtos a entidades filantrópicas.

Em 2000, a agricultura orgânica era novidade na região. A semente foi lançada pelo Sebrae-SP, que já apoiava os produtores por meio do Sistema Agroindustrial Integrado (SAI). Com a criação da Cooperorgânica, cresceu a participação do Escritório Regional do Sebrae-SP no Sudoeste Paulista, que promoveu cursos de capacitação e disseminou a cultura do cooperativismo. Em 2001, 180 produtores já estavam organizados em oito associações de 12 municípios e iniciaram o cultivo de orgânicos. Em 2008, com 191 produtores, o faturamento do grupo atingiu R\$ 800 mil; em 2009, 650 agricultores projetam faturar R\$ 3 milhões. Todos os produtos são certificados pelo Instituto Biodinâmico e pelo Instituto de Mercado Orgânico. De acordo com o diretor comercial da Cooperorgânica, Aroldo Chudek, o principal



Aroldo Chudek, diretor da Cooperorgânica, e, à esquerda, Ana Lúcia Santiago, do Sebrae-SP: trabalho de longo prazo



colheita, além de aplicar cursos de agricultura orgânica. Segundo Marcos Manaf, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP na região, a partir do trabalho de sensibilização e capacitação dos grupos o produtor passou a agir como empresário: “Ele sabe quanto custa plantar e aprendeu a calcular o preço de venda”.

Com os produtores organizados, foi criada, em 2003, a Federação dos Agricultores Orgânicos do Sudoeste Paulista (Faosp), que, com a orientação do Sebrae-SP, assumiu a comercialização, ganhou credibilidade e uma legião de produtores dispostos a fazer parte do grupo.

destino dos orgânicos é a capital paulista, e neste ano os produtos serão comercializados no Rio de Janeiro e no Distrito Federal.

Esse avanço é o resultado mais visível de um longo e paciente trabalho. No início desta década, os consultores do Sebrae-SP percorreram as propriedades dos cooperados e os ajudaram no planejamento, do plantio à

Municípios integrantes do projeto

Angatuba	Itapeva
Apiaí	Itaporanga
Barão de Antonina	Itararé
Barra do Chapéu	Nova Campina
Bom Sucesso	Ribeira
Capão Bonito	Ribeirão Branco
Guapiara	Ribeirão Grande
Itaberá	Riversul
Itaoca	Taquarivai

Desafio superado – “Tive medo no início”, admite o agricultor João Firmino de Oliveira, de Sal-

AGRONEGÓCIOS

tinho do Coqueiral, em Itapeva, traduzindo a dúvida da maioria dos produtores em substituir a lavoura tradicional pelos orgânicos. Mas Oliveira enfrentou o desafio, e os números mostram o resultado: das cinco caixas de alface que produzia por semana, hoje entrega de 60 a 100 caixas. A plantação cresceu de 736 m² para mais de 7 mil m².

Ailton Sudário dos Santos também aderiu aos orgânicos. “O preço é melhor, assim como a saúde do povo e da terra”, diz o produtor, que quadruplicou a área de plantio. No embalo dos vizinhos, o agricultor Odair Martins Pereira decidiu testar novos produtos e está apostando na melancia orgânica. “Deu mais de 1 mil quilos”, ele conta.

A variedade de produtos contribui para o crescimento e facilita a entrada dos orgânicos nos grandes centros. A Cooperorgânica trabalha com morango, maracujá, banana, abacaxi, amora, palmito, legumes e verduras, além de figo seco, banana desidratada, melado, rapadura, açúcar mascavo e geléias. Entre



os cereais orgânicos estão milho, soja, feijão e arroz. Outro nicho conquistado é o de polpa orgânica. As frutas são processadas por uma agroindústria de Itapeva e levam a marca Le Naturelle.

Mesmo com novos mercados, a maioria dos produtores ainda depende do PAA. O programa, de acordo com Chudek, disponibiliza até R\$ 3.500,00 anuais para cada produtor, o que garante renda e trabalho para muitas

famílias. No conjunto, os produtores orgânicos do Sudoeste receberam R\$ 2,5 milhões do PAA, com 2,8 toneladas distribuídas a entidades. O gestor do projeto, Murilo Rodrigues, explica: “Hoje, 95% da produção é destinada ao PAA, e queremos inverter essa participação”.

Para a coordenadora da Carteira de Orgânicos do Sebrae-SP, Ana Lúcia Santiago, o PAA é um impulso para que os produtores

O que é agricultura orgânica

- O produto orgânico é cultivado sem uso de adubos químicos ou agrotóxicos
- As técnicas de produção ajudam a conservar o solo e a água e a reduzir a poluição
- O orgânico evita problemas de saúde causados pela ingestão de substâncias químicas tóxicas
- Em solos balanceados e fertilizados com adubos naturais, obtêm-se alimentos mais nutritivos
- Protege a qualidade da água e a fertilidade do solo
- O selo de certificação é a garantia do consumidor de estar adquirindo produtos isentos de resíduos tóxicos

rurais organizem a produção e visualizem suas propriedades como negócio. Essa organização, segundo ela, inclui o planejamento da produção, o fornecimento, a periodicidade de entrega e a padronização: “O PAA é quase uma escola. A proposta do projeto do Sebrae-SP é que o programa sirva como uma alavanca para que os produtores se organizem e busquem mercados competitivos”. Na avaliação da coordenadora, a partir do momento em que o pequeno produtor tiver um produto competitivo, ele amplia o leque de possibilidades e pode ter vários compradores: “Essa é a visão de futuro do projeto”.

Alimentos para 100 mil pessoas

– O sucesso desse trabalho também é fruto do envolvimento dos 18 municípios da região. As prefeituras são responsáveis pela distribuição dos alimentos que chegam à mesa de mais de 100 mil pessoas atendidas pelo PAA. Itapeva é um exemplo, com quase 17 mil pessoas beneficiadas pelos produtos colhidos no dia por 40 agricultores. São 28 en-



Odair Martins Pereira, de Itapeva: já na primeira safra, 1 tonelada de melancia orgânica

tidades assistenciais atendidas, e, de acordo com o secretário de Agricultura e Abastecimento do município, Cassiano Toffoli de Oliveira, a prefeitura faz o transporte e a classificação dos produtos. “Com a capacitação do Sebrae-SP, estamos conseguindo fixar o homem no campo e manter os jovens na propriedade. Além da geração de trabalho e renda, o dinheiro fica no município e o produtor compra aqui seus insumos. É um benefício

dobrado, com alcance mais profundo”, acrescenta Oliveira.

Em Guapiara, mais de 4 mil pessoas são diretamente beneficiadas pelo programa. A maior parte dos alimentos ainda é fruto da agricultura convencional, mas o prefeito Flávio Lima explica que os orgâ-

nicos já estão chegando à região: “É uma fase experimental, alternativa, sem danos para a saúde e para o meio ambiente e será um bom ganho para a cidade, com geração de renda para o produtor”.

Outro foco da cooperativa é a merenda escolar. A aquisição direta de alimentos para as escolas, no âmbito do PAA, já foi aprovada pelo Congresso. “Isso vai incentivar o agricultor a produzir mais com preços melhores. Serão produtos frescos entregues diretamente nas escolas”, afirma Aroldo Chudek. “Melhorar a qualidade da merenda é melhorar o aprendizado do aluno”, completa Francisco Neres de Meira, prefeito de Barão de Antonina, cidade em que os alimentos orgânicos provenientes do PAA já chegaram às escolas. ↗



Murilo Rodrigues, gestor do projeto pelo Sebrae-SP: diversificação das lavouras favorece a conquista de mercados

Por Miriam Bizarro
Colaborou: Eliane Santos

Aposta contra a corrente

Para um grupo de oito empresas do setor de alumínio em Ferraz de Vasconcelos, Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), o ano se inicia com uma expectativa de aumento de vendas de 30%. As indústrias fazem parte do Núcleo Setorial de Alumínio de Ferraz de Vasconcelos (NSA) criado no âmbito da Associação Comercial e Industrial da cidade. E estão encerrando com “chave de ouro” a participação no Projeto de Acesso a Mercados (PAM), desenvolvido pelo Sebrae-SP.

Tudo começou em fevereiro de 2007 a partir de uma parceria entre o Escritório Regional do Sebrae de Mogi das Cruzes e a Associação Comercial e Industrial de Ferraz de Vasconcelos. “Nossa cidade já foi um polo importante do setor de alumínio. Com o tempo, muitas empresas fecharam as portas e perdemos a posição que ocupávamos. É nosso objetivo, agora, voltar a um lugar de destaque no segmento, e avançamos muito nessa direção nos últimos dois anos”, comemora Vanderley Kerchner, presidente da Associação.

Ele diz que, como resultado da melhoria do desempenho das empresas do setor de alumínio, bem como de outras instaladas na cidade, o número de postos de trabalho registrou um crescimento de 341% nos últimos dois anos. Também houve um aumento expressivo no orçamento

Empresas do setor de alumínio de Ferraz de Vasconcelos projetam crescimento de 30% em 2009, como resultado da participação no Projeto de Acesso a Mercados

Os consultores Tânia Macriani e Ivan Nicolas Dannias, contratados pelo Sebrae-SP para a aplicação do PAM, explicam que a iniciativa busca dinamizar as empresas e contribuir para o seu fortalecimento. “O projeto visa à geração de oportunidades de negócios para micro e pequenas empresas, por meio do incentivo à mudança da postura empresarial”, explica Tânia. Pretende-se, também, estimular o acesso a novos mercados.

Na fase inicial do PAM, explica Ivan Nicolas, é realizada uma sondagem em cada empreendimento. “Perguntamos aos empresários se querem ser empreendedores capazes de ocupar posições estratégicas, com visão do futuro do negócio”, diz. Essa mudança comportamental reflete a principal característica do trabalho, segundo Gilberto Campião, coordenador do projeto no estado e consultor da Unidade de Acesso ao Mercado



Milton Mansilha/Luz

municipal, explica Kerchner. “Para nós foi uma experiência muito rica trabalhar com um setor industrial já estruturado”, afirma Ana Maria Magni Coelho, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Mogi das Cruzes. “Nossa maior satisfação foi ver que aconteceu uma real transformação em praticamente todas as empresas que participaram do programa”, acrescenta.



Foto Milton Mansilha/Luz



Na foto maior, Vanderley Kerchner, presidente da Associação Comercial e Industrial; acima, o coordenador Gilberto Campião e a consultora Tânia Macriani: trabalho conjunto rendeu frutos



Fotos Marcelo Soares/Luz



Áureo do Carmo (acima), da Aluferraz, e Jorge Caetano, da Poty: participação no PAM resultou em vendas em dobro e aumento na rentabilidade

do Sebrae-SP: "O PAM é uma consultoria de intervenção. Procuramos trabalhar a autoestima dos participantes e incentivámos uma mudança de atitude. A iniciativa deixa um legado, uma semente que continua a dar frutos mesmo depois da conclusão do trabalho".

Mudança para valer – O plano de ação contemplou de 20 a 40 ações que deveriam ser adotadas pelas empresas, entre as quais mudança no layout de fábrica, capacitação, planejamento, controle dos processos de produção, marketing e gestão de pessoas. "Cumpri 96% das medidas necessárias para melhorar o desempenho da minha em-

presa", afirma Áureo do Carmo, dono da Aluferraz. Segundo o empresário, registraram-se aumento significativo na eficiência do processo produtivo e avanço no relacionamento com funcionários, fornecedores e clientes. A Aluferraz, graças às mudanças, obteve crescimento de 213% nas vendas em 2008.

O PAM também beneficiou Jorge Caetano Bambino, proprietário da Poty, fabricante de panelas de alumínio, com sete funcionários. "O programa abre a mente para novos produtos e mercados e para alternativas que não enxergávamos antes". Ele conta que, no seu caso, uma das principais mudanças foi na área de comercialização. Antes, trabalhava com vendas diretas ao consumidor. Hoje, mantém parceria com uma empresa do Núcleo que comercializa

os produtos em supermercados e lojas. "Minha rentabilidade aumentou e zerei os risco", afirma.

Na Unicicle Indústria e Comércio de Peças para Bicicletas, o prazo de entrega de pedidos caiu pela metade, segundo o proprietário, Marcos Antonio dos Santos.

"Estamos mais organizados, os processos foram informatizados e temos noção exata da nossa capacidade de produção e vendas. Os clientes estão mais satisfeitos e o faturamento cresceu 10%."

Em conjunto, as oito empresas que participaram do PPAM aumentaram as vendas em R\$ 16,5 milhões em dois anos e investiram cerca de R\$ 5 milhões. A área física de produção do grupo foi ampliada em 20% e houve um aumento de 12% no número total de funcionários. A menor empresa entre as participantes teve um aumento de 18% e a maior teve um incremento de 213% à receita de vendas. 



Marcos Antonio dos Santos, da Unicicle: prazo de entrega caiu pela metade

Por Telma Regina Alves
Colaboraram: Eliane Santos e Fátima Gamalo

Chegou para ficar

A utilização de tecnologias como computador, internet e telefone celular registrou forte avanço nas micro e pequenas empresas brasileiras nos últimos dez anos. Um estudo realizado pelo Observatório das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) do Sebrae-SP entre abril e maio de 2008 mostra que, em uma década, cresceu 370% o número de empresas de pequeno porte que têm pelo menos um computador. O porcentual de negócios com esse equipamento saltou de 16% para 75%, o que significa que 3,9 milhões de MPEs ingressaram num mundo em que a informática ajuda a melhorar a eficiência do empreendimento.

Os dados do estudo do Observatório são corroborados por José Moniz, diretor-executivo da

Estudo do Sebrae-SP revela que 75% das MPEs já utilizam o computador como ferramenta de negócios, o que representa uma expansão de 370% em dez anos

ICS Mipe, pequena empresa de informática de Santos, no litoral paulista, que está no mercado há dois anos e vem se beneficiando diretamente da expansão do setor. A ICS Mipe desenvolve soluções de informática específicas para os negócios de micro e pequeno porte, e sua carteira de clientes não para de crescer.

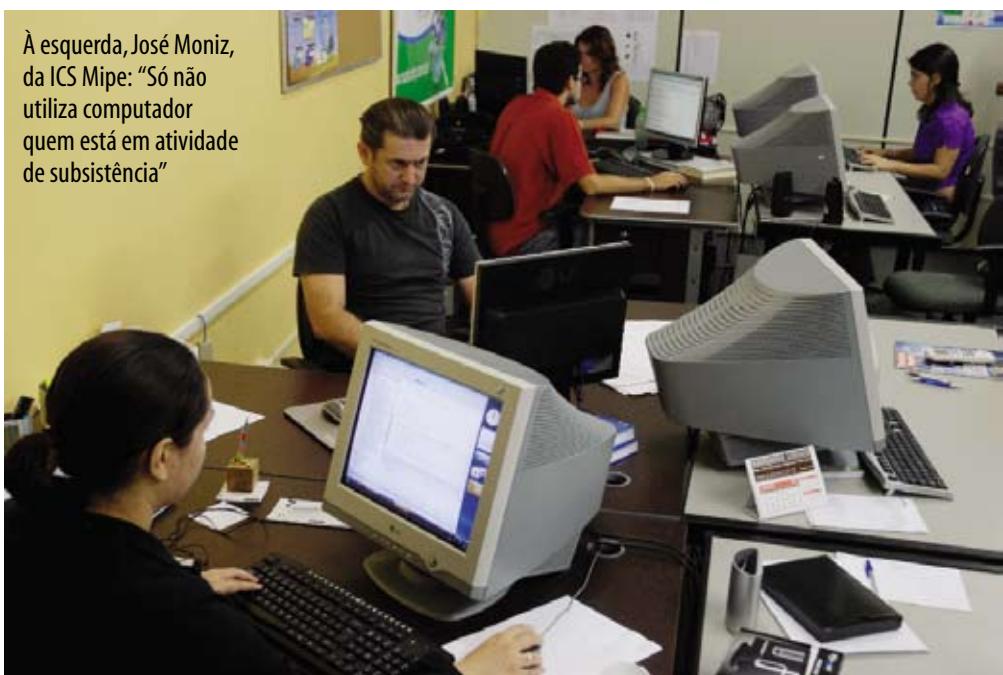
“Quem não utiliza computador, hoje, ou está em segmentos muito especiais ou em atividades de subsistência”, afirma Moniz. “O computador e a internet são ferramentas de que as empresas necessitam para gerenciar suas atividades, numa velocidade que garanta sua sobrevivência e competitividade”, destaca.

Atento a essa tendência, o empreendedor acaba de apresentar ao mercado um software que alia gestão de vendas e marketing e deve lançar ainda no primeiro trimestre deste ano um programa de gestão integrada. O acesso será pela internet, em sistema de locação, sem necessidade de aquisição do produto. “Ele permitirá integrar todo o processo de gestão de um pequeno negócio, de campanhas promo-

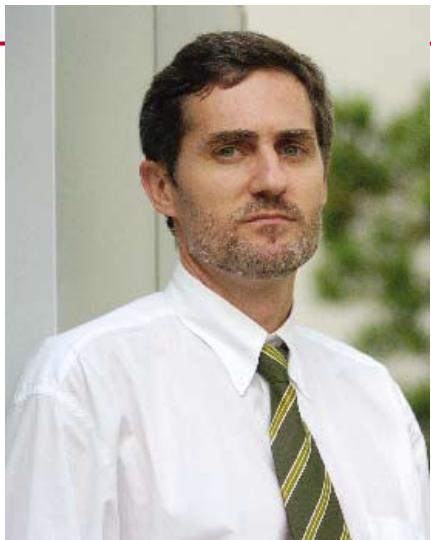


Marcelo Soares/Luz

À esquerda, José Moniz, da ICS Mipe: “Só não utiliza computador quem está em atividade de subsistência”



cionais a operações de compra e venda, por meio de loja física ou virtual”, explica Moniz. Pedro João Gonçalves, economista do Observatório, destaca ainda que 91% das MPEs já usam celular e 71% acessam a internet na gestão de suas atividades. “O acesso à rede cresceu muito, pois era de apenas 7% em 1998. Mas a maioria ainda utiliza essa ferramenta para tarefas básicas, como comunicação por e-mail (64%), pesquisa de preços de fornecedores (53%) e serviços de bancos (49%). Apenas 20% possuem site próprio e 14% avançam para usos que devem ganhar força nos próximos anos, como o comércio eletrônico”, explica. Gonçalves lembra que a utilização de celular não apenas ultrapassa o de computador e internet como também avançou significativamente no período analisado (42% em 1998), enquanto o uso de internet ficou dez vezes maior. Em relação aos computadores, Gonçalves diz que há muito espaço para que as empresas aprimorem a utilização. Isso porque, se em média 59% já os utilizam para cadastro de clientes e 42% para fazer controle de estoques, apenas 34% exploram aplicações que gerariam avan-



Milton Maranhão/UOL

Marco Aurélio Bedê, coordenador do estudo:
empresas se tornam mais competitivas

ço ainda maior de eficiência, como aquisição de softwares ou aplicativos para gestão integrada do negócio. Apenas 2% usam o computador para controle financeiro da empresa. A pesquisa indica também que mais da metade dos consultados pretende investir até R\$ 4 mil na informatização de suas empresas em 2009 (54%), dos quais pelo menos 44% devem priorizar investimento em computadores e 33% em software.

Mais competitividade – Marco Aurélio Bedê, economista do Observatório das MPEs e coordenador do estudo, ressalta que o crescimento do uso de informática e celulares indica que os empreendedores estão ampliando a busca por competitividade. “Os computadores, que antes eram utilizados apenas

em atividades administrativas, agora controlam estoques e o movimento financeiro. Isso permite eliminar ineficiências. Os estoques podem ser mantidos no mínimo necessário, reduzindo a necessidade de capital de giro”, analisa. “Por outro lado, o forte crescimento do uso de internet mostra que os empresários vêm se instrumentalizando cada vez mais na busca de informações sobre concorrentes diretos, fornecedores, mercados e novidades. O celular, por sua vez, é ferramenta poderosa no contato imediato dos empreendedores com seus clientes, áreas operacionais e colaboradores.”

Bedê destaca ainda que, por celular ou internet, é possível saber os preços de mercado, identificar rapidamente novos fornecedores, receber e atender pedidos online, realizar operações financeiras imediatas e conseguir certidões negativas de débitos para participar de licitações e pregões eletrônicos. “A desvantagem para o empresário é, às vezes, não saber o que fazer com tanta informação. Além do conhecimento em gestão empresarial, será fundamental a capacidade de separar as informações importantes das indispensáveis. E aí saem favorecidos os empreendedores com maior tino para sua atividade e para a administração de negócios”, conclui o economista do Sebrae-SP. ↗

O forte crescimento do uso de internet mostra que os empresários vêm se instrumentalizando cada vez mais na busca de informações e eficiência

Por Sandra Motta
Colaboraram: Cinthia de Paula
e Eliane Santos

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: Cristiane Rebelato
Av. Esperança, 176 – Centro – CEP
07095-005
Tel./fax (11) 2440-1009

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

Presidente Prudente

Gerente: José Carlos Cavalcante
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

Franca

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

Guaratinguetá

Gerente: Augusto dos Reis Ferreira
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
Rua dos Expedicionários, 651
Centro – CEP 19900-041
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 Cavalcante
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

Vale do Ribeira

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

Votuporanga

Gerente: Marcos José Amâncio
Av. Wilson de Souza Foz, 5.137
– Vila Residencial Esther
CEP 15502-052
Tel. (17) 3421-8366
Fax (17) 3421-5353



PAEs (Postos Sebrae de Atendimento ao Empreendedor)

- Adamantina** – Alameda Fernão Dias, 396
Tel. (18) 3521-1831, ramal 3133
- Altinópolis** – Rua Barão do Rio Branco, 238
Centro – Tel. (16) 3665-2885
- Apiaí, Barra do Chapéu, Itaoca, Itapirapuã Paulista, Ribeira** – Rua Leopoldo Leme Verneck, 268
Centro – Tel. (15) 3552-2765 – Apiaí
- Arujá** – Av. Antônio Afonso de Lima, 670,
sala 6 – Centro – Tel. (11) 4653-3521
- Assis** – Rua Antônio Zuardi, 970 – Vila Cambuí
Tel. (18) 3302-4406
- Avaré** – Rua Rio de Janeiro, 1.640 – Braz 1
Tel. (14) 3733-1366
- Bariri** – Rua Campos Sales, 582 – Centro
Tel. (14) 3662-9400
- Birigüi** – Rua Santos Dumont, 223 – Centro
Tel. (18) 3641-5053
- Biritiba Mirim** – Rua João José
Guimarães, 125 – Centro – Tel. (11) 4692-2568
- Bom Jesus dos Perdões** – Rua João Franco de
Camargo, 495 – Centro – Tel. (11) 4891-1541
- Borborema** – Rua Joaquim Martins Carvalho,
940 – Centro – Tel. (16) 3266-2148
- Bragança Paulista** – Av. Antonio Pires Pimentel,
653 – Centro – Tel. (11) 4481-9100
- Buri** – Rua Expedicionário Antonio Caetano de
Souza Filho, 37 – Centro – Tels. (15) 3546-1737/1759
- Cachoeira Paulista** – Rua São Sebastião, 191
Centro – Tel. (12) 3101-2365
- Caiieiras** – Av. Professor Carvalho Pinto, 290
Centro – Tels. (11) 4442-3256/4314
- Capão Bonito** – Cel. Ernestino, 550
Centro – Tel. (15) 3542-4053
- Capivari** – Rua Padre Fabiano, 560 – Centro
Tel. (19) 3491-3649
- Caraguatatuba** – Rua Siqueira Campos, 44
Centro – Tel. (12) 3897-8198 /8155
- Cardoso** – Rua Deputado Castro de Carvalho,
1.550 – Centro – Tel. (17) 3453-1391
- Catanduva** – Rua São Paulo, 777
Higienópolis – Tel. (17) 3531-5313
- Cerdeira César** – Rua José Joaquim Esteves,
quiosque 4 – Centro – Tel. (14) 3714-4266
- Conchal** – Rua São Paulo, 431 – Centro
Tel. (19) 3866-2552, ramal 24
- Conchas** – Praça Tiradentes, 106 – Centro
Tel. (14) 3845-3083
- Cravinhos** – Rua Dr. José Eduardo Vieira Palma,
52 – Centro – Tel. (16) 3951-7351
- Cruzeiro** – Rua Capitão Neco, 118 – Centro
Tel. (12) 3141-1107
- Cubatão** – Rua Padre Nivaldo Vicente dos
Santos, 41 1 – Centro – Tel. (13) 3372-2525
- Descalvado** – Rua José Quirino Ribeiro, 55
Jardim Belém – Tel. (19) 3583-1325
- Diadema** – Rua Turmalinas, 108 – Jardim Donini
– Tel. (11) 4053-5400
- Dracena** – Rua Brasil, 1.420 – Centro – Tel. (18)
3822-4493
- Embu** – Rua Siqueira Campos, 100 – Centro
Tel. (11) 4241-7305
- Fartura** – Rua Barão do Rio Branco, 436
Vila Velha – Tel. (14) 3382-1792
- Fernandópolis** – Av. Primo Angelucci, 135 Centro
– Tel. (17) 3465-3555
- Ferraz de Vasconcelos** – Rua Bruno Altafini, 26
Centro – Tel. (11) 4675-4407
- Franco da Rocha** – Rua Corifeu de Azevedo
Marques, 63 – Centro – Tel. (11) 4811-3282
- Garça** – Rua Cel. Joaquim Piza, 186 – Centro
Tel. (14) 3406-2488
- Guairá** – Rua Oito, 500 – Centro
Tel. (17) 3332-5138/0241
- Holambra** – Av. Tulipas, 103 – Centro
Tel. (19) 3802-2020
- Hortolândia** – Rua Luis Camilo de Camargo, 470
– 1º andar – Remanso Campineiro
Tel. (19) 3897-9999
- Ibitinga** – Rua Quintino Bocaiúva, 498 – Centro
Tels. (16) 3342-7194 e 3342-7198
- Igarapava** – Av. Maciel, 460 –
Tel. (16) 3172-1709
- Ilhabela** – Praça Vereador José Leite dos Passos,
14 – B. Velha – Tels. (12) 3896-2440/1091
- Ilha Solteira** – Rua Rio Tapajós, 185 – Zona Norte
– Tel. (18) 3742-4918
- Indaiatuba** – Av. Eng. Fábio Roberto Barnabé,
2.800 Jd. Esplanada II – Tel. (19) 3834-9272
- Itanhaém** – Av. Presidente Vargas, 757
Centro – Tels. (13) 3426-2000 e 3289-5818
- Itapetininga** – Rua Campos Sales, 230 – Centro
Tel. (15) 3272-9218/ 9210
- Itápolis** – Av. Pres. Valentim Gentil, 355
Centro – Tels. (16) 3262-8839/8838
- Itapecerica da Serra** – Rua Treze de Maio, 100
Centro – Tel. (11) 4668-2455
- Itaquaquecetuba** – Rua Valinhos, 52 – Monte
Belo – Tel. (11) 4642-2121
- Itararé** – Rua Sete de Setembro, 412 – Centro
Tels. (15) 3532-1162/2065
- Itariri** – Av. Nossa Senhora do Monte
Serrat, s/n – Centro – Tel. (13) 3418-7300
- Itatiba** – Rua Coronel Camilo Pires, 225
Centro – Tel. (11) 4534-7896
- Itu** – Rua do Patrocínio, 419 – Centro
Tels. (11) 4023-6104 e 4023-5267
- Ituverava** – Rua Cel. José Nunes da Silva, 277
Centro – Tel. (16) 3830-8908
- Jaboticabal** – Esplanada do Lago, s/n – Vila Serra
– Tel. (16) 3209-3322
- Jacareí** – Rua Alfredo Schurig, 283 – Centro
Tel. (12) 3952-7362
- Jaguaruá** – Rua Cândido Bueno, 843,
salas 6 e 7 – Centro – Tel. (19) 3867-1477
- Jales** – Avenida Francisco Jales, 3.097
Centro – Tel. (17) 3632-6776
- Jardinópolis** – Rua Dr. Artur Costacurta, 550
Área Industrial – Tel. (16) 3663-7906
- José Bonifácio** – Rua Domingos Fernandes
Alonso, 133 – Centro
Tels. (17) 3265-9604/9605
- Laranjal Paulista** – Praça Armando de Sales
Oliveira, 114 – Centro – Tel. (15) 3283-4282
- Leme** – Av. Carlo Bonfanti, 106 – Tel. (19) 3573-7108
- Lençóis Paulista** – Rua Cel. Joaquim Gabriel,
11, 2º andar – Centro – Tel. (14) 3264-3955
- Limeira** – Rua Prefeito Dr. Alberto Ferreira, 179
Centro – Tel. (19) 3404-9838
- Lins** – Rua XV de Novembro, 130 – Centro
Tel. (14) 3522-1085
- Macatuba** – Rua 9 de Julho, 1.356
Centro – Tel. (14) 3298-2264
- Martinópolis** – Praça Getúlio Vargas, s/n
Antiga Fepasa – Centro – Tel. (18) 3275-4661
- Matão** – Rua Cesário Mota, 1.290 – Centro
Tel. (16) 3382-4004
- Miguelópolis** – Avenida Rodolfo Jorge, 555
Centro – Tel. (16) 3835-6644
- Mirassol** – Rua Sete de Setembro, 1.855 Fundos
– Centro – Tel. (17) 3242-3135
- Monte Aprazível** – Rua Duque de Caxias, 520
Centro – Tel. (17) 3275-3844
- Nhandeara** – Rua Antonio Belchior da Silveira,
919 – Centro – Tel. (17) 3472-1230
- Novo Horizonte** – Rua Jornalista Paulo Falzeta, 1
Vila Paty – Tel. (17) 3542-7701
- Olímpia** – Praça Rui Barbosa, 117 A – Centro
Tel. (17) 3279-7390
- Orlândia** – Rua Dez, 340 – Centro
Tel. (16) 3826-3935
- Osvaldo Cruz** – Av. Presidente Roosevelt, 220
Centro – Tel. (18) 3529-1212
- Palmares Paulista** – Rua XV de Novembro, 385
– Centro – Tel. (17) 3587-1176
- Paraguaçu Paulista** – Rua Sete de Setembro, 771
Tel. (18) 3361-6899
- Paranapanema** – Rua Francisco Alves de
Almeida, 605 – Centro
Tels. (14) 3713-1066/1160
- Paulínia** – Av. Pres. Getúlio Vargas, 527 – Nova
Paulínia – Tel. (19) 3874-9976
- Pedreira** – Rua Siqueira Campos, 111 – Centro
Tels.: (19) 3893-1247/7736
- Penápolis** – Rua Ramalho Franco, 340 – Centro
Tel. (18) 3652-1918
- Peruíbe** – Rua Riachuelo, 40 – Estação
Centro – Tel. (13) 3453-5610
- Piedade** – Praça da Bandeira, 81 – Tel. (15) 3244-3071
- Pindamonhangaba** – Rua Albuquerque Lins, 138
– Centro – Tels. (12) 3643-1518/3644-1700
- Piraju** – Rua Treze de Maio, 500 – Centro
Tels. (14) 3351-1846 e 3351-3542
- Pirassununga** – Rua Galício Del Nero, 51
Paço Municipal – Centro – Tel. (19) 3565-1541
- Poá** – Rua Pedro Américo, 12 – Centro
Tel. (11) 4638-1980
- Pompéia** – Av. Expedicionário de
Pompéia, 217 – Tel. (14) 3452-2825
- Porto Feliz** – Rua Ademar de Barros, 340
Centro – Tel. (15) 3261-9047
- Porto Ferreira** – Rua Dona Albina, 923
Centro – Tel. (19) 3589-2376
- Presidente Epitácio** – Rua Paraná, 262 – Centro
Tel. (18) 3281-1710
- Queluz** – Rua Prudente de Moraes, 158
Centro – Tel. (12) 3147-1772
- Rancharia** – Av. Dom Pedro II, 484 – Centro
Tel. (18) 3265-3133
- Ribeirão Preto** – Av. Dom Pedro I, 642
Ipiranga – Tel. (16) 3514-9667
- Rio Claro** – Rua Três, 1.428 – Centro
Tel. (19) 3526-5058
- Salesópolis** – Rua Pedro Rodrigues de Camargo,
59 – Centro – Tel. (11) 4696-3412
- Salto** – Rua Nove de Julho, 403 – Centro
Tel. (11) 4029-7999
- Santa Bárbara d'Oeste** – Rua Riachuelo, 739
Centro – Tel. (19) 3499-1012
- Santa Cruz do Rio Pardo** – Praça Deputado
Leônidas Camarinha, 316 – Centro
Tel. (14) 3332-5909
- Santa Fé do Sul** – Av. Grandes Lagos, 141
Distrito Industrial II –
Tel. (17) 3641-2063
- Santa Isabel** – Av. da República, 297 – Centro
Tel. (11) 4656-1000
- Santana de Parnaíba** – Av. Tenente Meques,
5.405 – Tel. (11) 4156-4524
- Santa Rosa de Viterbo** – Praça Antônio de Souza
Figueira, s/n – Centro – Tel. (16) 3954-8866
- Santo Antônio de Posse** – Rua Iara Henss de
Moraes, 137 – Centro –
Tel. (19) 3896-3646
- São Caetano do Sul** – Rua Major Carlos Del
Prete, 651 – Centro – Setor – Secretaria de
Desenvolvimento Econômico – Tel. (11) 4226-3414
- São José do Rio Pardo** – Praça Quinze de
Novembro, 37 – Centro – Tel. (19) 3681-5050
- São Paulo (Itaquera)** – Rua Gregório Ramalho,
12, 1º andar – Tel. (11) 6944-5099
- São Roque** – Rua Rui Barbosa, 693 – Centro
Tel. (11) 4784-1383
- São Sebastião da Gramá** – Praça Pedro Capelo,
100 – Jd. São Domingos – Tel. (19) 3646-9702
- Serra Negra** – Rua Paulina, 27 – Centro
Tels. (19) 3842-2341 e 3892-5455
- Sertãozinho** – Av. Marg. João Olésio Marques,
3.563 – Centro Empresarial Zanini – 3º andar
Av. Afonso Trigo, 1.588 – Jd. 5 de Dezembro
Tels. (16) 3945-5422/1080
- Sumaré** – Rua Antônio Jorge Chebab, 1.212
Centro – Tel. (19) 3873-8701
- Taubão da Serra** – Rua Pedro Borba, 259
Jardim Maria Rosa –
Tels. (11) 4701-0407
- Tambauá** – Rua José Lepri, 41 – Centro
Tel. (19) 3673-9201
- Tanabi** – Rua Capitão Daniel da Cunha Moraes,
388 – Centro – Tel. (17) 3272-1336
- Taquaritinga** – Rua Visconde do Rio Branco, 485
Centro – Tel. (16) 3252-2811
- Taquarituba** – Av. Cel. João Quintino, 68
Centro – Tels. (14) 3762-1995 / 1811 / 2024
- Tarumã** – Rua das Orquídeas, 353,
1º andar – Tel. (18) 3329-1193
- Tatuí** – Rua XV de Novembro, 491
1º andar – Centro – Tel. (15) 3305-4832
- Taubaté** – R. Armando de Sales Oliveira, 457
Centro – Tel. (12) 3621-5223
- Tupã** – Av. Tapuias, 907 – sala 5 – Centro
Tel. (14) 3441-3887
- Ubatuba** – Rua Dr. Esteves da Silva, 51 – Centro
Tel. (12) 3834-1445
- Urupês** – Rua Barão do Rio Branco, 704
Centro – Tels. (17) 3552-1568 e 3552-2199
- Valinhos** – Av. Invernada, 595 – Vera Cruz
Tels. (19) 3829-4019 e 3512-4944

ABRI MINHA EMPRESA E AGORA? E AGORA O SEBRAE-SP VAI AJUDÁ-LO NESTE DESAFIO.



O SEBRAE-SP, com apoio da JUCESP - Junta Comercial do Estado de São Paulo, lança a série **ABRI MINHA EMPRESA E AGORA?**

São 10 fascículos, cada um acompanhado de cartaz com as suas principais dicas, distribuídos mensalmente pelo correio, de forma gratuita, para todas as empresas do Estado de São Paulo que iniciaram suas atividades.

A série traz sugestões práticas sobre as questões mais influentes no primeiro ano de vida da empresa.

Mais informações:

Ligue **0800 570 0800**

ou acesse: www.sebraesp.com.br

Confira a seguir os 10 títulos e os temas abordados.

1 - Agora tem que dar conta

Para dar certo, é necessário à venda. Qualquer que seja o motivo da suspicácia, a visibilidade das suas empresas depende do desenvolvimento da sua estratégia de vendas. Saiba mais sobre a questão, [www...](#)

2 - Agora, como gerir suas rotas de fornecimento?

Ter competitividade é uma parte da grande estratégia para crescer, mas entender seu sistema de fornecimento para garantir que sempre esteja pronto para a próxima etapa.

3 - Como usar os recursos available da Internet?

Quem não, desculpe para mim, se considera muito importante? Essa informação não serve para o desenvolvimento de suas estratégias de marketing? Essa questão é de extrema importância.

4 - Como vender à ferrearia

Certo é fazer essa venda por escrito, é claro que é melhorizar esse ato de negociação para resultados de negócios favoráveis. Descubra os critérios a ter dentro da negociação.

5 - Como iniciar empresas para receber novos clientes

Uma empresa só consegue viver se gerar lucro. Isso só vale se a meta de vendas for atingida. Elas são importantes, se possuem.

6 - Desafio de multiplicar os resultados

Desenvolver a sua estratégia produtiva é desafio para qualquer tipo de empreendedor. Conheça os possíveis.

7 - No ambiente de investimento saiba o investimento

Neste mundo globalizado em que vivemos, merece cada vez mais velocidade e eficiência. A oportunidade de negócio deve ser avaliada financeiramente. Veja como isso é possível.

8 - Oferecer um serviço diferenciado é uma boa definição de lucro, mas...

Entender a diferença entre pessoas felizes e pessoas justas é ter o potencial para ser uma pessoa profissional. Nunca esqueça, veja o que é importante.

9 - Vai quer realizar seu projeto em casa?

O seu ambiente em casa é o diferencial que faz de seu projeto por mais eficiente. Veja os critérios do SEBRAE-SP.

10 - o ambiente esp é a possibilidade certa para o desenvolvimento da sua empresa

O SEBRAE-SP pode ajudar nas bases de inovações das empresas. Saiba da importância de adotar estruturas com clientes, fornecedores e fornecedores.

