

# Conexão

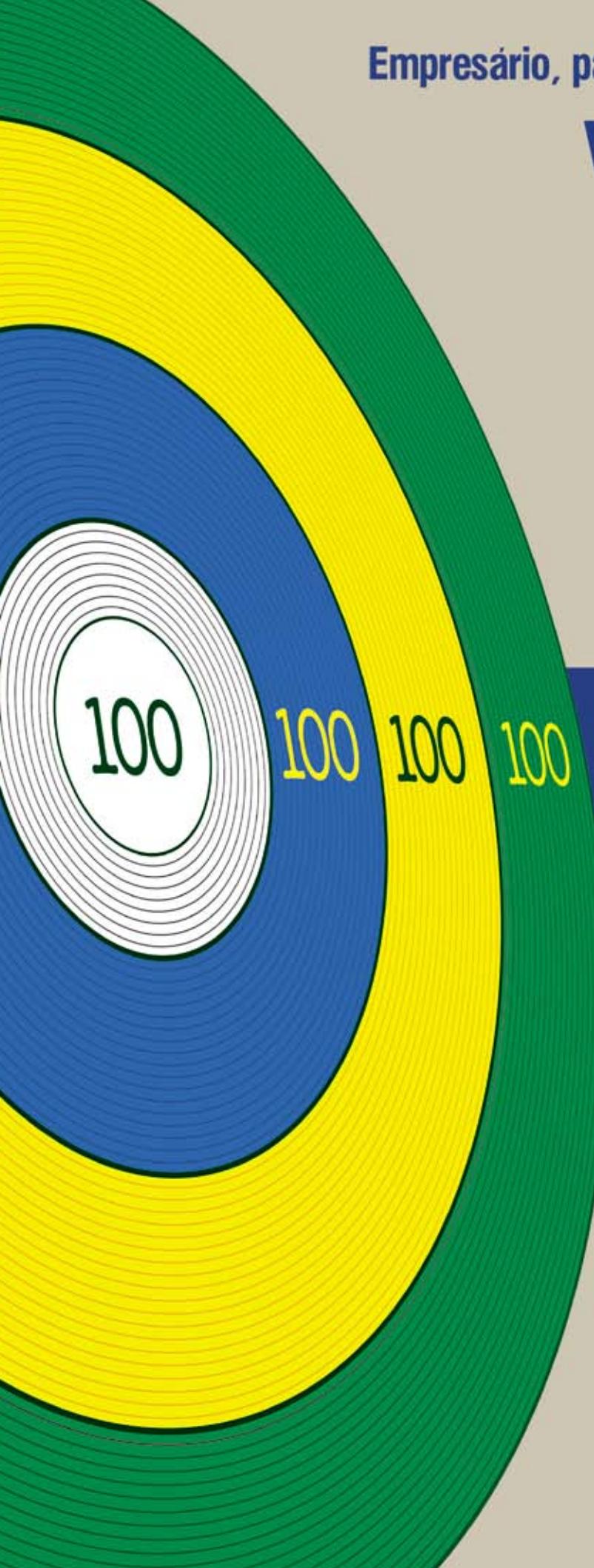
ANO IV – Nº 20 – JUNHO/JULHO 2009

SEBRAE  
SP



## Os inovadores

Sebrae-SP lança livro que reflete o esforço da entidade em apoiar soluções de competitividade para as micro e pequenas empresas



Empresário, participe do Prêmio MPE Brasil.

# Você só tem a ganhar.

**INSCREVA-SE PARA A ETAPA ESTADUAL ATÉ 17/8/2009.**

**PARTICIPAÇÃO GRATUITA.**

Inscrições e mais informações:  
[www.premiompe.sebrae.com.br](http://www.premiompe.sebrae.com.br)

0800 570 0800

O Prêmio Superação Empresarial cresceu. Agora ele se chama MPE Brasil - Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas e conta com o mesmo padrão de avaliação em todo o Brasil. O seu objetivo continua o mesmo: promover o aumento da qualidade, da produtividade e da competitividade das micro e pequenas empresas.

Participar do Prêmio MPE Brasil é acertar em cheio no sucesso. Você recebe uma avaliação da gestão da sua empresa e fica mais preparado para atingir os seus objetivos. E tem mais: se vencer a etapa do seu Estado, você poderá concorrer a etapa nacional do Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas



Realização:



Patrocínio Nacional:



# Cidadania empresarial

**C**abeleireiros, manicures, costureiras, borracheiros, eletricistas, chaveiros, vendedores ambulantes, técnicos em informática e artesãos que trabalham por conta própria sempre atuaram como empresários, embora não fossem reconhecidos como tal. Impossibilitados de arcar com os custos de uma empresa formal, viviam condenados a um limbo jurídico, sem direito a crédito ou a benefícios previdenciários.

A partir do dia 1º de julho, entretanto, essa situação começa a mudar, com a entrada em vigor, em todo o território nacional, da figura jurídica do MEI – Empreendedor Individual, a nova categoria do Simples Nacional. De acordo com a Lei Complementar 128 de 19 de dezembro de 2008, sancionada pelo presidente Lula no final do ano passado, pode ser reconhecido como MEI todo empresário sem sócios, com receita bruta anual até R\$ 36 mil. Isento de quase todos os tributos e dispensado de manter vários livros obrigatórios para as demais empresas, esse empresário poderá contratar até um empregado.

Pagando apenas uma taxa fixa mensal inferior a R\$ 60,00, passará a ser segurado pelo INSS, com

**Em São Paulo, esperamos a legalização, até dezembro de 2010, de 320 mil empreendedores individuais, e já estamos preparados para atendê-los**

todos os direitos previdenciários, extensivos aos dependentes. Poderá, ainda, participar do fornecimento de bens e serviços aos governos e ter acesso ao microcrédito.

Nós, do Sebrae-SP, que nos esforçamos pela aprovação da lei, acreditamos que o enquadramento como MEI tem o potencial de retirar da informalidade mais de 10 milhões de empreendedores. No estado de São Paulo, esperamos a legalização, até dezembro de 2010, de 320 mil empreendedores individuais, e já estamos preparados para atendê-los, como se pode ver em reportagem nesta edição.

Ainda nas páginas seguintes, o leitor conhecerá mais detalhes da participação das micro e pequenas empresas no mercado de compras governamentais, que movimenta por ano R\$ 260 bilhões no nível federal e R\$ 14 bilhões no âmbito do governo paulista, além da fatia correspondente às prefeituras. Ao lado da implantação do MEI, o tratamento diferenciado que garante a inclusão das micro e pequenas empresas nos processos licitatórios é mais uma evidência de que o reconhecimento da cidadania empresarial pode e deve contribuir para fazer do Brasil um país economicamente forte e socialmente justo. 

Luiz Pado/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.  
Gueitiro Matsuo Genso

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  
Geraldo José Rodrigues Alckmin Filho

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  
Válder Gonçalves Nunes

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 Marketing e Comunicação: Luiz Sertório  
Editora responsável: Eliane Santos (MTb 21.146)

Redação: Alice Castanheira, Beatriz Vieira, Cinthia de Paula,  
Daniela Pita, Luciane Crippa e Marcelle Carvalho

Apoio: Natalia Silva de Macedo e Silmara Neves

Fotografia: Arnaldo J. Oliveira

**Produção**

CDN Comunicação Corporativa  
Diretor: Gerson Penha

Editor-executivo: Ricardo Marques da Silva  
Editor de arte: Renato Yakabe

Editora de fotografia: Lululú

Reportagem: Alessandro Atanes, Sandra Motta,  
Telma Regina Alves e Valéria Hartt

Fotografia: Agência Luz (André Bonamin, Luiz Prado,  
Marcelo Soares, Márcia Gouthier, Pablo de Sousa,  
Renato Lopes, Ricardo Saibun e Rubens Cardia)

Produção: Raeliza Fernandes

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](mailto:ascom@sebraesp.com.br)

Visite nosso portal: [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)

# sumário

## 5 Mensagem da Diretoria

Depois do MEI, o grande desafio é ampliar o alcance da educação empreendedora

## 6 Notas

Produtos e serviços do Sebrae-SP já podem ser acessados por celular

## 9 Compras públicas

Amparados na Lei Geral, o estado e os municípios direcionam licitações para micro e pequenas empresas

## 12 Empreendedor Individual

Nova figura jurídica vigora em 1º de julho, com potencial para estimular a formalização de 10 milhões de trabalhadores

## 21 Ovinocultura

Projeto Cordeiro o Ano Inteiro reduz dependência de importações

## 24 Top 100 de Artesanato

Grupos paulistas se destacam, com ênfase na criatividade



## 28 ABC do associativismo

Empresas de quatro setores mostram como é possível negociar e lucrar entre si



## 32 Mercado de flores

Parceria entre o Sebrae-SP e a prefeitura da capital revitaliza uma praça na Vila Alpina

# No primeiro time do empreendedorismo

**E**xistem hoje no Brasil cerca de 20 milhões de trabalhadores por conta própria; no estado de São Paulo, são aproximadamente 3,5 milhões. A grande maioria está na informalidade. Se quisermos ser um país realmente desenvolvido, precisamos começar a pensar diferente, a agir diferente e transformar esse obstáculo ao crescimento socioeconômico em uma via de mão dupla e bem pavimentada.

No dia 1º de julho daremos o primeiro passo rumo à construção dessa nova realidade. Nessa data, passa a vigorar uma nova figura jurídica, a do MEI – Empreendedor Individual. Enquadra-se nesse perfil o trabalhador autônomo com receita bruta de até R\$ 3 mil por mês, ou R\$ 36 mil ao ano, sem sócios, que empreguem até uma pessoa.

O empreendedor individual pagará um valor fixo mensal que inclui obrigações como INSS, ICMS e ISS, dependendo da atividade, e passará a integrar o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), com registro simplificado e livre de taxas. Menos burocracia e menos carga tributária garantem um bom começo.

Foi uma longa jornada até chegar a essa solução – milhares de horas de pesquisas, debates, votações e aprimoramento do texto inicial, com a participação de centenas de atores da sociedade civil organizada. Do nosso ponto de vista, é este detalhe – a associação em torno de um objetivo maior comum – que vai garantir que a lei do empreendedor individual seja realmente aplicada em todos os rincões do Brasil.

---

**É preciso investir tempo, conhecimento e recursos financeiros em educação**

A expectativa do sistema Sebrae é que cerca de 10 milhões de trabalhadores se enquadrem no MEI nos próximos anos. Se nossas projeções estiverem corretas, em pouco tempo esses novos empresários poderão gerar, aproximadamente, 20 milhões de novos empregos. Uma verdadeira evolução!

Mas não basta legalizar a situação dos informais para o Brasil ser uma nação realmente forte. Outro grande desafio aguarda uma solução urgente: a educação empreendedora.

Nosso sistema atual não prepara adequadamente as crianças e os jovens para este mundo em constante e ágil transformação. É preciso investir tempo, conhecimento e recursos financeiros em educação.

Ter o empreendedorismo na grade curricular não é tarefa dispendiosa, como comprovam os milhares de educadores que já aplicam em suas salas de aula a metodologia desenvolvida pelo Sebrae-SP, de estímulo ao comportamento empreendedor. Ao contrário, depende mais de vontade política do que de verbas.

Assim como os trabalhadores informais, nossos estudantes merecem a chance de serem os verdadeiros artífices de um Brasil realmente empreendedor.

# ( ( NOTAS )) )

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

## Incubadora de Guarulhos



O superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella (segundo a partir da direita), na inauguração da nova sede

A Incubadora de Empresas de Guarulhos, de base tecnológica, já está em nova sede, na região de Cumbica, inaugurada em 20 de maio, com estrutura para atender 20 novos empresários, que terão apoio em gestão, lançamento de produtos e serviços e obtenção de linhas de crédito e parcerias.

Resultado de parceria entre o Sebrae-SP, a Associação dos Empresários de Cumbica, a Agência de Desenvolvimento de Guarulhos, o Ciesp e a Associação Comercial-Empresarial de Guarulhos, a nova área, com 2 mil m<sup>2</sup>, dispõe de salas de 15 m<sup>2</sup> a 45 m<sup>2</sup>. Também foi inaugurado no local o embrião do futuro Parque Tecnológico de Guarulhos. Até o fim de 2010, o plano é reunir 70 empresas incubadas.

## Expansão do atendimento

São Paulo é uma cidade que impõe respostas à altura de sua magnitude. A capital é responsável por 36% do PIB estadual, abriga 28% da população e 613 mil micro e pequenas empresas formais – cerca de 30% do total do estado.

No intuito de ampliar sua atuação e expandir a

oferta de produtos e serviços para os pequenos negócios paulistanos, o Sebrae-SP implantará, até março de 2010, dois novos escritórios regionais na capital – um na região central e outro na área de Itaquera. Também está prevista a instalação de 17 novos pontos de atendimento, que estarão ligados aos escritórios regionais da capital.

## Efeitos da crise

De cada 100 micro e pequenas empresas brasileiras, 63 tiveram ou ainda estão tendo dificuldade para lidar com os reflexos da crise econômica mundial, entre os quais queda de demanda e crédito mais caro. Esses são os principais resultados da pesquisa Impacto da Crise Financeira Internacional nas MPEs Brasileiras, que foi realizada entre 16 de março e 15 de maio de 2009, com 4,2 mil

micro e pequenas empresas em todo o país.

No setor industrial, o impacto foi maior, atingindo 67% das indústrias. As regiões Sudeste e Centro-Oeste foram as mais atingidas, com 64% dos entrevistados dizendo-se afetados pela conjuntura. Quanto à expectativa dos empresários para os próximos seis meses, os da região Norte são os mais otimistas: 53% acreditam que terão aumento de faturamento.

## Serviço por celular

O acesso a dicas de gestão, informações úteis, produtos e serviços do Sebrae-SP já pode ser feito por celular. Donos de micro e pequenas empresas e futuros empreendedores contam com mais esse canal de comunicação. Lançado pelo Sebrae-SP em 18 de maio, o Portal WAP está disponível em aparelhos habilitados para utilização de internet móvel, com formatação e conteúdo adaptados a esse canal.

O link de acesso é o mesmo do portal da entidade ([www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)), que também informa como funciona o serviço por celular. Destacam-se as dicas empresariais apresentadas em forma de animação, abordando temas de gestão que envolvem o dia a dia das empresas, de maneira lúdica e de fácil assimilação.



## CIEE e Sebrae-SP: parceria empreendedora



Ruy Martins Altenfelder Silva, presidente do Conselho de Administração do CIEE-SP (à esquerda), e Ricardo Tortorella

Tortorella, ressaltou a importância da capacitação dos jovens, "não apenas para se tornarem líderes empresariais, mas para serem também porta-vozes de comportamentos empreendedores e valores que movam nossa sociedade". As duas entidades manterão um esquema de cooperação para propiciar o incremento da formação de estudantes cadastrados no banco de dados do CIEE, por meio de cursos e eventos.

Capacitar os jovens para enfrentar os desafios do futuro de forma mais bem-sucedida e desenvolver a vocação empreendedora são os objetivos do convênio que o Sebrae-SP e o Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE) firmaram em 29 de maio. Em palestra durante o evento, o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Ricardo

## Tecnologia calçadista

Empresários de Santa Cruz do Rio Pardo integrantes do Grupo de Calçados participaram da inauguração do Núcleo de Tecnologia e Design do Couro e do Calçado, no dia 8 de maio, em Franca, em mais um passo no processo de qualificação e competitividade do setor. Um grupo de dez empresários conheceu as dependências do Núcleo, projetado para desenvolver a manufatura de produtos com base em informações a respeito de tendências da moda e em viabilidade técnica e econômica. A ação atende os anseios das indústrias calçadistas da região e de outros polos. O Núcleo também oferece formação e especialização de profissionais de design, a partir de cursos de qualificação, oficinas, auditório, projetos de calçados, acessórios e vestuário, laboratório de prestação de serviços e salão para exposição e desfile.

## Educar Para o Futuro

Cerca de 500 educadores participaram do lançamento do Programa Educar Para o Futuro, em Mogi das Cruzes, na Região Metropolitana de São Paulo, no dia 8 de maio. Promovido pelo Sebrae-SP, por meio dos Escritórios Regionais do Alto Tietê, Guaratinguetá, Guarulhos e São José dos Campos, o primeiro de quatro fóruns reuniu secretários de educação, diretores de escolas, coordenadores

e professores das redes de ensino municipal, estadual e particular da região, conhecida como Cone Leste Paulista. A meta é sensi-

bilizar os professores de todos os níveis, do ensino fundamental à universidade, para a importância de preparar a criança e

o jovem para uma atitude empreendedora, de modo a ampliar sua visão da carreira e do futuro profissional.

Os fóruns, que ocorrerão até novembro, vão apresentar os desafios da educação empreendedora e os produtos do Sebrae-SP dedicados à área, como o programa Jovens Empreendedores – Primeiros Passos, para o ensino fundamental e o ensino médio, e o Sebrae no Campus.





À esquerda, Ricardo Tortorella e Paulo Arruda, superintendente e diretor técnico do Sebrae-SP, respectivamente, em visita à feira

## Blend paulista

Cachaças certificadas, ciclo de palestras e workshops de degustação foram os destaques da participação do Sebrae-SP na Feira Brasil Cachaça 2009, entre 5 e 7 de maio, em São Paulo. No evento, foi anunciada a criação da Associação Paulista de Produtores de Cachaça de Alambique, que reúne 15 produtores do estado. Atuando em conjunto, eles querem se tornar mais competitivos e mostrar os diferenciais da cachaça paulista, a exemplo do que ocorre em outros estados brasileiros. Em sua quarta participação na feira, o Sebrae-SP promoveu palestras técnicas e oficinas sobre qualidade da cachaça, certificação e apresentação de projetos dos grupos atendidos.

## Indústrias do Vale do Ribeira

Cerca de 900 pessoas participaram dos três dias de atividades dos Encontros Itinerantes da Micro e Pequena Indústria do Vale do Ribeira, realizados entre 28 e 30 de maio nos municípios de Juquiá, Cajati e Cananeia. A atividade foi promovida pelo Escritório Regional do Sebrae-SP no Vale do Ribeira e pelo Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp), com o apoio da Bunge – indústria que mantém uma unidade em Cajati –, das prefeituras e associações comerciais de Cananeia, Juquiá e Cajati e do Sindicato Rural de Juquiá.

Nos três dias, o público assistiu ao filme *Vale do Ribeira: Cenários de Oportunidades*, uma produção do Escritório Regional do Sebrae-SP na região, que mostra as principais características dos municípios do Vale e a atuação da instituição em cada um deles. Também fez parte da programação o espetáculo motivacional *Navegar é Preciso... Em Prosa, Verso e Riso*, com o ator Tony Correa.

## Os recordes do Desafio Sebrae

As inscrições para a próxima edição do Desafio Sebrae bateram recordes. Só em São Paulo, 18.776 universitários se habilitaram a participar do jogo virtual que estimula o comportamento empreendedor entre os estudantes. Em todo o Brasil, mais de 130 mil universitários se inscreveram. O resultado surpreendeu até mesmo a organização do Desafio Sebrae, que esperava 100 mil inscritos.

Neste ano, os grupos terão o desafio de administrar uma empresa virtual do setor de brinquedos artesanais. A equipe campeã ganhará como prêmio uma viagem para conhecer centros empreendedores na cidade espanhola de Barcelona.

## Círcito das Águas

Autoridades e empresários participaram do lançamento do Catálogo Turístico do Círcito das Águas Paulista em Serra Negra e Águas de Lindoia, nos dias 11 e 12 de maio, respectivamente, finalizando a primeira etapa do projeto Redescobrindo o Círcito das Águas. Resultado da parceria do Sebrae-SP com as prefeituras dos oito municípios do circuito, o projeto tem o objetivo de estimular o desenvolvimento territorial, com ênfase no turismo e a meta de aumentar o fluxo de visitantes e o tempo de permanência.

As duas cidades fecharam o ciclo de lançamento do catálogo, que percorreu também os municípios de Amparo, Socorro, Lindoia, Jaguariúna, Pedreira e Monte

Alegre do Sul. Com fotografias que revelam a beleza da região, a publicação apresenta a história de cada cidade, mapas, vocação turística e cultural, passeios, compras e gastronomia, além de um miniguia com roteiros rural e cultural, turismo de aventura, eventos e localização de produtos e serviços por município.



Milton Dallari, diretor do Sebrae-SP, no lançamento do catálogo

# Todos saem ganhando

*Decreto do governo estadual dá exclusividade às micro e pequenas empresas nas licitações com valor até R\$ 80 mil e aumenta os recursos destinados ao microcrédito*

Rubens Cardia/Luz



O produtor rural Mauro Zanelato vende frutas para a prefeitura de Novo Horizonte: benefícios em cadeia

**E**m 2008, a Sabesp comprou o equivalente a R\$ 146 milhões em produtos e serviços fornecidos por 866 micro e pequenas empresas. Foi um grande avanço, na comparação com resultados anteriores, mas o valor das compras e o número de fornecedores representam apenas uma pequena parcela do volume de negócios que poderia ocorrer entre e os empreendimentos de pequeno porte e as companhias de economia mista e órgãos de governo. Estudos indicam que as compras públicas de bens e serviços atingem R\$ 260 bilhões por ano no âmbito federal, R\$ 14 bilhões no gover-

no paulista e volume semelhante nas administrações municipais. Porém, por falta de informação ou despreparo técnico, ou simplesmente porque não têm essa possibilidade, as MPEs não exploram esse imenso mercado de maneira adequada.

Um passo importante para impulsionar a participação do segmento nas compras públicas foi dado pelo governo de São Paulo no dia 13 de abril, por meio do Decreto 54.229/09, que concede tratamento diferenciado e simplificado às MPEs nas licitações da administração pública direta e indireta. “O incentivo aos empreendimentos de pequeno

porte no governo do estado tem uma importância estratégica”, afirma Valéria D’Amico, técnica da Secretaria Estadual de Gestão Pública. O “pacote” de 13 de abril destina-se, também, a ampliar o acesso das pequenas empresas a linhas de crédito do Banco do Povo (veja quadro na página 10).

“Desde 2005, o governo tem instituído políticas focadas nas empresas de pequeno porte. Recentemente, com a instituição do Programa Estadual de Contratações Públicas Sustentáveis, inauguramos uma nova fase na implantação desse processo”, explica Valéria. Uma das prin-

## COMPRAS PÚBLICAS

cipais medidas é a que dá exclusividade às MPEs nas compras até R\$ 80 mil. “O estímulo ao empreendedorismo, como política de governo, é um exemplo eficaz das possibilidades do uso do poder de compra do estado”, acrescenta Valéria.

O caminho para tornar mais fácil o acesso às compras públicas foi aberto pela Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, na opinião de Álvaro Mendes, superintendente de Suprimentos e Contratações Estratégicas da Sabesp: “A lei estimulou a participação das pequenas empresas em licitações públicas. Na Sabesp, a medida é ainda mais relevante, devido à descentralização das compras, realizadas regionalmente em cada uma das nossas 23 unidades instaladas no interior do estado”.



Álvaro Mendes, da Sabesp: R\$ 146 milhões em compras de MPEs em 2008

Para Mendes, a participação de pequenas e microempresas nas licitações proporcionou rapidez nos processos de aquisição: “Ganhamos agilidade, graças à presteza na entrega, característica das pequenas empresas”. Ele afirma que, para a Sabesp, contar com a parceria de MPEs tem importância social: “Sabemos que essas empresas

são as grandes responsáveis pela geração de emprego e renda”.

**Exemplos no interior** – Algumas cidades do interior paulista já perceberam o peso econômico do segmento e criaram mecanismos de incentivo. Em Novo Horizonte, município com cerca de 32 mil habitantes, a regulamentação da Lei Geral Municipal, em julho de 2007, resultou na participação significativa de micro e pequenas empresas nas compras governamentais, com fortes dividendos sociais, segundo o secretário de Desenvolvimento Econômico, Mário Henrique Marcondes Pereira. “Cerca de 40% dos itens da renda são fornecidos por pequenos produtores”, explica.

Entre esses produtores está Mauro Zanelatto: “Vendo frutas

## Iniciativas do governo estadual em favor das MPEs

- **Extinção da exigência de apresentação de contragarantia real para operações do Fundo de Aval Estadual (FDA)**

O fundo permitirá que micro e pequenas empresas, mesmo sem garantias como duplicatas e máquinas, tenham acesso a operações de microcrédito.

- **Equalização da taxa de juros em financiamentos concedidos a micro e pequenas empresas por meio do Programa ME Competitiva**

O governo paga parte do juro cobrado pelo agente financeiro repassador de empréstimos às pequenas e médias empresas de setores estratégicos para a economia do estado de São Paulo.

- **Concessão de exclusividade às micro e pequenas empresas nas compras governamentais até R\$ 80 mil**

O governo compra bens e serviços somente de pequenas e microempresas quando o valor não ultrapassar R\$ 80 mil.

- **Nossa Caixa Desenvolvimento**

A agência de fomento financia investimento e capital de giro de projetos produtivos no estado, com recursos de R\$ 1 bilhão; início das atividades administrativas em fevereiro de 2009 e início da operação em abril.

- **Implantação da figura jurídica do MEI – Empreendedor Individual**

Empresário individual com faturamento

até R\$ 36 mil anuais conta com o Carnê da Cidadania, pagando de R\$ 46,55 a R\$ 50,65 por mês, e terá direito a benefícios previdenciários e outras vantagens, sem burocracia (veja na página 12).

- **Aumento de 56% nos recursos aplicados no programa de microcrédito operado pelo Banco do Povo Paulista**

O orçamento de 2009 é de R\$ 120 milhões, destinados a empréstimos de R\$ 200 a R\$ 7.500 a pessoas jurídicas e de R\$ 200 a R\$ 5.000 a pessoas físicas, com taxa de juro de 1% ao mês; cooperativas podem ter crédito de até R\$ 25 mil.

(Fonte: site do Governo de São Paulo)

para a prefeitura, o que tem me ajudado bastante, e logo estarei fornecendo outros produtos”, afirma. Mário Henrique Marcondes acrescenta: “Nossa opção é valorizar as empresas da região. Na medida em que apoiamos os empreendimentos de pequeno porte da cidade, incentivamos a geração de emprego e renda”.

Dados da Secretaria do Desenvolvimento Econômico indicam um crescimento constante no número de empresas constituídas em Novo Horizonte e, de outro lado, uma redução na mortalidade desses estabelecimentos. Segundo Pereira, em 2006 foram fechadas 105 empresas na cidade, número que caiu para 14 em 2008. E a receita municipal cresceu: a arrecadação do ISS saltou de R\$ 1,1 milhão em 2006 para R\$ 1,8 milhão em 2008.

**Arrecadação duplicada** – Em Osasco, na Região Metropolitana de São Paulo, a prefeitura e as micro e pequenas empre-



Luiz Prado/Luz



Rubens Cardia/Luz

Emidio Pereira de Souza, prefeito de Osasco (segundo à esquerda), e Mário Henrique Pereira, secretário de Desenvolvimento Econômico de Novo Horizonte: MPEs dinamizam a economia regional

sas também desenvolvem uma parceria promissora. O prefeito Emidio Pereira de Souza ressalta que as compras da prefeitura são importantes para a economia do município e, quando feitas de empresas de pequeno porte, todo mundo ganha: “São essas empresas que mais movimentam a economia. Em Osasco, as medidas de apoio ao segmento duplicaram a arrecadação de impostos entre 2004 e 2007”.

Luiz Roberto Ribeiro, proprietário de uma pequena fábrica de uniformes profissionais em Osasco, diz que a regulamenta-

ção da Lei Geral abriu caminho para que ele participasse com sucesso de licitações também em outras cidades. Destaca, contudo, que frequentemente, as MPEs são excluídas do processo, por problemas na documentação: “Cerca de 25% acabam desclassificadas. Recentemente, ficamos em segundo lugar numa cotação e acabamos vencendo porque o concorrente que ofereceu o melhor preço não estava com a documentação em ordem”.

“O potencial da lei como instrumento de desenvolvimento local por meio do incentivo às MPEs é enorme, mas ainda falta no país uma cultura que garanta o tratamento diferenciado na prática”, explica Júlio Durante, consultor do Sebrae-SP. “Os agentes públicos responsáveis pela elaboração dos editais precisam ser capacitados para garantir a preferência às pequenas empresas que queiram participar dos processos licitatórios, já que muitas vezes a falta de informação acaba impedindo que isso ocorra de fato”, completa. ↗



Pablo de Souza/Luz

Luiz Roberto Ribeiro: o empreendedor precisa de mais informação para participar das concorrências

Por Telma Regina Alves  
Colaborou: Beatriz Vieira

# Lei de inclusão

A cabeleireira Noélia Silva, de 58 anos, batalhou muito para legalizar o pequeno salão que mantém há décadas na Zona Leste de São Paulo e é sua principal fonte de renda. "Já tentei me formalizar, quando resolvi ter uma sócia e achei que o certo era abrir a empresa. Mas apareceu tanto imposto e tanta burocracia que acabei desistindo e voltei a trabalhar em casa", conta.

Paulo Della Vechio, de 30 anos, que trabalha por conta própria como prestador de serviço na área de informática, com muitos clientes na região

*Figura jurídica do MEI – Empreendedor Individual vigora a partir de 1º de julho e pode beneficiar mais de 10 milhões de brasileiros*

do ABC, vive situação parecida. Ainda não encontrou estímulo para regulamentar seu negócio, mas não falta disposição: "Seria bom emitir nota fiscal e ter cobertura de saúde, perspectiva de aposentadoria e acesso a crédito, desde que a gente não tenha de pagar um monte de impostos e

enfrentar toda essa burocracia que existe para abrir e manter uma empresa", afirma.

A partir de 1º de julho, uma porta se abrirá para Noélia Silva e Paulo Della Vechio, assim como para o dono da banca de frutas da esquina, a mulher que tem um pequeno salão de costura, o encanador que batalha de segunda a segunda e para muitos outros trabalhadores de um universo informal que soma um exército de 1 milhão de pessoas só na capital de São Paulo, 3,4 milhões no estado e pelo menos 10 milhões no país. Com a adesão à figura jurídica do MEI





Luz/André

– Empreendedor Individual, criada pela Lei Complementar 128/2008, que aprimorou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, todos eles, identificados pelos órgãos de fiscalização, controle e registro, terão a possibilidade de se regulamentar de modo simples e sem burocracia, dando um passo objetivo rumo à conquista da plena cidadania.

Enquadra-se como empreendedor individual o trabalhador autônomo com receita bruta anual até R\$ 36 mil, sem sócios, que empregue até uma pessoa, seja optantes do Simples Nacional e esteja nos setores da indústria, do comércio ou de serviços, exceto locação de mão de obra e profissões regulamentadas por lei. O empreendedor pagará um

valor fixo mensal, hoje variando entre R\$ 51,15 e R\$ 57,15, o que inclui obrigações como INSS, ICMS e ISS, dependendo da atividade, e passará a integrar o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), com registro simplificado e a conquista de direitos previdenciários.

**Passo importante** – “Trata-se de um público que necessita de mais acesso ao conhecimento, à informação e aos benefícios previdenciários. A nova lei é um forte estímulo à formalização e um passo importante da sociedade para que esses empreendedores sejam incluídos no mercado”, afirma Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP.

Marco Aurélio Bedê, consultor do Sebrae-SP, avalia que o universo das pessoas que poderão ser beneficiadas pela nova lei em todo o país seja ainda maior

## Foco na informação

Para apoiar os interessados em se tornar empreendedores individuais, o Sebrae-SP vai desenvolver um trabalho de esclarecimento e orientação ao público ao longo de todo o segundo semestre deste ano, inclusive com a distribuição de cartilhas e a criação de um site para atendimento remoto. “Estamos trabalhando firme, orientando nossas equipes de retaguarda e nos balcões, para esclarecer as dúvidas dos interessados. Também estamos adaptando e desenhando produtos dedicados especificamente a esse público, que precisa de informação para se formalizar”, diz Ricardo Tortorella, diretor-superintendente da entidade.

André Spínola, analista do Sebrae, destaca que, a partir de julho, estará no ar o Portal do Empreendedor, único local em que os trabalhadores poderão obter o CNPJ.

O secretário Guilherme Afif Domingos informa ainda que está para ser assinado um protocolo estabelecendo a sinergia de ações entre várias entidades, com o objetivo de orientar esse público em todo o estado de São Paulo e oferecer serviços e produtos, entre os quais opções de microcrédito.



André Bonanini/Luz

Marco Aurélio Bedê, consultor do Sebrae-SP: “A lei tem um importante peso social”

### No estado de São Paulo, várias entidades trabalham para conseguir a adesão de pelo menos 300 mil empreendedores à nova lei, até o fim do próximo ano

do que se estima atualmente: “É possível considerar um total de até 19 milhões de brasileiros que, segundo dados da PNAD de 2007, trabalham por conta própria”. Incluem-se nesse cálculo as pessoas que atuam no próprio empreendimento, com auxílio ou não de um trabalhador não remunerado, geralmente da própria família. “A lei tem um importante peso social, por causa do perfil dessas pessoas, predominantemente das classes D e E”, analisa Bedê.

Na análise detalhada do segmento de potenciais beneficiários da lei no estado de São Paulo, segundo o consultor do Sebrae-SP, percebe-se que a maior

parte (56%) tem no máximo oito anos de estudo, e 86% não completaram o segundo grau. Uma maioria de 96% atua em atividades urbanas, divididos em comércio e reparação (28%), serviços (26%), construção civil (17%), indústria de transformação (15%), atividades agrícolas (4%) e outras (10%). Quase todos estão na informalidade e apenas 26% recolhem para a previdência social, geralmente como autônomos. Quase metade (47%) se concentra na região metropolitana.

**Trabalho conjunto** – Segundo André Silva Spínola, analista de Políticas Públicas do Sebrae, os

empreendedores que se formalizarem terão direito a benefícios como aposentadoria por tempo de trabalho ou por invalidez, seguro por acidente de trabalho ou reclusão, licença maternidade e pensão por morte, entre outros.

“O desafio é informar, estimular a adesão e desenhar programas que possam atendê-los em suas necessidades. Estão unidos nesse esforço o Sebrae, os ministérios da Fazenda, da Previdência e do Desenvolvimento, a Confederação Nacional dos Municípios, a Associação Brasileira dos Municípios e dezenas de outras entidades. Nossa estimativa é que até o fim de 2010 optem por entrar no sistema perto de 1 milhão de empreendedores em todo o país”, afirma Spínola.

No estado de São Paulo, de acordo com Ricardo Tortorella, também está sendo feito um grande esforço para levar informação e conhecimento a esses empreendedores informais (veja quadro na página anterior). Pre-

## Por que vale a pena se enquadrar

Além de direitos previdenciários como aposentadoria por tempo de trabalho ou por invalidez, há outras vantagens para o empreendedor que decidir se formalizar, como relaciona o analista de Políticas Públicas do Sebrae, André Silva Spínola:

- possibilidade de emitir nota fiscal;
- permissão para registrar um empregado;
- acesso a microcrédito;
- tributação menor;
- opção de dispensa de escrituração fiscal e contábil;
- acesso ao fornecimento de bens e serviços para a administração pública;
- plena cidadania empresarial.



André Silva Spínola, analista do Sebrae: o grande desafio é divulgar de forma ampla os benefícios da nova legislação

# Definição de candidato a MEI

Conta própria	<b>19.212.785</b>	10%
Ocupados	<b>90.786.019</b>	48%
PEA	<b>105.335.713</b>	55%
População	<b>189.820.330</b>	100%

Fonte: PNAD-2007/IBGE – Microdados. Elaboração: Sebrae-SP

Nota: **PEA** (Pessoas Econômica Ativas): pessoas de 10 a 65 anos de idade que foram classificadas como ocupadas ou desocupadas na semana de referência da pesquisa (ocupados + desempregados).

## Conta própria

Pessoa que trabalha em seu próprio empreendimento, explorando uma atividade econômica sem ter empregados, individualmente ou com sócio, com auxílio ou não de trabalhador não remunerado (IBGE)



tende-se conseguir, até o fim de 2010, a adesão de pelo menos 300 mil trabalhadores à lei do empreendedor individual. “Se é verdade que parte dessas pessoas ainda tem receio de se formalizar, sabemos também que muitos querem sair da ilegalidade e exercer a plena cidadania empresarial”, diz o superintendente do Sebrae-SP.

Para que essa meta seja atingida, Tortorella destaca que é preciso sair rapidamente da teoria e adotar medidas práticas, especialmente em termos de informação. “Nosso caminho para incluir esses trabalhadores é divulgar da melhor maneira possível que eles terão menos carga tributária e menos burocracia. Por outro lado, o objetivo é ampliar o acesso desse segmento ao crédito facilitado, ao conhe-

cimento e à tecnologia, assim como a novos mercados”.

**Inspiração paulista** – O secretário do Emprego e Relações do Trabalho de São Paulo, Guilherme Afif Domingos, lembra que a



Guilherme Afif Domingos, secretário do Emprego e Relações do Trabalho: “A ideia do MEI nasceu em São Paulo”

ideia de criar o MEI surgiu em São Paulo. “O projeto nasceu aqui, no âmbito do programa de desburocratização que dá tratamento diferenciado às micro e pequenas empresas, e foi absorvido pelo comitê gestor da Lei Geral”, diz. “Agora, devem ocorrer ações dos governos federal, estaduais e municipais, em sintonia com entidades como o Sebrae, a Fenacon e o Sescon, para colocar a ideia em prática, em toda a sua dimensão.” Na avaliação de Afif, a adesão imediata deve ficar em torno de 10% do universo dos trabalhadores informais. “O amadurecimento da lei pode levar mais tempo. Alguns precisarão de prazo para perceber todos os benefícios”, prevê. 

Por Sandra Motta  
Colaborou: Daniela Pita

# O que faz a diferença

*Soluções inovadoras deixam de ser um simples conceito e se transformam em realidade entre as micro e pequenas empresas paulistas, como demonstram o livro produzido pelo Sebrae-SP e o movimento Faça Diferente*

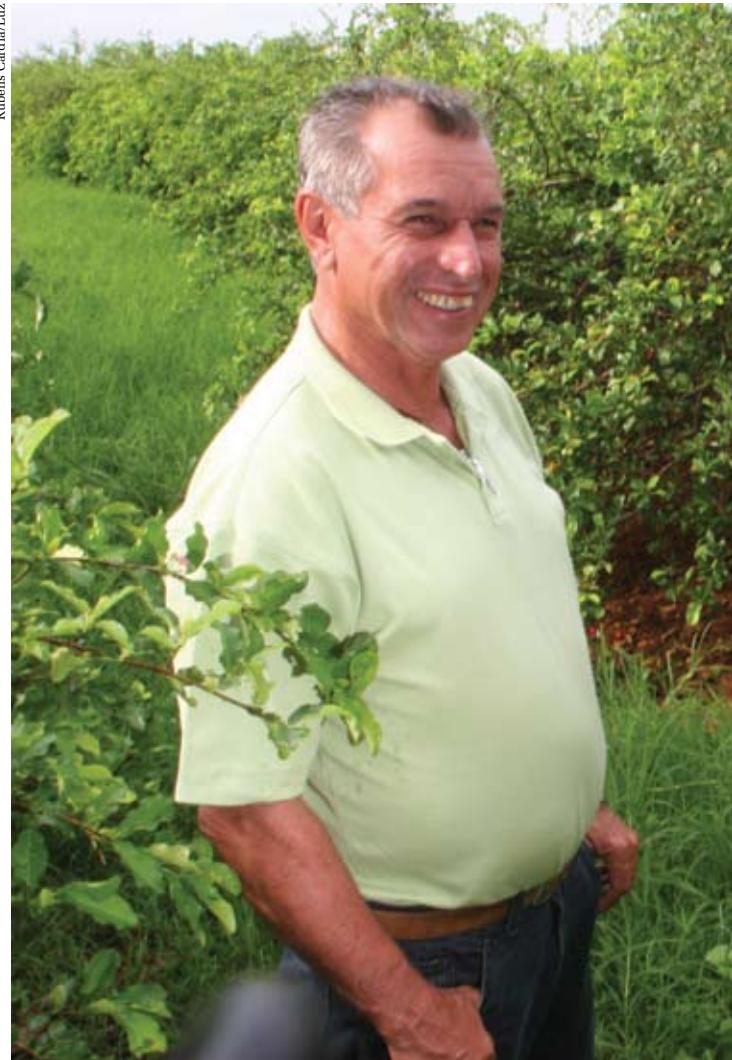


**N**o universo das micro e pequenas empresas, a busca permanente de competitividade é condição de sobrevivência e, quase sempre, precisa trilhar o caminho da inovação – tecnológica, organizacional, em produtos, serviços, marketing e processos. O conceito ganhou relevo e amplitude, alinhando-se a objetivos estratégicos.

Nos últimos anos, o universo de possibilidades da inovação e de sua aplicação no segmento ocupou papel de relevo nas ações do Sebrae-SP. Parte desse esforço figura no livro *99 Soluções Inovadoras*, que esbanja exemplos inspiradores. A publicação, lançada em junho pelo Sebrae-SP, integra um conjunto de iniciativas em que também se destaca o movimento Faça Diferente ([www.facadiferente.sebrae.com.br](http://www.facadiferente.sebrae.com.br)), que, além de um blog, produz uma série de 120 programas de rádio, veiculados em 500 emissoras de todo o país, pautados na inovação.

O Sebrae-SP também investe em 200 workshops regionais para apresentar, entre outros temas, os principais estudos de caso do livro *99 Soluções Inovadoras*. Aqui, os consultores estão na plateia, e quem tem a palavra é o próprio empreendedor, que vem

Rubens Cardia/Luz



a público contar como incorporou a inovação e contabilizou resultados. “É um conceito de rede, de empresário ensinando a empresário, em um ambiente estimulante”, diz Marcelo Dini Oliveira, gerente de Atendimento e Fomento do Sebrae-SP. Estímulo é o que não falta. Quem acessa o conteúdo digital do Faça Diferente recebe de pronto um incentivo à mudança e conhece um mundo de oportunidades, com dicas de especialistas e histórias de empreendedores que conseguiram vencer a mesmice e romper barreiras. O que prevalece – e faz toda a diferença – são doses generosas de ousadia, determinação e criatividade.



**“É um conceito de rede, de empresário ensinando a empresário”**

Marcelo Dini Oliveira, gerente de Atendimento e Fomento do Sebrae-SP

**Salto de qualidade** – “A inovação tem de deixar de ser só um conceito para ser colocada em prática na gestão da empresa”, defende Dini, que argumenta em favor de um processo permanente. “O importante é apostar na inovação incremental, com pequenas e contínuas melhorias, em várias frentes”, resume – ou seja, avançar nos processos de análise de mercado e de oportunidades, introduzir melhorias em processos, produtos e no design, inovar na gestão, promover um conjunto de mudanças para aumentar a competitividade e a qualidade.

Ao investir em inovação, há mais de uma década, o Sebrae-SP iniciou uma ampla rede de intervenção, como o apoio à implantação de incubadoras de base tecnológica. “Hoje o Sebrae-SP tem o programa de inovação mais bem-estruturado do Brasil”, afirma Sylvio Goulart Rosa Júnior, presidente e idealizador da Fundação ParqTec (Parque de Alta Tecnologia) de São Carlos. “São polos regionais de inovação, que contribuem para modernizar todo o tecido empresarial”, acrescenta.

Maria Ângela do Rêgo Barros, presidente da Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras (Anpei), é outra



Osvaldo Dias, da Associação Agrícola de Junqueirópolis; nas laterais destas e das próximas páginas, os 99 personagens do livro lançado em junho pelo Sebrae-SP



defensora da pesquisa, do desenvolvimento e da inovação no Brasil. “Os resultados são tremendamente animadores”, destaca, ressaltando que a prática da inovação na pequena empresa vem antes mesmo do próprio conceito. “Muitos inovam sem saber que estão inovando, porque, para o micro e pequeno negócio, é uma questão de sobrevivência: ou inova ou fecha as portas”, explica.

**A centésima pode ser a sua** – Ao traçar o projeto do livro *99 Soluções Inovadoras*, o Sebrae-SP tinha um objetivo claro: inspirar tantas outras histórias de superação e mostrar que o caminho a ser percorrido não é circunscrito a 99 exemplos, mas, ao contrário, abre espaço para 100, 101 e outras tantas experiências que



Maria Ângela do Rêgo Barros, da Anpei: questão de sobrevivência

virão ou certamente já estão acontecendo por aí, a pleno vapor.

“O projeto *99 Soluções* nasceu da premissa de apontar caminhos, de assumir um significado muito mais próximo da experiência do pequeno empreendimento”, explica Paulo Sergio Brito Franzosi, um dos idealizadores do livro, atualmente à frente do Escritório Regional do Sebrae-SP na Baixada Santista. “Todo mundo pode ser inovador. É uma questão de aguçar o olhar e buscar cada vez mais se diferenciar do mercado”, acrescenta.

O livro conta as histórias de quem apostou na mudança e colheu resultados. É o caso da Associação Agrícola de Junqueirópolis, no oeste paulista, hoje referência nacional no cultivo e na comercialização de acerola e fornecedora da Kibon. Ao reforçar a importância



Luiz Prado/Luz

Gustavo Lucchesi, da NoTox, criou um lubrificante vegetal ecologicamente correto: “O apoio tecnológico representou o divisor de águas”



Aparecido Celso Zanchi (à direita) e o sócio Jorge Nilton Cunha, da Passarela Calçados: faturamento cresceu 40% em um mês

Rubens Cardia/Luz

da inovação e do associativismo, os produtores multiplicaram a produtividade e ganharam mercado. “É uma lição que custou muito trabalho e dedicação, mas nos mostrou uma direção segura, e não um atalho incerto”, define Osvaldo Dias, presidente da associação.

**Caminhos promissores** – A experiência da Sig-Rool, fabricante de revestimentos de retenores em Guarulhos, também é emblemática. O empresário Waldir Soares da Silva soube transformar um negócio que, segundo ele, “estava no fundo do poço”, em um empreendimento promissor, que em 2008 triplicou o faturamento. Silva conquistou em 2008 o Prêmio Superação Empresarial, entre outros. A Sig-Rool foi reconhecida como a melhor pequena indústria do estado no que se refere à aplicação de tecnologias e métodos de gestão, sempre com o apoio do Sebrae-SP.

“Precisamos desmistificar essa visão de que só faz inovação quem tem recursos”, diz Claudio Leite Gastal, do Movimento Brasil Competitivo. “Inovação é uma maneira de pensar, uma forma de se posicionar frente aos desafios.” Outro exemplo inspirador vem de

Oswaldo Cruz, na região de Presidente Prudente, onde o empresário Aparecido Celso Zanchi investiu na inovação e virou símbolo da prosperidade do comércio local. Sua empresa é a Passarela Calçados, que acreditou no programa Varejo Competitivo e nas ações sugeridas pelos consultores do Sebrae-SP para se instalar numa área de mais visibilidade e repaginar o visual da loja. Investiu em iluminação, vitrines, fachada e ambientação interna. Hoje, a loja é cinco vezes maior e mais adequada à exposição de produtos e ao atendimento. E o faturamento cresceu 40% em um mês.

**Sustentabilidade** – O livro *99 Soluções Inovadoras* também apresenta um estudo de caso que se destaca pelo conceito verde. A história vem de Piracicaba, protagonizada pela NoTox, que desenvolveu um lubrificante pioneiro, biodegradável e livre de resíduos tóxicos. A ideia foi do empresário Gustavo Lucchesi: “O apoio do Sebrae-SP representou um divisor de águas”, afirma o empreendedor. “Sem um



Sylvio Goulart Rosa Júnior, da Fundação ParqTec: “Hoje, o Sebrae-SP tem o programa de inovação mais bem-estruturado do Brasil”





Waldir Soares da Silva, da Sig-Rool, de Guarulhos: a empresa saiu “do fundo do poço”, triplicou o faturamento e ganhou prêmios importantes, entre os quais o Superação Empresarial

Fotos Luiz Prado/Lauz

plano de negócios e planejamento estratégico, a NoTox não teria decolado”, diz, satisfeito com os rumos da empresa.

**Mapa da inovação** – Como essas micro e pequenas empresas paulistas bem demonstram, inovação não é dissociada de visão econômica. Inovar implica competitividade e produtividade. É o que confirma o estudo *Inovação e Competitividade nas MPEs Brasileiras*, primeiro mapeamento nacional realizado pelo Sebrae com a proposta de retratar o segmento nesse âmbito específico. “A pesquisa reforçou algumas conclusões já evidenciadas na sondagem feita no estado de São Paulo, que agora assumem uma perspectiva nacional”, esclarece Marco Aurélio Bedê, consultor do Sebrae-SP, que coordenou a sondagem nacional. Uma delas é de que predominam entre pequenas e micro empresas brasileiras as inovações incrementais, que, em geral, envolvem valores acessíveis

ao pequeno negócio. Metade das empresas que inovam em produto gasta R\$ 3,5 mil, e metade das que inovam em processo investe R\$ 2,5 mil. “São inovações pequenas e de fácil implantação, como a introdução de um novo produto, o aperfeiçoamento de um processo, a compra de um novo equipamento ou até uma mudança de layout”, explica Bedê.

O estudo indica que as empresas muito inovadoras têm desempenho bem superior – em geral o dobro – em relação às não inovadoras. Aponta também os fatores que estimulam as empresas: as muito inovadoras têm na iniciativa do dono o principal impulso de mudança (46%). Entre as inovadoras, o que pesa são a pressão da concorrência (32%) e as sugestões de clientes (33%). “Isso aponta para a criatividade, à flexibilidade de promover com facilidade pequenas mudanças. Inovar não é caro e gera muito resultado positivo”, diz Bedê. A conclusão geral não poderia ser outra: vale a pena inovar, sempre. 

**Paulo Sergio Franzosi, do Sebrae-SP:**  
“A premissa é apontar caminhos”



Ricardo Saibun/Lauz

*Por Valéria Hartt  
Colaborou: Eliane Santos*



# Rebanhos de primeira linha

***Projeto Cordeiro o Ano Inteiro investe no apoio técnico e no associativismo para expandir a ovinocultura na região de Marília***

Marcelo Bernardes, de Getulina: depois de muitos anos no comércio, ele já pensa em se dedicar integralmente à ovinocultura

O comerciante Marcelo Redondo Bernardes, de Getulina, a 48 km de Marília, nunca havia pensado em criar cordeiros ou pastorear rebanhos. Há dois anos, atraído por ações do Sebrae-SP e de seus parceiros, enxergou a oportunidade de tornar produtiva uma propriedade de 32 hectares que estava sem aproveitamento. Hoje, a atividade representa perto de 10% da receita do empresário, que tem um rebanho de 280 cabeças, deve chegar a 350 até o fim do ano e está tão animado que não descarta a possibilidade de se dedicar de vez à ovinocultura.

Bernardes e seu sócio, Aparecido Paris, participam do projeto Cordeiro o Ano Inteiro, desenvolvido pelo Sebrae-SP na região de Marília, desde 2007, que atualmente congrega oito grupos de criadores em dez municípios. São 86 produtores, todos donos de pequenas propriedades, a maioria entre 15 e 20 hectares, nas cidades de Assis, Cândido Mota, Getulina, Lupércio, Ocauçu, Palmital, Paraguaçu Paulista, Pedrinhas Paulista, Pompeia e Tupã. A região, voltada tradicionalmente para a produção de leite e café, investe cada vez mais na

ovinocultura como alternativa de renda para os pequenos produtores, num segmento em que o país depende da importação (veja quadro na página 22).

Cristiane de Souza Aguiar, gestora do projeto no Sebrae-SP de Marília, explica que existem muitos criadores interessados em participar. Baseado no tripé propriedade-produtor-produto, com ações concentradas no desenvolvimento de tecnologias de melhoramento genético, sanidade e alimentação, ao mesmo tempo em que estimula o associativismo, o projeto tem entre suas metas, até 2010, ampliar

## OVINOCULTURA

em 15% o faturamento das propriedades, aumentar em 10% a produtividade e reduzir em 15% a idade de abate dos animais, hoje entre 100 e 120 dias.

“O objetivo do projeto não é apenas promover a capacitação técnica, gerencial e comportamental dos criadores. Também pretende buscar alternativas comerciais para a carne, assim como a organização e o desenvolvimento de toda a cadeia e a sustentabilidade da atividade” explica Cristiane.



Cristiane Souza Aguiar, gestora do programa: apoio na conquista de novos mercados

Técnico utiliza a unidade móvel “Cordeirão” para fazer um exame de ultrassom: tecnologia a domicílio

**Alternativa de renda** – “Apesar de recente, o projeto já tem consistência para atender os produtores. Eles conseguem produzir melhor e atender praticamente o ano todo a demanda de vários nichos de mercado”, afirma Silvio César de Souza, gestor estadual da cadeia de Ovinos e Caprinos do Sebrae-SP. Ele acrescenta que a força do programa está no equilíbrio entre o associativismo, a orientação tecnológica e de manejo, a capacitação para a gestão do negócio e o desenvolvimento de canais com o mercado.

Desenvolvido em parceria com a Universidade de Marília (Unimar) e a Secretaria de Agri-



Denise Guimaraes/Luz

cultura de Tupã, o programa oferece informação e consultoria e já apresenta resultados positivos. Em Lupércio, a 35 km de Marília, Luiz Batista Colombo vive do que produz em sua propriedade de apenas 19 hectares, com a receita dividida entre o cultivo do café e a produção de ovinos. Ele diz que o apoio do Sebrae-SP e do programa está mudando o perfil de sua atividade: “Durante muito tempo, foi uma tarefa

## Confinamento coletivo multiplica resultados

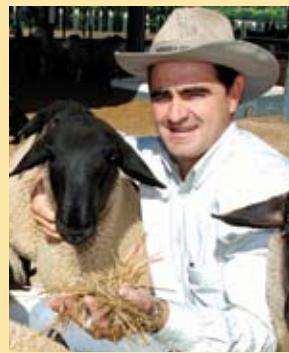
Cledson Augusto Garcia, professor da disciplina Ovinocultura no Departamento de Zootecnia da Universidade de Marília, diz que os últimos dados do setor, de 2003, apontam para um consumo per capita de 700 gramas anuais de carne de ovinos no Brasil, ante 40 quilos de carne de boi e 30 quilos de carne de aves. A meta é atingir 3 quilos anuais no país.

Pelo menos dois terços da carne de ovinos consumida no Brasil são importados do Uruguai, do Chile e da Argentina. O estado de São Paulo é o maior centro consumidor.

Para formar e orientar profissionais e criadores desse segmento, que tem

grande potencial de expansão, a Unimar desenvolve pesquisas e projetos em ovinocultura. Em 2008, em parceria com o Sebrae-SP, inaugurou um confinamento coletivo com 1.800 m<sup>2</sup>, como alternativa para quem não dispõe de local apropriado ou procura reduzir os riscos da produção isolada.

Garcia explica que são mil animais confinados por ciclo de produção, de 60 a 80 dias. Cada produtor leva para o local um lote de animais com sua marca e conta com conforto térmico, alimentação adequada,



Cledson Garcia, na área de confinamento da Unimar: segmento tem grande potencial de crescimento

acompanhamento e controle de zootecnia. O ovinocultor paga uma diária de R\$ 0,57 por cabeça e tem retorno financeiro que varia de 6% a 12% do capital investido. A estratégia, diz Garcia, facilita a padronização da qualidade e a distribuição para a indústria frigorífica, permitindo negociar melhores preços. A meta é que, com o tempo, cada grupo do projeto possa desenvolver núcleos independentes de confinamento coletivo.

Até o fim deste ano, a Unimar deve inaugurar um sítio modelo, também em parceria com o Sebrae-SP, para os criadores de ovinos

difícil demais. A gente não conseguia atendimento de veterinário e faltava orientação. Com o apoio do Sebrae-SP e, agora, do projeto Cordeiro o Ano Inteiro, contamos com consultoria tecnológica praticamente todos os meses. Ganhamos firmeza e segurança para trabalhar e buscar mercado”, relata o produtor, que estima um aumento de 30% na rentabilidade do negócio.

Colombo afirma que, para ele, a ovinocultura tem mais futuro do que o café. “Consegui melhorar geneticamente o rebanho e chegar a 170 cabeças. Acho que em quatro anos poderei estar vivendo só da criação de ovinos”, planeja o produtor.

Cristiane Aguiar diz que cada um dos oito grupos tem seus pontos fortes, alguns mais avan-

da região de Marília. A idéia é mostrar que é possível conseguir alta produtividade em pequenos espaços, com cerca de 40 ovelhas por hectare, em sistema de pastejo rotacionado, bem acima da média da região, de 15 animais por hectare.

Outro avanço dos produtores que se constata em alguns sítios da região, como o de Marcelo Bernardes, em Getulina, é o manejo de ovinos com a utilização de cães da raça border collie. Com comandos em inglês e técnicas aprendidas em um curso de treinamento, Bernardes trabalha com seu cachorro Jack no pastoreio. Há 18 anos na lida com cordeiros, o funcionário de Bernardes, Luiz Ferreira Fernandes, também fará o curso. “Nasci na roça e conheço bem o meu trabalho. Mas a gente sempre tem algo novo a aprender”, diz Fernandes.



Avelino Modelli, de Vera Cruz: começou com cinco matrizes e hoje tem 40, tratadas com zelo

çados em tecnologia e genética, outros na administração. A troca de informações e de experiências é outra riqueza do projeto.

**Associativismo em alta** – No grupo de Marcelo Bernardes, 12 produtores fazem reuniões periódicas, compartilham informações técnicas e fazem compras coletivas. “Conseguimos redução de até 20% nos custos, melhoramos o controle zootécnico e caiu o índice de doenças e de mortalidade”, afirma Bernardes.

O engenheiro Avelino dos Santos Modelli, dono de um sítio de 7 hectares em Vera Cruz, trocou o café pelos cordeiros. “A criação é relativamente simples, não exige grande investimento e pode ser tocada com mão de obra familiar. Comecei com cinco matrizes e hoje tenho 40. Estou sempre fazendo controle zootécnico e melhorando geneticamen-

te o rebanho, com a orientação do Sebrae-SP”, destaca.

Outro ponto forte do projeto são as unidades móveis de atendimento aos produtores, desenvolvidas em parceria com o Instituto Biosistêmico (IBS). Apelidadas de “Cordeirão” e “Cordeirinho”, fazem o monitoramento da produção e o diagnóstico do rebanho e das condições sanitárias das propriedades.

Com a utilização de recursos modernos, como ultrassom, as unidades atendem os produtores diretamente nas propriedades. Com isso, abre-se o caminho para a padronização e para a oferta de um produto de melhor qualidade. Têm acesso a esse atendimento todos os criadores que participam do projeto Cordeiro o Ano Inteiro. ▶

Por Sandra Motta  
Colaborou: Beatriz Vieira

# Engenho e arte

**P**oucas atividades profissionais têm tanto impacto sociocultural e permitem ir tão longe quanto o trabalho artesanal, especialmente quando é desenvolvido em grupo. Essa característica ficou evidente na avaliação dos trabalhos das 1.025 unidades produtivas inscritas no Prêmio Sebrae Top 100 do Artesanato, cujos selecionados foram anunciados em 13 de maio, no Rio de Janeiro. De âmbito nacional, a iniciativa se destina a valorizar e

*Grupos paulistas agraciados com o Prêmio Sebrae Top 100 do Artesanato mostram que o apoio à atividade transcende o caráter econômico e se reflete na autoestima e na preservação da cultura regional*

promover o artesanato brasileiro por meio da identificação e do reconhecimento dos 100 grupos mais competitivos e criativos do país, entre os quais estavam seis unidades paulistas: Café Igaraí, de Mococa; 1001 Retalhos, de Atibaia; Brotos e Gomos, de Pilar do Sul; Junco, de Registro, e Fábrica do Futuro e Associação para o Desenvolvimento, Educação e Recuperação do Excepcional (Adere), ambas da capital.

Os artesãos representantes das 100 unidades selecionadas participaram de uma rodada de



Fotos: Pablo de Sousa/Luz

negócio e terão acesso a programas de melhoria contínua, capacitação tecnológica e gestão. Conquistaram novos mercados e renda adicional, mas, sobretudo, perceberam que seu trabalho é reconhecido e que desempenham um papel relevante na economia local e na produção cultural. Sentem-se importantes e elevaram a autoestima.

Exemplo perfeito dessa equação é o grupo Café Igaraí, formado por 13 mulheres de mãos calçadas que conseguiram trocar a rotina rude da colheita de café pela delicadeza dos bordados e da sutileza da pintura em louça. “Já fizemos exposições até em Chicago”, exibe-se Andreia



As artesãs de Igaraí trocaram o duro trabalho na colheita do café pela delicadeza do bordado: “Machucava tanto as mãos que minhas unhas não cresceram até hoje”, conta Aparecida Costalonga (primeira à direita na foto ao lado, com Andreia Herculano e Sílvia Helena Antonioli).



Evanir Ribeiro (em pé) e Ana Paula Felippe, da 1001 Retalhos, de Atibaia: bolsas vendidas em Tóquio, Paris e Nova York

Paulino Herculano, no ateliê do grupo em Igaraí, distrito de Mococa, a 300 km da capital. Andreia lembra bem do tempo em que ganhava 5 reais para colher um saco de café de 60 litros, sob chuva ou sol, o dia inteiro, há menos de três anos.

Sua sorte foi encontrar duas mulheres com coragem e disposição: Maria Sílvia Barreto, dona da Fazenda Ambiental Fortaleza, produtora de café, e Cláudia Meireles Davis, gerente da propriedade. Elas se incomodavam com o caráter sazonal da colheita de café e pensavam em criar uma opção de renda para as trabalhadoras, na entressafra. Optaram pelo artesanato e procuraram o Escritório Regional do Sebrae-SP em São João da Boa



Vista, que acreditou no projeto e, em outubro de 2006, enviou um consultor de design para iniciar o trabalho. Ao mesmo tempo, foram realizadas consultorias de gestão e cursos de formação de preço, mercado, qualidade e cooperativismo para o artesanato.

**Autoestima** – “Nossa vida melhorou muito”, diz Andreia. “Eu tenho uma filha pequena e não podia mais trabalhar fora. Agora faço o que gosto. Todas nós nos sentimos mais valorizadas.” Maria Aparecida Costalonga concorda com ela e conta que trabalhou dez anos apanhando café: “É muito difícil. No sol, no frio, na chuva. A gente saía de casa às 6 horas da manhã e chegava às 8 horas da noite. A

## ARTESANATO

apanha do café machucava tanto as mãos que minhas unhas até hoje não cresceram. Agora gosto muito do meu trabalho, de bordar, criar, fazer coisas bonitas”.

Quem representou o Café Igaraí na cerimônia realizada no Rio de Janeiro foi Sílvia Helena Xavier Antonioli: “Fiquei meio assustada, nunca tinha viajado de avião nem dado entrevista. Conheci gente do Brasil todo. Nem sabia o que era uma rodada de negócios, mas na hora vi que não era nenhum bicho de sete cabeças. Tivemos dois pedidos, de uma loja em Natal e de uma rede que vende em todo o Brasil”.

O que mais chama atenção no trabalho do grupo de Igaraí é que tudo se relaciona a café: os temas das pinturas em louça e dos bordados, as cores, os pigmentos naturais que tingem as toalhas de mesa, tudo remete aos tons de vermelho, verde e marrom da plantação. Elas querem manter a tradição e transformar o antigo trabalho em uma forma de arte.

**Bambu e junco** – Se em Igaraí o café é o tema, em Pilar do Sul, a 142 km da capital, predomina o bambu. É com essa fibra de inúmeras utilizações que as artesãs do grupo Brotos e Gomos – Maria Paula Dantas do Santos, Marluce Celina de Oliveira Sá, Hilda Talita de Sá e Carmela de Barros – produzem mais de mil peças por mês de uma linha de utensílios que vai de colheres, garfos, espátulas e pegadores até kits de brindes corporativos artesanais e ecologicamente corretos. “O Sebrae-SP mandou

um consultor de design e nos deu apoio para desenvolver a linha de produtos e o sistema de gestão. Hoje vendemos na capital de São Paulo e em outros estados”, explica Hilda. “E queremos chegar a outros países”, afirma Maria Paula, a coordenadora do grupo.

A consultoria em design do Sebrae-SP também fez a diferença em Registro, no Vale do Ribeira, onde um grupo de artesãos permaneceu décadas e décadas transformando o junco cultivado pelos seus antepassados em sandálias e esteiras, sem muitas perspectivas. O apoio técnico para ampliar a linha abriu novos caminhos. “Foi uma surpresa ficar entre os Top 100”, diz Douglas Naoi, dono da Dai Artefatos de Junco. “Sempre quis inovar,



Foto: Andrei Bonamini/Luz

## Produtores de cultura

“Não dá para pensar em desenvolvimento econômico sem pensar no desenvolvimento das pessoas, no capital social da comunidade, no capital humano”, afirma Marta Maria Mendes, coordenadora estadual de artesanato do Sebrae-SP (na foto abaixo), que acompanha os grupos atendidos pela entidade em todo o estado. “O artesanato tem um peso em termos de negócios, mas acima disso desempenha uma função social, recorrentemente, na evolução das pessoas, na autoestima, no posicionamento de vida e na aceitação da comunidade. Embora não

figure como o objetivo principal do Sebrae, isso acontece e nós gostamos muito.”

Na visão de Marta, o produto dos artesãos brasileiros é cultura autêntica: “Veja o caso de Igaraí. Elas fizeram uma exposição que recebeu a visita de fazendeiros, de vereadores, da imprensa, e sentiram que hoje a cidade tem orgulho delas, e elas têm orgulho de representar tudo isso. É uma manifestação cultural que não pode ser ignorada. É preciso acabar com essa coisa de que a cultura de fora é mais importante do que a nossa”.



Arnaldo Oliveira/Luz



Maria Paula dos Santos, coordenadora da Brotos e Gomos, de Pilar do Sul, e, acima, alguns dos itens de uma linha que cresce sem parar: produtos artesanais e ecologicamente corretos ganham espaço no segmento de brindes corporativos

A coordenadora do Sebrae-SP acha, contudo, que as coisas estão melhorando: "Nosso trabalho em artesanato completou dez anos, e hoje a aceitação é bem maior. Grandes lojas vendem produtos de pequenos grupos e estilistas usam nosso artesanato como referência em suas coleções. Percebem que a renda mais bonita não precisa ser francesa; pode ser aquela feita em uma comunidade do interior".

Marta lembra que o artesão tem o direito de acessar tecnologias e design, dispor de uma cadeira ergonômica e contar com um ferramental que seja uma extensão da mão dele. Ela explica que, hoje, o Sebrae-SP apoia mais de 20 grupos, além dos que estão sendo estruturados nos 30 projetos dos circuitos turísticos. "Vamos mais do que dobrar o atendimento", prevê.

e procurei treinamento e atualização tecnológica. Agora, quero buscar novos mercados e chegar ainda mais longe", afirma.

**Nas melhores vitrines** – Quem já chegou longe é a 1001 Retalhos, empresa formada por uma família de Atibaia que, com determinação e obsessão pela qualidade, tem hoje seus produtos expostos em lojas de Tóquio, Nova York, Paris e muitas outras cidades. O negócio começou timidamente, há 15 anos, quando a professora Evani Ribeiro se aposentou mas sentia que ainda não era hora de parar. Experimentou de criação de abelhas e escargôs à fabricação de bolachas, até que se encantou com o artesanato em patchwork – os retalhos que dariam nome à empresa.

Quando a filha Ana Paula Felippe e o genro Paulo França deixaram o emprego em São Paulo, a família percebeu que

o passatempo da mãe poderia se transformar numa atividade promissora. Hoje a 1001 Retalhos tem 30 funcionários registrados, mais 50 que prestam serviços, e 20% das 1.200 peças que produz mensalmente vão para o Japão, a Austrália, os Estados Unidos, a Europa e o Uruguai. "Contamos com o Sebrae-SP, que nos apoiou com os treinamento em gestão e com o Programa de Alavancagem Tecnológica", diz Ana Paula.

As bolsas são feitas com material de primeira, e cada coleção traduz um conceito. Uma delas se inspirou em árvores em extinção – pau-brasil, jacarandá, araucária, jequitibá –, espécies cujas sementes eram doadas a quem comprasse as bolsas, no Brasil. A próxima coleção terá como tema brincadeiras infantis. De 2007 para 2008, a 1001 Retalhos cresceu 50%, segundo Ana Paula: "Começamos do zero, sem capital de giro, e tudo o que conseguimos foi com nossas vendas e nosso trabalho, sem nenhum incentivo para exportar. Por isso temos de ser muito competitivos, já que concorremos com marcas como Gucci, Prada e Marc Jacobs".

Evani Ribeiro confessa que se assusta ao ver aonde chegaram: "Meu nível de aspiração era muito simples, mas resolvi fazer um brinquedo parecido comigo. O fundamental no nosso trabalho é que ele incorpora amor, dedicação e alegria, sempre buscando o melhor".

*Por Ricardo Marques da Silva  
Colaborou: Marcelle Carvalho*

# Ética, valor e bons negócios

Marcelo Soares/Luz

*O que, à primeira vista, parecia impossível no concorrido universo empresarial, tornou-se um caminho de desenvolvimento no Grande ABC*

Ernesto Moniz, da Metalúrgica Moniz e do APL Metalmecânico: negócios comuns com um ex-concorrente que se tornou um bom parceiro



**F**aturamento, lucro, vendas, compras e concretização de bons negócios são grandezas que podem ser contabilizadas nos balanços financeiros. Mas existe um resultado cuja dimensão está além dos números: a geração de valor em produtos, serviços, empresas e no próprio ambiente econômico. Buscar essa diferença e transformá-la em novas oportunidades foi o que fizeram 40 empresários que integram os Arranjos Produtivos Locais (APLs) Metalmecânico, de Plásticos do Grande ABC e da Movelaria Paulista, além do Polo de Cosméticos, na Região Metropolitana de São Paulo.

Entre 16 e 27 de março, eles realizaram uma série de visitas a 25 empresas dos quatro grupos, como parte de um projeto apoiado pela Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC e pelo Escritório Regional do Sebrae-SP na região.

“Não foi simplesmente uma rodada de negócios”, explica Josephina Irene Cardelli, gerente do Sebrae-SP no Grande ABC. Ela destaca que a atividade se realizou num momento em que a crise econômica provocava incerteza entre as pequenas indústrias da região, muitas das quais dependem das encomendas do setor automotivo, que

foi afetados pela turbulência. “Trata-se de uma ação pioneira em um momento estratégico, em que parte dos empresários estava com dúvidas em relação à crise. Mesmo assim, eles foram a campo buscar soluções”, afirma Josephina. “Uma coisa é conversar sobre o que você faz; outra bem diferente é abrir as portas da empresa para os concorrentes. E foi isso que esses empresários fizeram. O associativismo está se consolidando no ABC.”

De fato, levar dezenas de empreendedores do mesmo setor para conhecer o chão de fábrica é uma decisão que requer absoluta confiança do empresário anfi-

trião. Ernesto Pacheco Moniz, da Metalúrgica Moniz, de Ribeirão Pires, integrante do APL Metalmecânico, explica o alcance da ideia: “Estou participando de uma tomada de preço para fornecer capas de rolamento e, para isso, contei com a parceria de um colega do APL Metalmecânico, que vai fazer a estamparia da peça. Nós nos conhecíamos pessoalmente, por meio dos encontros do Ciesp e do APL, mas não sabíamos como funcionava cada negócio”, diz Moniz, que, além de participar das visitas, fez de sua empresa uma das anfitriãs.

Hoje, a Metalúrgica Moniz mantém contato comercial com dez empresas do APL – fornece para algumas e compra de outras. Um estudo do grupo gestor indica a potencialidade de novos negócios entre as empresas. As 14 empresas citadas realizaram, até abril deste ano, 28 operações de venda direta entre si e 24 de contratação de fornecedores entre os próprios integrantes do APL. Foram identificadas também 17 parcerias comerciais, além do registro de seis empresas do grupo indicadas pelos empreendedores como possíveis clientes para novos negócios e de 24 oportunidades de avanço em parcerias para a obtenção de clientes em comum.

### **Negócio com o vizinho**

– Com as visitas, a rotina de contatos entre as empresas passou do nível setorial para o universo dos quatro



Eduardo Rosalino, da Plamax, integrante do APL de Plásticos, mostra as peças injetadas que está produzindo para empresas do Polo de Cosméticos: “O negócio é promissor”

grupos empresariais da região. Eduardo Rosalino, proprietário da Plamax, indústria de Santo André integrante do APL de Plásticos, descobriu potenciais clientes para suas peças injetadas nas duas empresas do Polo de Cosméticos que participaram do projeto: a Indústria Brasileira de Aerossóis (IBA) e a Armazém Botânico, que utilizam tampas plásticas. “Surgiu a possibilidade de fornecer a eles. Tenho moldes, capacidade produtiva e estoque e estou aqui do lado. Fiz alterações num molde para atender a especificação da IBA

Ricardo Saban/Luz



Josephina Cardelli, gerente do Sebrae-SP no Grande ABC: ação pioneira em um momento estratégico para as empresas

e estou trabalhando para fornecer para a Armazém”, adianta. As conversas entre a Plamax e as indústrias de cosméticos ainda não se concretizaram em negócios, mas o valor do contato vai além: “O negócio é promissor, mas também tem o lado pessoal, de troca de informações”, pondera Rosalino.

Renê Lopes Pedro, presidente do Polo de Cosméticos e diretor da IBA, aprova a iniciativa: “Para nós foi muito bom, porque descobrimos alternativas de fornecedores. Às vezes compramos em outras regiões, sem saber que existem bons fornecedores aqui mesmo no ABC”.

Antes mesmo de concretizar essas negociações, os diretores da Plamax e da IBA já concordavam em um ponto: a necessidade de continuidade da expe-

riência. “Que seja permanente uma atividade do tipo ‘conheça seu vizinho’. As visitas mostraram que empresas de diferentes setores podem se comunicar e fazer negócios entre si. Toda iniciativa nesse sentido é benéfica, principalmente para empresas de pequeno porte”, afirma Pedro. Rosalino, igualmente, pede mais integração e quer que a troca de visitas se torne rotina.

Além de buscar clientes no Polo de Cosméticos, a Plamax foi ao APL Metalmecânico atrás de parceiros para atender uma empresa de equipamentos eletrônicos: “Depois que conheci as empresas do APL Metalmecânico, indiquei algumas delas para fzer a parte de estamparia. Não é um volume grande, são 15 a 20 mil peças por mês, mas o valor agregado é alto”.

Indicações como essa já se tornaram rotina no APL Metalmecânico. As metalúrgicas Moniz, Ecus, MRS, Modal, Lubel e Pri-

## Empresas participantes do programa de visitas

### APL Metalmecânico

Acelik, Ecus ABC, Ferkoda Artefatos de Metal, Fledlaz Indústria Metalúrgica, Lubel Peças Automotivas, Peças MRS, Lumafix Estamparia, Marro Máquinas Operatrizes, Metalúrgica Ática, Metalúrgica Moniz, Modal Indústria Mecânica, Molas Universal, Priluma Manutenção, UR Usinagem

### APL Movelaria Paulista

Matic, Mocap

### APL de Plásticos

Agris Embalagens, Aplastec Plásticos Técnicos, Blitz Indústria e Comércio de Plásticos, Indústria de Plásticos GABB, Letska Indústria e Comércio de Plásticos, Ouro Fino Indústria de Plásticos Reforçados, Plamax

### Polo de Cosméticos

Armazém Botânico Indústria de Cosméticos, Indústria Brasileira de Aerossóis

luma possuem um conjunto de equipamentos e ferramentas semelhantes. Contudo, as diferentes especificações de usinagem permitem vários níveis de parceria e vantagens competitivas que podem ser acionadas em pedidos que ultrapassem a capacidade de uma das empresas.

**Cultura da cooperação** – Nilza Helena Mariuci, gestora do APL Metalmecânico do Grande ABC, representando o Sebrae-SP, explica que a expressiva participação dos empresários decorre das necessidades de interação que já vinham sendo abordadas pelo grupo: “Os industriais se conheciam e tinham interesse em negociar entre eles. Percebemos que esses negócios eram viáveis, nos encontros e workshops em que eles conversam e trocam cartões. Mas faltava conhecer as fábricas. Agora ficou bem mais fácil fechar as vendas. Havia empresários que mantinham relações de amizade, mas não haviam percebido que também podiam fazer bons negócios”.

No APL de Plásticos, o gestor Joelton Gomes Santos credita o incremento do número de visitas entre os integrantes do grupo à parceria entre os APLs, o Sebrae-SP e a Agência de De-

Renê Lopes Pedro, presidente do Polo de Cosméticos e diretor da IBA: “Comprávamos fora, sem saber que existem bons fornecedores aqui mesmo no ABC”



Foto: Marcelo Soares/Luz

senvolvimento do Grande ABC. “Desde a Feira Industrial do Grande ABC, no fim do ano passado, as empresas vinham se aproximando aos poucos, e a cada evento o relacionamento se enriquecia. As visitas às fábricas ajudaram muito. O programa gerou uma sinergia maior e a predisposição a desenvolver a cultura da cooperação. A potencialidade se transformou em realidade”, afirma.

Ronaldo Satoris, gestor do APL da Movelaria Paulista, comemora o ambiente e o grau de confiança: “Foi a melhor coisa que poderia acontecer: a troca de experiência, o contato e as negociações entre as empresas. Houve crescimento de todos os lados, com valor inestimável, acima dos negócios”.

Proprietário da Fledlaz, de Ribeirão Pires, Adriano Damas da Silva acrescenta: “Agora nos sentimos mais fortes. Ficar fechado na fábrica reduzia as oportunidades de negócios”. A Fledlaz mantém parceria com a Metalúrgica Ática, de Diadema, e negocia com a Agris Embalagens, do APL de Plásticos.

A diversificação da base de clientes é outro benefício apontado por Josephina Cardelli. “Os empresários do setor metalmecânico estavam muito concentrados no mercado automobilístico, e a ideia é não ficar refém de mudanças econômicas.

Nilza Mariuci, gestora do APL Metalmecânico:  
“Agora ficou bem mais fácil fechar negócios”



Linha de produção da Indústria Brasileira de Aerossóis, do Polo de Cosméticos: agora, cliente da Plamax, do Polo de Plásticos

É preciso ter um novo olhar para o próprio produto, em busca de aplicabilidade em outros mercados”. A gerente conta que, logo depois das visitas, o Sebrae-SP e a Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC levaram um grupo de 13 empresas do APL Metalmecânico à Agrishow – Feira Internacional de Tecnologia Agrícola, entre 27 de abril e 2 de maio, em Ribeirão Preto, para que pesquisassem a possibilidade de fornecer equipamentos para produtores rurais.



Também estão nos planos do Sebrae-SP a elaboração de um calendário de visitas a empresas do APL de equipamentos médico-hospitalares de Ribeirão Preto e do APL Metalmecânico de Sertãozinho e a transformação do programa em uma ação contínua, com a participação de outros grupos empresariais. A próxima rodada de visitas já está sendo planejada pelo Escritório Regional do Grande ABC.

**Feito no ABC** – A experiência das visitas serviu também para dar corpo à ideia de um produto próprio do APL Metalmecânico, com a participação do APL de Plásticos. A Central de Novos Negócios do APL já iniciou estudos para viabilizar um produto industrial desenvolvido no ABC. “Temos tudo para isso: tecnologia, apoio do Sebrae-SP e do Senai e parceria com polos de pesquisa”, avalia a gestora do APL Metalmecânico, Nilza Mariuci. A intenção é reunir o maior número possível de empresas dos APLs, por meio da troca de serviços. “Agora, precisamos acelerar o intercâmbio de informações”, afirma Eduardo Rosalino, da Plamax, expondo a opinião que prevalece hoje numa região que descobriu o valor da confiança, do trabalho em grupo e da união de empresários que decidiram crescer lado a lado. ↗

Por Alessandro Atanes  
Colaborou: Eliane Santos

## QUALIFICAÇÃO



*Parceria entre a prefeitura de São Paulo e o Sebrae-SP deu vida ao Mercado de Flores da Vila Alpina*

# De ambulantes a empresários

O último Dia dos Namorados teve um significado especial para um grupo de vendedores do Mercado de Flores da Vila Alpina, na Zona Leste da capital de São Paulo. Além das vendas tradicionalmente boas do período, eles tinham outro motivo para comemorar a data: o que era antes um aglomerado de boxes explorados por ambulantes foi transformado num espaço organizado, comandado por empresários formalizados.

“Os vendedores trabalhavam num ambiente sem infraestrutura. Por meio de um convênio com a subprefeitura, iniciamos um projeto com uma série de ações conjuntas que resultaram

em benefícios sociais”, explica Joaquim Batista Xavier Filho, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP Capital Leste.

Os dez ambulantes que trabalham na praça em frente ao Cemitério de Vila Alpina participaram de um processo de treinamento que os capacitou a gerenciar seus negócios. Além disso, uma parceria com a Universidade São Marcos permitiu o desenvolvimento do projeto arquitetônico. “Fizemos uma reunião com os floristas e, depois do diagnóstico, sugerimos boxes padronizados de alvenaria, do

Marlene Santos, que trabalha no local há sete anos: “Gostei demais do projeto”



outro lado da rua, para liberar o acesso dos moradores à praça”, conta o professor Luiz Felipe Xavier, da São Marcos. “Antes, o lugar acumulava lixo e as pessoas evitavam passar por ali.”

Segundo o subprefeito da Vila Prudente, Wilson Pedroso, o objetivo era formalizar os empreendedores e incluí-los num processo de capacitação profissional: “Os floristas trabalhavam há anos sem condições adequadas. Reunimos os parceiros adequados para desenvolver o projeto e estimulamos a economia local”.

**Qualificação urbana** – Cada empreendedor conta hoje com box individual com rede elétrica, água, balcão e áreas específicas para carga e descarga. “Desenvolvemos um projeto que não esqueceu aspectos como a acessibilidade do público. Considero que foi um trabalho conjunto de qualificação urbana”, afirma o professor Luiz Felipe.

Joaquim Batista Xavier explica que o Sebrae-SP desenvolveu também a identidade visual do Mercado das Flores: “Os floristas agora têm um padrão que os identifica, com cartões personalizados e um símbolo”.

Todas essas modificações agradaram os floristas e já beneficiam os negócios. “O projeto foi muito bom para nós, em vários sentidos”, afirma Marlene Marta da Silva Santos, que trabalha na praça há sete anos, com a ajuda da filha, Tatiane. As novas



Joaquim Batista Xavier, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP; abaixo, o florista Roberto Bento: benefícios sociais e vendas maiores



instalações permitiram que ela ampliasse a oferta de produtos: “Antes, a temperatura nos boxes era muito alta, o que impedia que trabalhássemos com alguns tipos de flores e arranjos, mais sensíveis. Hoje estamos vendendo muitos arranjos florais, gérberas, girassóis e orquídeas”.

Marlene conta que não sabia administrar o negócio. Agora, traz tudo na ponta do lápis: “Eu não tinha nenhuma noção de administração. Não marcava nada. Hoje anoto num caderno pró-

prio tudo o que vendo e o que gasto. No fim do mês, minha filha passa esses dados para o computador e envia para o contador”, diz, orgulhosa da nova condição de empreendedora, já pensando em se candidatar a financiamento bancário para investir no negócio. “Gostei demais do projeto”, completa.

Wilson Pedroso, subprefeito da Vila Prudente, e, acima, os empreendedores: toda a comunidade se beneficiou



Roberto Amaro Bento, há quatro anos no local, concorda: “Foi ótimo, e agradeço a todos os que permitiram que essa mudança se realizasse. Agora temos estrutura, mais qualidade para oferecer aos clientes e produtos diferenciados”. Bento, que já fez cursos de treinamento no Sebrae-SP, lembra que o público que atendia era basicamente o que frequentava o Cemitério de Vila Alpina: “Hoje, conseguimos atingir o público A e B do bairro. Para isso, aprendemos a trabalhar com arranjos, que já são um dos principais itens comercializados. Nas datas comemorativas, neste ano, vendemos duas vezes mais do que em 2008”, acrescenta.

Por Telma Regina Alves  
Colaborou: Luciane Crippa

# 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

## Norte

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

## Oeste

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

## Sul

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

## REGIÃO METROPOLITANA

**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

## Baixada Santista

Gerente: Paulo Sergio Brito Franzosi  
Av. Ana Costa, 418 – Gonzaga  
CEP 11060-002  
Tel. (13) 3289-5818 – Santos

## 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

## 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

## Barretos

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

## Bauru

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

## Botucatu

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

## Centro Paulista

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

## Franca

Gerente: Iroa da Costa Nogueira Lima  
Av. Dr. Ismael Alonso Y Alonso, 789,  
Centro – CEP 14400-770 – 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

## São João da Boa Vista

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

## São José do Rio Preto

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

## São José dos Campos

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

## Sorocaba

Gerente: Carlos Alberto de Freitas  
Av. General Carneiro, 919 – Centro  
CEP 18043-003  
Tel. (15) 3224-4342  
Fax (15) 3224-4435

## Sudeste Paulista

Gerente: Vlimir Sartori  
Av. Andrade Neves, 1.811 – Jardim  
Chapadão – CEP 13070-000  
Tel. (19) 3243-0277  
Fax (19) 3242-6997 – Campinas  
Rua Suíça, 149 – Jardim Cica  
CEP 13206-792  
Tel. (11) 4587-3540  
Fax (11) 4587-3554 – Jundiaí

## Sudoeste Paulista

Gerente: Marco Aurélio Manaf  
Rua Ariovaldo de Queiroz Marques,  
100 – Centro – CEP 18400-560  
Tel. (15) 3522-4444  
Fax (15) 3522-4120 – Itapeva

## Vale do Ribeira

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

## 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)

<b>Adamantina</b> – Alameda Fernão Dias, 396 Tel. (18) 3521-1831, ramal 3133	<b>Fernandópolis</b> – Av. Primo Angelucci, 135 Centro – Tel. (17) 3465-3555	<b>Limeira</b> – Rua Prefeito Dr. Alberto Ferreira, 179 Centro – Tel. (19) 3404-9838	<b>Rancharia</b> – Av. Dom Pedro II, 484 – Centro Tel. (18) 3265-3133
<b>Altinópolis</b> – Rua Barão do Rio Branco, 238 Centro – Tel. (16) 3665-2885	<b>Ferraz de Vasconcelos</b> – Rua Bruno Altafin, 26 Centro – Tel. (11) 4675-4407	<b>Lins</b> – Rua XV de Novembro, 130 – Centro Tel. (14) 3522-1085	<b>Rio Claro</b> – Rua Três, 1.428 – Centro Tel. (19) 3526-5058
<b>Apiaí, Barra do Chapéu, Itaoca, Itapirapuã</b> <b>Paulista, Ribeira</b> – Rua Leopoldo Leme Verneck, 268 – Centro – Tel. (15) 3552-2765 Apiaí	<b>Franco da Rocha</b> – Rua Corifeu de Azevedo Marques, 63 – Centro – Tel. (11) 4811-3282	<b>Macatuba</b> – Rua 9 de Julho, 1.356 Centro – CEP 17290-000 Tel. (14) 3298-2264	<b>Salto</b> – Rua Nove de Julho, 403 – Centro Tel. (11) 4029-7999
<b>Arujá</b> – Av. Antônio Afonso de Lima, 670, sala 6 – Centro – Tel. (11) 4653-3521	<b>Garça</b> – Rua Cel. Joaquim Piza, 186 – Centro CEP 17400-000 – Tel. (14) 3406-2488	<b>Mairiporã</b> – Av. Tabelião Passarella, 348 – Centro Tel./fax (11) 4419-5790	<b>Santa Bárbara d'Oeste</b> – Rua Riachuelo, 739 Centro – Tel. (19) 3499-1012
<b>Assis</b> – Rua Antônio Zuardi, 970 – Vila Cambuí CEP 19804-040 – Tel. (18) 3302-4406	<b>Guáira</b> – Rua Oito, 500 – Centro Tel. (17) 3332-5138/0241	<b>Martinópolis</b> – Praça Getúlio Vargas, s/n Antiga Fepasa – Centro – Tel. (18) 3275-4661	<b>Santa Cruz do Rio Pardo</b> – Praça Deputado Leônidas Camarinha, 316 – Centro Tel. (14) 3332-5909
<b>Avaré</b> – Rua Rio de Janeiro, 1.640 – Centro CEP 18701-200 – Tel. (14) 3733-1366	<b>Holambra</b> – Av. Tulipas, 103 – Centro Tel. (19) 3802-2020	<b>Matão</b> – Rua Cesário Mota, 1.290 – Centro Tel. (16) 3382-4004	<b>Santa Fé do Sul</b> – Av. Grandes Lagos, 141 Distrito Industrial II – Tel. (17) 3641-2063
<b>Bariri</b> – Rua Campos Sales, 582 – Centro Tel. (14) 3662-9400	<b>Hortolândia</b> – Rua Luis Camilo de Camargo, 470 – 1º andar – Remanso Campineiro Tel. (19) 3897-9999	<b>Miguelópolis</b> – Avenida Rodolfo Jorge, 555 Centro – Tel. (16) 3835-6644	<b>Santana de Parnaíba</b> – Av. Tenente Meques, 5.405 – Tel. (11) 4156-4524
<b>Birigui</b> – Rua Santos Dumont, 223 – Centro Tel. (18) 3641-5053	<b>Ibitinga</b> – Rua Quintino Bocaiúva, 498 – Centro Tels. (16) 3342-7194 e 3342-7198	<b>Mirassol</b> – Rua Sete de Setembro, 1.855, fundos – Centro – Tel. (17) 3242-3135	<b>Santa Rosa de Viterbo</b> – Praça Antônio de Souza Figueira, s/n – Centro Tel. (16) 3954-8866
<b>Biritiba Mirim</b> – Rua João José Guimarães, 125 – Centro – Tel. (11) 4692-2568	<b>Igarapava</b> – Av. Maciel, 460 – Tel. (16) 3172-1709	<b>Monte Aprazível</b> – Rua Duque de Caxias, 520 Centro – Tel. (17) 3275-3844	<b>Santo Antônio de Posse</b> – Rua Iara Henss de Moraes, 137 – Centro Tel. (19) 3896-3646
<b>Bom Jesus dos Perdões</b> – Rua João Franco de Camargo, 495 – Centro Tel. (11) 4891-1541	<b>Ilhabela</b> – Praça Vereador José Leite dos Passos, 14 – Bela Velha – CEP 11630-000 Tels. (12) 3896-2440/1091	<b>Nhandeara</b> – Rua Antonio Belchior da Silveira, 919 – Centro – Tel. (17) 3472-1230	<b>São Caetano do Sul</b> – Rua Major Carlos Del Prete, 651 – Centro – Setor – Secretaria de Desenvolvimento Econômico CEP 09530-000 Tel. (11) 4226-3414
<b>Borborema</b> – Rua Joaquim Martins Carvalho, 940 – Centro – Tel. (16) 3266-2148	<b>Ilha Solteira</b> – Rua Rio Tapajós, 185 – Zona Norte – Tel. (18) 3742-4918	<b>Novo Horizonte</b> – Rua Jornalista Paulo Falzeta, 1 Vila Paty – Tel. (17) 3542-7701	<b>São José do Rio Pardo</b> – Praça Quinze de Novembro, 37 – Centro – Tel. (19) 3681-5050
<b>Bragança Paulista</b> – Av. Antonio Pires Pimentel, 653 – Centro – Tel. (11) 4481-9100	<b>Indaiatuba</b> – Av. Eng. Fábio Roberto Barnabé, 2.800 Jd. Esplanada II – CEP 13331-900 Tel. (19) 3834-9272	<b>Olímpia</b> – Praça Rui Barbosa, 117 A – Centro Tel. (17) 3279-7390	<b>São Paulo (Itaquera)</b> – Rua Gregório Ramalho, 12, 1º andar – Tel. (11) 6944-5099
<b>Buri</b> – Rua Expedicionário Antonio Caetano de Souza Filho, 37 – Centro Tels. (15) 3546-1737 / 1759	<b>Itanhaém</b> – Av. Presidente Vargas, 757 Centro – Tels. (13) 3426-2000 e 3289-5818	<b>Orlândia</b> – Rua Dez, 340 – Centro Tel. (16) 3826-3935	<b>São Roque</b> – Rua Rui Barbosa, 693 – Centro Tel. (11) 4784-1383
<b>Cachoeira Paulista</b> – Rua São Sebastião, 191 Centro – Tel. (12) 3101-2365	<b>Itapebinga</b> – Rua Campos Sales, 230 – Centro Tel. (15) 3272-9218/ 9210	<b>Osvaldo Cruz</b> – Av. Presidente Roosevelt, 220 CEP 17700-000 – Centro – Tel. (18) 3529-1212	<b>São Sebastião da Grama</b> – Praça Pedro Capelo, 100 – Jardim São Domingos – CEP 13790-000 Tel. (19) 3646-9702
<b>Caieiras</b> – Av. Professor Carvalho Pinto, 290 Centro – Tels. (11) 4442-3256/4314	<b>Itápolis</b> – Av. Pres. Valentim Gentil, 355 Centro – Tels. (16) 3262-8839/8838	<b>Palmares Paulista</b> – Rua XV de Novembro, 385 – Centro – Tel. (17) 3587-1176	<b>Serra Negra</b> – Rua Paulina, 27 – Centro Tels. (19) 3842-2341 e 3892-5455
<b>Capão Bonito</b> – Cel. Ernestino, 550 Centro – Tel. (15) 3542-4053	<b>Itapecerica da Serra</b> – Rua Treze de Maio, 100 Centro – Tel. (11) 4668-2455	<b>Paraguaçu Paulista</b> – Rua Sete de Setembro, 771 CEP 19700-000 – Tel. (18) 3361-6899	<b>Sertãozinho</b> – Av. Marg. João Olésio Marques, 3.563 – Centro Empresarial Zanini – 3º andar Av. Afonso Trigo, 1.588 – Jardim 5 de Dezembro Tels. (16) 3945-5422/1080
<b>Capivari</b> – Rua Padre Fabiano, 560 – Centro Tel. (19) 3491-3649	<b>Itaquaquecetuba</b> – Rua Valinhos, 52 – Monte Belo – Tel. (11) 4642-2121	<b>Paranapanema</b> – Rua Francisco Alves de Almeida, 605 – Centro Tels. (14) 3713-1066/1160	<b>Sumaré</b> – Rua Antônio Jorge Chebab, 1.212 Centro – Tel. (19) 3873-8701
<b>Caraguatatuba</b> – Rua Siqueira Campos, 44 Centro – Tel. (12) 3897-8198 / 8155	<b>Itararé</b> – Rua Sete de Setembro, 412 – Centro Tels. (15) 3532-1162/2065	<b>Paulínia</b> – Av. Pres. Getúlio Vargas, 527 – Nova Paulínia – Tel. (19) 3874-9976	<b>Taboão da Serra</b> – Rua Pedro Borba, 259 Jardim Maria Rosa – Tels. (11) 4701-0407
<b>Catanduva</b> – Rua São Paulo, 777 Higienópolis – Tel. (17) 3531-5313	<b>Itatiba</b> – Rua Coronel Camilo Pires, 225 Centro – Tel. (11) 4534-7896	<b>Pedreira</b> – Rua Siqueira Campos, 111 – Centro Tels.: (19) 3893-1247/7736	<b>Tanabi</b> – Rua Capitão Daniel da Cunha Moraes, 388 – Centro – Tel. (17) 3272-1336
<b>Cerqueira César</b> – Rua José Joaquim Esteves, quiosque 4 – Centro – Tel. (14) 3714-4266	<b>Itu</b> – Rua do Patrocínio, 419 – Centro Tels. (11) 4023-6104 e 4023-5267	<b>Penápolis</b> – Rua Ramalho Franco, 340 – Centro Tel. (18) 3652-1918	<b>Taquaritinga</b> – Rua Visconde do Rio Branco, 485 Centro – Tel. (16) 3252-2811
<b>Conchal</b> – Rua São Paulo, 431 – Centro Tel. (19) 3866-2552, ramal 24	<b>Ituverava</b> – Rua Cel. José Nunes da Silva, 277 Centro – Tel. (16) 3830-8908	<b>Piedade</b> – Praça da Bandeira, 81 Tel. (15) 3244-3071	<b>Taquarituba</b> – Av. Cel. João Quintino, 68 Centro – Tels. (14) 3762-1995 / 1811 / 2024
<b>Conchas</b> – Praça Tiradentes, 106 – Centro Tel. (14) 3845-3083	<b>Jaboticabal</b> – Esplanada do Lago Carlos Rodrigues Serra, 160 – Vila Serra CEP 14870-900 – Tel. (16) 3209-3322	<b>Pirajú</b> – Rua Treze de Maio, 500 – Centro Tels. (14) 3351-1846 e 3351-3542	<b>Tarumã</b> – Rua das Orquídeas, 353, 1º andar – Tel. (18) 3329-1193
<b>Cravinhos</b> – Rua Dr. José Eduardo Vieira Palma, 52 – Centro – Tel. (16) 3951-7351	<b>Jaguariúna</b> – Rua Cândido Bueno, 843, salas 6 e 7 – Centro – Tel. (19) 3867-1477	<b>Pirassununga</b> – Rua Galício Del Nero, 51 Paço Municipal – Centro – Tel. (19) 3565-1541	<b>Tatuí</b> – Rua XV de Novembro, 491 1º andar – Centro – Tel. (15) 3305-4832
<b>Cruzeiro</b> – Rua Capitão Neco, 118 – Centro Tel. (12) 3141-1107	<b>Jales</b> – Avenida Francisco Jales, 3.097 Centro – Tel. (17) 3632-6776	<b>Pompeia</b> – Av. Expedicionário de Pompeia, 217 – Tel. (14) 3452-2825	<b>Taubaté</b> – R. Armando de Sales Oliveira, 457 Centro – Tel. (12) 3621-5223
<b>Cubatão</b> – Rua Padre Nivaldo Vicente dos Santos, 41 1 – Centro – Tel. (13) 3372-2525	<b>Jardinópolis</b> – Rua Dr. Artur Costacurta, 550 Área Industrial – Tel. (16) 3663-7906	<b>Porto Feliz</b> – Rua Ademar de Barros, 340 Centro – Tel. (15) 3261-9047	<b>Tupã</b> – Av. Tapuias, 907 – sala 5 – Centro Tel. (14) 3441-3887
<b>Descalvado</b> – Rua Madre Cecília, 397 – Jardim Belém – Tels. (19) 3594-1109 e 3594-1100	<b>José Bonifácio</b> – Rua Domingos Fernandes Alonso, 133 – Centro Tels. (17) 3265-9604/9605	<b>Porto Ferreira</b> – Rua Dona Balbina, 923 Centro – Tel. (19) 3589-2376	<b>Ubatuba</b> – Rua Dr. Esteves da Silva, 51 – Centro Tel. (12) 3834-1445
<b>Diadema</b> – Rua Turmalinas, 108 – Jardim Donini – Tel. (11) 4053-5400	<b>Laranjal Paulista</b> – Praça Armando de Sales Oliveira, 114 – Centro – Tel. (15) 3283-4282	<b>Presidente Epitácio</b> – Rua Paraná, 262 Centro – Tel. (18) 3281-1710	<b>Urupês</b> – Rua Barão do Rio Branco, 704 Centro – Tels. (17) 3552-1568 e 3552-2199
<b>Dracena</b> – Rua Brasil, 1.420 – Centro – Tel. (18) 3822-4493	<b>Leme</b> – Av. Carlo Bonfanti, 106 Tel. (19) 3573-7108	<b>Queluz</b> – Rua Prudente de Moraes, 158 Centro – Tel. (12) 3147-1772	<b>Valinhos</b> – Av. Invernada, 595 – Vera Cruz Tels. (19) 3829-4019 e 3512-4944
<b>Embu</b> – Rua Siqueira Campos, 100 – Centro Tel. (11) 4241-7305	<b>Lencois Paulista</b> – Rua Cel. Joaquim Gabriel, 11, 2º andar – Centro – Tel. (14) 3264-3955		
<b>Fartura</b> – Rua Barão do Rio Branco, 436 Vila Velha – Tel. (14) 3382-1792			

AGORA, O SEBRAE-SP ESTÁ NO SEU CELULAR!



O cliente do SEBRAE-SP pode, a partir de agora, obter informações sobre como abrir uma empresa, oportunidades de negócios, agenda de tributos, boas práticas de gestão e muito mais, direto do celular pelo portal WAP. Funciona como um site normal, mas com acesso exclusivo pelo aparelho celular.

Acesse o portal WAP pelo celular: [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)\*

\*Navegação wap do celular sujeita à tarifação. Verifique valores e condições com sua operadora de telefonia celular.

Dúvidas, ligue 0800 570 0800.

**SEBRAE**  
**SP**