

A ALCA E AS MPEs PAULISTAS



A ALCA e as MPEs Paulistas

Dezembro 2002

SEBRAE-SP

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo

Conselho Deliberativo

Presidente - Fábio de Salles Meirelles (FAESP)

Chefe de Gabinete da Presidência

Tirso Meirelles

Associação Comercial de São Paulo (ACSP) - Alencar Burti

Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Industriais (ANPEI)

- Celso Antonio Barbosa

BANESPA - Pedro Coutinho

Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (FAESP) - Fábio de Salles Meirelles

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) - Horacio Lafer Piva

Federação do Comércio do Estado de São Paulo (FECOMÉRCIO-SP) - Abram Abe Szajman

Fundação Parque da Alta Tecnologia São Carlos (ParqTec) - Sylvio Goulart Rosa Júnior

Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT) - Guilherme Ary Plonski

Secretaria de Estado dos Negócios da Fazenda - Antonio Carlos Figueiredo

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) - Edjair de Siqueira Alves

Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo (SINDIBANCOS-SP) - Antonio Carlos Castrucci

Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal (CAIXA) - Augusto Bandeira Vargas

Superintendência Estadual do Banco do Brasil (BB) - Luiz Carlos Felipe

Diretor Superintendente

José Luiz Ricca

Chefe de Gabinete da Superintendência

Pedro Fernando Gouveia

Diretores Operacionais

João Yo Isai

Sérgio Perrone Ribeiro

Gerentes Executivos

André Gustavo C. de Melo

Claudio Augusto Montoro Puglisi

José Roberto Barros de Matos

Bedê, Marco Aurélio

A ALCA e as MPEs Paulistas / Marco Aurélio

Bedê. – São Paulo: SEBRAE, 2002.

1. América - Integração Econômica
 2. Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)
 3. Microempresas - São Paulo (SP)
 4. Pequenas e médias empresas São Paulo (SP)
- I. Título

02-6738

CDD-337.17098161

Índice

1. APRESENTAÇÃO	7
2. A ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO DAS AMÉRICAS (ALCA)	11
3. METODOLOGIA DA PESQUISA	15
4. RESULTADOS DA PESQUISA.....	19
5. PRINCIPAIS CONCLUSÕES	39
ANEXO 1 - DADOS POR SETOR	45

1. APRESENTAÇÃO

A Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) é uma proposta de formação de uma área de livre comércio, composta por 34 países das três Américas (todos os países do continente, exceto Cuba), por intermédio da redução progressiva das barreiras ao comércio e ao investimento.

Esta pesquisa foi elaborada com o objetivo de identificar a opinião, o grau de conhecimento e as expectativas das micro e pequenas empresas (MPEs) paulistas sobre a formação da ALCA, bem como os riscos e as oportunidades em potencial que a formação do bloco podem gerar para essas empresas. Trata-se de uma sondagem que procura, em uma primeira abordagem, identificar a opinião das MPEs frente ao processo de formação desse bloco comercial.

Na próxima seção será apresentado um resumo explicativo sobre a ALCA e o seu estágio atual. Na seção três, descreve-se a metodologia utilizada para a realização da sondagem junto a uma amostra de MPEs do Estado de São Paulo. Os resultados das entrevistas, comentados e analisados, são expostos na seção quatro e as principais conclusões na seção cinco. No anexo são apresentados os resultados específicos obtidos para cada setor de atividade (indústria, comércio, serviços e agropecuária).

Entre as principais conclusões deste relatório está a constatação de que, até o momento, a maioria das MPEs tem pouca ou nenhuma informação sobre a ALCA. Da mesma forma, as MPEs não realizaram nenhuma ação para ajustar-se à mesma. Além disso, com base nas próprias entrevistas, observa-se que os efeitos da formação desse bloco tendem a ser muito diferentes entre os diversos setores e atividades.

2. A ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO DAS AMÉRICAS (ALCA)

O principal objetivo da ALCA é integrar as economias das três Américas. As discussões em torno dessa proposta foram iniciadas a partir da Cúpula das Américas, realizada em Miami, em dezembro de 1994, tendo passado por várias etapas desde então. De acordo com o cronograma oficial da ALCA, a partir de 2002, Brasil e Estados Unidos assumiram a presidência conjunta do bloco e deverão seguir à frente do mesmo até o final das negociações, previsto para janeiro de 2005.

Dentro do processo de organização das discussões, foram criados nove grupos de negociações, a saber: (i) acesso a mercados; (ii) investimentos; (iii) serviços; (iv) compras governamentais; (v) solução de controvérsias; (vi) agricultura; (vii) direitos de propriedade intelectual; (viii) subsídios, *antidumping* e medidas compensatórias; e (ix) políticas de concorrência.

Este pesquisa aborda, principalmente, os temas relacionados ao comércio exterior e alguns aspectos do investimento estrangeiro.

Conforme é possível verificar pelo atual cronograma (Figura 1), os países que participam da formação desse bloco comercial têm até 15 de fevereiro de 2003 para apresentar suas respectivas listas de ofertas de acesso a seus mercados, contendo indicações, por exemplo, de setores que estarão sendo objeto de negociação para redução tarifária. A análise das propostas de acesso aos mercados deve ocorrer até 15 de junho de 2003 e as negociações efetivas deverão transcorrer entre julho de 2003 e dezembro de 2004. Os acordos fechados nas negociações deverão ser ratificados pelos congressos dos respectivos países, durante o ano de 2005. E a implantação do cronograma de redução tarifária deverá ser iniciada a partir de 2006, estendendo-se, no máximo, até 2015.

Figura 1 - ALCA - Cronograma de negociações

15/Fev/03	Data limite para a apresentação de ofertas de acesso a mercados
15/Jun/03	Data limite para a apresentação de pedidos de melhoria das ofertas de acesso
15/Jul/03	Início do processo de apresentação das ofertas revisadas (INÍCIO DAS NEGOCIAÇÕES dos cronogramas de redução tarifária)
Dez/2004	Data limite para a conclusão das negociações
Dez/2005	Data limite para a aprovação pelos congressos
Jan/2006	Início do processo de implementação do cronograma de reduções tarifárias
2015	Limite para a conclusão da implantação da ALCA

Fonte: Site oficial da ALCA (www.ftaa-alca.org), consulta em novembro de 2002.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

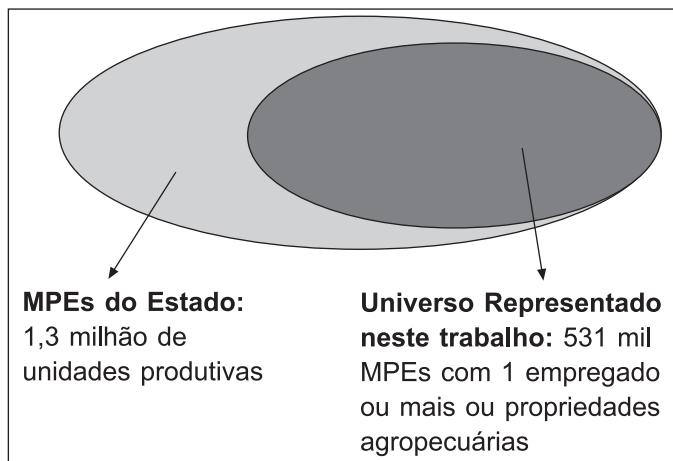
Para avaliar o grau de conhecimento, a opinião e as expectativas das MPEs¹ paulistas sobre a ALCA, foram realizadas entrevistas com uma amostra planejada de 600 empresas de micro e pequeno porte, sendo 150 da indústria de transformação, 150 do comércio, 150 de serviços e 150 da agropecuária². Essa pesquisa foi realizada entre 14 e 27 de setembro de 2002 e a amostra é representativa do universo de MPEs do Estado de São Paulo dos setores da indústria, comércio e serviços com pelo menos um empregado com registro em carteira e das propriedades agropecuárias de micro e pequeno porte. Deve-se observar que no Estado de São Paulo existem cerca de 1,3 milhão de unidades produtivas³ de micro e pequeno porte, das quais cerca de 530 mil possuem um ou mais empregados assalariados celetistas ou são propriedades agropecuárias (ver Figura 2). A opção por trabalhar com uma amostra representativa das empresas com pelo menos um empregado registrado permite maior variedade de atividades na amostra. Sem esse critério seria maior o risco que a amostra contivesse um número elevado de empresas com atividades semelhantes (p.ex. grande número de escritórios de contabilidade etc.).

¹ Pelo critério operacional do Sistema Sebrae, são consideradas micro e pequenas as empresas do setor industrial com até 99 empregados e as empresas de comércio e serviços com até 49 empregados. Este estudo define as propriedades agropecuárias de micro e pequeno porte como sendo as propriedades agropecuárias com até 100 hectares de área.

² As entrevistas foram realizadas pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) e Elmma Market Mirror Serviços. As empresas foram sorteadas a partir do Cadastro de Estabelecimentos Empregadores (CEE) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), referente a dezembro de 1999. O CEE/MTE é mantido com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

³ SEBRAE-SP (2000), Onde estão as MPEs paulistas.

Figura 2 - MPEs no Estado de São Paulo

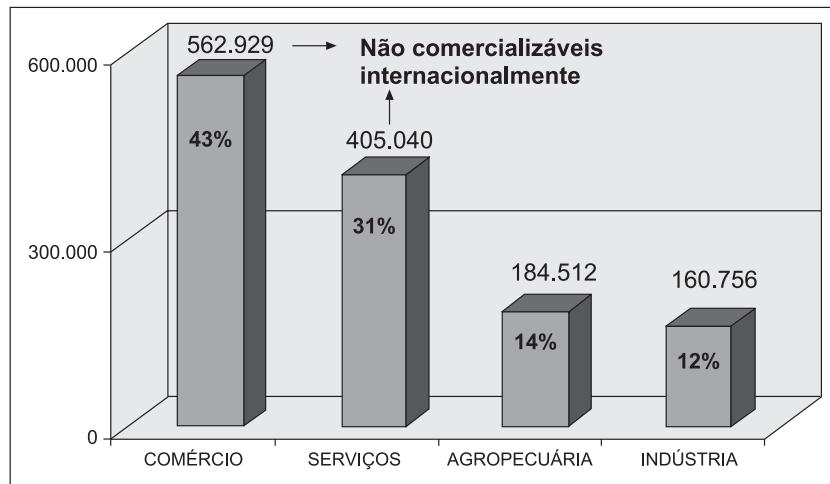


Fonte: Elaborado pelo SEBRAE-SP a partir do CEE/MTE e Censo Agropecuário IBGE.

4. RESULTADOS DA PESQUISA

Para compreender melhor os resultados deste estudo é preciso descrever algumas características do universo de MPEs aqui representado. Verifica-se que 74% estão em atividades comerciais e/ou de serviços (Figura 3) que, em sua grande maioria, envolvem bens e serviços não comercializáveis internacionalmente, portanto, menos sujeitos à concorrência de produtos importados. Por outro lado, 26% do universo de MPEs paulistas realizam atividades industriais e/ou agropecuárias, atividades mais sujeitas à concorrência internacional. Essa distribuição setorial é praticamente a mesma nos dois universos citados anteriormente: o 1,3 milhão de unidades produtivas de micro e pequeno porte e as 531 mil MPEs paulistas com empregados CLT ou propriedades agropecuárias. Essa característica será determinante para explicar os resultados encontrados neste relatório.

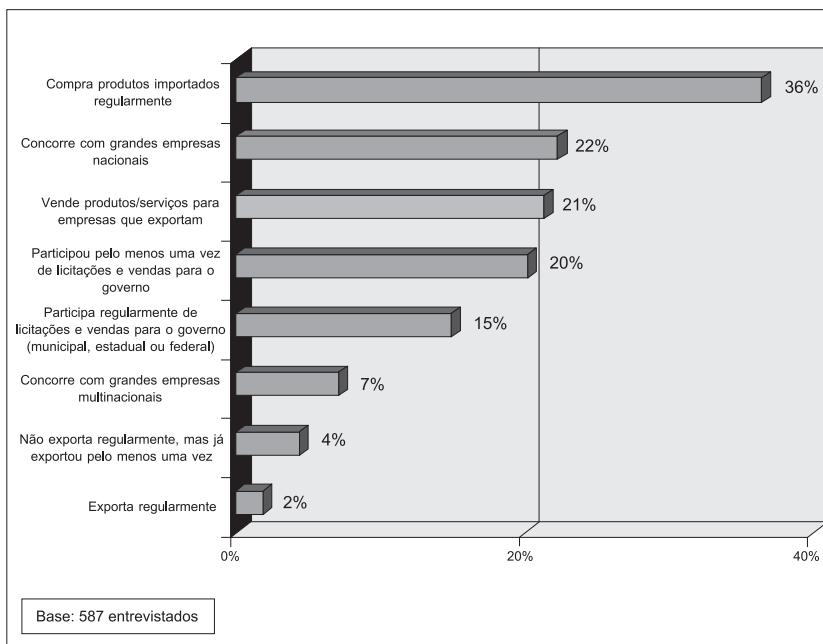
Figura 3 - Distribuição das MPEs no Estado de São Paulo



Fonte: SEBRAE-SP (2000), Onde estão as MPEs paulistas.

A análise preliminar das empresas revela outras características importantes para a compreensão dos resultados da pesquisa. Assim, por exemplo, a abertura das MPEs para o comércio exterior é mais evidente para as importações, já que 36% dessas empresas afirmaram que compram produtos importados regularmente. E só 2% exportam regularmente (Figura 4). Outra variável associada ao comércio exterior é a venda de produtos/serviços para outras empresas aqui instaladas que exportam para outros países. Cerca de 21% das MPEs afirmam fornecer para outras empresas exportadoras.

Figura 4 - Características das MPEs entrevistadas



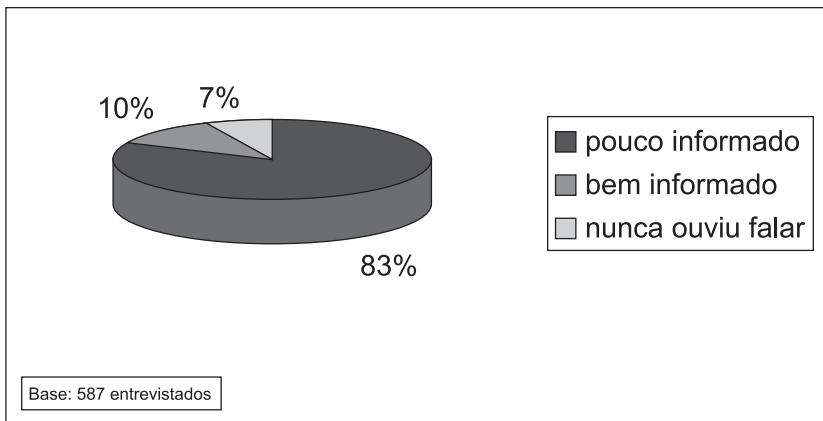
Fonte: Pesquisa de campo.

Os resultados referentes à participação no comércio internacional se mostram mais elevados quando analisadas separadamente as MPEs da indústria e da agropecuária, setores que são mais internacionalizados⁴. Assim, por exemplo, a compra de produtos importados é realizada regularmente por 42% das MPEs industriais e 59% das MPEs da agropecuária (contra 36% na média), a venda de produtos e serviços para outras empresas exportadoras chega a 27% das MPEs da indústria e 64% das MPEs da agropecuária (contra 21% na média), e o percentual das empresas que exportam regularmente chega a 3% na indústria e 4% na agropecuária (contra 2% na média).

Em média, o nível de informações sobre a ALCA entre as MPEs é relativamente baixo. Cerca de 83% se consideram pouco informados, 10% bem informados e 7% nunca ouviram falar. Em geral, há uma percepção dos entrevistados de que a ALCA implica reduções de tarifas de importações, mas a maioria dos entrevistados desconhece quando e como esse processo ocorrerá. Em certa medida, esse resultado é natural, já que as negociações das ofertas de acesso a mercados têm previsão para ocorrer apenas a partir do segundo semestre de 2003. Os empresários que se consideram bem informados entre as MPEs são cerca de 12% na indústria e 16% na agropecuária (contra 10% na média).

⁴ O maior “grau de internacionalização” dessas empresas se expressa por produzirem bens comercializáveis internacionalmente; pela maior concorrência que seus clientes (empresas dos demais elos da cadeia produtiva) também têm de enfrentar com os produtos importados; e/ou pelo maior contato com grandes grupos estrangeiros no mercado doméstico.

Figura 5 - Grau de informação das MPEs sobre a ALCA



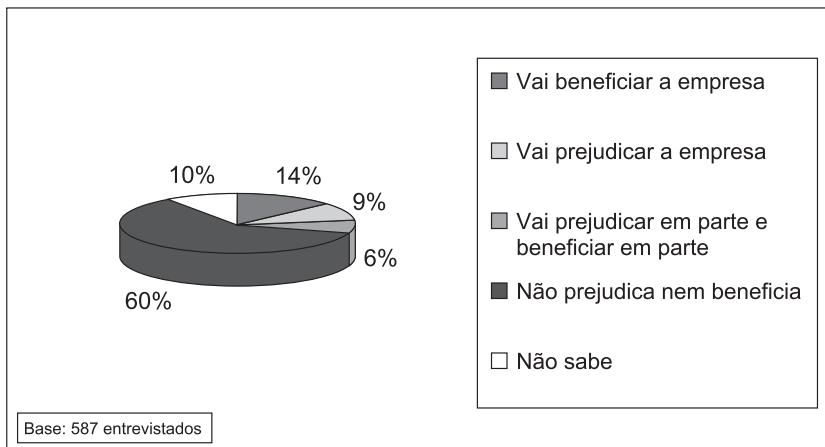
Fonte: Pesquisa de campo.

Com a formação da ALCA, teoricamente tendem a se tornar mais fáceis as importações e exportações entre os países desse bloco comercial. Tal facilidade tende a ser maior quanto maior o sucesso das negociações na esfera comercial. Para 60% dos entrevistados (Figura 6) a maior facilidade para importar bens não deverá prejudicar nem beneficiar a sua empresa, para 14% dos entrevistados vai beneficiar a empresa e para 9% isso vai prejudicar a empresa (10% não souberam responder e 6% crêem que isso prejudica em parte e beneficia em parte). A proporção dos que acreditam que não serão prejudicados nem beneficiados chega a 65% nas MPEs do Comércio e 74% nas MPEs de Serviços (contra uma média de 60%). Os setores de comércio e serviços têm elevado peso relativo no universo, dessa forma, o percentual de empresas que acham que não serão prejudicadas nem beneficiadas entre as empresas comerciais e de serviços é determinante para a média encontrada na pesquisa.

Curiosamente, os percentuais das MPEs da indústria e da agropecuária que acreditam que serão beneficiados chegam a 17% e 26% respectivamente (contra 14% na média) e os percentuais das MPEs da indústria e da agropecuária que acreditam que vão ser prejudicadas chegam a 11% e 20% respectivamente (contra 9% na média). Portanto, dentro desses setores reduz-se a proporção dos “indiferentes” e aumenta o número dos “otimistas” e dos “pessimistas”, na comparação com a média da amostra. Isso mostra que nos setores mais internacionalizados (indústria e agropecuária) as opiniões estão mais divididas. De certa forma, isso é mais um indício de que tanto os riscos como as oportunidades são mais intensos (e mais visíveis) na indústria e agropecuária.

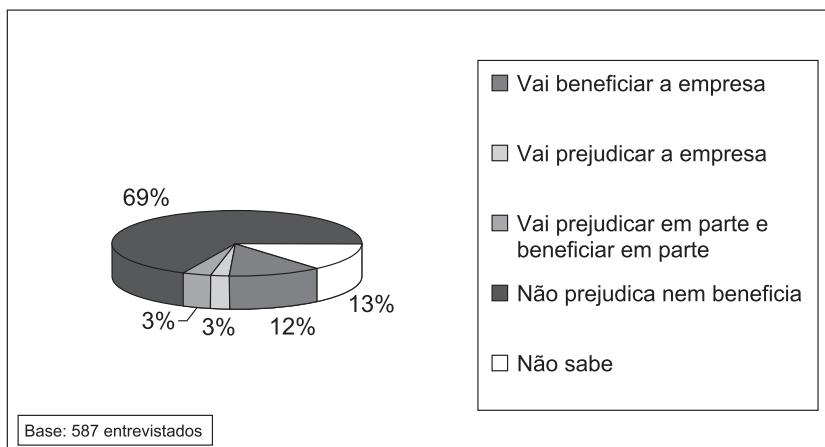
Quando perguntado qual o impacto da maior facilidade para exportar (Figura 7), para 69% dos entrevistados isso não prejudicará nem beneficiará suas empresas (esse percentual chega a 73% nas MPEs do comércio e 85% nas MPEs de serviços), 13% não souberam responder, 12% crêem que vão ser beneficiados, 3% acreditam que vão ser prejudicados em parte e beneficiados em parte e 3% acham que serão prejudicados. Vale observar que a proporção dos que acreditam que serão beneficiados com o aumento das exportações chega a 14% nas MPEs da indústria e 49% nas MPEs da agropecuária, contra 12% na média.

Figura 6 - Com a ALCA, haverá maior facilidade para importar produtos dos países das três Américas. Em sua opinião, isso...?



Fonte: Pesquisa de campo.

Figura 7 - Com a ALCA, haverá maior facilidade para exportar produtos/serviços brasileiros para os países das três Américas. Em sua opinião, isso...?



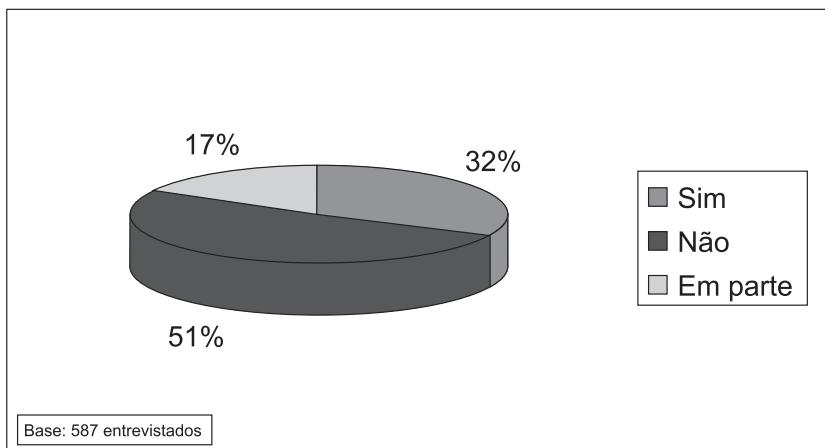
Fonte: Pesquisa de campo.

Outro aspecto relevante da ALCA é a possibilidade de que novos grupos estrangeiros de países das três Américas venham se instalar no Brasil. Cerca de 51% dos entrevistados não acreditam que novos grupos estrangeiros venham se instalar e concorrer nos mercados onde já atuam, 32% acreditam nessa possibilidade e 17% acreditam “em parte” (Figura 8). Nessa questão o resultado setorial mais distinto da média foi o verificado nas MPEs da agropecuária, onde 67% acreditam que novos grupos estrangeiros possam vir a se instalar no país e concorrer nos seus mercados (contra 32% na média).

Para 42% dos entrevistados, a entrada de novas empresas estrangeiras, se de fato ocorrer, não deve prejudicar nem beneficiar a empresa, 35% acham que isso os prejudicaria, 6% crêem que isso pode prejudicar em parte e beneficiar em parte, 5% responderam que isso beneficiará a sua empresa e 12% não souberam responder (Figura 9).

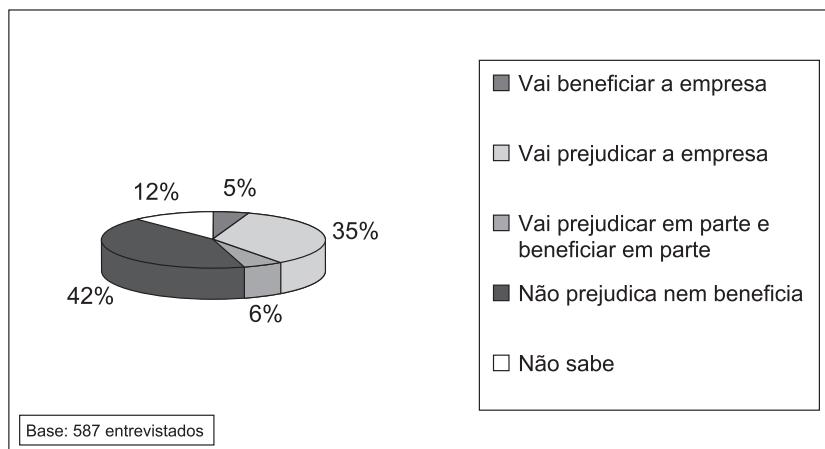
Na visão dos empresários, a maior facilidade de importar produtos vindos das três Américas também afetará de forma diferente as MPEs. Conforme apresentado na Figura 10, em média, 82% dos entrevistados acreditam que a maior facilidade para importar permitirá o acesso a uma maior variedade de produtos importados (esse número chega a 95% nas MPEs de serviços), 66% que terão acesso a produtos mais baratos (82% para as MPEs de serviços), 62% que sua empresa poderá enfrentar maior concorrência de produtos importados mais baratos, 32% responderam que poderão ser prejudicados porque seus atuais clientes no Brasil vão ser prejudicados pelos importados (esse percentual chega a 45% na indústria e 49% na agropecuária) e 16% citaram outros efeitos, como a possibilidade de algumas empresas estrangeiras transferirem para seus países de origem instalações/atividades que hoje estão no Brasil, e que ocorram reduções nos preços finais de seus produtos em função do acesso a insumos mais baratos etc.

Figura 8 - O(A) Sr.(a) acredita que grandes empresas de outros países das 3 Américas possam vir a se instalar no Brasil e concorrer no mercado onde sua empresa já atua?



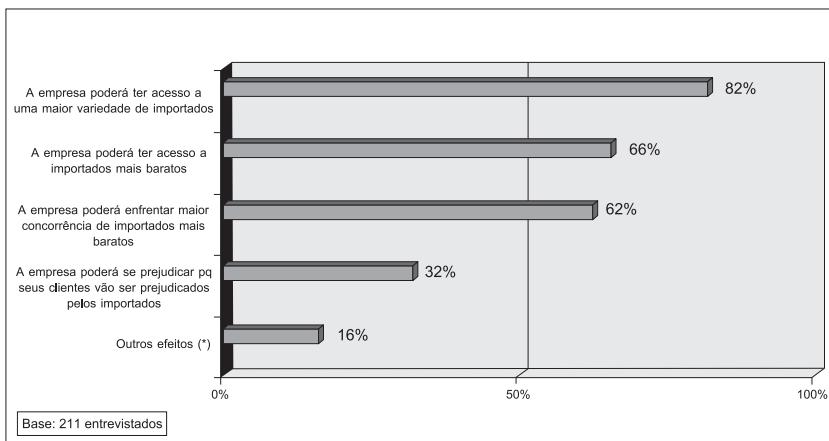
Fonte: Pesquisa de campo.

Figura 9 - Se grandes empresas estrangeiras vierem se instalar no Brasil e passarem a concorrer no mercado onde sua empresa atua, na sua opinião isso ...



Fonte: Pesquisa de campo.

Figura 10 - A maior facilidade para importar produtos vindos de países das três Américas poderá afetar sua empresa de que forma? (admite múltiplas respostas)

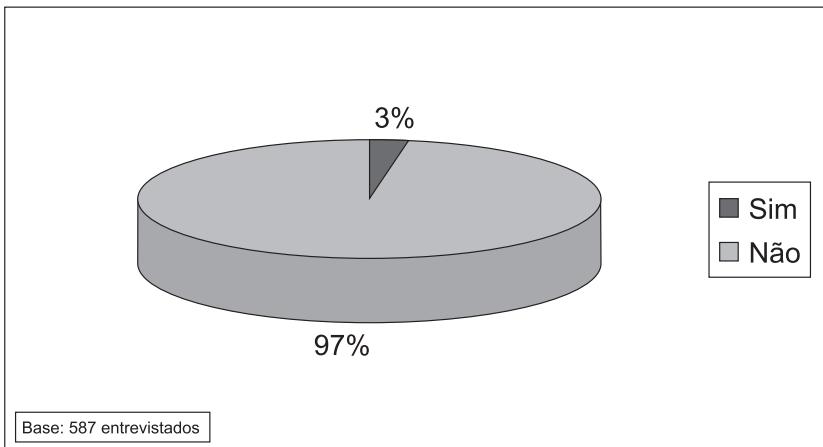


Fonte: Pesquisa de campo.

Nota: (*) transferência de atividades para o exterior, redução de preço final com o uso de insumos mais baratos e questões diversas associadas à maior concorrência e acesso facilitado a importados.

Apenas 3% dos empresários entrevistados afirmaram que sua empresa já realizou alguma ação para adequar-se à ALCA (Figura 11). Entre as ações citadas estão, por exemplo, a participação em palestras sobre o assunto, a votação em plebiscito (contra a ALCA), a realização de cursos, implantação de processo de rastreabilidade do rebanho (adequação à nova legislação), inovação de processo visando melhoria de qualidade do produto (p.ex. processamento da cana pura livre de impurezas, novas técnicas de inseminação artificial e seleção de sementes), aumento de tecnologia em máquinas (p.ex. misturador de rações), etc. A proporção dos que já realizaram alguma ação para adequar-se à ALCA é semelhante nos quatro setores de atividade. Contudo, os exemplos mais concretos e objetivos de ações visando a adequação parecem concentrar-se nas MPEs da agropecuária.

Figura 11 - A sua empresa já realizou alguma ação para se adequar à ALCA?



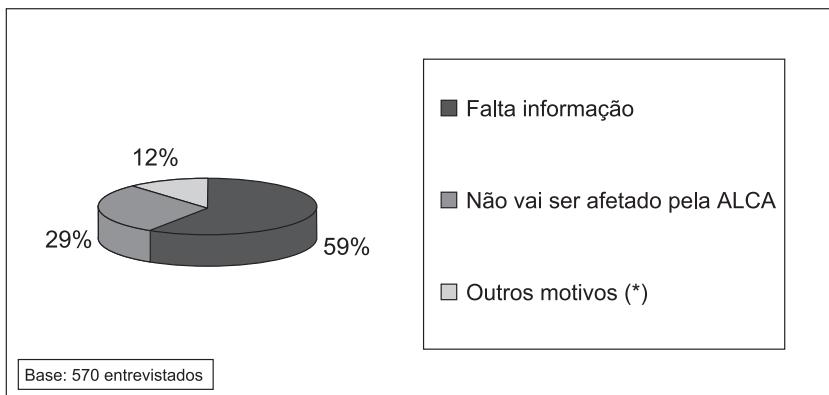
Fonte: Pesquisa de campo.

A principal razão citada para ainda não ter realizado nenhuma ação para se adequar à ALCA é a falta de informações, resposta dada por 59% dos entrevistados (ver Figura 12), seguida pela resposta “não vai ser afetado pela ALCA” (29% das respostas) e outras razões (12% das respostas). Curiosamente, na agropecuária, setor onde aparentemente existem empresas adotando ações mais objetivas para se adequar à ALCA, a falta de informação chegou a ser citada por 77% das empresas entrevistadas (contra 59% na média). Isso mostra que há também grande disparidade de informações dentro de um mesmo setor. Novamente, nas MPEs de serviços, menos vulneráveis ao processo de integração das economias, a resposta “não vai ser afetado pela ALCA” foi dada por 47% das MPEs desse setor (contra 29% na média).

As expectativas das MPEs com respeito aos efeitos que o bloco comercial pode ter sobre o crescimento da economia brasileira também diferem entre os entrevistados. A grande maioria (37%) não sabe que efeitos poderão ocorrer, 26% acreditam que o crescimento da economia brasileira deverá aumentar, 20% acreditam que não vai aumentar nem diminuir e 17% acham que vai diminuir (Figura 13). Esta expectativa, quando analisada por setor de atividade, revela diferenças marcantes. A proporção dos que “não sabem” chega a 45% das MPEs do comércio (contra 37% na média). A proporção dos que acham que o crescimento da economia não vai aumentar nem diminuir chega a 29% nas MPEs de serviços (contra 20% na média). Nas MPEs da indústria e agropecuária, setores mais internacionalizados, as opiniões são mais divididas ainda. Para 30% das MPEs da agropecuária e 34% das MPEs da indústria o crescimento da economia brasileira vai aumentar (contra uma média de 26%). No outro extremo, para 20% das MPEs da indústria e 25% das MPEs da agropecuária o crescimento da economia vai diminuir (contra 17% na média). Esses dados reforçam a idéia de que dentro de cada setor de atividade, as opiniões são muito distintas, levando a crer que os efeitos da ALCA tendem a ser muito diferentes entre setores e dentro de cada setor.

Com respeito às expectativas dos entrevistados quanto aos efeitos do bloco comercial sobre o desemprego no Brasil (Figura 14), cerca de 42% acreditam que o desemprego vai aumentar, 30% não souberam responder, 16% acreditam que vai diminuir e 12% que não vai aumentar nem diminuir. Essa foi uma das poucas questões em que houve homogeneidade nas respostas dadas pelas MPEs dos quatro setores analisados (tal como no caso das empresas que já realizaram alguma ação para adequar-se à formação do bloco comercial).

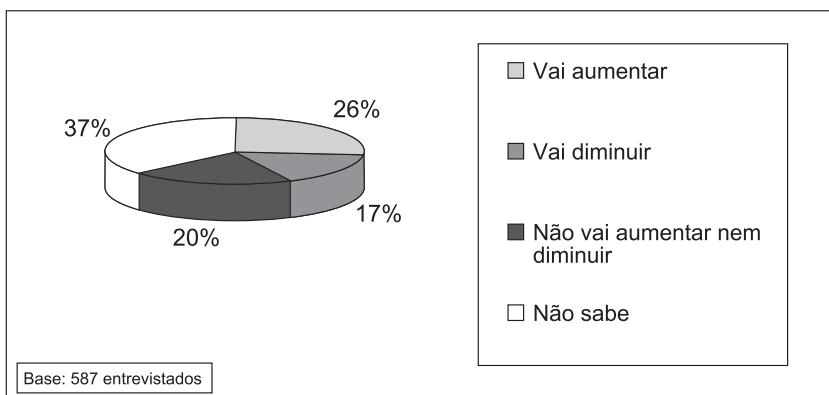
Figura 12 - Se não realizou nenhuma ação para se adequar à ALCA, qual o motivo?



Fonte: Pesquisa de campo.

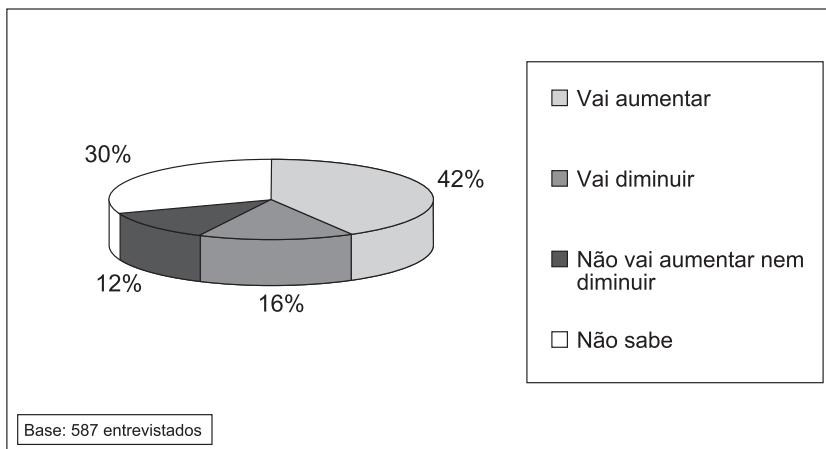
Nota: (*) falta de tempo/oportunidade, a implantação da ALCA está incerta, prefere aguardar a implantação da ALCA, etc.

Figura 13 - Com a formação da ALCA, o(a) Sr.(a) acredita que o crescimento da economia brasileira ...



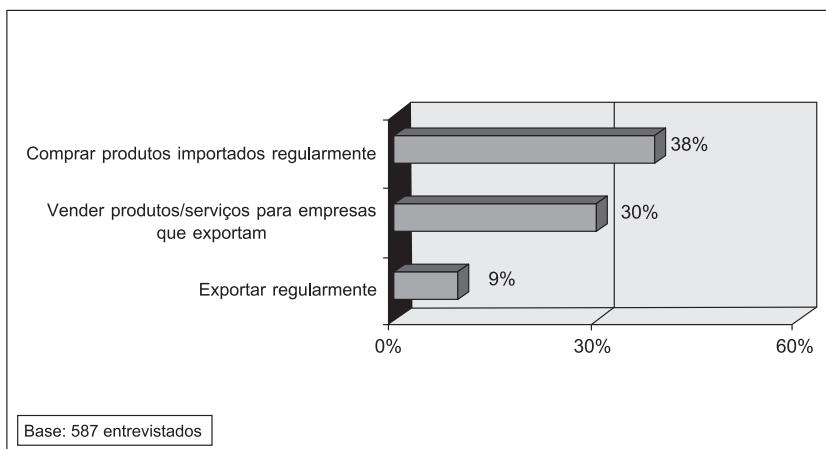
Fonte: Pesquisa de campo.

Figura 14 - Com a formação da ALCA, o(a) Sr.(a) acredita que o desemprego no Brasil ...



Fonte: Pesquisa de campo.

Figura 15 - Após a implantação da ALCA, sua empresa pretende ...?



Fonte: Pesquisa de campo.

Após a implantação da ALCA, cerca de 38% dos entrevistados pretendem comprar produtos importados regularmente (Figura 15). Esse número é muito próximo à proporção de empresas que já realiza regularmente a compra de importados (36%).

A proporção dos que pretendem vender produtos/serviços para outras empresas instaladas no Brasil e que exportam é 30%. Comparada à proporção atual das empresas que já vendem para outros exportadores, que é 21% das MPEs, isso significa uma intenção de expansão de quase 50% no número de empresas que pretendem passar a essa situação.

As MPEs que pretendem exportar regularmente com a implantação da ALCA correspondem a 9% das entrevistadas. Como atualmente cerca de 2% exportam regularmente, esses dados indicam que o número de MPEs que se sentem estimuladas a passar a exportar regularmente pode aumentar em até 4,5 vezes (cerca de 350%). Esse aumento pode ser explicado pelo fato de ser relativamente pequena a base de empresas de micro e pequeno porte que exportam. Segundo um estudo recente⁵, existem no Brasil cerca de 10,2 mil empresas com até 99 empregados que são exportadoras. Esse dado se mostra relativamente pequeno diante do universo de empresas instaladas no país, estimadas em 4,1 milhões de empresas pelo IBGE⁶.

A análise dessas estratégias no âmbito setorial revela diferenças. A proporção de empresas que tendem a comprar produtos importados regularmente deverá crescer pouco, em relação aos níveis atuais, em todos os setores. Contudo, na indústria e agropecuária, essa proporção já é mais elevada que a verificada no comércio e serviços. Essa diferença entre setores deverá ser mantida. Assim, enquanto, em média, cerca de 38% das MPEs pretendem comprar produtos importados com regularidade após a implantação da ALCA, na indústria essa proporção poderá chegar a 48% e na agropecuária a 61%. Atualmente, esses níveis são respectivamente 36%, 42% e 59%.

A estratégia de vender para outras empresas que já exportam tende a crescer em maior proporção nas MPEs da indústria e agropecuária, uma vez que cerca de 41% e 82%, respectivamente, pretendem adotar esta estratégia (contra 30%

na média dos entrevistados). A proporção dos que pretendem exportar regularmente também tende a crescer mais na indústria e agropecuária. Hoje, apenas 3% das MPEs industriais da amostra exportam regularmente, mas essa proporção poderá crescer para 22% se depender da intenção dessas empresas. Na agropecuária, apenas 4% exportam regularmente, podendo chegar a 27% dos entrevistados desse setor. Se concretizadas essas intenções, tanto na indústria quanto na agropecuária esse “salto” pode chegar a 600% (contra aumento de 350% na média das MPEs). Deve-se lembrar que esta pesquisa é uma sondagem de opinião, refletindo as expectativas dos empresários. Nada garante que tais resultados possam ser efetivamente concretizados.

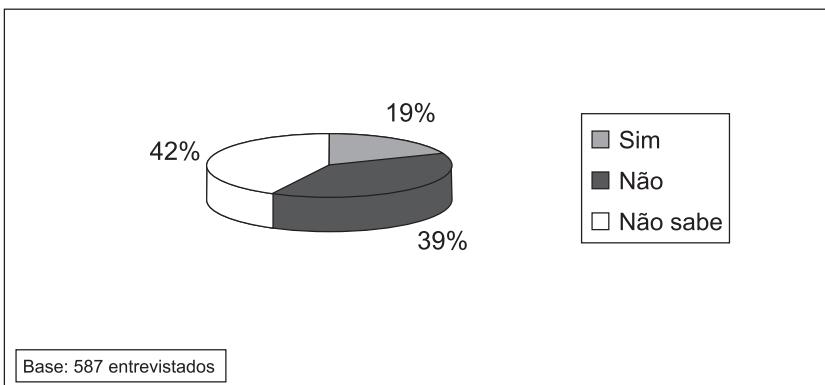
Em parte, os resultados mais “elásticos” no caso das MPEs da indústria e agropecuária, derivam da percepção dessas empresas de que a formação da ALCA pode permitir a conquista de novos mercados no exterior. Porém, essa intenção de aumentar expressivamente as exportações, também se deve ao fato de ainda ser muito reduzida a base de empresas brasileiras envolvidas com comércio exterior.

Quando perguntado aos entrevistados se já tinham uma opinião formada se são contra ou a favor à ALCA, cerca de 42% não souberam responder, 39% se mostraram contra e 19% se mostraram a favor da ALCA (Figura 16). O perfil de resposta setorial mais diferenciado foi o das MPEs da agropecuária: 45% se mostraram contra, 29% se mostraram a favor e 27% não souberam definir sua posição. Esses dados mostram que neste setor, os indecisos aparecem em menor número e os que já têm uma opinião formada se mostram bastante divididos, embora a proporção dos que são contrários seja superior à dos que são favoráveis.

⁵ FÓRUM PERMANENTE DAS MICRO EMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTO & FUNCEX (2002), *Empresas Exportadoras Brasileiras – Classificação Anual por Tamanho e Setor de Atividade* (<http://www.mdic.gov.br>).

⁶ IBGE (2002), *Press Release: Cadastro Central de Empresas 2000*, texto nº 97 (<http://www.ibge.gov.br>).

Figura 16 - O Sr.(a) é a favor da formação da ALCA?



Fonte: Pesquisa de campo.

Vários dados apresentados neste relatório mostram que há uma grande divisão de opiniões entre as MPEs da indústria, agropecuária, comércio e serviços. Dentro de cada um desses setores também se verifica essa divisão, mesmo em empresas que realizam as mesmas atividades. Existem farmácias que se mostram pessimistas (p.ex. com a possibilidade de terem de enfrentar a concorrência de novos concorrentes estrangeiros de grande porte) e farmácias que se mostram otimistas (p.ex. com a possibilidade de ter acesso a uma maior variedade de produtos e mais baratos).

Atividades associadas ao agronegócio, em geral, apresentam maior número de MPEs otimistas (Figura 17). É o caso dos produtores de gado, café, flores, frutas, couro e calçados e alimentos. Esse otimismo, em geral, está associado à possibilidade de obter ganhos com o comércio internacional (p.ex. importações de insumos mais baratos ou potencial para as exportações). Também se mostram mais otimistas as MPEs de serviços, que vêm com a formação da ALCA, a possibilidade de entrada de novos clientes no país para seus serviços (p.ex. imobiliárias, restaurantes, empresas de advocacia, arquitetura e engenharia, etc.).

Pelo lado dos mais pessimistas estão as MPEs da indústria de transformação (p.ex. confecções, fundidos, produtos de metal, máquinas, artefatos de plástico, móveis e madeira, etc.), que

receiam a maior concorrência direta dos importados ou a concorrência que estes possam fazer para os seus clientes, nos demais elos de suas respectivas cadeias produtivas. Também se mostram preocupados os pequenos comerciantes do varejo, tais como os minimercados e as farmácias, em especial, com a possibilidade de entrada de novos grupos estrangeiros em seus mercados.

A Figura 18 resume, de acordo com a análise dos autores, alguns dos riscos e oportunidades mais evidentes de cada setor de atividade. As MPEs da agropecuária e da indústria, por exemplo, por apresentarem maior grau de internacionalização, concentram os maiores riscos e oportunidades. O maior risco é o aumento da concorrência (via importados, pela instalação de novas multinacionais no país nos mercados onde atuam ou via concorrência que seus clientes domésticos possam enfrentar nos demais elos de suas respectivas cadeias produtivas). As principais oportunidades estão na possibilidade de ampliação das exportações (via abertura de novos mercados no exterior), aumento das vendas para empresas exportadoras instaladas no Brasil e acesso a insumos mais baratos vindos do exterior.

As MPEs do comércio, aparentemente, encontram-se em uma situação intermediária. Existe a possibilidade de terem acesso a bens mais variados e mais baratos, mas correm o risco de terem de enfrentar a concorrência de novos grupos estrangeiros que venham a se instalar nos mercados onde atuam.

Finalmente, as MPEs de serviços, por ofertarem produtos pouco sujeitos à concorrência de importados tendem a se beneficiar dos aspectos positivos: o acesso à maior variedade de bens importados e mais baratos e novos clientes com a entrada de novas empresas estrangeiras no país, que podem demandar seus serviços.

É importante ressaltar que o quadro de riscos e oportunidades apresentado pode sofrer alterações, dependendo das condições efetivas em que forem negociados os termos da ALCA, processo este que deverá se intensificar a partir do segundo semestre de 2003.

Figura 17 - Atividades/empresas que aparecem com maior incidência na amostra...

Mais otimistas c/ ALCA	Mais Pessimistas c/ ALCA
Pecuária de corte	Indústria de confecções
Café	Fundidos
Flores	Produtos de metal
Frutas	Perdas c/ Com. Ext.
Artefatos de couro	Sorvetes
Indústria de alimentos	Máquinas
Arquitetura e engenharia	Artefatos de plásticos
Advocacia	Artefatos de madeira
Restaurantes	Móveis de madeira
Imobiliárias	Farmácias
	Minimercados
	Perdas c/ Novos Concorrentes

Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP a partir dos resultados da pesquisa de campo.

Figura 18 - Riscos e Oportunidades das MPEs com a ALCA

	Riscos	Oportunidades
Indústria	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Concorrência c/ importações ▪ Concorrência c/ novas multinacionais ▪ Clientes atuais podem ser prejudicados 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ampliação das exportações ▪ Vendas p/ empresas exportadoras ▪ Acesso a importados mais baratos
Comércio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Concorrência c/ novas multinacionais 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acesso a bens mais variados ▪ Acesso a importados mais baratos
Serviços		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acesso a bens mais variados ▪ Acesso a importados mais baratos ▪ Novos Clientes
Agropecuária	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Concorrência c/ importações ▪ Concorrência c/ novas multinacionais ▪ Clientes atuais podem ser prejudicados 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ampliação das exportações ▪ Vendas p/ empresas exportadoras ▪ Acesso a importados mai baratos

Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP a partir dos resultados da pesquisa de campo.

5. PRINCIPAIS CONCLUSÕES

A ALCA é uma proposta de formação de bloco comercial que visa integrar as economias dos 34 países das três Américas (todos os países, exceto Cuba), via reduções das barreiras ao comércio e aos investimentos. De acordo com o cronograma oficial da ALCA, a apresentação de propostas de ofertas para negociação, entre os países do bloco, deverá ocorrer no primeiro semestre de 2003 e a efetiva negociação a partir do segundo semestre de 2003.

Esta pesquisa consiste em uma sondagem de opinião, realizada com cerca de 600 MPEs paulistas da indústria, comércio, serviços e agropecuária, que tem como objetivo identificar o conhecimento, as opiniões e as expectativas das MPEs sobre este tema.

A sondagem evidenciou que a maioria das MPEs se considera "pouco informada" sobre a ALCA e não tem opinião definida, se é contra ou a favor. Mostrou também que, até agora, a quase totalidade das MPEs não realizou nenhuma ação para adequar-se à formação da ALCA. A principal razão para isso é a falta de informações sobre a mesma. Em parte, isso se deve ao fato de que a efetiva negociação dos termos da formação da ALCA só deverá ganhar contornos mais bem definidos após a apresentação das ofertas de acesso a mercados, etapa prevista para ser iniciada ao longo do primeiro semestre de 2003.

Uma das principais conclusões obtidas a partir dessa sondagem é que as opiniões dos empresários das MPEs ainda estão muito divididas, entre setores de atividade e mesmo dentro de cada setor. Com base nas respostas dadas pelos entrevistados, também fica claro que o processo de união das economias das três Américas tende a repercutir de forma muito diferenciada entre as MPEs da indústria, agropecuária, comércio e serviços.

Assim, por exemplo, não há uma visão homogênea, entre as MPEs, com respeito à repercussão que a formação da ALCA possa ter sobre a taxa de crescimento da economia brasileira. Contudo, a maioria acredita que possa aumentar o desemprego da economia.

As informações levantadas nessa sondagem reforçam a idéia de que a ALCA deverá exigir e/ou estimular um aumento no grau de internacionalização da economia brasileira, em especial no caso da indústria e da agropecuária, setores que estão mais sujeitos à concorrência dos importados.

As MPEs da indústria e da agropecuária tendem a enfrentar uma concorrência mais forte dos importados e dos grandes grupos estrangeiros. No entanto, como muitas das MPEs da indústria e agropecuária produzem bens comercializáveis internacionalmente, as negociações no âmbito da ALCA também podem permitir a abertura de novos mercados para esses produtos no exterior. É difícil avaliar os resultados líquidos desse processo, já que tudo depende dos termos do próprio processo de negociação.

Parcela expressiva das MPEs do comércio e serviços acredita que uma maior facilidade para importar e/ou exportar da economia não alterará de forma significativa o seu negócio. Por trabalharem com bens não comercializáveis internacionalmente, tendem a enfrentar menos riscos e a se beneficiar mais com os aspectos positivos da ALCA (acesso a maior variedade de bens importados, acesso a produtos mais baratos e possibilidade de novos clientes).

Particularmente no caso das MPEs do comércio, apesar de poderem se beneficiar com o acesso a bens mais variados e mais baratos, há o risco de terem de enfrentar maior concorrência no mercado doméstico, com o ingresso de novas empresas multinacionais em mercados onde essas empresas já atuam.

Com a formação da ALCA, as estratégias que tendem a sofrer maiores modificações no grupo das MPES são: passar a fornecer para outras empresas exportadoras (poderá crescer dos atuais 21% para 30% das MPEs) e/ou passar a exportar regularmente (poderá crescer dos atuais 2% para 9% das MPEs).

Embora a maioria das MPEs não tenha definido se é contra ou a favor da ALCA, entre os que já têm uma opinião formada, é maior a proporção dos que são contrários à sua formação. Aparentemente, este resultado está associado ao fato de que os riscos potenciais desse processo são mais visíveis (p.ex. aumento da concorrência) do que os benefícios potenciais (p.ex. acesso a novos mercados).

O processo de formação da ALCA envolve riscos e oportunidades diferenciados entre distintos setores e mesmo dentro destes, o que leva à necessidade de análise de “caso a caso”. Não obstante, alguns procedimentos gerais são recomendáveis para todo o conjunto das MPEs. Assim, por exemplo, a busca da competitividade deve ser uma preocupação constante das empresas sendo, inclusive, uma condição básica para garantir sua sobrevivência, em qualquer circunstância. Nesse sentido, o contínuo aprimoramento das habilidades e conhecimentos gerenciais pode ser viabilizado por cursos, palestras e oficinas, muitas das quais são oferecidas pelo próprio Sebrae-SP. Essa recomendação é válida tanto para os empreendedores quanto para seu quadro de funcionários. Também é fundamental procurar estar sempre bem informado sobre a situação específica de seu segmento de atividade, em especial sobre as tendências do mercado. Dessa forma, é vital para os pequenos empreendedores manterem-se em contato com as outras empresas do setor e com as associações e demais sindicatos que representam sua atividade. As MPEs devem explorar alternativas de realização de ações conjuntas com outras empresas do mesmo ramo ou setor, por exemplo, pela realização de compras conjuntas, do cooperativismo, associativismo, consórcios

de exportações ou até mesmo por intermédio da formação de grupos de discussão com empresários da mesma categoria, para troca de experiências e informações. A experiência tem mostrado que as ações realizadas de forma conjunta e/ou via associação de esforços podem permitir às empresas de micro e pequeno porte superar suas dificuldades, uma vez que muitas delas são comuns às empresas que operam nas mesmas atividades. Nesse sentido, a formação de grupos de empresas pode ser articulada por iniciativa própria ou com o apoio de entidades de classe, sindicatos, associações e/ou órgãos específicos de suporte às empresas.

Durante o processo de formação da ALCA será muito importante acompanhar cada passo da construção desse bloco comercial. O monitoramento desse processo possibilitará aproveitar todas as oportunidades abertas ao país (e se precaver dos riscos), em especial, aquelas(es) que podem afetar as MPEs.

Finalmente, deve-se fazer menção que, por tratar-se de um estudo que aborda o impacto da ALCA sobre as MPEs, ainda de forma preliminar, não se chegou a tratar de vários outros aspectos relevantes do processo de formação desse bloco comercial. Assim, por exemplo, seriam merecedoras de estudos adicionais diversas questões como: os impactos das negociações em paralelo com a União Européia, a política agrícola norte-americana e européia, o padrão de comportamento “na prática” dos países mais desenvolvidos (mais liberalizantes nos segmentos que possuem maior competitividade e mais protecionistas nos segmentos menos competitivos), práticas comerciais protecionistas disfarçadas (p.ex. proliferação de barreiras não tarifárias etc.), as propostas de liberalização das normas que regulam os investimentos externos e que transferem para instâncias de arbitragem internacional a solução de conflitos, com prejuízo potencial para as legislações locais (p.ex. para as legislações nacionais de proteção ao meio ambiente e de saúde pública) etc.

ANEXO 1 - DADOS POR SETOR

Características das MPEs entrevistadas Apenas as respostas “Sim” - por setor

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Compra produtos importados regularmente	42%	36%	23%	59%	36%
Concorre com grandes empresas nacionais	32%	28%	11%	20%	22%
Vende produtos/serviços para empresas que exportam	27%	9%	16%	64%	21%
Participou pelo menos uma vez de licitações e vendas para o governo	26%	28%	12%	10%	20%
Participa regularmente de licitações e vendas para o governo (municipal, estadual ou federal)	16%	23%	9%	4%	15%
Concorre com grandes empresas multinacionais	6%	9%	3%	11%	7%
Não exporta regularmente, mas já exportou pelo menos uma vez	13%	4%	1%	6%	4%
Exporta regularmente	3%	1%	1%	4%	2%

Fonte: Pesquisa de campo.

Grau de Informação sobre a ALCA

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Pouco informado	80%	85%	86%	73%	83%
Bem informado	12%	9%	9%	16%	10%
Nunca ouviu falar	8%	7%	5%	11%	7%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Com a ALCA, haverá maior facilidade para importar produtos dos países das três Américas. Em sua opinião, isso...?

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Não prejudica nem beneficia	49%	65%	74%	28%	60%
Vai beneficiar a empresa	17%	10%	11%	26%	14%
Não sabe	13%	10%	11%	9%	10%
Vai prejudicar a empresa	11%	10%	1%	20%	9%
Vai prejudicar em parte e beneficiar em parte	10%	4%	2%	18%	6%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Com a ALCA, haverá maior facilidade para importar produtos dos países das três Américas. Em sua opinião, isso...?

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Não prejudica nem beneficia	67%	73%	85%	28%	69%
Não sabe	11%	18%	9%	6%	13%
Vai beneficiar a empresa	14%	5%	4%	49%	12%
Vai prejudicar em parte e beneficiar em parte	6%	2%	1%	9%	3%
Vai prejudicar a empresa	2%	2%	1%	6%	3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

O(A) Sr.(a) acredita que grandes empresas de outros países das 3 Américas possam vir a se instalar no Brasil e concorrer no mercado onde sua empresa já atua?

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Sim	30%	28%	20%	67%	32%
Não	51%	55%	59%	25%	51%
Em parte	19%	17%	21%	8%	17%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Se grandes empresas estrangeiras vierem se instalar no Brasil e passarem a concorrer no mercado onde sua empresa atua, na sua opinião isso ...

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Não prejudica nem beneficia	39%	37%	60%	22%	42%
Vai prejudicar a empresa	42%	39%	22%	41%	35%
Não sabe	9%	15%	12%	6%	12%
Vai prejudicar em parte e beneficiar em parte	8%	4%	1%	19%	6%
Vai beneficiar a empresa	2%	4%	4%	13%	5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

**A maior facilidade para importar produtos vindos de países das três Américas poderá afetar sua empresa de que forma?
Apenas as respostas “Sim” - por setor**

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
A empresa poderá ter acesso a uma maior variedade de importados	69%	82%	n.d.	63%	82%
A empresa poderá ter acesso a importados mais baratos	55%	62%	n.d.	53%	66%
A empresa poderá enfrentar maior concorrência de importados mais baratos	55%	62%	n.d.	69%	62%
A empresa poderá se prejudicar pq seus clientes vão ser prejudicados pelos importados	45%	38%	n.d.	49%	32%
Outros efeitos (*)	11%	9%	n.d.	17%	16%

n.d. - não disponível

Não é recomendável a abertura desta questão para este setor pois o total de respostas foi inferior a 30

(*) transferência de atividades para o exterior, redução de preço final com uso de insumos mais baratos e questões diversas associadas à maior concorrência e acesso facilitado a importados.

Fonte: Pesquisa de campo.

A sua empresa já realizou alguma ação para se adequar à ALCA?

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Sim	3%	4%	1%	4%	3%
Não	97%	96%	99%	96%	97%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Se não realizou nenhuma ação para se adequar à ALCA, qual o motivo?

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Falta informação	62%	62%	45%	77%	59%
Não vai ser afetado pela ALCA	21%	23%	46%	16%	29%
Outros motivos (*)	17%	15%	9%	7%	12%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

(*) falta de tempo/oportunidade, a implantação da ALCA está incerta, prefere aguardar a implantação da ALCA etc.

Fonte: Pesquisa de campo.

Com a formação da ALCA, o(a) Sr.(a) acredita que o crescimento da economia brasileira ...

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Não sabe	27%	45%	33%	28%	37%
Vai aumentar	34%	21%	27%	30%	26%
Não vai aumentar nem diminuir	19%	16%	29%	17%	20%
Vai diminuir	20%	18%	11%	25%	17%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

Com a formação da ALCA, o(a) Sr.(a) acredita que o desemprego no Brasil ...

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Vai aumentar	43%	39%	46%	37%	42%
Não sabe	24%	41%	25%	14%	30%
Vai diminuir	19%	12%	15%	26%	16%
Não vai aumentar nem diminuir	13%	7%	14%	23%	12%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

**Após a implantação da ALCA, sua empresa pretende...?
Apenas as respostas "Sim" - por setor**

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Comprar produtos importados regularmente	48%	39%	22%	61%	38%
Vender produtos/serviços para empresas que exportam	41%	15%	21%	82%	30%
Exportar regularmente	22%	5%	1%	27%	9%

Fonte: Pesquisa de campo.

O Sr.(a) é a favor da formação da ALCA?

	Indústria	Comércio	Serviços	Agropecuária	Média
Sim	21%	12%	21%	29%	19%
Não	39%	39%	37%	45%	39%
Não sabe	40%	49%	42%	27%	42%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de campo.

SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

ACRE	PARAÍBA
(68) 223.2100	(83) 218.1000
ALAGOAS	PARANÁ
(82) 216.1600	(41) 330.5757
AMAPÁ	PERNAMBUCO
(96) 214.1404	(81) 3227.8400
AMAZONAS	PIAUÍ
(92) 622.1918	(86) 216.1300
BAHIA	RIO DE JANEIRO
(71) 320.4300	(21) 2215.9200
CEARÁ	RIO GRANDE DO NORTE
(85) 255.6600	(84) 215.4900
DISTRITO FEDERAL	RIO GRANDE DO SUL
(61) 362.1600	(51) 3216.5000
ESPÍRITO SANTO	RONDÔNIA
(27) 331.5500	(69) 224.1380
GOIÁS	RORAIMA
(62) 250.2000	(95) 623.1700
MARANHÃO	SANTA CATARINA
(98) 216.6166	(48) 221.0800
MATO GROSSO	SÃO PAULO
(65) 648.1222	(11) 3177.4500
MATO GROSSO DO SUL	SERGIPE
(67) 789.5555	(79) 216.7700
MINAS GERAIS	TOCANTINS
(31) 3262.2306	(63) 223.3300
PARÁ	SEBRAE NACIONAL
(91) 3181.9000	(61) 348.7100

A Alca e as MPEs Paulistas

Coordenação

Marco Aurélio Bedê

Equipe Técnica

Pedro João Gonçalves, Hao Min Huai, Maria Beatriz Ferraz Álvares Dias, Alida Almeida Silva, Daniela Martins Silva e Ana Flávia Teixeira

Capa

Francisco A Ferreira Filho

Marcelo Costa Barros

Revisão de textos

Adriana Carvalho Mendes

Diagramação e Impressão

Gráfica Benfica Ltda

Tiragem: 3.000 exemplares

**SEBRAE-SP – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo
Assessoria de Pesquisas**

Rua Vergueiro, 1.117 - Paraíso

Homepage: <http://www.sebraesp.com.br>

e-mail: pesqeco@sebraesp.com.br

Informações sobre produtos e serviços do Sebrae-SP: 0800-780202

Informações sobre esta publicação: (11) 3177-4715 / 4709 / 4712 / 4716

Escritórios Regionais do SEBRAE-SP Capital, Grande São Paulo e Litoral

Baixada Santista (13) 3289-5818
Capital Centro I - Liberdade (11) 3177-4500
Capital Centro II - Barra Funda (11) 3666-4788
Capital Leste I - Penha (11) 6193-8666
Capital Leste II - São Miguel Paulista (11) 6131-0499
Capital Norte - Santana (11) 6976-2988
Capital Oeste - Lapa (11) 3832-5210
Capital Sul - Santo Amaro (11) 5522-0500
Diadema (11) 4055-1599
Guarulhos (11) 6440-1009
Litoral Norte (12) 3882-1744
Osasco (11) 3682-7100
Santo André (11) 4990-1911
São Bernardo do Campo (11) 6833-8222
Taboão da Serra (11) 4701-7300
Vale do Ribeira (11) 6821-7111

Escritórios Regionais do SEBRAE-SP Interior

Araçatuba (18) 622-4426
Araraquara (16) 232-3590
Barretos (17) 3323-2899
Bauru (14) 234-1499
Botucatu (14) 6821-9020
Campinas (19) 3243-0277
Franca (16) 3723-4188
Guaratinguetá (12) 532-6777
Itapeva (15) 522-4444
Jundiaí (11) 4587-3540
Marília (14) 422-5111
Mogi das Cruzes (11) 4722-8244
Ourinhos (14) 3326-4413
Piracicaba (19) 3434-0600
Presidente Prudente (18) 222-6891
Ribeirão Preto (16) 621-4050
São Carlos (16) 272-9503
São João da Boa Vista (19) 3622-3166
São José do Rio Preto (17) 222-2777
São José dos Campos (12) 3922-2977
Sorocaba (15) 224-4342

LIGUE SEBRAE-SP
8000 780202
LIGAÇÃO GRATUITA
Das 8 às 20h.

LIGUE SEBRAE-SP
8000 780202
LIGAÇÃO GRATUITA
Das 8 às 20h.

LIGUE LICITAÇÃO
9000 782020
Ligue licitacao@sebraesp.com.br


**ATUALIZE SEU
CADASTRO**
ACESSE
www.sebraesp.com.br/cadastro
OU LIGUE
8000-780202

Estas informações nos permitirão
conhecê-lo melhor para oferecer o
que você precisa para administrar
o seu negócio.

ISBN 85-7376-064-8



9 788573 760644