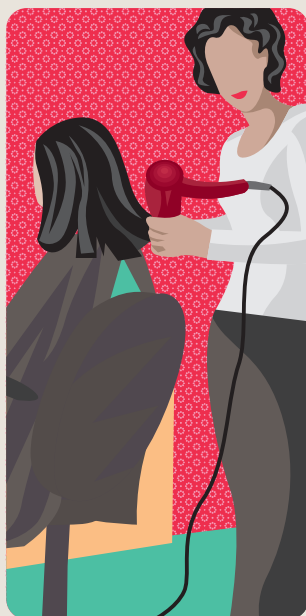


ANO V / Nº 33 / NOV-DEZ 2012

# Conexão

SEBRAE  
SP



# TEMPO DE EMPREENDEDER

*Saiba quais são os incentivos, programas e serviços  
a favor do desenvolvimento da pequena empresa*

## COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Veja como pequenas empresas aumentam as vendas para prefeituras e estados

## ACESSO AO CRÉDITO

Conheça linhas de financiamento voltadas para a pequena empresa

## EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Já são 600 mil no estado de São Paulo e continuam crescendo

## DESONERAÇÃO

Você sabia que optantes pelo Simples Nacional são isentos de vários tributos?



## Libras - Língua Brasileira de Sinais

# Mais acessibilidade para o Empreendedor



Para tornar a comunicação acessível ao cliente com deficiência auditiva e proporcionar um ambiente mais acolhedor, o SEBRAE-SP disponibiliza o serviço de **Intérprete de Libras** em seus eventos presenciais.

A solicitação do serviço deverá ser comunicada no ato da inscrição e com antecedência de 5 (cinco) dias úteis à data de realização do evento. Com esta antecipação, o SEBRAE-SP providenciará as melhores condições de acessibilidade em respeito às necessidades de cada um.

O cliente, ou seu representante, poderá se inscrever pessoalmente nos **Escritórios Regionais**, pelo **portal** do SEBRAE-SP ou pelo **0800 570 0800**.





# AMBIENTE EMPREENDEDOR DE PRIMEIRO MUNDO

**M**ais de 6,8 milhões de pequenos negócios brasileiros pagando impostos, taxas e tributos de acordo com seu fôlego, por meio do Simples Nacional – em São Paulo são quase 2 milhões –, outros 2,5 milhões de empreendedores que deixaram de vez a informalidade e conquistaram a cidadania empresarial ao registrarem-se como empreendedores individuais; aumento de 28% da participação das micro e pequenas empresas (MPEs) no mercado das compras governamentais; cerca de R\$ 1 bilhão em linhas de crédito diferenciadas nas instituições financeiras públicas e privadas.

Esse é um breve quadro dos avanços conquistados pelas MPEs dos quatro cantos do Brasil, em especial nos últimos dois anos. Para nós do sistema Sebrae, é motivo de muito orgulho saber que somos parte integrante desse esforço hercúleo de garantir que milhões de pessoas que decidiram optar pelo caminho do empreender sejam tratadas de acordo com seu porte e fôlego.

Esse movimento que ganhou notoriedade nacional após a inclusão dos artigos 170 e 179 da Constituição Federal, que garantem o tratamento diferenciado aos pequenos negócios, trouxe resultados concretos desde a sanção presidencial do Estatuto Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, mais conhecida como Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.

Ao comemorarmos a vitória em prol de um ambiente empreendedor mais saudável e propício à criação, ao fortalecimento e à consolidação dos empreendimentos de pequeno porte, queremos utilizar

as lições aprendidas até então para dar mais um salto significativo no efetivo apoio aos pequenos negócios.

Nos próximos dois anos, nossos esforços, conhecimentos e recursos estarão voltados para o aprimoramento do Simples Nacional, ampliando as faixas de faturamento, calibrando o Regime da Substituição Tributária e trabalhando pelo acesso de novas categorias econômicas ao Regime Tributário Diferenciado, permitindo com isso que o Simples Nacional seja acessível a todas as micro e pequenas empresas.

Não vamos trabalhar de forma isolada, pois acreditamos que o processo de apoio aos empreendimentos de pequeno porte será vitorioso somente com o esforço conjunto de todos os elos envolvidos. Por isso, vamos incrementar nossa participação nos ambientes de discussão de políticas de incentivo aos pequenos negócios como no Fórum Permanente Estadual das Micro e Pequenas Empresas, constituído pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo, na Frente Parlamentar Estadual de Apoio ao Empreendedorismo, além de diversas frentes parlamentares municipais como a de São Paulo.

Isso sem falar dos nossos parceiros de primeira ora: os prefeitos empreendedores. Já são mais de 300 em todo estado de São Paulo e projetamos para os próximos dois anos agir em conjunto com os outros 345.

Dessa forma, no fim de 2013 teremos não só números ainda mais positivos; teremos feito do estado de São Paulo e do Brasil um dos melhores lugares para aqueles que escolheram o ato de empreender.

*Alencar Burti, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP*

## CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE-SP

Associação Comercial de São Paulo (ACSP)

**Alencar Burti - Presidente do Conselho**

Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras (Anpei)

**Celso Antonio Barbosa**

Banco do Brasil

Diretoria de Distribuição São Paulo

**Walter Malieni Junior**

Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo (Faesp)

**Fábio de Salles Meirelles**

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomercio)

**Abram Szajman**

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp)

**Paulo Antonio Skaf**

Fundação Parque Tecnológico de São Carlos (Parqtec)

**Sylvio Goulart Rosa Júnior**

Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT)

**Altamiro Francisco da Silva**

Agência de Desenvolvimento Paulista (Desenvolve SP)

**Milton Luiz de Melo Santos**

Secretaria do Estado de Desenvolvimento

**Luiz Carlos Quadrelli**

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)

**Carlos Alberto Silva**

Sindicato dos Bancos de Estado de São Paulo (Sindibancos)

**Wilson Roberto Levorato**

Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal (CEF)

**Paulo José Galli**

### DIRETORIA

Diretor-superintendente - **Bruno Caetano**

Diretor Técnico - **Ivan Hussni**

Diretora de Administração e Finanças - **Pedro Jehá**

### REDAÇÃO

Gerente do projeto

**Eduardo Pugnali**

Editora responsável

**Gabrielle Nascimento** - MTB 56.866

Produção e Coordenação

**Fischer2 Indústria Criativa Ltda.**

Diretor de Conteúdo

**André Rocha** - MTB 45.653SP

Editora Executiva - **Selma Panazzo**

Editora Assistente - **Denise Ramiro**

Reportagem - **Andrea Ramos Bueno,**

**Enzo Bertolini, Gabriel Pelosi, Raphael**

**Ferrari e Thiago Rufino**

Fotos - **Olicio Pelosi**

### ARTE

**TUTU**

atendimento@tutu.ee

Editores de arte

**Maria Clara Voegeli e Demian Russo**

Chefe de arte - **Carolina Lusser**

Designer - **Ângela Bacon**

Assistentes de Arte - **Camila Marques**

e **Cristina Sano**

Ilustração - **Camila Marques**



Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo

06

#### TRABALHO EM EQUIPE

Gov. do estado e Sebrae-SP estabeleceram PARCERIAS

08

#### CAPA

A LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS intensifica nos últimos dois anos os ganhos desse setor



16



#### GESTÃO

O Sebrae-SP demonstra os NÚMEROS DA ENTIDADE que comprovam os avanços na assistência às MPes e aos EIs

18

#### FORMALIZAÇÃO

País já conta com 2,5 MILHÕES DE EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS

20



#### MERCADO

FEIRA DO EMPREENDEDOR promove palestras e trocas de experiências

22

#### PÚBLICO-ALVO

Sebrae-SP investe em novos produtos e serviços para dinamizar a ÁREA DE COMUNICAÇÃO

24

#### PARCERIAS

CONSELHEIROS DA ENTIDADE analisam os avanços do empreendedorismo

30

#### ARTIGO

O secretário da Fazenda, Andrea Calabi, fala sobre o FORTALECIMENTO DAS MPes e dos EIs

Impressão - **Gráfica Bandeirantes**  
Bimestral / 50 mil exemplares  
Cartas para: Comunicação Social  
Rua Vergueiro, 1.117, 8º andar,  
Paraisópolis, São Paulo, SP,  
CEP 01504-001 - Fax (11) 3177.4685  
ascom@sebraesp.com.br  
www.sebraesp.com.br



# HORA DE BRINDAR

O biênio 2011 e 2012 foi marcante na trajetória da ascensão e do amadurecimento das micro e pequenas empresas e dos empreendedores individuais. A conhecida Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, regulamentada em 2006, ganhou fôlego com a adesão de centenas de prefeituras no estado, totalizando 328 municípios, que contêm mais de 80% das empresas de São Paulo.

Suas facilidades como desoneração, incentivo à tecnologia e acesso ao crédito e às compras governamentais trouxeram competitividade às micro e pequenas empresas, o que resultou em ganho de escala e conquista de novos mercados.

O Sebrae-SP esteve à frente de iniciativas para esse caminho de crescimento e consolidação. Programas como Inova Loja, Plano de Melhoria da Competitividade, Agentes Locais de Inovação e Sala do Empreendedor fizeram a diferença para as MPes e os EIs. Como mostrado nas reportagens desta edição.

Os números confirmam a rota de eficiência da entidade. De janeiro de 2011 até julho de 2012 foram atendidas mais de 550 mil micro e pequenas empresas, aplicados mais de 5 mil cursos e realizadas cerca de 18 mil palestras, oficinas e seminários. Só em 2011, foram atendidos pelo AgroSebrae mais de 800 produtores rurais e realizados 17 projetos de circuito turístico, beneficiando 5 mil empresas. Em 2012, dentro do programa Sebrae 2014, realizamos quatro grandes eventos, reunindo cerca de mil empresários, que receberam informações sobre as oportunidades de negócios que o mundial de futebol deve gerar para as MPes e como se preparar para aproveitá-las.

Em outubro deste ano, promovemos a Feira do Empreendedor, que recebeu mais de 50 mil visitantes, que participaram de palestras, rodadas de negócios, consultorias e obtiveram informações sobre formalização, além de poderem conferir diversas oportunidades de negócios.

A entidade dedicou-se ainda em estabelecer parcerias em benefício das micro e pequenas empresas e dos empreendedores individuais. Entre essas ações, destacam-se 11 parcerias firmadas com o governo do estado para fomentar o empreendedorismo, como a integração dos produtos, serviços e soluções do Sebrae-SP ao programa Via Rápida Empresa e o convênio para inserir o ensino do empreendedorismo na rede pública estadual de ensino.

A soma de experiências com as entidades dos múltiplos setores da economia representadas no Conselho Deliberativo contribuiu para o fortalecimento do Sebrae-SP e de seus projetos, conforme expõem os conselheiros nas páginas a seguir.

Internamente, o Sebrae-SP também inovou tendo criado novos produtos de comunicação para atender seu público-alvo, como as reformulações do *Jornal de Negócios* e da **Conexão** e a contratação de agência de publicidade.

Embora festeje o saldo positivo, o Sebrae-SP não esmorece de seu comprometimento de avançar continuamente no propósito de engrandecer o segmento dos pequenos negócios.

Boas festas e 2013 de sucesso.

## A diretoria



**Bruno Caetano**  
Diretor-superintendente

# União de FORÇAS

ESTADO UNE SEU PODER COM A EXPERIÊNCIA DO SEBRAE-SP EM FAVOR DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PAULISTAS

Por Andrea Ramos Bueno



Ilustração: Camila Marques

**N**a função de auxiliar e conscientizar empreendedores para a importância da profissionalização, formalização e do aproveitamento de ideias e possibilidades existentes no País, o Sebrae-SP tem realizado importantes parcerias com órgãos públicos.

Uma delas mostra como ainda há o que explorar na criação de novos produtos e na geração de emprego e renda. Esse é um dos pontos de destaque do Projeto Sebrae Mais Acessível, que surgiu com o objetivo de oferecer cursos, oficinas e palestras, com foco em gestão empresarial, a empresários de micro e pequenas empresas e também a futuros empreendedores portadores de deficiências.

O gerente de políticas públicas do Sebrae-SP, Júlio Durante, chama a atenção para a nova maneira de inclusão representada por esse projeto. “A pessoa com deficiência não pode ser vista só como empregado, numa política de inclusão, mas também como dono de um empreendimento. Esse programa está sendo feito em parceria com a Secretaria dos Direitos da Pessoa com Deficiência, para que haja acessibilidade universal”, explica.

O material dos cursos deve ser também produzido em áudio, para que deficientes visuais tenham acesso aos conteúdos de interesse. A orientação sobre as instalações das lojas e empresas também seguirá o mesmo caminho, contemplando a inclusão, seja do deficiente empreendedor, cliente ou colaborador.

Outra relevante parceria é a do projeto que o Sebrae-SP está preparando para firmar com a Cohab e a CDHU para ir até os empreendedores. A ideia é instalar telecentros nos conjuntos habitacionais e capacitar os gestores desses terminais para que divulguem os serviços disponíveis no Sebrae-SP. Além de ampliar a função dos telecentros, o Sebrae-SP amplia seu contato com o empreendedor formal e o informal, seja para levar cursos de capacitação e noções de profissionalização de um negócio ou para regularizar uma empresa que já esteja em atividade.

A Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia é outra parceira do Sebrae-SP para ampliar o conhecimento sobre produtos e serviços que podem facilitar a gestão de empresas e auxiliar futuros empreendedores. Por meio da integração das soluções do Sebrae-SP com as do Via Rápida Empresa, a expectativa é aumentar o número de municípios paulistas capacitados a garantir o acesso das micro e pequenas empresas a processos inovadores.

Ainda direcionado aos municípios, destaca-se o Acelera São Paulo. A parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia favorece os empresários e fortalece a ação e participação das administrações municipais na expansão do setor privado. Os encontros, iniciados em agosto, ocorreram em todo o estado, apresentando a importância da regulamentação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, trocando experiências entre governos municipais, estadual e setores produtivos regionais.

Outra ação que priorizou o fortalecimento da Lei Geral é a parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Metropolitano. No ano passado, foram realizadas reuniões na regiões metropolitanas de Campinas e de São Paulo, além de Jundiá e municípios próximos também para tratar da regulamentação da lei. Com base no sucesso dessa experiência, outras iniciativas pontuais estão sendo programadas pelo Sebrae-SP.

Fazer com que o tema empreendedorismo esteja presente na vida dos jovens já no período escolar foi uma ideia contemplada também por uma parceria. Em conjunto com a Secretaria de Estado da Educação, o Sebrae-SP criou o Projeto Jovens Empreendedores – Primeiros Passos (Jepp). Para fazer com que estudantes comecem a se familiarizar mais cedo com assuntos relacionados à abertura e gestão de empresas, o convênio, firmado em abril, é destinado a educadores e vice-diretores do Programa Escola da Família e também professores da rede estadual de ensino. Durante quase três meses, foram capacitados cerca de 3 mil professores do sexto ao nono ano do ensino fundamental, de diferentes regiões do estado de São Paulo. O objetivo

é ainda capacitar mais de 1.500 docentes e obter certificação e homologação dos cursos pela Secretaria de Educação.

O agronegócio também tem um programa específico. Um protocolo de intenções, assinado com a Fundação Instituto de Terras do Estado de São Paulo (Itesp), visa favorecer os assentamentos paulistas, estabelecendo um plano de trabalho para capacitar os beneficiários que sejam, de alguma forma, assistidos pelo Sebrae-SP ou pelo Itesp.

O crédito, que é uma questão bastante sensível para as micro e pequenas, não podia deixar de ser lembrado nessas parcerias.

O protocolo de intenções assinado em agosto com a Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho (Sert) prevê a junção do conhecimento técnico das duas entidades. O Sebrae-SP orienta sobre as possibilidades para o setor, seja para empresários ou para quem planeja ter seu próprio negócio, enquanto a Sert, por meio do Banco do Povo Paulista, atende às demandas de quem requer crédito.

A importância do programa não está somente na abertura de uma empresa, mas especialmente na sua sobrevivência.



## PARCERIAS SEBRAE-SP COM O GOVERNO DO ESTADO

**Projeto Mais Acessível**, com Secretaria dos Direitos da Pessoa com Deficiência. Visa oferecer cursos, oficinas com foco em gestão para empreendedores portadores de deficiência física.

**Projeto CDHU**, com Cohab e CDHU. Objetivo é instalar telecentros nos conjuntos habitacionais para cursos de capacitação e noções de profissionalização.

**Projeto Via Rápida**, com Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia. Expectativa é aumentar os municípios capacitados a terem acesso a processos inovadores.

**Projeto Acelera São Paulo**, com a Secretaria de Desenvolvimento. A proposta é apresentar a importância da regulamentação da Lei Geral da MPEs e a troca de experiências.

**Projeto Lei Geral**, com Secretaria de Desenvolvimento Metropolitano. Estimula a regulamentação da lei na região de São Paulo e cidades próximas.

**Projeto Jovem Empreendedor Primeiros Passos (Jepp)**, com Secretaria da Educação. Criado para disseminar princípios e práticas da cultura empreendedora focada em crianças e adolescentes.

**Projeto Agronegócio**, com Fundação Instituto de Terras do Estado de São Paulo (Itesp). Estabelece protocolo de intenções para plano de trabalho para assentamentos.

**Projeto Agricultura Familiar**, com Secretaria da Agricultura. Ideia é ampliar o mercado de compras governamentais aos produtores rurais familiares.

**Projeto Crédito**, com Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho (Sert) e Banco do Povo. Prevê oferecer microcrédito a empreendedores.



# MICRO & PEQUENAS

· pedem passagem ·

O SEBRAE-SP COMEMORA O NÚMERO CRESCENTE DE MUNICÍPIOS QUE ADERIRAM À LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS

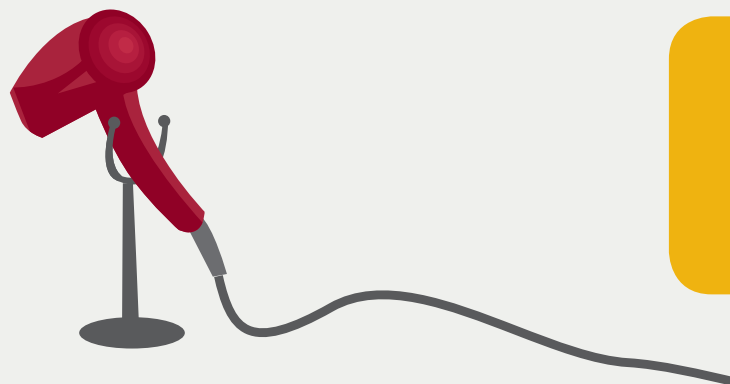
Por Denise Ramiro



**D**esde 2007, o Brasil assiste a uma transformação positiva no setor de micro e pequenas empresas. O Estatuto Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, Lei Complementar 123/2006, mais conhecida como Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, sancionada em 2006, vem tornando a atividade dos empresários do segmento mais eficiente e promissora. Grande parte das conquistas está apoiada no tripé de sustentação da Lei Geral que é a desburocratização, desoneração tributária (Simples Nacional) e estímulo ao desenvolvimento. A Lei Geral tem como base a Emenda Constitucional 42/2003, que incluiu na nossa Constituição Federal o regime tributário diferenciado para as micro e pequenas empresas, o conhecido “Super Simples”. “De 1988 até dezembro de 2006, quando a lei foi sancionada, tivemos muitas ações pontuais. Faltava um instrumento jurídico único que transformasse a realidade das micro e pequenas empresas dentro daquilo que estabelecia ou que estabelece a constituição federal”, afirma Júlio Durante, gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP. A Lei Complementar 123/2006 (Lei Geral) aumentou o número de contribuintes, a arrecadação de impostos e impulsionou milhares de negócios.

Mais da metade das prefeituras do estado de São Paulo, por exemplo, aderiu a Lei Geral. Atualmente, são 328 municípios paulistas com lei regulamentada, de um total de 645. Um estudo do Sebrae-SP mostra que 90% dos municípios que adotaram a lei tiveram ganhos de arrecadação do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS). “Apoiar a micro e pequena empresa é o melhor instrumento para os municípios gerarem trabalho e renda”, afirma Durante. Até mesmo porque, 80% dos municípios têm até 20 mil habitantes, a maioria sem grandes empresas no seu território. É o caminho para fazer girar a roda da economia. “Ao apoiar as pequenas empresas, a prefeitura arrecada mais com a formalização de novas empresas, as empresas abrem mais vagas de trabalho, o cidadão amplia o seu poder de compra e o município tem mais recursos para investir na melhoria da qualidade de vida dos moradores”, diz Durante.

A vantagem da Lei Geral vai além da tributária. Contempla iniciativas para desburocratizar o dia a dia dos empreendedores, oferece a oportunidade de novos mercados, incentiva e promove a inovação tecnológica, amplia e facilita o acesso ao crédito, além de tornar mais justo o regime tributário aplicado às micro e pequenas empresas ao cobrar impostos de acordo com o volume de faturamento e a realidade de cada negócio. Nesse último ponto, é importante destacar a criação da figura do Empreendedor Individual, que incluiu na



formalidade o empresário que fatura anualmente até R\$ 60 mil ou R\$ 5 mil por mês, com custo mensal único de R\$ 31,10 (INSS), R\$ 5,00 (prestadores de serviço) e R\$ 1,00 (comércio e indústria). Outro benefício que a Lei Geral trouxe foi permitir ao pequeno empresário participar de licitações para compras governamentais.

A lei é bem-vinda, mas há ainda muito a ser conquistado, na opinião do gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP. Como apoiador da micro e pequena empresa, o Sebrae-SP desenvolve várias iniciativas para atender às demandas dos empresários da área. Até 2011, a entidade tinha como meta a regulamentação da lei, agora debruça-se na sua implementação. O que o Sebrae-SP quer, além de aumentar o número de administrações municipais que aderem à lei, explica Durante, é ver a lei sair do papel. “Vamos conversar com os prefeitos eleitos para fortalecer a rede de municípios empreendedores e mudar assim a realidade de nosso estado e de nosso País.”





# VANTAGENS simples

DESONERAÇÃO TRIBUTÁRIA E MENOS BUROCRACIA  
SÃO DIFERENCIAIS PARA AS EMPRESAS QUE OPTAM  
PELO SIMPLES NACIONAL

Por Raphael Ferrari

O peso da carga tributária no País é componente importante do Custo Brasil. Ele impacta tanto empresários quanto trabalhadores. Para se ter uma ideia do problema, basta dizer que até maio todo o trabalho realizado no Brasil foi convertido no pagamento de tributos. O empresário tem de ficar atento, também, aos tributos de seus funcionários – como no caso da contribuição para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), recolhida na fonte – e, às vezes, ao de outros elos da cadeia produtiva.

Segundo dados do relatório *Doing Business*, do Banco Mundial, o Brasil é o 33º pior país, em uma lista de 183 países, no que diz respeito à cobrança de tributos das empresas. O relatório coloca, ainda, o Brasil na pior posição no

que diz respeito ao tempo gasto para cumprir as obrigações acessórias. A avaliação, contudo, leva em conta uma empresa de médio porte. Para as micro e pequenas empresas (MPEs), a situação é um pouco melhor, graças aos benefícios garantidos pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, mais conhecida por instituir o Simples Nacional.

Marcos José Gonçalves, empresário do setor de comércio em Osasco, na Grande São Paulo, conta que sua empresa de pequeno porte tem faturamento médio de R\$ 180 mil por mês. “Como estou inscrito no Simples, pago, por ano, cerca de R\$ 230 mil em impostos”, revela. Caso, em vez do Simples, a empresa optasse pelo sistema de tributação por lucro presumido, o custo que o empresário teria com

os tributos subiria entre R\$ 36,5 mil e R\$ 123 mil por ano.

Hoje, os optantes pelo Simples Nacional, além de serem isentos das taxas cobradas para abrir uma empresa, também têm redução, total ou parcial, em outros oito tributos. Um programa, que conforme destaca Júlio Durante, gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP, tem possibilitado a formalização de muitas empresas no País. “Até junho de 2007, havia 1,2 milhão de empresas optantes pelo Simples Nacional. Hoje, esse número já supera a casa dos 6 milhões”, comemora.

Durante pondera, entretanto, que o Simples não é perfeito e precisa ser revisto em alguns pontos. “O principal é uma reflexão profunda sobre o Regime da Substituição Tributária aplicado sobre as Micro e Pequenas Empresas optantes pelo Simples Nacional, sistemática esta, que antecipa a cobrança do ICMS devido por toda a cadeia produtiva. Para as grandes empresas, os impactos são menores, mas para as micro e pequenas de cosméticos, produtos têxteis e materiais de construção, por exemplo, os benefícios do Simples ‘caíram por terra’”, diz Júlio Durante.

Já Paulo Feldmann, presidente do Conselho da Pequena Empresa da FecomercioSP, argumenta que o Simples e a desoneração prevista por ele são positivos, mas pondera que o modelo precisa ser atualizado para permitir que as pequenas empresas cresçam além das barreiras do programa. “Para quem sai do Simples, a carga tributária torna-se muito pesada porque ainda temos um problema grave de bitributação”, afirma. “O Simples é importante, mas o Brasil precisa de uma reforma tributária”, assegura.



Foto: Divulgação

Carlos Leony, subsecretário de Empreendedorismo e da Micro e Pequena Empresa de São Paulo

## MENOS BUROCRACIA = mais formalidade

OS 180 DIAS NECESSÁRIOS PARA ABRIR UMA EMPRESA AUMENTAM A TENTATIVA DE PERMANECER INVISÍVEL AOS OLHOS DO FISCO E DA LEGISLAÇÃO

Por Andrea Ramos Bueno

Os custos causados pela burocracia são extremamente elevados para as empresas de pequeno porte. O prazo de 180 dias para que um empreendedor consiga formalizar sua empresa facilita a informalidade, explica Júlio Durante, gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP. “Aqui (no Brasil), o empreendedor encontra tantas portas fechadas que decide ficar informal e, com isso, todo mundo perde”, explica.

As dificuldades são grandes e as soluções, além de poucas, demoram a ocorrer. Algumas são de iniciativa de entidades como o Sebrae-SP; outras, até vêm de órgãos públicos criados para fomentar o empreendedorismo. Exemplos de serviços assim são as Salas do Empreendedor, com total apoio do Sebrae-SP e o Sistema Integrado de Licenciamento (SIL), que é um dos serviços do Poupatempo do Empreendedor, do governo do estado de São Paulo.

Nas Salas do Empreendedor é possível resolver, em menos de uma hora, o que levaria dias. O posto de Ribeirão Preto, inaugurado em 2008, é um exemplo

de que a simplificação dos processos aumenta a formalidade. Desde o início de suas atividades, a Sala já realizou 14 mil formalizações. No mesmo dia, em uma única consulta, é possível obter o CNPJ de Empreendedor Individual, alvará de funcionamento, e a análise da prefeitura sobre qualquer restrição relacionada ao local informado para a instalação da empresa.

Em número total de formalizações, Ribeirão Preto perde apenas para a capital, Campinas e Guarulhos. Quando comparada ao número de habitantes, a cidade é a primeira do estado em abertura de empresas. O sucesso deve-se à parceria do Sebrae-SP com a prefeitura, a Casa do Contabilista e a Associação Comercial.

Segundo o gerente do escritório regional do Sebrae-SP Ribeirão Preto, Rodrigo Matos do Carmo, após os procedimentos, o empreendedor é encaminhado para o Sebrae-SP. “Nessa etapa, ele receberá orientações sobre gestão de negócios, finanças e marketing. Essa orientação também é feita pela internet àqueles que moram em cidades

distantes ou que preferem se informar dessa maneira”, conta.

Outro serviço gratuito que resolve, de uma só vez, as questões relacionadas à emissão de licenças públicas é o Sistema Integrado de Licenciamento (SIL), disponível no Poupatempo do Empreendedor. No portal [www.poupatempodoempreendedor.sp.gov.br](http://www.poupatempodoempreendedor.sp.gov.br) é possível obter as licenças da prefeitura, da Cetesb, da Vigilância Sanitária e do Corpo de Bombeiros.

“Para as empresas cuja atividade for classificada como de baixo risco, os certificados são emitidos automaticamente, depois de o empreendedor responder perguntas sobre o tipo de produto ou serviço que será oferecido”, explica Carlos Leony, subsecretário de empreendedorismo e da Micro e Pequena Empresa do Estado de São Paulo.

Atualmente, apenas 23 municípios do estado estão conveniados ao SIL, mas, a partir da aprovação da lei que tornou autarquia a Junta Comercial do Estado de São Paulo, todas as cidades serão obrigadas a conveniar-se, sob pena de não conseguirem mais registrar empresas.

# INOVAR PARA CRESCER

A LEI GERAL E PROJETOS INOVA SP, AGENTES LOCAIS DE INOVAÇÃO E PLANO DE MELHORIA DE COMPETITIVIDADE AUXILIAM O EMPREENDEDOR A APLICAR AS NOVIDADES EM SUA EMPRESA

Por Thiago Rufino



Renato Pisani, sócio da Tirante A

**A**lém dos benefícios trazidos pela Lei Geral, a fim de incentivar projetos empreendedores, em agosto, o governo paulista lançou o Programa Inova SP, no qual pretende investir cerca de R\$ 200 milhões em *startups* e empresas focadas em inovação. As três linhas de financiamento são operadas pela Desenvolve SP – antiga Agência de Fomento Paulista, que também é responsável por validar os projetos inscritos. A iniciativa do governo estadual é uma das oportunidades oferecidas para que empresas de pequeno porte aumentem a produtividade por meio do aperfeiçoamento tecnológico, seja em maquinário ou informatização de sistemas, para citar apenas dois exemplos.

De acordo com Marcelo Dini, gerente da Unidade Desenvolvimento e Inovação do Sebrae-SP, um dos aspectos mais importantes da lei concentra-se na área da inovação. “Nosso enfoque está na regulamentação da Lei Geral, já que a partir do momento em que os municípios oferecem apoio à inovação às empresas de pequeno porte de forma mais embasada todos ganham”, garante.

No entanto, segundo Dini, inovar deve ir além de investir em tecnologia. “Para o comércio e a indústria, a inovação não é só *hi-tech*. É uma questão de oferecer melhoria contínua de produtos, processos e novas estratégias voltadas para o marketing. Tudo isso é inovação”, orienta. O ponto de vista é compartilhado por Júlio Durante, gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP. “Quando se fala em inovação, a primeira mudança que tem de ocorrer é na cabeça do próprio empresário, não apenas no processo produtivo”, acrescenta.

O Sebrae-SP também oferece apoio ao empreendedor que busca investir em inovação por meio dos programas: Inova Loja, Plano de Melhoria da Competitividade (PMC) e Agentes Locais de Inovação (ALI). O primeiro oferece soluções em visual merchandising para o empresário, a fim de modernizar seu espaço para atender o público. Já o PMC, foca em estratégias que podem tornar a empresa mais competitiva. Por fim, o ALI implanta práticas inovadoras em serviços, produtos, processos e marketing nos empreendimentos.

Além dessas iniciativas, há municípios que também promovem a inovação tecnológica, como São José dos Campos. Um exemplo é a Tirante A, empresa instalada no parque tecnológico da cidade, que produz instrumentos para esportes de aventura. O projeto concretizou-se no início de 2011 e, hoje, a empresa exporta seus produtos para 14 países. “A grande vantagem em operar nesse ambiente é a troca de experiências com outras pessoas. Esse é o maior diferencial”, afirma Renato Pisani, um dos sócios da empresa. Ele ainda ressalta que o suporte de conhecimento oferecido pelo parque foi importante para que a ideia saísse do papel.

Na visão de Durante, iniciativas como essas são essenciais para a sociedade. “A inovação só atinge seus objetivos quando ela extrapola os muros da academia e não fica condicionada aos pesquisadores”, diz. “O próprio governo deve utilizar a inovação como instrumento para melhorar a qualidade de vida e garantir que as pessoas recebam isso. A inovação tem de pensar em todos esses aspectos.”



## CAMINHO do dinheiro

OS BENEFÍCIOS PROPORCIONADOS PELA LEI GERAL E A REDUÇÃO DE JUROS FACILITAM A TOMADA DE FINANCIAMENTO PELAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

Por Thiago Rufino

**I**nvestir para crescer. É a premissa que todo empresário deve seguir, sobretudo aqueles que lideram empresas de pequeno porte. No entanto, obter o montante necessário, muitas vezes, é uma tarefa que demanda tempo ou se torna inviável para o empreendedor conseguir arrecadar o aporte que precisa. Nessas situações, é indicado recorrer ao crédito para iniciar um novo projeto, comprar equipamentos para acelerar a produção, além de uma série de outras possibilidades.

A Lei Geral trouxe um cenário mais amigável para as empresas recorrerem a linhas de financiamentos. Na opinião de Luiz Ricardo Grecco, consultor do Sebrae-SP, essas facilidades são essenciais para os empreendedores. “A Lei Geral

tipifica o tamanho da empresa e os bancos passam a ter uma percepção da forma que elas funcionam”, explica. De acordo com Grecco, a nova regulamentação permitiu às instituições financeiras flexibilizarem alguns critérios para a liberação de crédito.

Para Grecco, a queda de juros, que ocorreu nos últimos meses, também facilitou esse cenário. “A maior vantagem é que mais projetos passaram a ter viabilidade diante da taxa de juros ofertada pelos bancos hoje”, opina. “Antes, um projeto com 10% de retorno ao ano talvez fosse impraticável, mas, agora, é possível captar recursos para investir e tirar as iniciativas do papel”, acrescenta o consultor do Sebrae-SP.

Com a finalidade de impulsionar a economia local, a pre-

feitura de Cubatão instalou, em 2001, o Banco do Povo. Durante esse período, a instituição já ofereceu mais de R\$ 4,42 milhões em linhas de financiamento para empresários da região. “Geralmente, o empreendedor que nos procura já conheceu alguém que tomou o crédito e foi orientado a buscar o programa”, conta Orestes Correa Leite Júnior, agente de crédito.

Para recorrer a essas linhas de financiamento, o faturamento bruto da empresa não pode ter excedido R\$ 360 mil nos últimos 12 meses. “Analisamos se o cliente tem o perfil adequado e nos aprofundamos em busca de informações da empresa”, explica Leite Júnior. Segundo ele, a maior vantagem oferecida pelo Banco do Povo é o juro baixo. “A margem de juros reduzida foi primordial para meus financiamentos”, conta Nilde Ferreira de Santana, proprietária de um comércio de roupas e acessórios em Cubatão.

A empreendedora relembra que começou seu negócio na garagem de casa e que recorreu à primeira linha de crédito para adquirir as mercadorias. “Depois que tomei o empréstimo, pude comprar tudo à vista e repassar os produtos para os clientes com preço menor”, explica Nilde. Ela ainda revela que assim que termina de quitar um empréstimo, inicia o planejamento para ingressar em outro.

Iniciativas como o Banco do Povo são essenciais para fazer a economia de um município girar. “É uma feliz decisão e ajuda demais os empresários, porque fomenta a criação de empregos e proporciona condições para que o empreendedor supere as dificuldades e permaneça na cidade”, ressalta Leite Júnior.



# RELAÇÃO de confiança

COMPRAS GOVERNAMENTAIS ESTÃO POSSIBILITANDO O CRESCIMENTO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS QUE JÁ ACESSAM NOVOS MERCADOS

Por Gabriel Pelosi e Raphael Ferrari

O diferencial da pequena Santa Cruz do Rio Pardo, cidade localizada a cerca de 350 quilômetros de São Paulo, além de receber anualmente uma multidão de pessoas para sua inusitada corrida de boia pelas águas do rio Pardo, está na tradição em valorizar as micro e pequenas empresas (MPEs) em suas compras governamentais.

Segundo dados da prefeitura, cerca de 70% dos contratos de compras governamentais são firmados com MPEs.

Paulo Melchor, consultor do Sebrae-SP, explica que a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, mais conhecida por instituir o Simples Nacional, também prevê benefícios para as MPEs que participarem de licitações públicas. As facilidades proporcionadas pela lei começam na hora em que as MPEs se inscrevem para participar de uma licitação. Normalmente, as empresas precisam apresentar documentos que comprovem que estão legalizadas e em dia com os tributos, mas para as MPEs basta ter o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ). Os documentos que comprovem a situação tributária da empresa

também devem ser apresentados, mas, conforme explica Melchor, a diferença é que essa documentação pode estar vencida, sendo que somente a empresa que ganhar a licitação precisa apresentar a documentação atualizada.

Símbolo da iniciativa de Santa Cruz do Rio Pardo em estimular a economia local priorizando as empresas de pequeno porte, o Armário Três Patetas fornece material de escritório há 30 anos para as autarquias da prefeitura. “Fornecemos material de papelaria, escritório, até artesanato para

a prefeitura local. As vendas não são fixas, mas, em média, correspondem a 15% do faturamento mensal. Nosso diferencial é o preço”, destaca Regina Gonçalves, gerente do Armário Três Patetas, que também fornece para escolas municipais e estaduais, além de outras prefeituras da região.

Outro estabelecimento que se beneficia com as compras públicas de Santa Cruz do Rio Pardo é a Stoke Papelaria, que há mais de 20 anos abastece com material de escritório os órgãos públicos. “Nosso principal diferencial para

**“NEGOCIAMOS DIRETO COM A INDÚSTRIA E PAGAMOS TUDO À VISTA. ASSIM, CONSEGUIMOS ALCANÇAR UM PREÇO MAIS COMPETITIVO”**

Eliana de Almeida Mello Mendonça, sócia-proprietária da Stoke



Foto: Olicio Pelosi



## NOVOS horizontes

Setores como o de Petróleo e Gás vêm se abrindo para a atuação de micro, pequenas e médias empresas. Também alguns segmentos da produção rural estão ganhando escala, graças a ferramentas como a Bolsa Eletrônica de Compras (BEC). É um cenário de maior prosperidade para empresas de menor porte.

Um exemplo dessa mudança é a Cooperacra, cooperativa de pequenos produtores rurais de Americana, cidade cerca de 125 quilômetros da capital paulista. Fundada em 2008, a Cooperacra abriga 26 produtores que, hoje, têm a venda de 60% de sua produção garantida para a prefeitura e as escolas municipais da região.

Venceslau Donizete de Souza, presidente da cooperativa, conta que não foi fácil acessar esse mercado, mas afirma que “hoje, estamos usando a política pública em nosso favor, e a certeza de que o produto será vendido já está atraindo outros pequenos produtores da região”. A tendência é que a cooperativa cresça e diversifique sua atuação. Eles já estão até preparando-se para isso. “Estamos montando um espaço dentro das normas da Anvisa, com equipamentos de corte para poder, por exemplo, picar cenoura ou transformar morango em geleia”, conta.

O presidente da Cooperacra destaca que a regularidade do contrato com órgãos públicos foi o que permitiu regularidade à cooperativa, possibilitando a formação de um plano de expansão e, mais importante, a absorção de mão de obra que antes estava deixando a região para procurar outros empregos. “Atualmente, a geração dos 18 aos 25 anos está entrando na linha da produção com remuneração atrativa, restaurando a dignidade do produtor rural”, orgulha-se.

fornecer para esses órgãos públicos há tanto tempo é o preço. Para isso, a gente negocia direto com a indústria e pagamos tudo à vista. Assim, conseguimos ter um preço mais competitivo e, conseqüentemente, repassar isso para nossos clientes”, conta Eliana de Almeida Mello Mendonça, sócia-proprietária da Stoke.

Melchor, do Sebrae-SP, afirma que nos pregões e nas tomadas de preço, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa também oferece um tratamento diferenciado para as MPEs. “Nos casos em que a oferta de uma MPE seja até 5% mais cara do que a de outra empresa de maior porte, elas são consideradas empatadas e a primeira tem o benefício de fazer nova proposta”, explica. “Ou seja, se ela baixar R\$ 1 da oferta inicial, ganha a licitação”, completa.

Por meio da Bolsa Eletrônica de Compras (BEC), empresários de todo o estado podem participar das licitações realizadas por estatais e autarquias estaduais. A grande vantagem é que o empresário realiza um cadastro único e passa a receber avisos sobre novos processos licitatórios, de acordo com o ramo de atividade exercido, sem ter de se cadastrar individualmente em cada órgão.

Uma iniciativa que tem dado resultados. Segundo Denize Cavalcanti, responsável pela Coordenadoria de Planejamento Ambiental do Estado de São Paulo (CPLA), até outubro de 2011, a BEC contava com 30 mil empresas cadastradas e, hoje, já são mais de 70 mil. Ainda mais impressionante são as cifras movimentadas. “Anualmente, a BEC repassa cerca de R\$ 7 bilhões em compras governamentais, sendo que 30% desse valor é destinado a contratos com micro e pequenas empresas”, afirma.

# SEBRAE-SP *em números*

O SEBRAE-SP, APENAS NO PRIMEIRO SEMESTRE, PRESTOU MAIS DE 100 MIL CONSULTORIAS E FORMALIZOU CERCA DE 145 MIL EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS. CONHEÇA OUTRAS INICIATIVAS DA ENTIDADE DE 2010 A 2012

..... **2010** • **2011** .....



HORAS DE CONSULTORIA



CURSOS APLICADOS



ATENDIMENTOS A MPEs



FORMALIZAÇÕES DE EI



ATENDIMENTOS COM SOLUÇÕES ESPECÍFICAS DE INOVAÇÃO



# 1º semestre 2012

**102.488** HORAS DE CONSULTORIA

**2.540** CURSOS APLICADOS

**101.138** ATENDIMENTOS A MPEs

**144.411** FORMALIZAÇÕES DE EI

**7.501** EMPRESAS ATENDIDAS COM SOLUÇÕES ESPECÍFICAS DE INOVAÇÃO

## Resultados 2012\*

\*Consolidado até 30/11.

A ENTIDADE DÁ CONTINUIDADE AO PROCESSO DE ASSISTIR O EMPREENDEDOR



**384.095**

AMPLIAR O NÚMERO DE EMPRESAS ATENDIDAS



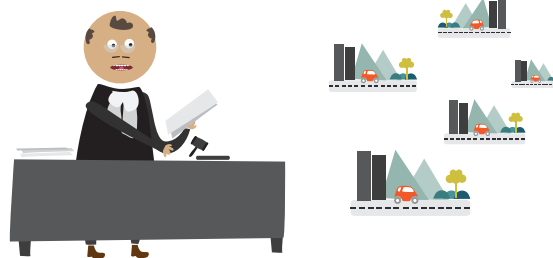
**48.020**

CRESCER O NÚMERO DE PEQUENAS EMPRESAS ATENDIDAS



**242.907**

CONTRIBUIR PARA FORMALIZAÇÃO DE EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS



**62**

AUMENTAR A IMPLEMENTAÇÃO DA LEI GERAL EM MUNICÍPIOS

Ilustração: Camilla Marques



# EMPRESA DE UM homem só

O PAÍS JÁ CONTA COM 2,5 MILHÕES DE  
EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS E A  
MODALIDADE CONTINUA TRAZENDO MAIS  
PROFISSIONAIS À FORMALIDADE

Por Thiago Rufino

**A**rtesãos, eletricitistas, jardineiros, pintores e uma série de outros profissionais são exemplos de categorias que atuam no mercado por conta própria, muitas vezes, sem formalização. No entanto, a Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, criou condições especiais para que o trabalhador informal possa tornar-se um Empreendedor Individual (EI) legalizado e ter direito a benefícios previdenciários, como salário-maternidade, auxílio-doença, entre outras vantagens.

Para enquadrar-se nessa categoria, é necessário faturar até R\$ 60 mil por ano, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter até um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria. A Lei Complementar, que alterou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, permitiu formalizar até hoje

mais de 600 mil empreendedores individuais no estado, de acordo com dados do Sebrae-SP.

Na opinião do secretário especial do Microempreendedor Individual do município de São Paulo, Natanael Miranda, a nova legislação trouxe apenas benefícios. “A lei foi criada para retirar os trabalhadores da informalidade de forma inteligente”, afirma. Segundo ele, boa parte das pessoas que entraram para a formalidade não tinha passado pelo processo antes, devido à grande burocracia ou os possíveis ônus após o procedimento.

Miranda também destaca que aqueles que ainda permanecem na informalidade “não observam que estão cerceando uma capacidade que eles tinham de progredir na escala empresarial”, opina. De acordo com o secretário, quando o profissional está regularizado e o negócio progride, ele pode passar a outras categorias empresariais e ajudar no



## “SUPERO MUITO MINHA META TODOS OS MESES. ENTRE OS NOVOS NEGÓCIOS, JÁ REVI AS METAS PARA CIMA DUAS VEZES NESTE ANO. É UM MERCADO MUITO PRÓSPERO”

Cecilia Baruel, da Organicão

desenvolvimento do País. “Hoje, temos um ambiente fértil e muita expectativa de crescimento da economia”, diz Miranda.

Mesmo com tantos benefícios, há profissionais que ainda insistem em permanecer na informalidade. Miranda acredita que o principal motivo para esse quadro é a falta de informação. “Não há desvantagens, o custo por mês para o empreendedor individual é de R\$ 37,10. Valor quase simbólico para ter todos os benefícios previdenciários.” A possibilidade de ter um número no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e poder emi-

tir nota fiscal, somada às demais vantagens oferecidas, tem trazido mais empreendedores para a categoria. “É claro que vai ter um universo de pessoas que não vão formalizar-se de jeito nenhum, mas muitos querem entrar nesse mercado formal, ter nota fiscal, benefícios previdenciários”, explica Júlio Durante, gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP. De acordo com ele, hoje, no País, são mais de 2,5 milhões de empreendedores individuais formalizados, no estado de São Paulo são mais de 600 mil, e na capital paulista em torno de 200 mil.

Entre eles, está a proprietária da Organicão, Cecilia Baruel, que atua como EI desde janeiro. No início, a ideia da empreendedora era abrir um café, mas após participar de um *workshop*

promovido pelo Sebrae-SP, ela decidiu seguir sua paixão pelos companheiros caninos e começou a produzir alimento natural balanceado para cães. “Comecei tudo do zero com a elaboração do plano de negócio, depois fui para a pesquisa de mercado. Tive de profissionalizar-me para fazer em escala comercial, além de aprender muito sobre os cães”, explica. “Foi um ano de muito trabalho e conversas com veterinários e nutricionistas”, acrescenta Cecilia.

Para não ter de investir em uma cozinha industrial na preparação dos alimentos, Cecilia

decidiu, por meio de orientação em outro seminário que participou no Sebrae-SP, sublocar uma cozinha que atendesse aos requisitos. Assim, ela passou a trabalhar em horários determinados e economizou dinheiro. “Como não posso usar a instalação até as 15h, aproveito o horário para fazer meu planejamento e contatar os veterinários para difundir os produtos”, conta. “Depois do horário combinado, vou com minha funcionária para o local e daí em diante começamos a produzir os alimentos até por volta das 22h”, continua Cecilia.

O resultado tem sido tão positivo que superou as expectativas da empreendedora. “Supero muito minha meta todos os meses fidelizando 98% dos clientes. Também já revi as metas de crescimento para cima duas vezes neste ano. É um mercado muito próspero”, conta Cecilia. Prova disso é que ela terá de mudar de categoria: de Empreendedor Individual para Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (Eireli), por ter excedido o limite de faturamento. O formato Eireli permite que uma única pessoa física possa ser titular de todo o capital integralizado.

O modelo de empreendedor individual deve continuar expandindo-se, uma vez que o profissional pode desenvolver sua atividade econômica com tranquilidade, sem precisar investir em uma estrutura de microempresa. “Essa é uma política de inclusão. Um pedreiro não precisa de uma empresa, ele precisa de uma nota fiscal para vender seu serviço para um condomínio que necessita de um CNPJ e de uma nota fiscal”, opina Durante. “A informalidade não é boa para ninguém, principalmente porque não tem para onde crescer”, assegura. —



## TEMPLO de negócios

NA FEIRA DO EMPREENDEDOR, O SEBRAE-SP REALIZOU MAIS DE 10 MIL ATENDIMENTOS E O EVENTO RECEBEU MAIS DE 50 MIL PESSOAS

Por Gabriel Pelosi

**D**urante quatro dias de outubro, São Paulo foi a capital do empreendedorismo no Brasil, ao sediar a Feira do Empreendedor do Sebrae-SP, maior evento do gênero no estado. Em sua terceira edição, a Feira recebeu mais de 50 mil pessoas e realizou mais de 10 mil atendimentos individuais e coletivos.

Mais importante do que o volume de negócios foi o número de oportunidades que os novos empreendedores e as pessoas que sonhavam em formalizar-se tiveram na Feira. Em 21 mil metros quadrados (o dobro da edição anterior), foram instalados 354 estandes para exposições, oportunidades de negócios, soluções e orientação empresarial.

Além de expositores, a Feira contou com diversos espaços exclusivos do Sebrae-SP, como a Loja Modelo, Negócios da Copa, Padaria conceito, Beleza de Negócios e o Espaço Empreenda.com, onde mais de 200 empresários foram inseridos no projeto Primeiro E-commerce, uma parceria entre Sebrae-SP e Mercado Livre. Muitas pessoas visitaram o espaço para obter informações sobre o Conecte seu negócio, parceria entre Sebrae-SP, Yola e Google. “A Feira é voltada para quem está pensando em abrir uma empresa, não apenas para quem já tem uma e quer melhorá-la. É também para quem tem o sonho de ser empreendedor e ainda não teve a oportunidade. Quem atu-

ava na informalidade pôde sair da Feira com seu CNPJ na mão”, ressaltava Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP.

A Copa do Mundo de 2014 também teve espaço privilegiado na Feira. No estande Negócios da Copa 2014, palestras, *talk shows* e consultorias abriram oportunidades para empresas interessadas no tema que mais atrai turistas no mundo. “A Copa do Mundo de 2014, do ponto de vista de negócios, é um evento que já começou. Por isso, fizemos grande mapeamento de oportunidades de negócios para quem queria abrir uma empresa ou aumentar o faturamento com o evento”, destacou Caetano.

Com mais de 400 consultores do Sebrae-SP trabalhando

nos quatro dias de evento, a Feira do Empreendedor foi rigorosamente voltada para negócios, como explica Pamela Yolanda Pizarro, consultora do Sebrae-SP e organizadora do evento. “A Feira é altamente alinhada para negócios. Por isso, não foi permitida a entrada de menores de 16 anos, e limitamos as missões de estudantes para que a gente consiga, realmente, que a Feira se torne um local de negócios para a micro e a pequena empresa.”

Mas não foi só o empreendedor quem se beneficiou da Feira. Mais de 200 empresas expositoras dos setores da indústria, do comércio e de serviços apresentaram inovações e oportunidades de investimento aos visitantes. Pedro Paulo Couto, diretor da Babo Giovanni, franqueadora de

pizzarias com 46 lojas pelo Brasil, também ficou surpreso positivamente com o que conquistou no evento. “Fizemos mais de 90 atendimentos de pessoas bastante interessadas em ter uma de nossas franquias, e isso é muito mais do que estávamos prevendo. Nossa expectativa é fechar, a curto prazo, de quatro a cinco negócios, o que é um excelente resultado”, afirmou Couto. A marca, há 95 anos no mercado, tem 29 franqueadas em São Paulo, sendo 15 no interior e 14 na capital. O investimento mínimo é de R\$ 120 mil e a previsão do prazo de retorno varia de dez a 24 meses.

Outro expositor com resultado positivo foi Francisco Carlos Aguilar, proprietário da Sahara Tecnologia, que trouxe para o evento tijolos ecológicos. “Esperava fazer bons contatos aqui e fechar negócios mais

adiante. Mas acabamos realizando mais de cem vendas, das quais 50 de máquinas de menor porte, mais procuradas por profissionais autônomos para produção de tijolos ecológicos, e o restante, equipamentos maiores, voltados para pequenas empresas do setor de construção”, destacou Aguilar. A empresa, com sede na Zona Leste da capital, aposta no sistema de *leasing*, com opção de compra ao fim do contrato, oferecendo máquinas com preço médio de R\$ 50 mil, mas com opções a partir de R\$ 2 mil.

### LOJA MODELO

Um dos espaços mais concorridos da Feira do Empreendedor do Sebrae-SP foi a Loja Modelo, onde empresários tiveram a oportunidade de conhecer, na prática, a melhor opção para a organização e o funcionamento de uma loja de roupas. O espaço recebeu a visita de mais de 4 mil pessoas. Elaborada de acordo com modernas técnicas de ambientação visual, *merchandising* e automação comercial, a Loja Modelo reproduziu fielmente o ambiente de uma loja de rua de roupas femininas.

“A gente procurou abordar na Loja Modelo os principais pontos que são trabalhados no Programa do Comércio Varejista do Sebrae-SP. O empresário, ao aperfeiçoar esses itens, consegue melhorar as vendas. Identificamos esses itens e fizemos uma amostra deles”, explica Gustavo Carrer, consultor do Sebrae-SP. Os itens abordados na Loja Modelo foram fachada, vitrine, móveis e equipamentos, *layout*, iluminação, agrupamento dos produtos, apresentação dos itens, segurança e previsão de perdas, caixa e automação, e provadores.



Ao lado, público da feira. Acima, a diretoria do Sebrae-SP e autoridades inauguram o evento

**NA FEIRA DO EMPREENDEDOR FORAM INSTALADOS 354 ESTANDES PARA EXPOSIÇÕES, OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS, SOLUÇÕES E ORIENTAÇÃO EMPRESARIAL, ALÉM DE ESPAÇOS EXCLUSIVOS DO SEBRAE-SP, COMO A LOJA MODELO E A PADARIA CONCEITO**



# O poder da INFORMAÇÃO

NOS ÚLTIMOS 12 MESES, O SEBRAE-SP VEM MUDANDO A ÁREA DE COMUNICAÇÃO PARA ESTREITAR AINDA MAIS O CANAL DA ENTIDADE COM SEU PÚBLICO-ALVO

Por Enzo Bertolini

**A** definição básica de comunicação pode ser colocada como o processo de transmitir a informação de maneira que ela seja compreendida. Esse ato tão simples de se descrever ganha importância como área estratégica das empresas. Uma companhia precisa expressar de maneira nítida a mensagem que quer passar aos seus clientes e parceiros para ganhar escala em sua área e alcançar o sucesso por meio da satisfação dos que consomem seus produtos ou serviços.

Nos últimos 12 meses, o Sebrae-SP passa por um processo transformador em seu Departamento de Comunicação, com uma mudança profunda nas maneiras de transmitir ao empresário a mensagem da entidade. O primeiro passo nesse senti-

do foi a remodelação do *Jornal de Negócios* e da revista **Conexão**. Eduardo Pugnali, gerente de Inteligência de Mercado do Sebrae-SP, explica que a mudança visava definir a linha editorial e o público-alvo. “A distribuição das publicações é direta e gratuita, só que os *mailings* não eram segmentados. Escrevíamos para um público tão disperso e pulverizado que não conseguíamos definir editorialmente o que interessaria aos leitores”, conta.

O *Jornal de Negócios* readequou o projeto visual e voltou-se mais para o empreendedor individual (EI) e os proprietários de microempresa (ME). A linguagem ficou mais simples e os formatos das reportagens mais práticos, com informações para ler, utilizar e consumir. “Também redistribuímos o *mailing* com

# COM ANÁLISE PROFUNDA DOS TEMAS, A CONEXÃO TEM COMO FOCO A EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP). A REVISTA PERSEGUE AGORA QUATRO GRANDES TEMAS DE INTERESSE DESSE EMPREENDEDOR: SEBRAE, GOVERNO, ACADÊMICOS E ENTIDADES PRIVADAS

esse perfil e conseguimos mapear quem era e onde estava nosso público”, diz Pugnali.

Com periodicidade bimestral e análise profunda dos temas, a **Conexão** tem como foco a Empresa de Pequeno Porte (EPP). A revista persegue agora quatro grandes temas de interesse desse empreendedor: Sebrae-SP, governo, acadêmicos e entidades privadas. Nas duas publicações, foi adotado o *cross-media*, ou seja, tanto a revista como o jornal têm conteúdos exclusivos desenvolvidos para internet e redes sociais. “Quando você junta as duas publicações, temos serviço e profundidade de conhecimento.”

## **PUBLICIDADE E MÍDIA ESPONTÂNEA**

O Sebrae-SP ficou sete anos sem agência de publicidade. Em 2011, foi feita uma licitação, tendo a WT2 como consórcio vencedor, formado pelas agências White Propaganda e Talk Comunicação. De acordo com Pugnali, pesquisas realizadas pelo Sebrae-SP mostraram que os empresários gostam da entidade, conhecem a marca, mas não sabem exatamente o que ela faz. Para explicar sua atuação, foi desenvolvida uma série de episódios de temas diferentes, de um minuto cada um, com transmissão no horário de almoço na TV

Globo. Uma plataforma semelhante foi feita com as rádios do interior.

Para a Feira do Empreendedor, realizada no fim de outubro, o Departamento de Comunicação inovou com mensagens mais descontraídas e diretas para o empresário: “Você quer vender seu peixe?”, “Quer descascar o abacaxi?”, “Dá um pulo na Feira do Empreendedor que a gente quer te ajudar.”

Outra ação que nasceu de uma demanda da assessoria de imprensa foi a série “Você é o dono”, desenvolvida para o **Fantástico**. Foram apresentados casos reais de clientes ajudados pelo Sebrae-SP e os resultados colhidos por eles. “Acompanhamos as empresas e identificamos os problemas, eles aplicaram as soluções e melhoraram a gestão”, explica Pugnali. Durante as cinco semanas em que o programa foi ao ar, a entidade recebeu 739 ligações solicitando informações sobre o Sebrae-SP, assim como 1.365 pessoas preencheram as 25 questões do diagnóstico, que estão disponíveis no *hotsite* do programa. “Nossa última iniciativa seguiu o modelo vitorioso, dessa vez com foco na mãe empreendedora.” O projeto se mostrou um sucesso mais uma vez.

## **ENDOMARKETING E PESQUISAS**

Nos últimos dois anos, o endomarketing (marketing institucional interno) ganhou corpo

no Sebrae-SP. Foi montada uma equipe para cuidar da comunicação com os funcionários e definido um formato para comunicados internos, fluxo de comunicação, além de dar uma linha editorial para a intranet. Com base nisso, começou uma grande campanha de metas mobilizadoras, que culmina com o evento de fim de ano “O jeito Sebrae de ser”. “A palavra-chave é dar mais transparência aos processos da casa. Ainda há mais coisas para fazer aqui dentro, estamos planejando colocar uma TV interna no biênio 2013/2014. Este ano foi de estruturação”, antecipa Pugnali.

Para subsidiar a estratégia de instituições que promovem as MPEs, o Sebrae-SP realizou o estudo Cenários e Tendências para as micro e pequenas empresas paulistas. O relatório faz um panorama de como serão os próximos anos e traça um perfil de quem será o empreendedor de 2020 e quais serão as principais tendências. “Temos indicadores que mostram, por exemplo, que haverá crescimento da área de serviços, então teremos de nos preparar para isso com produtos, comunicação etc.”, explica Pugnali. Em outubro, foi lançado ainda o estudo Indicadores da Micro e Pequena Indústria Paulista (Impi) realizado pelo Sebrae-SP em parceria com a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp).

## **AÇÕES EM 2013**

No início de 2013, está previsto o lançamento do novo portal, mais fácil, direto e simples. “A novidade será a loja virtual do empreendedor, onde ele terá acesso a tudo que precisar. Constantemente, vamos entregar coisas diferentes com base nos itens que ele consumir”, assegura Pugnali.

# Todos POR UM

A SINERGIA ENTRE VÁRIOS SETORES DA ECONOMIA  
É ESTIMULADA PELO SEBRAE-SP, COM FOCO NAS  
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E NOS  
EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS

Por Selma Panazzo

O corpo deliberativo do Sebrae-SP é formado por representantes de 13 entidades do comércio, indústria, serviços, agronegócios, governo, sistemas financeiro e tecnológico, que têm como missão dar o norte da atuação da entidade, sendo que uma delas ocupa a Presidência do Conselho Deliberativo. Atualmente é comandado por Alencar Burti, da Associação Comercial de São Paulo.

A composição do conselho permite a troca de ideias e experiências que enriquece a atuação do Sebrae-SP em prol do desenvolvimento e da qualificação das micro e pequenas empresas, além do empreendedor individual. O lema é um por todos, todos por um.

O estabelecimento de parcerias entre o Sebrae-SP e essas entidades são rotineiras, levando para as pequenas empresas a possibilidade de amadurecerem, de ganhar mercado e de alcançar resultados compatíveis com o investimento.

Cada qual em sua área de atuação e representatividade, os conselheiros somam esforços pelo crescimento do País, por meio da assessoria às empresas individuais e de menor porte.

**Conexão** convidou esses conselheiros a dar depoimentos sobre empreendedorismo e parceria com o Sebrae-SP, o que você acompanha a seguir.





Foto: Divulgação

*Celso Antônio Barbosa, da Associação Nacional de PD&E das Empresas Inovadoras (Anpei)*

“ A Anpei tem como crença que a inovação tecnológica gera um diferencial de competitividade para as empresas e os países. Por outro lado, o empreendedorismo sempre tem forte componente de inovação tanto em produto como serviços, e o papel do Sebrae com o apoio da Anpei é suportar e difundir práticas de inovação que resultem em produtos e serviços inovadores, não só em novas tecnologias, mas também incluindo modelos inovadores de negócios, na busca de um padrão internacional de qualidade e sustentabilidade.”



Foto: Divulgação

*Walter Malieni, do Banco do Brasil em São Paulo*

“ Mais que oferecer crédito e soluções adequadas às necessidades das MPES, o Banco do Brasil busca estreitar o relacionamento com esse segmento de forma a ser seu principal parceiro nos negócios. Um dos principais produtos para investimento é o cartão BNDES, no qual o BB é responsável por 67% das emissões e 64% do volume total de transações em todo o País. Acredito que o assessoramento oferecido pelo Sebrae, aliado à atuação do BB, tem sido fundamental para a profissionalização e o desempenho das MPES.”



Foto: Divulgação

*Milton Luiz de Melo Santos, da Desenvolve SP – Agência de Desenvolvimento Paulista*

“ O trabalho realizado pelo Sebrae tem contribuído imensamente para os avanços do empreendedorismo no País. O apoio às iniciativas públicas que facilitam o acesso do micro e do pequeno empresário ao crédito de longo prazo, por exemplo, é de extrema importância para a manutenção de uma economia mais sustentável. É com esse foco que a Desenvolve SP atua e conta, há mais de três anos, com a parceria do Sebrae-SP para que essas empresas possam crescer e gerar desenvolvimento no estado de São Paulo.”



Foto: Divulgação

*Paulo José Galli, da Caixa Econômica Federal*

“ Sem dúvida, o Brasil é um País empreendedor. E com instituições como as nossas será cada vez mais presente esse espírito. A parceria com o Sebrae-SP é muito importante e profícua, pois somos um agente de fomento e o Sebrae-SP é uma entidade que atua de maneira muito estruturada, respeitando as características locais dos projetos. Há um cenário favorável para o crescimento do empreendedorismo, pois cada vez mais jovens têm essa visão.”



Foto: Divulgação

*Fábio de Salles Meirelles, da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo (Faesp)*

“ Quando assumi o Sebrae-SP nos anos 2000, a mortalidade das MPEs era de cerca de 70%. Então, tomamos uma série de providências para reduzir esse porcentual. Por isso, o Sebrae-SP deve ser o mais democrático possível e estar mais presente na economia. A entidade necessita ficar atenta para a economia de mercado. Caso contrário, teremos cartéis nas atividades econômicas em todos os setores. E essa importância do Sebrae não é apenas em São Paulo, mas em todo o País.”



Foto: Junior Ruiz

*Paulo Skaf, da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp)*

“ A Fiesp participa cada vez mais ativamente da vida das micro e pequenas indústrias, estimulando o empreendedorismo e a competitividade. Como integrante do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – do MIC –, tem influenciado decisivamente em políticas públicas. Como promotora do Congresso da Micro e Pequena Empresa, assinou este ano um termo de cooperação com o Desenvolve SP para a liberação de linhas de crédito.”



Foto: Divulgação

*Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues, da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)*

“ O empreendedorismo de dez anos para cá evoluiu muito. Pela questão de falta de emprego, muitas pessoas foram buscar seus negócios. E nesse caminho o Sebrae é grande motivador, grande indutor de desenvolvimento. Temos um Estado que conspira contra o empreendedorismo e temos de enfrentar esse obstáculo. A FecomercioSP e o Sebrae-SP, desde os primórdios, estiveram próximos, levando por meio dos sindicatos o empreendedorismo para a capital e o interior.”



Foto: Divulgação

*Sylvio Goulart Rosa Junior, da Fundação Parque Tecnológico de São Carlos (Parqtec)*

“ No mundo inteiro, reconhece-se hoje no empreendedorismo uma força vital e indispensável para o desenvolvimento. É o apoio contínuo ao empreendedorismo que garantirá o desenvolvimento de uma economia saudável e moderna. O Sebrae-SP tem como missão específica estimular, treinar, representar e proteger esses novos agentes do progresso social e econômico. Em São Carlos, o Parqtec agrega ao espírito empreendedor o apoio à inovação tecnológica. Essas pessoas são únicas.”



Foto: Divulgação

*Wilson Roberto Levorato, da Federação Brasileira de Bancos (Febraban)*

“ Melhorar o atendimento, reduzir custos, aumentar a eficiência e segurança nas transações são necessidades dos bancos que representam oportunidades para pequenas empresas de tecnologia da informação. A questão é aproximar essas startups dos bancos. Uma parceria estratégica com o Instituto de Tecnologia do Software já levou 134 empresas com faturamento de até R\$ 12 milhões/ano, a expor, gratuitamente, suas soluções no maior evento de TI do Hemisfério Sul – o Congresso e Exposição de TI Ciab Febraban.”



Foto: Divulgação

*Altamiro Francisco da Silva, do Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo (IPT)*

“ O Sebrae analisa e apresenta um cenário muito favorável para o empreendedorismo, quando teve seu orçamento de R\$ 2.142,3 milhões em 2009 aumentado para R\$ 3.335,5 milhões em 2012. Esse binômio (inovação e tecnologia) tem levado o Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo a implementar seus programas de apoio às MPEs por meio do Projeto de Unidades Móveis (Prumo), do Programa de Apoio Tecnológico à Exportação (Progex) e do Programa de Apoio Tecnológico aos Municípios (Patem).”



Foto: Divulgação

*Luiz Carlos Quadrelli, da Secretaria de Estado do Desenvolvimento*

“ São Paulo é, por vocação, empreendedor. Grande parte da sua riqueza decorre do trabalho de milhões de micro e pequenas empresas, que respondem por mais de 98% da força de trabalho. As políticas públicas casadas com as iniciativas de entidades privadas são fórmulas ideais para garantir o bom desempenho da categoria, contribuindo para a geração de emprego e renda. O Sebrae-SP faz o diferencial em importantes parcerias, consultorias técnicas e capacitação.”

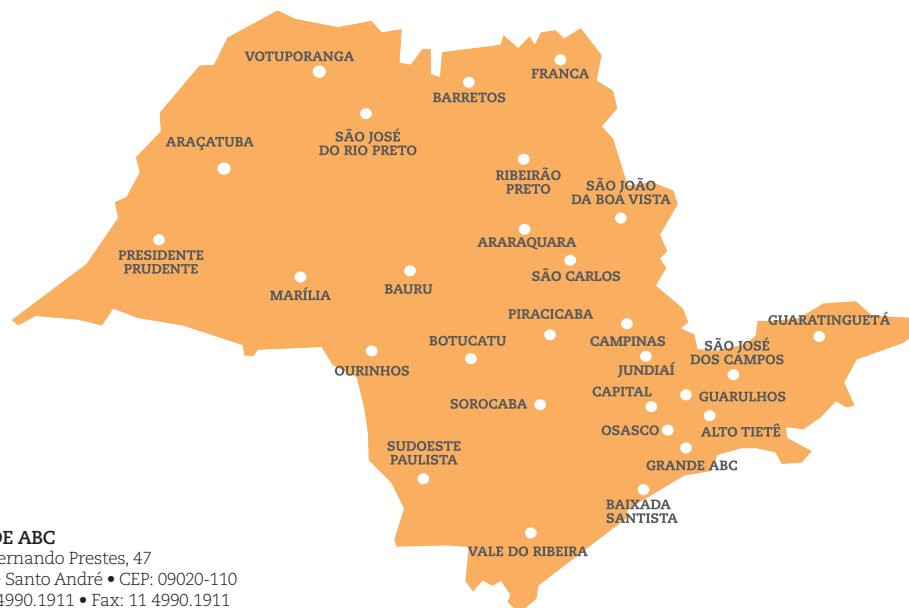


Foto: Divulgação

*Carlos Alberto Silva, Chefe de Gabinete da Presidência do Sebrae Nacional*

“ O estado de São Paulo concentra a maior parte das empresas brasileiras, por isso é fundamental que a atuação do Sebrae paulista esteja alinhada ao Sebrae Nacional e ao Sistema Sebrae em todo o País. Temos trabalhado para ampliar nossas sinergias e os avanços são perceptíveis, o que certamente será traduzido em melhor atendimento às necessidades dos nossos clientes, fazendo do Sebrae cada vez mais um parceiro estratégico das micro e pequenas empresas.”

# ESCRITÓRIOS REGIONAIS DO SEBRAE-SP



## SEDE

### EDIFÍCIO MARIO COVAS

R. Vergueiro, 1117  
Paraíso • CEP: 01504-001  
Tel.: 11 3177.4500

### CAPITAL

#### CENTRO

R. Vergueiro, 1.071  
Paraíso • CEP: 01504-001  
Tel.: 11 3177.4635 • Fax: 11 3177.4672

#### LESTE I

R. Itapura, 270  
Tatuapé • CEP: 03310-000  
Tel.: 11 2225.2177 • Fax: 11 2225.2177

#### LESTE II

R. Vitorio Santim, 57  
Itaquera • CEP: 08290-000  
Tel.: 11 2074.6601 • Fax: 11 2074.6601

#### NORTE

R. Duarte de Azevedo, 280/282  
Santana • CEP: 02036-021  
Tel.: 11 2976.2988 • Fax: 11 2976.2988

#### OESTE

R. Clélia, 336/344  
Perdizes • CEP: 05042-000  
Tel.: 11 3832.5210 • Fax: 11 3832.5210

#### SUL

Av. Adolfo Pinheiro, 712  
Santo Amaro • CEP: 04734-001  
Tel.: 11 5522.0500 • Fax: 11 5522.0500

## REGIÃO METROPOLITANA

#### ALTO TIETÊ

Av. Francisco Ferreira Lopes, 345  
Vila Lavínia • Mogi das Cruzes  
CEP: 08735-200  
Tel.: 11 4722.8244 • Fax: 11 4722.9108

#### BAIXADA SANTISTA

Av. Dona Ana Costa, 416/418  
Gonzaga • CEP: 11060-002  
Tel.: 13 3289.5818 • Fax: 13 3289.4644

#### GRANDE ABC

R. Cel. Fernando Prestes, 47  
Centro • Santo André • CEP: 09020-110  
Tel.: 11 4990.1911 • Fax: 11 4990.1911

#### GUARULHOS

Av. Esperança, 176  
Centro • CEP: 07095-005  
Tel.: 11 2440.1009 • Fax: 11 2440.1009

#### OSASCO

R. Primitiva Vianco, 640  
Centro • CEP: 06016-004  
Tel.: 11 3682.7100 • Fax: 11 3682.7100

## INTERIOR DO ESTADO

#### ARAÇATUBA

Avenida dos Araçás, 2113  
Centro • CEP: 16010-285  
Tel.: 18 3622.4426 • Fax: 18 3622.2116

#### ARARAQUARA

Av. Maria Antonia Camargo de  
Oliveira, 2903 - Vila Ferroviária  
Araraquara • CEP: 14802-330  
Tel.: 16 3332.3590 • Fax: 16 3332.3566

#### BARRETOS

R. 14, nº 735  
Centro • CEP: 14780-040  
Tel.: 17 3323.2899 • Fax: 17 3323.2899

#### BAURU

Av. Duque de Caxias, 16-82  
Vila Cardia • CEP: 17011-066  
Tel.: 14 3234.1499 • Fax: 14 3234.2012

#### BOTUCATU

R. Dr. Costa Leite, 1570 - Centro  
CEP: 18602-110 • Fone: 14 3815.9020  
Fax: 14 3815.9020

#### CAMPINAS

Av. Andrade Neves, 1811  
Jardim Chapadão • Campinas  
CEP: 13070-000  
Tel.: 19 3243.0277 • Fax: 19 3242.6997

#### FRANCA

Av. Dr. Ismael Alonso y Alonso, 789  
Centro • CEP: 14400770  
Tel.: 16 3723.4188 • Fax: 16 3723.4483

#### GUARATINGUETÁ

R. Duque de Caxias, 100  
Centro • CEP: 12501-030  
Tel.: 12 3132.6777 • Fax: 12 3132.2740

#### JUNDIAÍ

R. 23 de Maio, 41  
Vianelo • CEP: 13207-070  
Tel.: 11 4587.3540 • Fax: 11 4587.3554

#### MARÍLIA

Av. Brasil, 412  
Centro • CEP: 17509-052  
Tel.: 14 3422.5111 • Fax: 14 3413.3698

#### OURINHOS

R. dos Expedicionários, 651  
Centro • CEP: 19900-041  
Tel.: 14 3326.4413 • Fax: 14 3326.4413

#### PIRACICABA

Av. Rui Barbosa, 132  
Vila Rezende • CEP: 13405218  
Tel.: 19 3434.0600 • Fax: 19 3434.0880

#### PRESIDENTE PRUDENTE

R. Major Felício Tarabay, 408  
Centro • CEP: 19010-051  
Tel.: 18 3222.6891 • Fax: 18 3221.0377

#### RIBEIRÃO PRETO

R. Inácio Luiz Pinto, 280  
Alto da Boa Vista • CEP: 14025-680  
Tel.: 16 3621.4050 • Fax: 16 3620.8241

#### SÃO CARLOS

R. 15 de Novembro, 1677  
Centro • CEP: 13560-240  
Tel.: 16 3372.9503 • Fax: 16 3372.9503

#### SÃO JOÃO DA BOA VISTA

R. Getúlio Vargas, 507  
Centro • CEP: 13870-100  
Tel.: 19 3622.3166 • Fax: 19 3622.3209

#### SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

R. Dr. Presciliano Pinto, 3184  
Jd. Alto Rio Preto • CEP: 15020-000  
Tel.: 17 3222.2777 • Fax: 17 3222.2999

#### SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

R. Humaitá, 227/233  
Centro • CEP: 12245-810  
Tel.: 12 3922.2977 • Fax: 12 3922.9165

#### SOROCABA

Av. General Carneiro, 919  
Cerrado • CEP: 18043-003  
Tel.: 15 3224.4342 • Fax: 15 3224.4435

#### SUDOESTE PAULISTA

R. Ariovaldo Queiroz Marques, 100  
Centro • Itapeva • CEP: 18400-560  
Tel.: 15 3522.4444 • Fax: 15 3522.4120

#### VALE DO RIBEIRA

R. José Antonio de Campos, 297  
Centro • Registro • CEP: 11900-000  
Tel.: 13 3821.7111

#### VOTUPORANGA

Av. Wilson de Souza Foz, 5137  
Vila Residencial Esther • CEP: 15502-052  
Tel.: 17 3421.8366 • Fax: 17 3421.5353

## PAs Pontos de Atendimento ao Empreendedor

#### Brasilândia

Rua Parapuã, 491  
Tel.: 11 3991.4848  
pabrasilandia@sebraesp.com.br

#### Campo Limpo

Rua Mario Neme, 16/22  
Tel.: 11 5842.2373  
pacampolimpo@sebraesp.com.br

#### Cidade Ademar

Av. Cupecê, 2861  
Tel.: 11 5562.9312  
pacidadeademar@sebraesp.com.br

#### Itaim Paulista

R. Manoel Bueno da Fonseca, 129  
Tel.: 11 2568.5086  
paitaimpaulista@sebraesp.com.br

#### Jaraguá

Rua Friedrich Von Voith, 142  
Tel.: 11 3943.1103  
paejaragua@sebraesp.com.br

#### Rio Pequeno

Av. Rio Pequeno, 155  
Tel.: 11 3719.2311  
paeriopequeno@sebraesp.com.br

#### São Mateus

Rua Felice Buscaglia, 348  
Tel.: 11 2015.6366  
pasaomateus@sebraesp.com.br

#### Sapopemba

Av. Sapopemba, 2824  
Tel.: 11 2021.1110  
pasapopemba@sebraesp.com.br

#### Tremembé

Av. Maria Amália L. de Azevedo, 241  
Tel.: 11 2267.1003  
patremembe@sebraesp.com.br



## A FORÇA DAS MPEs NA ECONOMIA PAULISTA

ANDREA CALABI, SECRETÁRIO DE FAZENDA  
DO ESTADO DE SÃO PAULO

As micro e pequenas empresas são reconhecidamente os grandes empregadores no Brasil. Os pequenos negócios respondem por dois de cada três postos de trabalho no setor privado. Esse colchão de empregos é mantido graças à força de 27 milhões de pessoas que apostaram no empreendedorismo. Somente no estado de São Paulo, os dados mais recentes apontam o funcionamento de 1.872.006 pequenas empresas, não considerando nesse total o grupo de empreendimentos informais contabilizados pelo IBGE, que representa outros 2.580.000 pequenos negócios.

Esse fundamental papel na geração de emprego vem sendo ampliado na última década com a integração das MPEs ao processo produtivo. Elas não somente abrem oportunidades no mercado de trabalho, mas também participam ativamente do fornecimento de produtos e serviços às médias e grandes empresas. Essa sinergia aumenta a agilidade da produção e melhora a competitividade da economia nacional, permitindo maior foco de cada parceiro em seu nicho de negócio. É a relação “ganha-ganha”, na qual a cooperação entre pequenos empreendedores e as corporações proporciona benefícios para as duas partes. Com isso, a participação direta do segmento no PIB brasileiro está hoje em 20%, cerca de R\$ 700 bilhões.

Em São Paulo, o governo estadual reconhece a força e o impacto dos pequenos empreendedores na engrenagem da economia. Por isso, tem desenvolvido políticas para criar ambientes de negócios sustentáveis. O protagonismo da Desenvolve SP na oferta de crédito a juros baixos e prazos longos, nos últimos três anos, beneficiou mais de 750 empresas distribuídas em 180 municípios, ultrapassando o volume de 2 mil operações. A carteira abrange R\$ 1 bilhão e conta até com fundos garantidores

para avaliar créditos em instituições financeiras. Além do apoio com linhas de financiamento, há clara orientação na produção de conhecimento que atenda às necessidades das MPEs, isto é, o desenvolvimento de tecnologia e inovação pelos pesquisadores das universidades estaduais.

O foco na desburocratização é um incentivo claro à formalização dos empregos e dos negócios, abrindo assim novos mercados, como tem sido a experiência nas compras públicas. São inúmeros casos de municípios que passaram a comprar merenda escolar diretamente de produtores locais, assim como a fabricação de uniforme escolar ficou sob a responsabilidade de costureiras locais. É um ciclo que gera emprego, renda e desenvolvimento local, elevando o patamar da qualidade de vida da comunidade. No que se refere às compras do governo estadual, desde 2000, quando a Bolsa Eletrônica de Compras (BEC) começou a operar, foram adquiridos R\$ 17,5 bilhões em produtos e serviços e, desse total, R\$ 3,8 bilhões vieram de MPEs, o que representa 22% do total.

A crise de 2008 abriu um espaço importante para desenvolver e ampliar os pequenos negócios e hoje o Brasil se consolida como o quinto país do mundo em número de pequenas empresas porque soube tirar vantagem de um cenário adverso.

São Paulo avançou ao proporcionar um ambiente favorável aos micro e pequenos empreendedores e temos a oportunidade de liderar um processo ainda mais robusto de potencializar a participação do setor na economia. O empreendedorismo está no DNA de São Paulo, como sempre ressalta o governador Geraldo Alckmin. Afinal, é uma história de bandeirantes que romperam o Tratado de Tordesilhas, de imigrantes que vieram para cá e transformaram a pequenina Vila de Piratininga na terceira metrópole do mundo.



## Sua evolução a poucos cliques de distância

Você que trabalha tanto, provavelmente nunca pensou que o seu desenvolvimento poderia vir enquanto assiste a tudo de braços cruzados, mas é isso mesmo. Com os Vídeo-Cursos do SEBRAE-SP você desenvolve suas habilidades, evolui seus conhecimentos e se prepara para a competição do mercado.

ENTÃO O QUE ESTÁ ESPERANDO?

ACESSE AGORA MESMO [EAD.SEBRAESP.COM.BR](http://EAD.SEBRAESP.COM.BR)  
E VEJA A EVOLUÇÃO DA SUA EMPRESA PASSAR COMO UM FILME.



Sua empresa só cresceu porque você acreditou. E, em todos os momentos, o Sebrae sempre acreditou junto. Nadou com você contra a correnteza e comemorou cada conquista. Junto com você, a gente também vê que a sua empresa pode muito mais. Exportar, inovar e conquistar novos mercados em um planeta de oportunidades. Basta acreditar e continuar contando com um parceiro que também acredita.

# **EU ACREDITO**

**no meu esforço,  
no meu conhecimento,  
no meu poder de negociação,  
no impossível.**

**SEBRAE 40 ANOS.  
O NEGÓCIO É ACREDITAR.**



Rosa Eufrásio, proprietária do  
Restaurante Cabana do Lago, Palmas/TO.  
Acesse o QR code e assista ao vídeo.