

Conexão

ANO II - Nº 10 - SETEMBRO/OUTUBRO 2007

SEBRAE
SP

Entre as melhores

Produtores avançam na qualidade e
preparam-se para lançar uma nova
"grife" no mercado: a cachaça paulista

Tonéis de
armazenamento do
engenho Rio Verde, em
São José do Rio Pardo:
pronto para exportar

Lei Geral ganha
força na Assembléia

Os benefícios da
gestão ambiental

Pesquisa: um ótimo
semestre para as PMEs

Nossa Caixa oferece crédito diferenciado às pequenas empresas

**OS NEGÓCIOS DE PEQUENO PORTE
GERAM EMPREGO, MOVIMENTAM A
ECONOMIA, DISTRIBUEM RENDA E TÊM
UM PAPEL FUNDAMENTAL NO
DESENVOLVIMENTO DO BRASIL.**

**MUITOS EMPREENDEDORES NÃO AVALIAM
A DIMENSÃO DO VALOR DO SEU TRABALHO.**

**O SEBRAE-SP SABE E COMEMORA COM
VOCÊ O SEU DIA.**

**5 DE OUTUBRO
DIA DO EMPREENDEDOR**



Rede de desenvolvimento

Um importante evento tomou lugar dias atrás na sede do Sebrae-SP. Pela primeira vez na história da instituição recebemos a visita de três presidentes de Conselhos de Sebrae que também são presidentes das respectivas federações da agricultura de seus estados. São eles os senhores Almir Moraes Sá (Roraima), Ângelo Crema Marzola Junior (Tocantins) e Carlos Rivaci Sperotto (Rio Grande do Sul), que gentilmente aceitaram o convite formulado pelo presidente do Conselho do Sebrae-SP.


O objetivo da visita foi avaliarmos em conjunto as ações que cada estado está desenvolvendo para o fortalecimento do pequeno produtor agrícola e da pequena agroindústria. O resultado desse encontro não poderia ter sido mais profícuo.

Ações importantes foram alinhadas, ocorreram indicações de oportunidades de investimentos e troca de tecnologias que devem contribuir para dinamizar o agronegócio nos estados. Merecem também destaque o projeto de incubadora de agronegócios e as ações de fortalecimento das cadeias produtivas, com o objetivo de melhorar a qualidade dos produtos e do preço de comercialização, algo que temos proporcionado em São Paulo por meio do Sistema Agroindustrial Integrado (SAI).

Num mundo globalizado, em que nossos principais concorrentes muitas vezes se encontram a milhares de quilômetros de distância, até em outros países, a ação integrada, a troca de experiências, o associativismo, o cooperar para competir representam uma atitude primordial que se espera daqueles que têm os olhos e os objetivos voltados para o futuro.

Daí a importância da reunião que realizamos aqui em São Paulo. Esses encontros são fundamentais para a estruturação de redes de apoio e desenvolvimento, que abordam temas como tecnologia, transgenia, bioenergia, desenvolvimento socioambiental sustentável, preservação das riquezas naturais, segurança alimentar, respeito ao homem e às gerações futuras, que estão na pauta daqueles que pensam seriamente o agronegócio brasileiro.

Diante dos desafios que o mundo moderno nos apresenta, não podemos assumir posições sectárias. É necessário analisar as proposições tecnológicas à luz da ética e do conhecimento técnico. Trata-se de um tema grandioso e controverso, que impõe seriedade e responsabilidade em sua análise.

O Sebrae-SP, por meio do seu Conselho Deliberativo, sua Diretoria e seu corpo técnico, tem a dimensão dos desafios que o mundo moderno nos impõe e busca constantemente desenvolver ações de apoio aos pequenos negócios, alinhadas com as novas exigências de mercado, mas nunca sem perder a dimensão humana, razão última de todo o trabalho que realizamos. 



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

Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

- Federação da Agricultura do Estado de São Paulo – Faesp
Fábio de Salles Meirelles – Presidente
- Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – Fiesp
Paulo Antonio Skaf
- Associação Comercial de São Paulo
Alencar Burti
- Associação Nacional de PD&E das Empresas Inovadoras – Anpei
Celso Antonio Barbosa
- Banco Nossa Caixa S.A.
Jorge Luiz Ávila da Silva
- Federação do Comércio do Estado de São Paulo – Fecomercio-SP
Abram Szjaman
- Fundação Parque de Alta Tecnologia de São Carlos – Parqtec
Sylvio Goulart Rosa Júnior
- Instituto de Pesquisas Tecnológicas – IPT
Vahan Agopyan
- Secretaria de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento
Econômico do Estado de São Paulo
Alberto Goldman
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Luiz Otávio Gomes
- Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo – Sindibancos
Wilson Roberto Levorato
- Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal – Caixa
Augusto Bandejas Vargas
- Superintendência Estadual do Banco do Brasil – BB
Valmir Pedro Rossi
- Diretoria**
Diretor-superintendente
Ricardo Luiz Tortorella
- Diretores Operacionais**
José Milton Dallari Soares
Paulo Eduardo Stabile de Arruda

Conexão

Redação

Gerente de Comunicação: Davi Machado
Editora responsável: Eliane Santos (MTb 21.146)
Reportagem e redação: Beatriz Vieira,
Cinthia de Paula, Daniela Pita, Fabiana Iñarra e Patrícia Coutinho
Apoio: Cintia Soares Bernardes, Silmara Neves e Valéria Capitani
Fotografia: Arnaldo J. Oliveira e Vinícius Fonseca

Produção

CDN – Companhia de Notícias
Diretor: Gerson Penha
Editor-executivo: Ricardo Marques da Silva
Editor de arte: Renato Yakabe
Reportagem: Carolina Monteiro, Eduardo Ritschel,
Ligia Bazzotti, Marina Amaral e Telma Regina Alves
Fotografia: Agência Luz (Célio Mesias, Luiz Prado, Luludi,
Marcos Fernandes, Milton Mansilha e Rafael Hupsel)
Revisão: Marca-Texto Editorial
Periodicidade: bimestral
Tiragem: 20 mil exemplares
Cartas para: Comunicação Social – Rua Vergueiro, 1.117, 8º andar,
Paraíso, São Paulo, SP, CEP 01504-001, fax (11) 3177-4685
E-mail: ascom@sebraesp.com.br

Visite nosso portal: www.sebraesp.com.br

s u m á r i o



Vinícius Fonseca

Dirigentes do Sebrae de Tocantins, Rio Grande do Sul, São Paulo e Roraima

5 Mensagem da diretoria
É chegada a hora de aperfeiçoar a Lei Geral

6 Notas
Prêmio Prefeito Empreendedor: os exemplos dos municípios

9 Articulação
Presidentes do Sebrae de quatro estados reúnem-se em São Paulo

11 Lei Geral
Deputados paulistas querem ampliar os benefícios

14 Entrevista
Nossa Caixa divulga suas linhas de crédito para as MPEs

16 Cadeias produtivas
Produtores se organizam para mudar a imagem da cachaça artesanal fabricada no estado

21 Econegócios
Programa de Gestão Ambiental reduz custos das empresas

24 Sudoeste Paulista
Ação conjunta muda história de uma das regiões mais carentes do estado

26 Indicadores Sebrae-SP
Faturamento e emprego crescem no primeiro semestre

29 Alimentos Seguros
Em Santo André, festival valoriza comida de botequim

30 Dekassegui Empreendedor
Apoio para quem vem do Japão e quer se tornar empresário

33 Políticas públicas
Programa estimula a criação de ouvidorias no interior do estado



Dirivlogação

Tonéis de cachaça em São José do Rio Pardo: tão boa quanto as melhores



Milton Mansilha Luz

Área rural próxima a Itapeva: novas perspectivas de desenvolvimento

Lei Geral: 3 milhões de razões para comemorar

Temos visto na mídia muitos comentários sobre a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Muitas desses comentários são críticas oportunas e, seguramente, visam contribuir com seu aperfeiçoamento. Outros, nem tanto.


Certamente a Lei Geral necessita de aperfeiçoamentos e correções, mas um fato que passou despercebido pela mídia e por muita gente é que cresceu em 50% o número de empresas que passaram do antigo Simples Federal para o SuperSimples – ou seja, havia 2 milhões de micro e pequenas empresas participantes do Simples, hoje temos 3,2 milhões de empresas.

É um crescimento expressivo que mostra, no campo tributário, os benefícios da nova legislação. Mas a Lei Geral é muito mais do que tributação. Apenas quando implementada em sua íntegra por estados e municípios é que se terá a verdadeira dimensão dos benefícios nela incluídos.

Contudo, a Lei Geral não é perfeita, e nesses momentos nos vem à memória a imagem do grande brasileiro Ulysses Guimarães. O saudoso deputado federal foi presidente da Assembléia Nacional Constituinte durante o grande desafio de elaboração da nossa atual Constituição. Ao ouvir críticas à nova Constituição, Ulysses exultava os aspectos positivos da nova Carta Magna e nos lembrava que, se a Constituição de 1988 não era perfeita, ela representava um grande avanço. Cabia a nós, brasileiros, encontrar os caminhos para aperfeiçoá-la.

Acreditamos que as palavras de Ulysses, guardadas as devidas proporções, servem hoje para a Lei Geral. Ela traz grandes avanços, principalmente com relação à redução da burocracia para abertura, gestão e encerramento de empresas. Também amplia o acesso ao crédito e à tecnologia. Reúne num único documento fiscal tributos municipais, estaduais e federais. Cria possibilidades de verdadeiro acesso às compras governamentais, um mercado de R\$ 36 bilhões de reais.

Demos os primeiros passos, mas precisamos avançar mais. A maioria das pequenas empresas foi e será mais ainda beneficiada com a nova legislação, mas é inegável que alguns setores foram prejudicados. Outros ficaram de fora. Precisamos corrigir isso.

Temos ainda um longo caminho pela frente, que passa inclusive pela regulamentação da Lei Geral nos estados e municípios. Nesse desafio, propomos seguir o caminho indicado pelo “doutor” Ulysses: se temos uma Lei Geral que abriga imperfeições, é nosso dever cívico lutar para aperfeiçoá-la. Vamos fazê-lo com sobriedade, seriedade, diálogo, respeito e firmeza. 

Cresceu em 50% o número de empresas que passaram do antigo Simples Federal para o SuperSimples

NOTAS

Por Eliane Santos, com equipe Ascom e Carolina Monteiro

Cultura em foco

Cerca de 150 mil pessoas de todo Brasil participaram do maior passeio folclórico nacional, durante o 43º Festival de Folclore de Olímpia (Fefol), na região de São José do Rio Preto. Organizado pela Associação Olimpiense de Defesa do Folclore Brasileiro e pelo Instituto Brasileiro de Cultura Popular, o evento aconteceu de 4 a 12 de agosto e teve o apoio do Sebrae-SP, que participou no Pavilhão Turístico Cultural com uma mostra de artesanato cujo principal destaque foi a técnica do trançado estrela em palha de milho, resgatada pelo Núcleo de Artesanato da entidade. Outro destaque dessa edição foi a homenagem ao estado de Minas Gerais, que participou num área de 500 m², com exposição de turismo, artesanato e agronegócios.

Segundo o gerente do Sebrae-SP em São José do Rio Preto, Arthur Achoa, o festival teve um impacto positivo direto nos pequenos empreendimentos da cidade: "Por exemplo, os empresários do núcleo Sabor & Qualidade, capacitados pelo Sebrae-SP, estavam presentes numa das praças de alimentação do Fefol". Durante a semana, cerca de 70 grupos folclóricos e parafolclóricos se apresentaram no evento.



A tradicional homenagem ao folclore movimentou Olímpia durante nove dias e teve impacto positivo sobre os pequenos empreendimentos da cidade

Fotos: Arnaldo J. Oliveira

Começa a corrida empreendedora

Falta pouco para que o país conheça o que de melhor vem sendo feito nos municípios brasileiros em benefício do ambiente empreendedor. Em São Paulo, mais de 200 prefeituras e subprefeituras (da capital) se inscreveram no Prêmio Prefeito Empreendedor Mario Covas, iniciativa que reconhece, valoriza e divulga as cidades que acreditam no potencial dos pequenos negócios para gerar renda, empregos e desenvolvimento local. Cada projeto apresentado abrangeu até dez ações de estímulo ao crescimento sustentável das MPEs, por



meio de obras de infra-estrutura, incentivos fiscais, desburocratização, facilidades de crédito e outras políticas de apoio ao segmento,

Nesta edição do Prêmio, os prefeitos concorrem nas seguintes categorias: "Um prefeito vencedor", "Desburocratização e desoneração tributária", "Acesso ao crédito", "Compras governamentais", "Formalização de MPEs e "Utilização de royalties para o desenvolvimento municipal". Os vencedores paulistas serão conhecidos no início de 2008, em cerimônia realizada pelo Sebrae-SP.



Manacá em Flor

Nos últimos seis anos, cerca de 7,5 mil líderes de 268 cidades do estado de São Paulo (41% do total) participaram de ações do programa de Formação de Lideranças Públicas, realizado pelo Sebrae-SP com o objetivo de desenvolver o ambiente empreendedor saudável. Parte destas experiências está relatada no livro *Manacá em Flor*, lançado no último 15 de agosto, na sede da entidade.



JEPP: educação para a vida

“Queremos preparar nossos alunos para a vida.” Essa frase da coordenadora pedagógica da Escola Municipal de Ensino Fundamental Moacyr de Freitas, em Novo Horizonte, resume o objetivo da prefeitura de investir na implantação do programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP).

O estabelecimento de ensino é um dos quatro da rede pública que receberam o programa destinado a estimular o desenvolvimento de

atitudes empreendedoras e que leva, de forma lúdica e divertida, as crianças a pensar e agir como empresários. Cerca de 560 alunos e 54 professores passaram pela capacitação do programa.

“A educação é prioridade em nosso município, mas queremos qualidade no ensino e principalmente uma expectativa positiva para nossas crianças. Esse programa é uma inovação para nossas escolas”, afirma Paulo Magri, secretário de Educação do município.



Fotos: Arnaldo J. Oliveira

Alunos das escolas municipais de Novo Horizonte aproximam-se do ambiente de negócios e criam alternativas para o futuro profissional

Expansão da Tecnologia

O Sebrae-SP vai ampliar e fortalecer o programa de incubadoras de empresas. Com esse objetivo, lançou recentemente o Edital de Seleção de Projetos de Incubadoras. De acordo com Marcelo Dini, gerente de Inovação e Acesso à Tecnologia da entidade, o edital vai possibilitar o encaminhamento de projetos de desenvolvimento de novas incubadoras – e manutenção das atuais – por parte de prefeituras, federações e associações empresariais, instituições, universidades, parques e institutos tecnológicos. Os recursos iniciais são da ordem de R\$ 12 milhões.

Hoje o Sebrae-SP apóia 79 incubadoras, com 900 empresas que geram 3 mil empregos diretos. O portal da entidade (www.sebraesp.com.br) traz mais informações sobre o edital.



Arnaldo J. Oliveira

Inauguração do PAE de Mirassol: rede chega a 116 postos

Rede de atendimento

Por meio de parceria entre prefeituras, entidades empresariais do comércio, da indústria e da agricultura e institutos de ensino, a rede de Postos Sebrae de Atendimento ao Empreendedor (PAEs) chegou a 116 unidades. Em Presidente Epitácio, na região de Presidente Prudente; Birigüi, na região de Araçatuba, e Mirassol, próximo a São José do Rio Preto, estão os mais novos PAEs.

Até o final de 2009, a rede deve chegar a 150 postos. Além dos serviços destinados ao empreendedor, o gerente do Sebrae-SP em Araçatuba, Ricardo Covello, lembra que, com o posto, será possível articular, identificar, propor e elaborar ações em prol do desenvolvimento local.



Agronegócio em alta

Os pequenos produtores da região de Franca foram beneficiados com a recente renovação da parceria entre Sebrae-SP, a Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo e a Uniata-Franca, para continuidade do programa SAI (Sistema Agroindustrial Integrado) nos próximos 12 meses. Em cerimônia realizada no Parque de Exposições Fernando Costa, o presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Fábio Meirelles, lembrou que o SAI é responsável por desenvolver no homem do campo a mentalidade da produtividade e do empreendedorismo.

No último ano, o Sistema contabilizou a realização de 33 mil atendimentos, 4 mil horas de capacitações, formação de 75 grupos, associações e cooperativas de produtores de 19 municípios da região. De acordo com o diretor técnico do Sebrae-SP, Paulo Arruda, o programa está consolidado em todas as regiões do estado e já atendeu cerca de 400 mil pequenos produtores.

Foto: Divulgação



Fábio Meirelles (acima), do Sebrae-SP, fala aos empresários rurais e lideranças de Franca: SAI desenvolve a mentalidade da produtividade e do empreendedorismo

Qualidade total

Mogi das Cruzes recebeu o projeto piloto do programa de capacitação do homem do campo – o QT Rural. Inédito no estado, o curso Qualidade Total Rural levou a 13 produtores de flores e hortaliças 100 horas de aulas sobre conceitos e práticas de qualidade, visando à redução de custos, aumento da produtividade e melhoria da qualidade de vida. “Gostei muito do curso e o indico a todos os agricultores que querem melhorar. Observei mudanças importantes”, comemora o produtor de flores Milton Kazuo.



Produtores de flores de Mogi das Cruzes: rumo à qualidade total

Nota Fiscal Paulista

As micro e pequenas empresas paulistas que aderiram ao SuperSimples também serão beneficiadas com os créditos relativos ao ICMS previstos no projeto da Nota Fiscal Paulista, por meio eletrônico, implantado em 1º de outubro. A medida está integrada ao Programa de Estímulo à Cidadania Fiscal do Estado de São Paulo, sancionado em 28 de agosto pelo governador José Serra, e prevê a devolução de 30% do ICMS recolhido mensalmente por estabelecimento comercial aos consumidores identificados pelo CPF ou CNPJ no momento da compra.

O diretor-superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, explicou: “As

micro e pequenas empresas podem ganhar duas vezes. A primeira vez quando compra, com redução de 30% do ICMS, uma quantia importante num momento em que o peso da carga tributária para o segmento é muito alta. E a empresa também ganha quando vender, no momento em que pode ter um ordenamento mais fácil, com redução da burocracia, da contabilidade, da dificuldade de gerir o negócio. A nota fiscal eletrônica vai trazer mais facilidades na gestão: redução de custo e de carga tributária.”

A implantação do projeto será gradativa, começando pelo setor de restaurantes, e deve beneficiar todas as categorias até meados de 2008. A expectativa é de que 750 mil estabelecimentos se ajustem à nova sistemática.

Presidentes do Sebrae discutem agropecuária

Boas experiências e oportunidades de sinergia identificadas como ponto de partida para construção de políticas públicas para beneficiar pequenos produtores rurais: esse foi o saldo positivo do encontro dos presidentes dos Conselhos Deliberativos do Sebrae de quatro estados, em 15 de agosto, na sede da entidade em São Paulo. Ângelo Crema Marzola Junior (Tocantins), Carlos Rivaci Sperotto (Rio Grande do Sul) e Almir Moraes Sá (Roraima) também presidem das Federações de Agricultura de seus estados e foram convidados por Fábio de Salles Meirelles,

Propostas de políticas públicas para empreendedores e produtores agrícolas nascem de encontro de presidentes de Conselhos Deliberativos dos Sebraes de São Paulo, Rio Grande do Sul, Tocantins e Roraima

presidente do Conselho do Sebrae-SP, da Confederação Nacional de Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e do Sistema Faesp-Senar-AR/SP.

Além de uma análise nacional do desempenho da agricultura, cada dirigente apresentou os projetos locais desenvolvidos em benefício dos pequenos produtores agrícolas e identificou oportunidades de implantar as iniciativas em outros estados. “O encontro foi muito rico e nos estimulou a desenhar políticas públicas a partir das boas práticas reconhecidas em cada estado”, disse Meirelles.

Fotos Vinícius Fonseca



Reunidos em São Paulo, dirigentes da entidade em quatro estados analisam políticas públicas para beneficiar pequenos produtores rurais



A partir da esquerda: Ângelo Marzola (Tocantins), Carlos Sperotto (Rio Grande do Sul), Fábio Meirelles (São Paulo) e Moraes Sá (Roraima) debatem políticas de ação para pequenos produtores rurais

Carlos Sperotto ressaltou os projetos voltados para a cadeia produtiva no Rio Grande do Sul, com destaque para o trabalho de certificação regional e de identificação de procedência da carne bovina, vinho, arroz e cachaça. “Queremos ampliar o conceito de ‘butique agrícola’, agregando valor aos produtos”, disse.

Fábio Meirelles apresentou detalhes do Sistema Agroindustrial Integrado (SAI) e das incubadoras de agronegócios. “Nosso foco também está no fortalecimento das cadeias produtivas”, explicou o presidente do Conselho do Sebrae-SP.

Parcerias entre estados – “Com ferrovia e hidrovia, temos uma das melhores estruturas logís-

“O encontro foi muito rico e nos estimulou a desenhar políticas públicas a partir das boas práticas reconhecidas em cada estado”

Fábio Meirelles, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP


ticas do Brasil, o que significa um importante potencial de desenvolvimento de Tocantins”, destacou Ângelo Marzola Junior. O presidente do Sebrae-TO quer levar para o estado as tecnologias agrícolas adotadas em São Paulo e no Rio Grande do Sul. “Também queremos estimular os empresários a apostar em Tocantins. Estamos prontos para receber investimentos”, completou.

A construção de parcerias tecnológicas com o Sul e o Sudeste para o desenvolvimento agrícola

de Roraima também foi o desafio apresentado por Almir Sá. Ele anunciou um projeto desenvolvido com a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), para introduzir a criação da ovelha barriga-negra, de melhor adaptação às características ambientais locais.

A produção a partir dos recursos das florestas existentes no estado também é uma das prioridades de Roraima. “Identificamos cerca de 200 essências de origem vegetal que podem ser utilizadas pela indústrias farmacêutica e de cosméticos. O extrativismo é uma área promissora para receber investimentos”, disse Almir Sá.

O encontro no Sebrae-SP foi avaliado por todos como muito produtivo, especialmente pela possibilidade de troca de informações. O compromisso de todos é ampliar o diálogo para definir ações que possam ajudar pequenos empreendedores.

Algumas diretrizes foram ressaltadas como prioritárias para o avanço dos trabalhos. “Não podemos pensar agricultura sem pensar em sustentabilidade. Precisamos gerar desenvolvimento, mas sem agredir o meio ambiente”, orientou Fábio Meirelles. “Também não podemos ficar de fora da questão dos transgênicos. A análise sobre seu desenvolvimento deve ser técnica”, completou Meirelles. 

Por Eduardo Ritschel
Colaborou: Davi Machado

Assembléia legislativa promove audiências públicas em oito cidades

Ao longo de dois meses, até 30 de novembro, a Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo vai promover um amplo debate sobre a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, com ênfase na necessidade de regulamentação da legislação nos municípios. Capitaneadas pela Frente Parlamentar de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, oito audiências públicas serão realizadas em cidades estrategicamente localizadas no interior do estado, quando representantes do Executivo, vereadores e lideranças empresariais e da sociedade terão a oportunidade de avaliar o que deve ser feito para promover um ambiente propício ao crescimento da renda e do emprego, com base no apoio à economia local (veja a agenda na página 13).

“O grande desafio do Legislativo paulista é conseguir criar um ambiente favorável às micro e pequenas empresas. Temos de buscar, todos os dias, não só alíquotas justas, mas sobretudo a simplificação dos processos e a redução da burocracia. Precisamos eliminar tudo que crie obstáculos burocráticos, para que o empreendedor cuide apenas do seu negócio, sobreviva e gere empregos”, afirma o deputado Marco Bertaiolli, um dos coordenadores da Frente, ao lado dos parlamentares Vicente Cândido e Baleia Rossi.

*Frente Parlamentar
leva debate sobre a
Lei Geral ao interior
do estado e estimula
a regulamentação no
âmbito municipal*

Bertaiolli lembra que começou sua vida profissional como empreendedor, por isso conhece bem os problemas enfrentados pelas micro e pequenas empresas: “Sou vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo e tenho um compromisso com o segmento”. O deputado destaca, em particular, o consenso que se criou em torno da Lei Geral: “Faço questão de

reforçar a importância dessa união da Assembléia com o governo do estado e a sociedade civil, por meio de suas entidades representativas, tendo à frente o Sebrae-SP. Juntos, vamos atingir nosso principal objetivo, que é a simplificação da vida do empreendedor brasileiro”, afirma.

A agenda da Frente Parlamentar de Apoio às Micro e Pequenas Empresas se iniciou em 5 de outubro, no Palácio dos Bandeirantes, quando o secretário estadual do Emprego e Relações do Trabalho, Guilherme Afif Domingos, apresentou o projeto de regulamentação da lei estadual.

Marco regulatório – A regulamentação da Lei Geral em São Paulo, com o estabelecimento de um marco regulatório para



Vaz de Lima, presidente da Assembléia: expectativa de crescimento da renda e do emprego no estado

LEI GERAL DAS MPES

o segmento, corrigirá o que o deputado Vicente Cândido classifica como uma “esquizofrenia” existente no estado. Ele diz que, embora seja responsável por 35% do PIB brasileiro e possua o maior parque tecnológico da América Latina e as fontes de conhecimento e de saber mais avançadas do país, os empreendedores de São Paulo ainda carecem de atenção do poder público. “Apesar dessa relevância na economia nacional, nunca tivemos aqui, por exemplo, uma Secretaria da Indústria e do Comércio. A ausência de uma política industrial no Brasil é, em grande parte, consequência do descaso histórico do nosso estado, que sempre foi negligente com a atividade empresarial. O nosso trabalho será sensibilizar o poder público para isso e, a partir daí, ampliar os benefícios já concedidos pela Lei Geral”, afirma Vicente Cândido.

O presidente da Assembleia, deputado Vaz de Lima, promete rapidez na tramitação da regulamentação da lei. “Nós nos antecipamos, criando a Frente, e agora estamos esperando para saber o que o governo estadual está pen-



Deputado Marco Bertaiolli: maior desafio será criar um ambiente favorável às MPES

sando fazer, a fim de encaminhar o projeto com os devidos ajustes para votação”, diz.

Iniciativas como a redução da burocracia na abertura e no encerramento de empresas, diminuição da carga tributária, acesso ao crédito e maior participação nas compras públicas são alguns dos itens que, segundo Vaz de Lima, estarão em destaque na regulamentação da lei estadual. “Uma de nossas preocupações é o alto nível de informalidade. Se criarmos incentivos para que as cerca de 600 mil empresas informais hoje existentes entrem no mercado formal, o estado como

um todo será beneficiado. Com o aumento do emprego, teremos também o crescimento da massa salarial e do consumo. Isso, em última instância, resultará em maior arrecadação tributária”, acrescenta o deputado.

Dupla prioridade – Para o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, dois dos itens citados por Vaz de Lima devem realmente estar no foco das audiências públicas: “Avançamos muitos nos últimos meses, no capítulo tributário, por exemplo, e agora é a hora de tratar da redução da burocracia e das compras governamentais nos municípios. São questões de fundamental importância, que podem decidir o sucesso ou o fracasso na criação de um novo ambiente para as micro e pequenas empresas, em que haja valorização dos produtos regionais, mais concorrência, mais emprego e desenvolvimento sustentado local”.

Segundo Tortorella, as audiências públicas no interior do estado têm dois objetivos principais: levar informações às lideranças nos municípios e colher subsídios para que, no âmbito do estado, a regulamentação da Lei Geral se realize de forma harmônica com as características de cada região. “De fato, é a instância local que pode ou não transformar uma sociedade e a ambiência em que as micro e pequenas empresas vivem. No nível federal houve avanços significativos nos últimos dias, como o decreto de compras

“Uma de nossas preocupações é o alto nível de informalidade. Se criarmos incentivos para que as cerca de 600 mil empresas informais hoje existentes entrem no mercado formal, o estado como um todo será beneficiado

Deputado Vaz de Lima, Presidente da Assembleia Legislativa de São Paulo

“Somos diversos parceiros com o mesmo objetivo: permitir que a nossa sociedade efetivamente se transforme, graças a uma boa regulamentação da Lei Geral no municípios, e fomenta o empreendedorismo e uma ambiência melhor para as MPEs”

Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP



Luahndi/Luz

governamentais, as decisões e regulamentações do Simples Nacional e o período das inscrições e adequação da empresas. Ou seja, o processo evoluiu bastante no capítulo de regulamentação federal. Agora, começa o debate para a regulamentação no estado e nos municípios, para complementar efetivamente o trabalho”.

Situando o Sebrae-SP como um dos cerca de 20 parceiros que se uniram nessa empreitada, Tortorella afirma: “A Frente está apoiando a regulamentação no estado e vai, junto conosco, trabalhar para que os municípios se mobilizem e consigam regulamentar a lei ainda em 2007”.

Um passo à frente – O deputado Marco Bertaiolli também tem essa expectativa e afirma que o estado deve avançar em relação ao texto proposto pela Lei Geral federal. Um dos pontos que merecem ajustes é o que estabelece a destinação de 20% dos fundos dos institutos de pesquisa para a aplicação em programas de desenvolvimento e inovação de micro e pequenas

empresas. “Trabalharemos para ampliar esse patamar até 30% ou 40%”, afirma Vicente Cândido. A preferência na contratação de pequenos empreendimentos por órgãos públicos é outro ponto que poderá ser revisto.

Políticas regionais – O secretário estadual do Emprego e Relações do Trabalho, Guilherme Afif Domingos – um dos responsáveis pela regulamentação da lei no

estado –, afirma que a intenção do governo paulista é “facilitar a vida do empreendedor e reduzir o custo do serviço público para o cidadão”. Ele destaca a criação de políticas regionais que beneficiem os pequenos negócios: “Esse é um campo em que pretendemos inovar. Estamos propondo, por exemplo, que a administração estadual descentralize parte das compras públicas para beneficiar as MPEs da região dos órgãos licitantes. Também queremos ampliar as possibilidades de crédito às MPEs e abrir as pesquisas das universidades para os empresários”.

Na área de desenvolvimento tecnológico, Afif promete: “A política de apoio à inovação da gestão e dos produtos das MPEs é uma das medidas que farão a diferença na legislação paulista. As universidades e as entidades de pesquisa e desenvolvimento terão de gastar parte de seus recursos com medidas de apoio às empresas”.

Agenda das audiências públicas

- ✓ 11 de outubro: Registro
- ✓ 15 de outubro: São Carlos
- ✓ 19 de outubro: Votuporanga
- ✓ 22 de outubro: Araçatuba
- ✓ 26 de outubro: Guaratinguetá
- ✓ 9 de novembro: Ribeirão Preto
- ✓ 23 de novembro: Marília
- ✓ 30 de novembro: Mogi das Cruzes

Programação sujeita a alterações; para confirmar ligue 0800-7280202, gratuitamente.

Por Telma Regina Alves e Ricardo Marques da Silva
Colaborou: Patrícia Coutinho

Sobra crédito, falta organizar a demanda

Presidente da Nossa Caixa anuncia parceria com o Sebrae-SP para ampliar a divulgação das linhas de crédito diferenciadas já disponíveis

O capítulo 9º da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, no artigo 58, estabelece que os bancos comerciais públicos devem manter linhas de crédito específicas para o segmento, “devendo o montante disponível e suas condições de acesso ser expressos nos respectivos orçamentos e amplamente divulgados”. Para Milton Luiz de Melo Santos, presidente da Nossa Caixa, esse item da lei não seria necessário. “Dinheiro para emprestar é o que não falta”, afirma, lembrando que uma norma do Conselho Monetário Nacional e do Banco Central já determinava que um percentual dos depósitos à vista do banco deve ser alocado às micro e pequenas empresas (MPEs). “Porém, apesar da existência dessa regra, e apesar de toda a determinação e vontade em aplicar esses recursos, não conseguimos emprestar o total disponível, por falta de demanda do segmento”, explica.

Santos acredita que há desconhecimento da parte dos empresários em relação à oferta das linhas de crédito da Nossa Caixa. “Esse é um dos motivos pelos quais estamos construindo uma parceria com o Sebrae-SP, que nos ajudará a identificar os empresários interessados, a analisar suas necessidades de crédito e, a

“É evidente que eu defendo a importância dos programas de incentivo às MPEs, que são intensivas em mão-de-obra, o segmento que mais emprega no país”



Fotos: Divulgação

MILTON LUIZ DE MELO SANTOS
Presidente da Nossa Caixa

partir daí, trazer para nós essas demandas organizadas”, diz.

• **Conexão** – *Como a Nossa Caixa está se adaptando ao capítulo da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas que prevê o estímulo ao crédito e à capitalização do segmento?*

Milton Luiz de Melo Santos – Pela minha própria formação como economista na Universidade de Brasília, onde predomina o pensamento liberal, acho que o dirigismo por parte do Estado muitas vezes leva a distorções. Nessa questão de tornar obrigatória a alocação de crédito para as MPEs, penso que a melhor coisa que há para incentivar o segmento é ter uma economia estabilizada e um sistema de regras que dê condições de investimento para as empresas num horizonte de tempo previsível. Então eu defendo muito mais que se trabalhe no sentido de ter uma economia organizada e re-

gras bastante claras e seguras em relação à aplicação do capital e o seu retorno do que propriamente essa obrigatoriedade.

• **Conexão** – Hoje, contudo, a economia parece estabilizada.

Santos – Sim, e nessa situação eu entendo que a alocação de recursos para as atividades produtivas dá-se com naturalidade, porque os bancos precisam fazer receita para pagar seus custos de captação, e essa receita advém do crédito. Mas é evidente que eu defendo a importância

dos programas de incentivo às MPEs, que são intensivas em mão-de-obra, o segmento que mais emprega no país, assim como defendo regras mais claras, menor carga tributária e simplificação dos processos, para desonerar o empreendedor. Eu mesmo já fui dono de um pequeno negócio, um escritório de consultoria, e ficava perplexo com a quantidade de encargos, impostos e exigências que eu tinha de cumprir para desenvolver o meu trabalho, o que acabou me levando a fechar a empresa.

• **Conexão** – O que há de específico para as micro e pequenas empresas na Nossa Caixa?

Santos – Oferecemos, por exemplo, o Programa de Crédito Empresarial, com juros menores, a partir de 1,9% ao mês. Essa linha nasceu a partir de um acordo com as principais federações e sindicatos do estado. No entanto, talvez porque essas empresas não estejam suficientemente organizadas, o fato é que há recursos sobrando. Temos dinheiro para emprestar às micro e pequenas empresas, para investimento e capital de giro, mas não há demanda. A burocracia também foi reduzida, em relação à garantia e ao aval exigidos para os empréstimos.

• **Conexão** – Pode ser que muitos empresários não saibam disso.

Santos – Sim, talvez falte divulgação para que essas linhas sejam mais conhecidas. Para tentar aumentar essa captação, estamos construindo uma parceria com o Sebrae-SP, que é a entidade mais próxima desse segmento. Queremos buscar, por exemplo, oportunidades nos Arranjos Produtivos Locais, nas regiões com vocação empresarial em setores como calçados, artesanato, confecção ou cerâmica. Hoje, 83,3% das empresas presentes no portfólio da Nossa Caixa faturam menos de R\$ 1 milhão. Então, já temos esse público, só que ele precisa ser melhor trabalhado. ◆

Linhas de crédito da Nossa Caixa

Programa Crédito Empresarial

Para empresas afiliadas a associações e sindicato, com taxas a partir de 1,9% ao mês.

Capital de giro

Empréstimo com liberação imediata e possibilidade de pagamento parcelado em até 24 meses; juros de acordo com a garantia apresentada.

Crédito eletrônico pessoa jurídica

Empréstimo pré-aprovado, com retorno parcelado.

Giro Fácil

Crédito de R\$ 500 a R\$ 10 mil para MPEs, com carência de até 90 dias para pagamento da primeira parcela; taxa a partir de 2% ao mês.

Desconto de duplicatas e cheques pré-datados

Prazo de até 180 dias, com possibilidade de utilização de transmissão eletrônica de dados; taxas a partir de 2,4%.

• Saiba mais sobre essas e outras linhas de crédito no site www.nossacaixa.com.br



Por Ricardo Marques da Silva
Colaborou: Eliane Santos

Cachaça paulista,

Produtores paulistas de cachaça de alambique avançam na qualidade, formalizam-se e preparam ofensiva de marketing para conquistar mercado

O estado de São Paulo produz quase a metade dos 1,3 bilhão de litros de cachaça comercializados anualmente no Brasil – e essa informação não surpreende ninguém. Mas pouca gente sabe que, quando se trata de cachaça de alambique, o estado com a economia mais forte do país nem sequer aparece no ranking dos maiores produtores, superado de longe por Minas Gerais, Bahia, Paraíba, Espírito Santo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul.

Os produtores de São Paulo não se conformam com essa situação e trabalham para recuperar o tempo perdido, depois de provar que sabem fazer uma bebida que não deve nada às melhores do país. Numa espécie de rito de passagem, querem, sobretudo, mostrar aos consumidores que existe uma nova “grife” no mercado: a cachaça paulista, um destilado nobre, capaz de agradar aos paladares mais exigentes e em condições de conquistar o mundo.

O objetivo é ambicioso, mas sustenta-se em um trabalho que se desenvolve a passos largos nos últimos anos, apoiado por uma sólida rede de parcerias que envolve desde pequenas associações regionais até órgãos dos governos federal e estadual e entidades como o Sebrae-SP. O esforço se justifica. Segundo a Associação Brasileira de Bebidas (Abrabe), a cachaça brasileira já conquistou o terceiro lugar entre os destilados mais consumidos no mundo. Cerca de 30 mil produtores proporcionam 400 mil empregos diretos e fabricam mais de 5 mil marcas, cujas vendas somam, anualmente, acima de R\$ 1,2 bilhão. As exportações ainda apresentam números tímidos, em torno de 15 milhões de litros anuais, mas crescem em média 10% ao ano, o que revela o imenso potencial de expansão internacional. Por enquanto, as cachaças artesanais detêm uma fatia de pouco mais de 23% do mercado, com produção anual de 300 milhões de litros, ainda segundo a Abrabe – outras entidades divulgam números maiores. De qualquer modo, são estatísticas que não revelam o volume real da produção, por um motivo simples: a maior parte dos produtores de cachaça artesanal ainda se mantém na informalidade, seja por falta de informações, seja por receio de enfrentar a elevada carga tributária que incide sobre o setor.

sim senhor!

Explica-se, portanto, por que a formalização dos pequenos produtores figura como prioridade das entidades que trabalham para valorizar a cachaça artesanal paulista e criar uma nova imagem para sua divulgação. “O primeiro passo é proporcionar a informação capaz de estimular a formalização e a adequação às normas do Ministério da Agricultura, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e de outros órgãos oficiais”, esclarece Ana Lúcia Frezzatti Santiago, coordenadora estadual da cadeia da cachaça no âmbito da Unidade Organizacional de Desenvolvimento Territorial (UODT) do Sebrae-SP. “Com parceiros fortes, estamos desenvolvendo uma série de projetos para os produtores de cachaça de alambique, mas antes de mais nada eles precisam se legalizar

O mapa da cachaça paulista



e, se possível, criar associações ou cooperativas”, acrescenta.

O apoio do Sebrae-SP, segundo Ana Lúcia, começa com um levantamento detalhado dos produtores de cada região do estado, seguido da aplicação de um diagnóstico das condições em que cada um deles atua. “Agora o Sebrae-SP está trabalhando por projetos. De dois anos para cá, completamos

os diagnósticos em doze regiões, o que possibilitou a identificação de quase 200 produtores, porteira a porteira. Hoje, o Sebrae-SP sabe quem são eles, onde estão, qual é a situação de cada um e quais são as suas demandas específicas e seu potencial”, explica Ana Lúcia.



Maurício Claret/Luz



Divulgação

Ana Lúcia Santiago, do Sebrae-SP (acima); à direita, Paulo Duarte Ferreira e Roberto Rocha, que produzem, a Tamanduá, única cachaça paulista que pode ostentar no rótulo o selo de qualidade do Inmetro

CADEIAS PRODUTIVAS

Em 2007, os técnicos e gestores do Sebrae-SP estão desenvolvendo o projeto Arregimentar e Construir, que consiste na elaboração, com base nos diagnósticos, de uma estratégia com metodologia estadual. O projeto Articular, por sua vez, envolve os contatos com os parceiros e a arregimentação dos produtores, para construção dos projetos regionais. “Em agosto, iniciamos o projeto Aplicar, para a implantação dos programas regionais em algumas localidades, como Bauru, Ourinhos, São João da Boa Vista e Ribeirão Preto”, conta Ana Lúcia. Em 2008, segundo a coordenadora, o projeto se

concentrará na promoção e no fortalecimento da cachaça paulista, com ações de marketing.

Prontos para exportar – Paralelamente a esse trabalho, o Sebrae-SP realizou também a Avaliação de Potencial para Mercado Internacional, um diagnóstico dirigido a produtores que já se encontram em estágio mais avançado de organização e qualidade. Ainda neste ano, esses fabricantes, que representam apenas 8,5% do total diagnosticado, deverão integrar um grupo de exportação que a entidade e seus parceiros estão organizando.

Entre esses produtores avançados estão empreendedores como Paulo Duarte Ferreira, cuja cachaça é a única no estado de São Paulo a ostentar no rótulo o ambicionado selo de qualidade do Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro). Com alambique instalado em Olímpia, região de São José do Rio Preto, Ferreira, com o sócio Roberto Rocha, fabrica a Tamanduá que já foi degustada na Europa e começará a ser exportada neste ano.

“Estamos namorando essa possibilidade, e será apenas questão de tempo”, afirma Ferreira, que destila cerca de 120

Como no tempo dos avós



Fotos: Thiago Bernardes/Luz

Neno mantém-se fiel à tradição: sozinho, ele planta e colhe a cana, prepara a fermentação e cuida da alambicagem, gota a gota, como faziam o avô Luigi, desde 1932, e o pai, Adolfo – mais artesanal, impossível. Neno, apelido de Antônio Sérgio Campanari, é o exemplo perfeito de uma parcela de produtores paulistas que atingiram um alto nível de qualidade, mas ainda batalham para se formalizar.

Presidente da Associação dos Produtores de Cachaça de Monte Alegre do Sul e Região (Aprocamas), que reúne onze fabricantes, Neno destila 1.200 litros por mês da Campanari, cachaça que já conquistou quase todos os prêmios possíveis, a começar pela medalha de ouro no V Brazilian Meeting on Chemistry of Food and Beverage, em 2004. Em 2006, nesse mesmo concurso, que reúne especialistas internacionais no Instituto de Química da Universidade de São Carlos, a Campanari ficou com a medalha de prata. “Minha cachaça avançou muito em qualidade, desde que comecei a aplicar as informações que recebi do pessoal do Sebrae-SP, nos cursos e nas oficinas. Sempre estamos em evolução e, pelo que o povo fala, a minha cachaça não perde para as de Minas”, afirma.

A prioridade atual da Aprocamas, segundo Neno, é consolidar o *blend* Obirici, resultante das cachaças produzidas pelos associados, e acelerar o processo de legalização dos alambiques.





Thiago Bernardes/Luz

Hugo Benedini e Gabriela, de Ribeirão Preto: cachaça que tem o nome da filha ganhou espaço nas prateleiras dos grandes supermercados

mil litros de Tamanduá por ano, já mandou amostras de sua cachaça para Alemanha, Itália e Estados Unidos e se diz preparado para encarar o mercado externo. “Existem no estado cerca de 10 mil engenhos, muitos fabricando cachaça de excepcional qualidade. O que falta é passar essa idéia ao público”, acrescenta.

Ele emprega oito pessoas na época de corte da cana, mas reclama que faltam políticas públicas para o pequeno produtor: “Somos tratados da mesma maneira que as grandes indústrias. Acho que o governo do estado precisa conceder tratamento tributário diferenciado aos pequenos produtores”, sugere Ferreira, que comercializa a Tamanduá em locais diferenciados, como o Mercado Central de São Paulo.

Nas gôndolas – A diversificação dos pontos-de-venda é também uma das estratégias de Hugo Evaristo Benedini, que a cada

safrinha produz 100 mil litros de Gabriela, outra cachaça que já se aventurou em países europeus, apoiada em um diferencial: “Conseguimos a certificação orgânica na União Européia e nos Estados Unidos”, diz Benedini, que preside a Associação dos Produtores de Cachaça da Alta Mogiana (Asprocam).

Segundo Marcelo Montagna, gestor do programa no Escritório Regional do Sebrae-SP em Ribeirão Preto, a Asprocam avançou muito nos últimos dois anos: “Hoje, grande parte dos 20 produtores da associação está legalizada e desenvolvem uma marca própria, a Carro de Boi, um *blend* de 13 engenhos. Hoje, o projeto está baseado no fortalecimento dessa marca, com plano de marketing, adequação de melhoria de qualidade e outros aspectos técnicos. A idéia é colocar a Carro de Boi no mercado interno, mas já vislumbrando o mercado externo”, explica.

A Gabriela, por sua vez, já está nas gôndolas do Wal-Mart e do Pão de Açúcar e em lojas da capital de São Paulo. Mas Benedini enxerga mais longe: o mercado externo. Aos 64 anos, ele delegou à filha Gabriela a direção comercial da empresa, que produz 100 mil litros por ano.

“Já mandamos remessas para o Reino Unido e participamos da Anuga, feira de alimentos e bebidas que acontece em Colônia, na Alemanha. Temos também representantes na Bélgica e na Índia”, informa Gabriela.

Hugo Benedini afirma que todo o esforço requerido para a legalização de sua empresa valeu a pena: “Deu trabalho, mas a gente tem de persistir, porque o resultado compensa”.

Normas técnicas – O engenheiro agrônomo Maximiliano Miura, responsável pelo grupo da cachaça na Coordenadoria de Desenvolvimento dos Agrone-



Alambiques do engenho Rio Verde, de Fábio Yoshida de Moraes, que produz três marcas de cachaça (abaixo) em São José do Rio Pardo: em busca da certificação do Inmetro




gócios (Codeagro), da Secretaria Estadual de Agricultura e Abastecimento, concorda: o produtor só se beneficia com a formalização. “Um dos gargalos do setor é a informalidade, embora a situação esteja melhorando. Hoje, temos uma oferta maior de marcas de qualidade, e o mercado está sensível à diferença”, afirma.

A Codeagro criou o grupo da cachaça há cerca de três anos, com o objetivo de elaborar uma norma de qualidade. “Foram dois anos de discussão para editar a norma, que se tornou uma referência para os produtores”, explica Miura (*a norma está no site www.codeagro.sp.gov.br*).

Entre os integrantes do grupo que ajudou a elaborar a norma

técnica para a cachaça paulista está a Agência Paulista de Tecnologia para os Agronegócios (Apta), da Secretaria Estadual de Agricultura. A agrônoma Celina Maria Henrique, pesquisadora da regional Centro-Sul da Apta, conta que a agência também criou um grupo de estudos para a cachaça de alambique: “Desenvolvemos pesquisa e realizamos análises químicas e cursos de capacitação com o Sebrae-SP. Existem muitos produtores, mas sem contato entre si, e depois desse trabalho eles já estão se associando, participam das reuniões e procuram a Apta em busca de capacitação”, diz Celina

Fábio Yoshida de Moraes é um dos produtores avançados que trabalham em parceria com o Sebrae-SP e a Apta. Proprietário da Rio Verde, que produz 40 mil litros anuais das cachaças Água Santa, Sabor Brasil e Enluarada, no município de São José do Rio Pardo, Fábio Moraes está regularizado e, agora, busca o selo de qualidade do Inmetro: “Já foi realizada uma inspeção por um técnico, para início do processo. O próximo passo será a indicação das melhorias necessárias no processo ou na metodologia de controle de qualidade”, explica o produtor. A exportação também está nos planos de Moraes: “Temos prospectado o mercado externo e recebemos algumas solicitações de cotação da Itália, por intermédio da Câmara de Comércio Brasil-Itália, além do Uruguai e dos Estados Unidos”.

Em relação ao papel do Sebrae-SP no apoio à cadeia da cachaça artesanal, o produtor tem a receita: “A entidade pode nos auxiliar promovendo o associativismo, como vem ocorrendo na região de São João da Boa Vista. Esse projeto vislumbra participações em feiras, viagens técnicas, estruturação de uma empresa de engarrafamento de um *blend* com a marca da associação. Com a ajuda do Sebrae-SP, participamos de feiras como a Brasil Cachaça, onde divulgamos nossos produtos e realizamos contatos comerciais”, acrescenta Moraes. 

Por Ricardo Marques da Silva
Colaboraram: Eliane Santos e Fabiana Iñarra

Todos lucram com a preservação

Sebrae-SP lança Programa de Gestão Ambiental com o objetivo de reduzir custos e impacto das atividades das pequenas e micro empresas paulistas

Laudenir Chagas, proprietário de uma cerâmica em Paulicéia: fim da fumaça preta nas chaminés

“**A**qui no Oeste Paulista, basta olhar para o céu para saber quais são as cerâmicas que participam do projeto do Sebrae-SP. Se a fumaça dos fornos for branca, é dos nossos; se ainda for daquela preta, o sujeito está poluindo o ambiente e queimando dinheiro”, diz o empresário Laudenir Chagas, dono da Cerâmica Tapajós, em Paulicéia, uma das 70 empresas que participam do Projeto de Desenvolvimento do Setor Oleiro Ceramista do Oeste

Paulista, promovido há dois anos pelo Sebrae-SP em parceria com o Senai, associações de ceramistas e prefeituras da região de Presidente Prudente (Paulicéia, Panorama, Ouro Verde, Teodoro Sampaio e Presidente Epitácio). “Felizmente a fumaça preta é cada vez mais rara por aqui, já que quase todo mundo aderiu ao programa”, comemora Selma Gomes, gestora do projeto no Escritório Regional do Sebrae-SP em Presidente Prudente.



Divulgação

A necessidade de reduzir o impacto ambiental da produção de cerâmica vermelha surgiu no diagnóstico elaborado para enfrentar uma crise do setor ceramista, explica Selma. Constatou-se que a escassez de insumos, basicamente recursos naturais não-renováveis – lenha e argila – era o principal motivo para o aumento nos custos de produção e a perda de competitividade das 90 empresas de pequeno porte que empregam 1.400 pessoas no setor ceramista regional.

Em pouco mais de um ano, o setor saía da crise e começava a mudar sua imagem junto à comunidade e aos órgãos públicos ao substituir a lenha nativa por bagaço de cana, cavaco e pó de serra e adotar a supervisão de

técnicos do Instituto de Pesquisa Tecnológica (IPT) na exploração das lavras de argila. As margens do rio Paraná recuperam-se e os habitantes do Oeste Paulista respiram um ar mais puro.

Parcerias pela natureza – O caso do Arranjo Produtivo Local (APL) de Presidente Prudente foi escolhido por Dorli Martins, coordenadora do Programa Sebrae-SP de Gestão Ambiental, recém-lançado em São Paulo, para mostrar como a preservação do meio ambiente caminha junto com a viabilidade econômica da pequena e microempresa. “É um exemplo concreto de que a redução do impacto ambiental derruba custos e traz diferencial competitivo, exatamente o que pretendemos explicar aos empresários”, afirma Dorli.

Desenvolvido em parceria com a Universidade Estadual de São Paulo (Unesp), o programa tem duas linhas de atuação: palestras técnicas que abordam 16 temas – do uso de água e energia à participação das MPÉs no emergente mercado de carbono internacional – e o programa de gestão ambiental, com 55 horas de consultoria.

Foram selecionadas 31 empresas para participar do projeto piloto do programa de redução de resíduos implantado no final de agosto nos municípios de São João da Boa Vista, Vargem Grande e São Paulo. São empresas dos setores de plástico, cerâmica, metal-mecânica e brinquedos educativos de madeira, onde ocorrem 80% dos problemas am-

“A tendência é excluir do mercado quem não monitora o impacto ambiental”

Nilton Farnasari, gerente do Departamento de Meio Ambiente da Fiesp



Maurício Claretto/Luz

bientais do segmento, segundo o diagnóstico do Sebrae-SP. Outras 50 empresas devem se incorporar ainda este ano, incluindo as cerâmicas de Presidente Prudente.

“Esperamos obter resultados ambientais importantes já que o impacto das atividades produtivas de pequenas empresas, por sua multiplicidade, é muito significativo”, diz o professor de Ciências Agrárias da Unesp, Alcides Leão, responsável pelo treinamento dos consultores do Sebrae-SP. “Vamos entusiasmar os empresários, mostrando que todo resíduo decorrente do processo de produção representa desperdício. Minimizá-los ou reciclá-los faz parte da racionalidade econômica. Além disso, há a questão da saúde ocupacional, mais do que relevante em um segmento que emprega mais de 60% da mão-de-obra do estado:



Maurício Claretto/Luz

“É um exemplo concreto de que a redução do impacto ambiental derruba custos e traz diferencial competitivo”

Dorli Martins, coordenadora do Programa Sebrae-SP de Gestão Ambiental

muitas vezes os funcionários estão expostos à contaminação e o empresário nem sabe, até ser acionado na Justiça”, ensina.

Vantagem competitiva – Dorli Martins define sistema de gestão ambiental como “um conjunto de práticas administrativas e operacionais que leva em conta a saúde e a segurança das pessoas e a proteção do meio ambiente, por meio da eliminação ou da redução de danos e impactos ambientais em todas as fases do ciclo de vida de um produto e de uma empresa”. E lembra outra vantagem importante: “Muitas vezes a pequena empresa é fornecedora de grandes companhias que, cada vez mais, estão engajadas na gestão ambiental, por exigências legais e do mercado. Para obter uma certificação ambiental ou atender clientes preocupados com o ambiente, como os alemães, por exemplo, é necessário apresentar a análise de toda a cadeia produtiva, o que inclui o sistema de produção dos fornecedores”, explica.

A declaração de Dorli é respaldada por Nilton Farnasari, gerente do Departamento de Meio Ambiente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), que há dez anos desenvolve programas de gestão ambiental. “Essa é uma exigência cada vez mais comum das grandes indústrias em relação aos fornecedores. A tendência é excluir do mercado quem não monitora o impacto ambiental de sua atividade”, afirma. “Sem falar de oportunidades como o



Marcos Fernandes/Luz


“O comércio mundial de créditos de carbono já movimenta mais de 10 bilhões de dólares/ano”

Stefano Merlino, do Instituto Ecológica

ganho extra com a reciclagem dos resíduos e a participação no mercado de carbono”, conclui.

Créditos de carbono – O mercado de carbono surgiu na esteira da constatação do impacto das atividades humanas nas mudanças climáticas, confirmado pelo último relatório do IPCC, sigla em inglês para o Painel Intergovernamental sobre Mudança de Clima, estabelecido conjuntamente pela Organização Meteorológica Mundial e pelo Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente. Para reduzir as emissões de carbono e metano, responsáveis pelo efeito estufa, o protocolo estabeleceu a possibilidade de os países menos poluentes vende-

rem suas cotas de emissões aos grandes poluidores, os países mais industrializados. A partir daí, surgiu o mercado voluntário de carbono internacional, movimentado por pessoas jurídicas e físicas interessadas em vender créditos de carbono que deixaram de emitir aos que pretendem compensar sua cota de poluição. Um exemplo: um banco alemão quer mostrar a seus clientes que está contribuindo com o combate ao efeito estufa. Vai ao mercado de carbono e compra créditos de empresas brasileiras que reduziram suas emissões.

Parece complicado, mas está ao alcance de todos, como demonstra o setor ceramista de Presidente Prudente, que já tem empresas preparando-se para obter a certificação que as habilite a participar desse mercado. “O comércio mundial de créditos de carbono já movimenta mais de 10 bilhões de dólares por ano, e a tendência é crescer ainda mais”, explica o consultor Stefano Merlino, do Instituto Ecológica. “Quando uma cerâmica queima bagaço de cana, evita que esse resíduo se degrade no ambiente e libere metano, 21 vezes mais poluente do que o carbono. Isso representa um acúmulo de cerca de 25 mil créditos (toneladas) ao longo do ano, negociados a cerca de 5,50 euros a tonelada, uma contribuição importante no faturamento de uma pequena empresa”, conclui Merlino. 

Por Marina Amaral
Colaboraram: Beatriz Vieira
e Patrícia Coutinho

Sudoeste Paulista:
baixo IDH contrasta com
um grande potencial de
desenvolvimento sustentável

Riqueza identificada

Escritório Regional do Sebrae-SP no Sudoeste Paulista lidera projeto que busca fortalecer e solidificar a economia dos municípios

Parte da região sudoeste de São Paulo possui o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) mais baixo do estado, o que reduz o estímulo ao investimento e abala a auto-estima da população. O Escritório Regional do Sebrae-SP Sudoeste Paulista, atento ao problema, iniciou um processo de criação de ambiente favorável ao desenvolvimento sustentável, com a participação da comunidade e a potencialização das micro e pequenas empresas.

O programa foi lançado em maio de 2006, quando se diagnosticou um território caracterizado pela percepção individual de negócio, sem lideranças representativas. “Abriam-se muitas empresas, mas também era alto o

índice de mortalidade. Não havia incentivo ao empreendedorismo”, explica Marimar Guidorzi, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Itapeva.

Outras ações do projeto consistiam em alinhar o conceito por meio de palestras, mobilizar o público, formar uma governança e desenvolver uma identidade visual. Em um ano, potenciais líderes dos 17 municípios fizeram cursos de capacitação organizados pelo Sebrae-SP. Passaram por avaliação 860 pessoas, das quais 42 atuarão nas fases

restantes. Em junho, realizou-se o II Fórum de Desenvolvimento em Itapeva, para lançamento da marca regional Verde do Sudoeste Paulista, escolhida a partir de um poema do prefeito de Capão Bonito, José Carlos Tallarico Júnior. “O verde lembra o meio ambiente, que é tudo o que temos”, diz o prefeito.

Preparando o futuro – Com a governança organizada, o Sebrae-SP quer focar questões específicas dos municípios. Segundo Marimar, “é preciso ter um alinhamento técnico e apresentar os potenciais identificados, para que todos possam olhar para a mesma direção, planejar o futuro da região e bus-



Marimar Guidorzi, gerente do Sebrae-SP no Sudoeste Paulista

Fotos: Milton Mansilha/Luz



A partir da esquerda, Mário Rodolfo, de Capão Bonito; Dagoberto Mariano César e Miguel Bustolin Neto, de Itapeva, e o prefeito João Jorge Fadel, de Itararé: conceito de desenvolvimento sustentável por meio de ações conjuntas já se disseminou nos municípios da região

car novas parcerias”. Mário Rodolfo, coordenador do Centro de Referência de Assistência Social de Capão Bonito, uma das lideranças identificadas, está otimista: “Eu tinha uma visão apenas da área em que atuo e não via outras perspectivas. Hoje, pude ter contato com outros setores e perceber que, como líder, posso agregar e contribuir para conscientizar as pessoas”, afirma. Rodolfo criou a ONG Peabiru, com o objetivo de divulgar a história, a geografia e a riqueza ambiental da cidade.

Pólos de atração – Miguel Bustolin Neto, comerciante de material esportivo e vice-presidente da Associação Comercial de Itapeva, acredita muito na união dos municípios: “No futuro eu me imagino exportando”.


Quem também demonstra empolgação com o programa é o presidente do Sindicato Rural de Itapeva, Dagoberto Mariano



César. “Estamos fazendo com que o produtor rural comece a pensar com planejamento e em conjunto. Os pequenos produtores costumam ter uma visão bem imediatista”, diz.

Uma inspiração para o trabalho vem do Consórcio de Desenvolvimento do Sul e Sudoeste Paulista, o Condersul. Presidido pelo prefeito de Itararé, João Jorge Fadel, agrega mais de 20 municípios: “As cidades da região não estão preparadas para

crescer em ritmo acelerado. Para que o desenvolvimento seja sustentável, é preciso planejamento. Além disso, precisamos abordar a região como um todo, pois não adianta estimular o crescimento de algumas cidades e esquecer de outras”, acrescenta o prefeito.

Até meados do próximo ano o projeto da criação de ambiente favorável na região entrará em sua última fase. O objetivo do Sebrae-SP é estimular a criação do plano de desenvolvimento Sudoeste 2020, a partir dos potenciais identificados. O projeto será oficialmente apresentado à sociedade local, as parcerias serão oficializadas e novos investimentos deverão se realizar. A partir de então, a idéia é que fique cada vez mais distante o tempo em que o Sudoeste Paulista era mais conhecido pelo seu baixo IDH. 

Por Carolina Monteiro
Colaborou: Fabiana Iñarra

Um semestre de recup

O desempenho das pequenas e micro empresas paulistas no primeiro semestre deste ano, na comparação com o mesmo período do ano passado, foi o melhor desde 2005 e contribuiu significativamente para a expansão da economia do estado e a melhoria da qualidade de vida dos trabalhadores do segmento. Essas são as principais conclusões da pesquisa Indicadores Sebrae-SP, realizada mensalmente pela entidade.

De acordo com o estudo, as micro e pequenas empresas do estado, que somam 1,5 milhão de negócios, faturaram R\$ 121,6 bilhões nos primeiros 180 dias do ano, com crescimento de 3,1% em relação ao primeiro semestre de 2006. Além disso, criaram 94 mil postos de trabalho e promoveram um aumento de 3,8% no rendimento real de

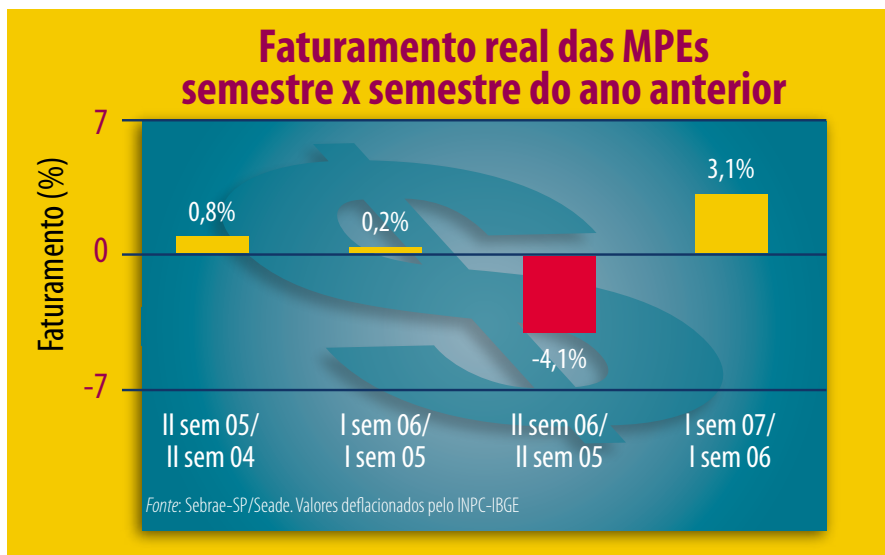
Pesquisa Indicadores Sebrae-SP mostra crescimento de mais de 3% no faturamento das micro e pequenas empresas paulistas na primeira metade de 2007

seus empregados. O resultado adquire especial importância num período em que se discute com intensidade a regulamentação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas no âmbito dos estados e dos municípios.

O desempenho é de se comemorar, destaca Marco Aurélio Bedê, coordenador do Observatório das Micro e Pequenas

Empresas do Sebrae-SP. “Os pequenos negócios paulistas entraram em uma nova e promissora fase de recuperação”, diz o economista. “O crescimento acumulado de 2006 a junho de 2007 foi de 6,6%, ainda mais expressivo. E há mais sinais positivos: o crescimento do faturamento se deu principalmente nos dois últimos meses do semestre; ou seja, percebe-se uma curva ascendente. Além disso, os empresários estão muito otimistas: 34% deles acreditam que o seu faturamento vai subir nos próximos meses, ante 25% que disseram o mesmo no semestre passado. O mesmo acontece em relação à economia brasileira: 36% esperam crescimento, enquanto eram apenas 22% no ano passado”, explica Bedê.

Crescimento recorde – Os resultados da pesquisa do Sebrae-SP se comprovam, na prática, no desempenho de empresas como a Florus Brasil Indústria e Comércio de Cosméticos, em Taboão da Serra, na Grande São Paulo, que comercializa uma marca própria e produz para terceiros. “Hoje mesmo um cliente que começou minúsculo me procurou porque quer ser reposicionado em preços. O primeiro lote que fabriquei para ele tinha 100 unidades e agora ele que contratar 15 mil unidades pra o início do ano. Ou seja, cresceu de 100 para 15 mil



eração

em um ano e meio”, conta Fábio Sacheto, dono da Florus.

A empresa tem 16 empregados, e Fábio disse que poderia quase dobrar essa mão-de-obra “se as leis trabalhistas fossem mais flexíveis”. Mesmo assim, comemora a expansão da Florus em 2007: “Nos primeiros oito meses deste ano, meu faturamento cresceu 30% em relação ao ano passado inteiro. No ano, devo crescer 50%. As vendas estão tão boas que já começo a sentir dificuldade para administrar meu crescimento”, afirma o empreendedor.

As expectativas positivas e os bons resultados obtidos no semestre são atribuídos a fatores macroeconômicos como a queda dos juros e o aumento do rendimento real dos trabalhadores no país (3,2%, segundo o IBGE). “Desde 2005, após seis anos de retração, os pequenos ensaiavam uma recuperação. No entanto, só depois da queda nas taxas de juros, em setembro do ano passado, é que isso se refletiu em custos menores de financiamento para o empresário e em maior crédito para o consumidor nesse semestre”, explica Bedê.



Milton Mansilha/Laz

Fábio Sacheto, proprietário da Florus: “Tudo indica que no ano que vem vou crescer ainda mais”

Emílio Alfieri, economista da Associação Comercial de São Paulo, concorda: “Sem dúvida, os fatores macroeconômicos influenciaram positivamente todos os setores da economia. E o desempenho poderia ser ainda melhor se a queda da taxa de juros viesse em um ritmo mais acelerado. Os bons resultados do varejo paulista no semestre, com 6% de crescimento, mostram exatamente isso”, diz.

Fator surpresa – Outro dado positivo na pesquisa Indicadores Sebrae-SP foi o crescimento da receita das micro e pequenas empresas em junho: 9,6% na comparação com o mesmo mês de 2006, alta puxada pelo comér-

cio. Os resultados favoráveis no varejo refletiram-se fortemente no faturamento das micro e pequenas empresas em geral, já que 57% dos negócios do segmento pertencem a esse setor. Além disso, explicam os economistas, o crescimento do comércio estimula a expansão da indústria, setor em que se enquadram 11% das MPEs. Em comparação com o primeiro semestre de 2006, o crescimento da receita das MPEs comerciais foi de 4,5%, e o das indústrias, de 5%. Só o setor de serviços, que concentra 32% das MPEs, perdeu faturamento, acumulando uma queda de 1,3% no semestre, em comparação com o mesmo período ano passado.

Essa diferença de desempenho entre os setores se acentua em determinadas regiões do estado, de acordo com a pesquisa. “As empresas do setor de serviços se concentram na capital e em alguns municípios próximos, que tiveram queda de faturamento de

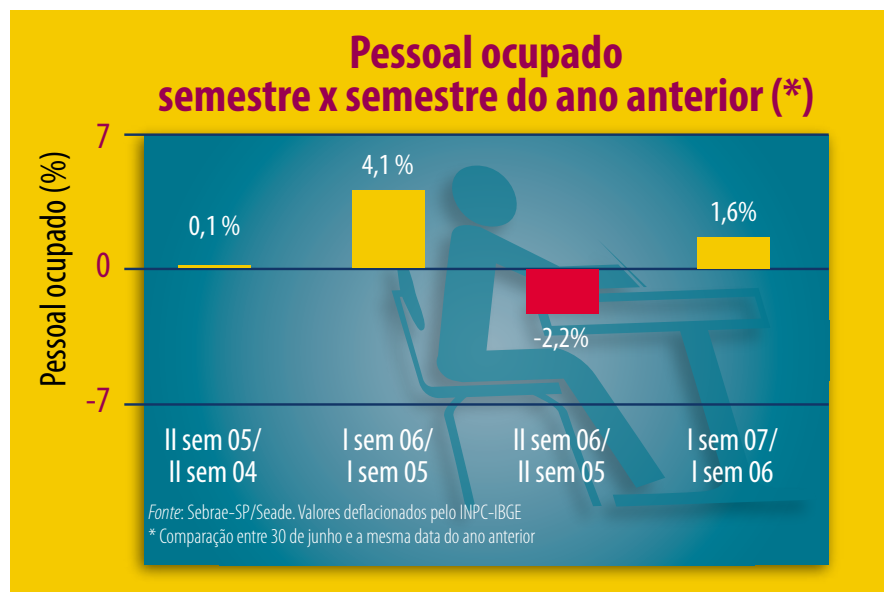
O desempenho das micro e pequenas empresas poderia ser ainda melhor se a queda da taxa de juros ocorresse em um ritmo mais acelerado

PESQUISA

0,3% a 0,6% em relação ao ano passado, porque são áreas que há muito tempo vêm sofrendo com a corrosão da renda e com as taxas de desemprego. O ABC e o interior paulista tiveram taxas expressivas de crescimento no faturamento, de 8,4% e 7%, respectivamente”, diz o coordenador da pesquisa.

A mesma tendência se refletiu no nível de ocupação: enquanto o número de postos de trabalho aumentou 5,2% no Grande ABC e 1,2% no interior, registraram-se quedas de 5,1% na capital e de 3,6% na região metropolitana (exceto o ABC).

Expectativa positivas – Segundo Marco Aurélio Bedê, apesar das turbulências nos mercados financeiros provocadas pela crise no crédito imobiliário dos Estados Unidos, em agosto, o segundo semestre de 2007 deve seguir a tendência de crescimento do primeiro semestre. “Acredito que o ritmo da economia



mundial não sofrerá mais do que uma ligeira desaceleração, com crescimento em torno de 4,5%”, diz o economista. “Isso porque, apesar da crise atingir o centro da economia mundial, as decisões econômicas das empresas já foram tomadas e não há como mudar muito agora”, afirma.

Bedê lembra que as MPes possuem vantagens competitivas e diz que, se o real se desvalorizar em função da crise, o setor industrial, incluindo as MPes, será favorecido nas exportações e na concorrência com os produtos

importados, que sofrerão com a alta do dólar em relação à moeda brasileira. Já Alfieri, especialista em varejo, acredita que as MPes estão ganhando espaço no setor comercial, por isso têm melhores perspectivas com ou sem crise, do que as empresas maiores: “Aparentemente o pequeno varejo paulista está recuperando mercado das grandes *players*. Por exemplo, os pequenos mercados de bairro conseguiram preços melhores associando-se em central de compras, e o consumidor vem dando demonstrações de que não está disposto a deixar o aconchego do mercadinho da esquina para comprar em um grande supermercado, se os preços não forem tão compensadores. Também há um renascimento do comércio de rua, principalmente na capital. As ruas temáticas, a 25 de Março e o comércio de bairros como Itaim e Jardins estão atraindo cada vez mais consumidores, e isso parece representar uma tendência”, conclui o economista. ◆



Milton Mansilha/Luz

Marco Aurélio Bedê, do Sebrae-SP: expectativas positivas também para o próximo ano

Por Marina Amaral
Colaborou: Eliane Santos

Alimentos mais seguros

Até dezembro, 67 bares e lanchonetes de Santo André, no ABC Paulista estarão empenhados na disputa do 6º Festival Comida de Botequim, criado para premiar os melhores quitutes da chamada “baixa gastronomia”, tipicamente brasileira e de grande apelo popular. Por trás do curioso torneio, há um objetivo respeitável: valorizar o segmento gastronômico por meio da melhoria de qualidade dos serviços e pela garantia de oferta de alimentos saudáveis.

Fruto de uma parceria entre a prefeitura de Santo André e o Sebrae-SP, o festival tem origem no Programa Alimentos Seguros (PAS), criado em 2002 pela entidade para atender bares, bufês, pizzarias, fornecedores de indústrias, ambulantes e restaurantes.

“O objetivo era capacitar os empreendedores para as boas práticas de higiene, qualidade, manuseio dos alimentos, estrutura e manutenção”, explica Irina Freire Pereira, analista do Escritório Regional do

Irina Freire, do Sebrae-SP (acima), e David de Souza, da prefeitura de Santo André



Fotos: Marcos Fernandes/Luz

Parceria entre a prefeitura de Santo André e o Sebrae-SP promove o segmento de bares e restaurantes do município

Sebrae-SP em Santo André. Com a união dos dois projetos ambos se fortaleceram e ganharam mais visibilidade e participantes.

David Gomes de Souza, diretor de Desenvolvimento Econômico de Santo André, afirma que a parceria fortaleceu o segmento de alimentação no município: “Os projetos colaboram para o desenvolvimento da cidade. Com o fortalecimento das empresas, houve geração de emprego, formalização dos estabelecimentos e aumento na qualidade dos serviços e na receita”, explica.

Botequeiros – Criado em 2002, o Festival Comida de Botequim teve 22 participantes, na primeira edição e não parou de crescer. Em 2006, cerca de 12 mil consumidores participaram da votação nas urnas e na internet. José Teixeira, dono do Flor de Benedetti, inscreveu-se logo no primeiro festival, quando seu croquete de jabá ficou em terceiro lu-



José Teixeira (acima) faz sucesso com o croquete de jabá; Paulo Coelho (no alto) aposta nos cursos do Programa Alimentos Seguros

gar. “A participação no concurso tornou o bar conhecido”, conta. Agora Teixeira conta com a consultoria do PAS para reformar o estabelecimento. “Muitas vezes acreditamos que o negócio está caminhando bem, mas os técnicos nos mostram que sempre há o que melhorar”, admite.

Paulo Coelho, proprietário da Toca do Coelho, diz que, com a participação no PAS, conseguiu treinar os funcionários e melhorar o estabelecimento. “Estamos modificando alguns procedimentos de manipulação dos alimentos e faremos algumas adaptações físicas”, afirma, enquanto se prepara para o Festival que já faz parte do calendário de eventos de Santo André. ◆

Por Lígia Bazotti
Colaborou: Daniela Pita

Força brasileira q

“Queremos que Ourinhos seja muito mais do que um local para a capacitação de mão-de-obra. Queremos que a cidade se transforme na melhor opção para o dekassegui resolver todas as situações que ficaram prejudicadas durante sua estada no Japão.” Foi assim que o prefeito Toshio Misato, de Ourinhos, definiu o lançamento do Programa Dekassegui Empreendedor do Sebrae-SP e do primeiro Centro Dekassegui do estado de São Paulo, no último 30 de agosto.

A amplitude do projeto em Ourinhos, no oeste do estado, é proporcional à disposição política do prefeito Misato. Para que os dekasseguis da região tenham sucesso, haverá ações que envolvem todas as secretarias municipais e as entidades empresariais e sociedade civil organizada.

A iniciativa reflete o potencial da força empreendedora dos cerca de 300 mil dekasseguis que saem do Brasil para trabalhar em 13 províncias do Japão. Esse grupo remete para o país cerca de US\$ 2,5 bilhões por ano. Quando retornam, cada um traz, em média, US\$ 70 mil para investir, parte dos quais em um negócio. “Não podemos perder esse capital social que é muito importante para o país. Temos que aproveitá-lo”, disse o presidente do Sebrae, Paulo Okamoto, na abertura do 10º Festival do Japão em São Paulo, em julho.

Cidades como Ourinhos preparam-se para acolher os descendentes de japoneses que representam uma importante força empreendedora e precisam de ajuda para refazer a vida no Brasil



O prefeito de Ourinho, Toshio Misato (de pé), no lançamento do programa Dekassegui Empreendedor

No entanto, esse potencial de desenvolvimento para os municípios deixa de se concretizar porque a maioria dos empreendimentos iniciados por dekasseguis fecha as portas antes de dois anos, por falta de planejamento, amadorismo na gestão e desconhecimento da economia brasileira.

Milton Fumio, coordenador do programa no estado de São Paulo, afirma: “Muitos dos que vão ao Japão realizam trabalhos braçais e mantêm uma relação subserviente a patrões rigorosos. Às vezes a pessoa volta com

comportamentos até opostos àqueles que se espera de um empreendedor. Nesses casos, vale mais a pena investir em imóveis e viver de renda do que tentar abrir um negócio”.

Dekassegui Empreendedor – Foi com o objetivo de apoiar quem pretende usar o dinheiro ganho no Japão para abrir uma empresa que o Sebrae criou em âmbito nacional o Programa Dekassegui Empreendedor, desenvolvido em parceria com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Com investimento de US\$

ue vem do Japão

3 milhões, o objetivo é resgatar o potencial empreendedor dos descendentes de japoneses que retornam ao Brasil dispostos a iniciar um negócio.

Desde a sua implantação, em 2005, o programa já atendeu cerca de 45 mil pessoas. A meta do Sebrae é capacitar mais 10 mil até 2009 e incentivar a abertura de pelo menos mil empresas por essa comunidade no Brasil.

Por conta das peculiaridades do Estado de São Paulo, que concentra cerca de 60% da comunidade de descendentes de japoneses no Brasil, a equipe do Sebrae-SP trabalhará focada nos dekassegui que acabaram de voltar do Japão e naqueles que estão prestes a voltar. As capacitações para os que já voltaram prevêm o oferecimento de conhecimentos específicos ligados ao empreendedorismo e treinamentos comportamentais.

O diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP, Milton Dallari, ressalta o destaque que será dado ao programa em São Paulo: “Planejamos ações em todo o estado, onde estão concentrados cerca de 60% da comunidade de descendentes de japoneses no Brasil”.

Para ter sucesso, o programa depende de um estreito relacionamento com prefeituras e entidades municipais. As ações em São Paulo prevêm, além da sensibilização da comunidade e

Desde a sua implantação, em 2005, o programa já atendeu cerca de 45 mil pessoas

capacitação, parcerias com associações culturais e esportivas nipo-brasileiras para a criação de outros Centros Dekasseguis.

O exemplo de Ourinhos faz parte dessa estratégia. Além de sensibilizar a comunidade, por meio do Centro Dekassegui, a prefeitura, em parceria com o Sebra-SP, pretende articular todos os parceiros da sociedade civil. Há casos em que a própria auto-estima da pessoa fica abalada por ter uma boa formação, ser um profissional liberal e ter ficado no Japão trabalhando em um serviço braçal. Nesses casos, a cidade estará organizada para elevar sua auto-estima, pois sabe que o dekassegui será um

importante ator no processo de desenvolvimento da cidade.

Parcerias valiosas – O prefeito Toshio Misato já esteve duas vezes no Japão, em 1998 e em 2005, e busca apoio para identificar como é possível preparar melhor o dekassegui que vai para lá e como fazer para recebê-lo melhor na volta. “O Centro Dekassegui funcionará inicialmente num espaço pequeno, com a ajuda do Sebrae-SP, mas queremos que cresça muito, com a ajuda de outras instituições como o Rotary, a Associação Comercial, o Sindicato do Comércio Varejista, a Associação Esportiva Campes tre de Ourinhos e as entidades ligadas à comunidade japonesa”, acrescenta Misato.

A prefeitura de Ourinhos quer proporcionar ao dekassegui tudo o que for necessário para que ele se instale no município. Está preparando, por exemplo, uma de suas escolas para receber as crianças que vão ao Japão com os pais e precisam continuar os estudos quando regressam.

Há aproximadamente 3.500 famílias de japoneses na região, cadastradas durante o evento de lançamento do programa, para que as capacitações sejam inicia-



Milton Dallari, diretor administrativo do Sebrae-SP

Apoio em todas as etapas

O Dekassegui Empreendedor apresenta três fases. A primeira conta com capacitação presencial e à distância e engloba a sensibilização em relação à cultura oriental, comportamento e gestão das finanças pessoais do dekassegui ainda no Brasil, antes da viagem para o Japão.

A segunda etapa, à distância, promove treinamentos para o entendimento de um plano de negócios e para a gestão empresarial da futura empresa. A terceira e última fase, quando o dekassegui retorna ao Brasil, tem o

objetivo de auxiliá-lo na escolha do negócio, na gestão financeira de recursos e na abertura da empresa.

Por meio do programa, os dekasseguis recebem apoio em diferentes estágios, abrangendo a fase de preparação da mudança para o Japão, o período em que estão naquele país, a fase de preparação do retorno e quando voltam para o Brasil. Atualmente, o programa se desenvolve nos estados de São Paulo, Paraná, Pará e Mato Grosso do Sul.

das. “Muitas vezes os familiares precisam mais de capacitação do que os próprios dekasseguis, porque eles enviam os recursos para casa e seus familiares não sabem como administrá-los”, completa Wilson Nishimura, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Ourinhos.

Nishimura ressalta que, mais do que simplesmente

receber um dekassegui, “Ourinhos está melhorando seu ambiente empresarial para acolher quem precisa de ajuda para refazer a vida”. E acrescenta: “O objetivo é que o Centro Dekassegui de Ourinhos seja referência nacional”. Também estão previstas parcerias e ações do Sebrae-SP em Araçatuba, Mogi das Cruzes, Registro, Suzano, Bastos, Bauru, Itapeva, Ribeirão Preto e Grande São Paulo.

Por necessidade – O representante da Associação Brasileira de Dekasseguis no Conselho Diretivo do programa, Kiyoharu Miike, afirma: “A idéia de ajudar os dekasseguis é fundamental, porque é comum eles perderem suas redes de relacionamento quando ficam fora. Na verdade, eles são empreendedores por necessidade, pois quando voltam, não conseguem emprego”.

Vem do Paraná um conjunto de exemplos bem-sucedidos do Dekassegui Empreendedor. Rober-

Mais informações no site:

www.dekassegui.sebrae.com.br/oprojeto



to Takashima, sócio da cafeteria Exprèx Caffé, em Curitiba, considera o Sebrae um grande aliado. “Hoje, para entender de negócio, temos que fazer uma faculdade. Mas o Sebrae é muito mais rápido e nos ajudou em tudo o que precisávamos”, afirma. Takashima foi um dos colaboradores que ajudaram o Sebrae e o BID a desenvolver o programa, relatando sua experiência pessoal e fornecendo informações sobre o perfil dos dekasseguis.

Por Eduardo Ritschel

Colaborou: Patrícia Coutinho



Milton Fumio,
coordenador do
programa em
São Paulo

Marcos Fernandes/Luz



Antonio Fernandes, ouvidor da prefeitura de Ourinhos: “Secretarias têm três dias para responder às nossas reclamações”

Divulgação

A voz do cidadão

Sebrae-SP desenvolve programa destinado a estimular a criação de ouvidorias públicas no interior do estado

Resultado do fortalecimento da democracia e da cidadania no país, a implantação de ouvidorias em órgãos públicos e entidades privadas é prática cada vez mais comum. Esse importante elo entre a população e as instituições integra um dos programas do Sebrae-SP, destinado a disseminar a criação de ouvidorias públicas nos municípios do interior do estado.

A iniciativa, segundo Cláudio Augusto Montoro Puglisi, ouvidor do Sebrae-SP e diretor da Associação Brasileira de

Divulgação



Maria Inês Fornazzaro, ouvidora na capital

Ouvidoria (ABO), pretende incentivar a adoção de políticas públicas em sintonia com as necessidades da população e dos empreendedores: “O prefeito é o grande empreendedor do município. Ele tem a chave para abrir ou travar os mecanismos necessários para o desenvolvimento”, diz.

Segundo Puglisi, que participou do evento “Políticas Públicas e Ouvidoria”, promovido em Ourinhos pelo Sebrae-SP, em parceria com a União dos Municípios da Média Sorocabana, a função do ouvidor é a de interagir com a comunidade: “Ele faz a interligação e a intermediação

entre a voz que reclama e a que oferece os serviços”.

Em Ourinhos, desde abril, ocupa o cargo o servidor aposentado Antonio Fernandes. “O Sebrae-SP foi o nosso parceiro na elaboração da lei que regulamentou a ouvidoria”, conta o ouvidor.

Experiências pioneiras – A falta de planejamento que existia no atendimento às reclamações foi corrigida, segundo Fernandes: “Agora recebemos as solicitações e encaminhamos o problema para a secretaria responsável, que tem três dias para dar um retorno”, explica.

Na capital, a ouvidoria dirigida por Maria Inês Fornazzaro atende, em média, 250 pessoas por dia. “A prefeitura tem outros canais

de atendimento, mas quando não são suficientes entramos em ação”, explica a ouvidora. Ela define a ouvidoria como um instrumento de gestão: “Os dados são utilizados para avaliar a qualidade dos serviços”.

Em Santo André, o ouvidor Reinaldo Abud explica:

“Temos um manual de serviços que estabelece prazos de atendimento em cada setor. Quando os prazos não são cumpridos ou a qualidade não satisfaz, o cidadão recorre às ouvidoria”. ◆



Reinaldo Abud, de Santo André

Milton Mansilha/Luz

Por Telma Regina Alves
Colaborou: Eliane Santos

Capital Leste

Gerente: Nilton de Castro Barbosa
Rua Monte Serrat, 427 – Tatuapé
CEP 03312-000
Tel./fax (11) 6225-2177

Capital Norte

Gerente: Mário Valsechi
Rua Dr. Olavo Egídio, 690 – Santana
CEP 02037-001
Tel. (11) 6976-2988
Fax (11) 6950-7992

Capital Oeste

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

Capital Sul

Gerente: Claudio Quandt Alves
Barrios
Av. Adolfo Pinheiro, 712 – Santo
Amaro – CEP 04734-001
Tel./fax (11) 5522-0500

Grande ABC

Gerente: Josephina Irene Cardelli
Rua Nicolau Filizola, 100 – Centro
São Bernardo do Campo – CEP
09725-760 – Tel. (11) 6833-8222
Fax (11) 6833-8211
Rua Cel. Fernando Prestes, 47
Centro – Santo André – CEP 09020-
110 – Tel. (11) 4990-1911

Guarulhos

Gerente: Evandro Morales Saturi
Rua Luiz Faccini, 441 – Centro
CEP 07110-000
Tel./fax (11) 6440-1009

Mogi das Cruzes

Gerente: Ana Maria Magni Coelho
Av. Japão, 450 – Alto do Ipiranga
CEP 08730-330
Tel. (11) 4722-8244
Fax (11) 4722-9108

Osasco

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

Interior do Estado

Araçatuba

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

Baixada Santista

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

Barretos

Gerente: Maria Adélia Espinha
Av. Treze, 767 – Centro
CEP 14780-270
Tel./fax (17) 3323-2899

Bauru

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

Botucatu

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

Centro Paulista

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

Franca

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

Guaratinguetá

Gerente: Augusto dos Reis Ferreira
Rua Duque de Caxias, 100 – Centro
CEP 12501-030
Tel. (12) 3132-6777
Fax (12) 3132-2740

Marília

Gerente: Pedro Rocha Barreiros
Av. Sampaio Vidal, 45 – Barbosa
CEP 17501-441
Tel. (14) 3422-5111

Ourinhos

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

Piracicaba

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

Presidente Prudente

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

Ribeirão Preto

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

São João da Boa Vista

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

São José do Rio Preto

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

São José dos Campos

Gerente: Mauro Medeiros
Rua Santa Clara, 690 – Vila Adyanna
CEP 12243-630 –
Tel. (12) 3922-2977
Fax (12) 3922-9165

Sorocaba

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

Sudeste Paulista

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

Sudoeste Paulista

Gerente: Marimar Guidorzi de Paula
Rua Ariovaldo de Queiroz Marques,
100 – Centro – CEP 18400-560
Tel. (15) 3522-4444
Fax (15) 3522-4120

Vale do Ribeira

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

Votuporanga

Gerente: Fabio Ravazi Gerlach
Av. Wilson de Souza Foz, 4.405
San Remo
CEP 15502-052 –
Tel. (17) 3421-8366
Fax (17) 3421-5353



PAEs (Postos Sebrae de Atendimento ao Empreendedor)

Altinópolis – Rua Coronel Joaquim Alberto, 10
Tel. (16) 3665-2885

Amparo – Rua Treze de Maio, 313, sala 8
Tel. (19) 3807-3533

Apiai, Barra do Chapéu, Itaoca, Itapiraçu Paulista, Ribeira – Rua Leopoldo Leme Verneck, 268

Arujá – Av. Antônio Afonso de Lima, 670, sala 6 – Tel. (11) 4653-3521

Assis – Rua Antônio Zuardi, 950
Tel. (18) 3302-4406

Atibaia – Av. Saudade, 287 - Tel. (11) 4418-4711

Avaré – Rua Rio de Janeiro, 1.622
Tel. (14) 3733-1366

Birigüi – R. Santos Dumont 223 - Centro
- (18) 3641-5053

Borborema – Rua Joaquim Martins Carvalho, 940 – Tel. (16) 3266-2148

Bariri – Rua Campos Sales, 582
Tel. (14) 3662-9400

Biritiba Mirim – Rua João José
Guimarães, 125 – Tel. (11) 4692-1388

Bragança Paulista – Rua Dr. Fernando Costa, s/nº – Tel. (11) 4035-1971

Cachoeira Paulista – Rua São Sebastião, 191

Caieiras – Av. Professor Carvalho Pinto, 290
Tel. (11) 4442-3256

Capão Bonito – Rua Sete de Setembro, 659
Tel. (15) 3542-4053

Capivari – Rua Padre Fabiano, 560
Tel. (19) 3491-3649

Caraguatatuba – Rua Siqueira Campos, 44, centro

Cardoso – Rua Deputado Castro de Carvalho, 1.841 – Tel. (17) 3453-1845

Catanduba – Rua São Paulo, 777
Tel. (17) 3525-2426

Cerqueira César – Rua J.J. Esteves, quiosque 4
Tel. (14) 3714-4266

Conchal – Rua São Paulo, 431
Tel. (19) 3866-2552

Conchas – Praça Tiradentes, 350
Tel. (14) 3845-3083

Cruzeiro – Rua Capitão Neco, 118
Tel. (12) 3141-1107

Dracena – Rua Brasil, 1.420 - Tel. (18) 3822-4493

Embu – Rua Siqueira Campos, 100
Tel. (11) 4241-7305

Fartura – Rua Barão do Rio Branco, 436
Tel. (14) 3382-1792

Fernandópolis – Av. Primo
Angelucci, 135 – Tel. (17) 3465-3555

Ferraz de Vasconcelos – Rua Bruno Altafin, 26
Tel. (11) 4678-2697

Garça – Av. Dr. Eustachio Scalzo, 200, box 13
Tel. (14) 3406-5252

Guaíra – Rua Oito, 500
Tels. (17) 3332-0241 e 3331-5865

Holambra – Rua Rosa dos Imigrantes, 470,
loja 106 – Tel. (19) 3802-1593

Hortolândia – Rua Luis Camilo de Camargo,
470 – Tel. (19) 3897-9999

Ibitinga – Rua Quintino Bocaiúva, 498
Tels. (16) 3342-7194 e 3342-7198

Igarapava – Av. Maciel, 460 – Tel. (16) 3172-1709

Ilhabela – Av. Almirante Tamandaré, 651
Tels. (12) 3896-2440 e 3896-1091

Ilha Solteira – Rua Rio Tapajós, 185
Tel. (18) 3742-4918

Indaiatuba – Rua Nove de Julho, 489
Tel. (19) 3894-3370

Itanhaém – Av. Presidente Vargas, 757
Tel. (13) 3426-2000

Itapetininga – Rua Campos Sales, 230
Tels. (15) 3272-9210 e 3272-9218

Itápolis – Av. Presidente Valentim Gentil, 335
– Tels. (16) 3262-8839 e 3662-8838

Itaquaquecetuba – Secretaria Municipal da
Indústria e Comércio – Estrada Santa Isabel
1.100 – Monte Belo – Tel. (11) 4642-2121

Itaquera – Rua Gregório Ramalho, 12
Tel. (11) 6944-5099

Itararé – Rua Sete de Setembro, 412
Tel. (15) 3532-1162

Itariri – Av. Nossa Senhora do Monte
Serrat, s/nº – Tel. (13) 3418-7300

Itatiba – Rua Coronel Camilo Pires, 225
Tel. (11) 4534-7896

Itu – Rua do Patrocínio, 419 – Tel. (11) 4023-6104

Ituverava – Rua Cel. José Nunes da Silva, 277
Tel. (16) 3839-1277

Jaboticabal – Esplanada do Lago Carlos
Rodrigues Serra, 160 – Tel. (16) 3209-3300

Jacareí – Rua Alfredo Schurig, 283
Tel. (12) 3952-7362

Jaguariúna – Rua Cândido Bueno, 843,
salas 6 e 7 – Tel. (19) 3867-1477

Jales – Avenida Francisco Jales, 3.097
Tel. (17) 3632-6776

Jardínópolis – Rua Eugênio Lamonato, 30
Tel. (16) 3663-8222

Jaú – Rua Marechal Bitencourt, 766
Tel. (14) 3624-2106

José Bonifácio – Rua Domingos Fernandes
Alonso, 133 – Centro - Tel. (17) 3245-3686

Laranjal Paulista – Praça Armando de Sales
Oliveira, 114, sala 10 – Tel. (15) 3283-4282

Leme – Av. Carlo Bonfanti, 106
Tel. (19) 3573-7100

Lençóis Paulista – Rua Cel. Joaquim Gabriel,
11 – Tel. (14) 3263-2300

Limeira – Rua Prefeito Alberto Ferreira, 179
Tel. (19) 3404-9838

Lins – Rua Quinze de Novembro, 130, 2º andar
Tel. (14) 3522-1085

Macatuba – Rua Professora Teófila Pinto de
Camargo, 548 – Tel. (14) 3298-2264

Martinópolis – Praça Getúlio Vargas, s/nº
Pátio da Fepasa – Tel. (18) 3275-4661

Matão – Rua Cesário Mota, 1.290
Tel. (16) 3382-4004

Miguelópolis – Avenida Rodolfo Jorge, 555
Tel. (16) 3835-3137

Monte Aprazível – Rua Duque de Caxias, 520
Tel. (17) 3275-3844

Nhandeara – Rua Antonio Belchior da Silveira,
919 – Tel. (17) 3472-1230

Novo Horizonte – Rua Jornalista Paulo Falzeta, 1
Tel. (17) 3542-7701

Olímpia – Praça Rui Barbosa, 117
Tel. (17) 3279-7390

Orlândia – Rua Dez, 340 - Tel. (16) 3826-3935

Osvaldo Cruz – Av. Kennedy, 383
Tel. (18) 3529-1212

Palmares Paulista – Rua Quinze de Novembro,
385 – centro – Tel. (17) 3587-1153

Paraguçu Paulista – Rua Sete de Setembro, 775
Tel. (18) 3361-6899

Paranapanema – Rua Francisco Alves de
Almeida, 605 – Tel. (14) 3713-1744

Paulínia – Av. Pres. Getúlio Vargas, 527
Tel. (19) 3874-9976

Pedreira – Rua Siqueira Campos, 111
Tel.: (19) 3893-1247

Penápolis – Rua Ramalho Franco, 340
Tel. (18) 3652-1918

Peruibe – Rua Riachuelo, 40 – Tel. (13) 3455-8247

Piedade – Praça da Bandeira, 91- Tel. (15) 3244-3071

Pindamonhangaba – Rua Deputado Claro César,
44 – Tel. (12) 3643-1133

Piraju – Rua Treze de Maio, 500
Tel. (14) 3351-1846

Poá – Rua Pedro Américo, 12 - Tel. (11) 4638-1980

Pompéia – Av. Expedicionários de
Pompéia, 217 – Tel. (14) 3452-2825

Porto Feliz – Rua Ademar de Barros, 340
Tel. (15) 3262-9000

Porto Ferreira – Rua Dr. Carlindo
Valeriane, 917 – Tel. (19) 3581-2391

Presidente Epitácio – R. Paraná 2-62 - Centro -
(18) 3281-1710 - Prédio da Associação Comercial

Queluz – Rua Prudente de Moraes, 158
Tel. (19) 3589-2376

Rancharia – Avenida D. Pedro II, 484
Tel. (18) 3265-1079

Ribeirão Preto – Av. Dom Pedro I, 642, Ipiranga

Rio Claro – Rua Três, 1.431 – Tel. (19) 3526-5000

Rosana – Av. José Velasco, 1.675
Tel. (18) 3288-8203

Salesópolis – Rua Quinze de Novembro, 831
Tel. (11) 4696-1718

Salto – Rua 9 de Julho, 403
Tel. (11) 4028-0445

Santa Bárbara d'Oeste – Rua Riachuelo, 733
Tel. (19) 3499-1012

Santa Cruz do Rio Pardo – Av. Deputado
Leônidas Camarinha, 316
Tels. (14) 3373-2122 e 3372-5900

Santa Fé do Sul – Av. Grandes Lagos, 141
Tel. (17) 3631-5021

Santa Isabel – Av. da República, 297
Tel. (11) 4656-1000

Santana de Parnaíba – Av. Tenente Pires
Marques, 5.405 – Tel. (11) 4156-4524

Santa Rosa de Viterbo – Praça Antônio de Souza
Figueira – Tel. (16) 3954-3822

Santo Antônio da Posse – Rua Iara Hemsse de
Morais, 137 – Tel. (19) 3896-9045

São Caetano do Sul – Rua Pará, 80, 1ª andar
Tel. (11) 4226-3414

São José do Rio Pardo – Rua Quinze de
Novembro, 37 – Tel. (19) 3681-5050

São Roque – Rua Rui Barbosa, s/n
Tel. (11) 4784-1383

São Sebastião da Gramma – Av. Capitão Joaquim
Rabelo Andrade, 198, sala 1 - Tel. (19) 3646-9702

Sertãozinho – Av. Afonso Trigo, 1.588
Tel. (16) 3945-1080

Sumaré – Rua Antônio Jorge Chebab, 1.212
Tel. (19) 3873-8701

Taboão da Serra – Rua Pedro Borba, 259
Tels. (11) 4135-3125 e 4135-4855

Tambauí – Rua José Lepri, 41
Tels. (19) 3673-9500 e 3673-9512

Tanabi – Rua Capitão Daniel da Cunha Moraes,
388 – Tel. (17) 3272-1336

Taquaritinga – Rua Visconde do Rio Branco, 485
Tel. (16) 3252-2811

Taquarituba – Av. Cel. João Quintino, 68
Tel. (14) 3762-1995

Tarumã – Av. das Orquídeas, 353,
1ª andar – Tel. (18) 3329-1193

Tatuí – Praça Martinho Guedes, 12
Tel. (15) 3259-8588

Tupã – Praça da Bandeira, 291
Tel. (14) 3441-3887

Urupês – Rua Barão do Rio Branco, 704
Tel. (17) 3552-1568

Valinhos – Av. Invernada, 595
Tel. (19) 3869-5833

COMO FAÇO PARA
ABRIR MEU NEGÓCIO?

DÚVIDA

VOCÊ TEM PERGUNTAS?
O SEBRAE TEM RESPOSTAS.
Ligue 0800 728 0202
ou acesse www.sebraesp.com.br

Empreendedor, seja qual for seu ramo de atividade - indústria, comércio, serviços, agricultura - você precisa de conhecimento para crescer. E para isso você pode contar com o SEBRAE-SP. Nós temos informações e ferramentas de gestão que ajudam o empreendedor a abrir, administrar ou ampliar sua empresa. Não fique na dúvida. Procure o SEBRAE-SP pela internet, pelo telefone ou em um dos mais de 100 postos de atendimento do SEBRAE no Estado de São Paulo.
Quem tem conhecimento vai pra frente.

SEBRAE
SP