

Conexão

ANO II - Nº 11 - DEZEMBRO 2007/JANEIRO 2008

SEBRAE
SP

INOVAÇÃO

Empreendedores mudam atitudes e comportamentos para atingir novos patamares de competitividade e conquistar mercado



Lei Geral: benefícios começam a aparecer

Associativismo em alta nas centrais de negócios

Turismo gera renda na Costa da Mata Atlântica

PRODUTORES DE LEITE DE SÃO PAULO INVESTEM EM QUALIDADE

A man in a light blue shirt is sitting on large, 3D blue letters that spell out 'DÚVIDA' (Doubt). He is in a bar or cafe setting with a counter, stools, and a menu board in the background. The lighting is warm and focused on the man and the letters.

**COMO FAÇO PARA
AMPLIAR MEU NEGÓCIO?**

**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

Desenvolvimento sustentável: petróleo X biocombustíveis

Em novembro, as mídias nacional e internacional deram grande destaque ao anúncio, por parte da Petrobras, da descoberta de uma imensa reserva de petróleo no litoral brasileiro. Se confirmadas as expectativas, em poucos anos, o Brasil estará entre os dez maiores produtores de petróleo do mundo.

A notícia, sem dúvida, merece ser comemorada. Essa nova reserva de petróleo, seguramente, representará um considerável reforço à economia nacional. Porém, a receita fácil originária da exportação do petróleo pode se tornar uma armadilha para o verdadeiro desenvolvimento, e devemos saber evitá-la.

O Brasil é um país que, pelo esforço de seus empreendedores, desenvolveu uma agricultura nos trópicos que está entre as mais competitivas do mundo. Hoje, caminhamos firmemente no sentido de nos tornarmos uma referência na produção de energia renovável com base nos biocombustíveis, segmento dinâmico em que o Brasil dispõe de tecnologia de ponta e todas as condições para assumir a liderança mundial. São conquistas importantes, das quais não podemos abrir mão.

Causa-nos certa apreensão que o Brasil, a partir da abundância de petróleo, deixe de caminhar no sentido do verdadeiro desenvolvimento sustentável, representado, principalmente, pelo desenvolvimento dos biocombustíveis e da produção de grãos.

Além do álcool, um combustível já consolidado, a agricultura energética será impulsionada também pelo biodiesel, que representa um novo mercado para os óleos vegetais, podendo ser produzido a partir de uma grande variedade de espécies, em diferentes regiões do Brasil. Essa característica do biodiesel impulsionará o desenvolvimento sócio-econômico em todo o território brasileiro, gerando emprego, renda e integração regional.

É importante mencionar a capacidade de geração de emprego e renda dos biocombustíveis, pois eles representam novas atividades que se somarão à matriz produtiva brasileira. No caso da cana-de-açúcar, por exemplo, na área rural, há a manutenção de aproximadamente 1,5 milhão de empregos, sem contar os postos de trabalho criados na indústria de insumos, processamento, transporte, distribuição e comércio. E, comparativamente, a produção de etanol de cana gera um número de empregos por unidade de energia produzida cerca de 100 vezes maior que a indústria do petróleo.

Na nossa visão, os biocombustíveis fazem parte de um negócio que vai além do suprimento interno de combustível, pois ultrapassa as fronteiras do Brasil, podendo servir como plataforma de desenvolvimento e comercialização de tecnologia, fonte de geração de divisas e, por que não, consolidação estratégica e inserção geopolítica do Brasil. Nesse contexto, merece menção a oportunidade criada pelo Protocolo de Kyoto, que determina a redução de emissão de gases causadores do efeito estufa. Assim, os países que reduzirem suas emissões, seqüestrando esses gases da atmosfera, poderão vender cotas de carbono a países que necessitem se enquadrar ao protocolo.

Nossa posição de defensores da livre iniciativa, do empreendedorismo e do desenvolvimento sustentável nos coloca na obrigação de emitir esse alerta. Queremos que o petróleo, agora descoberto, contribua verdadeiramente para o crescimento do país, mas sem colocar em segundo plano o desenvolvimento dos biocombustíveis, com a forte contribuição da produção de grãos, que hoje representam a fonte do verdadeiro desenvolvimento sustentável do Brasil. 

Divulgação/CNA



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 Bandeiras Vargas

Superintendência Estadual do Banco do Brasil – BB
Valmir Pedro Rossi

Diretoria

Diretor-superintendente

Ricardo Luiz Tortorella

Diretores Operacionais

José Milton Dallari Soares

Paulo Eduardo Stabile de Arruda

Conexão

Redação

Gerente de Comunicação: Davi Machado

Editora responsável: Eliane Santos (MTb 21.146)

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 Comunicação Corporativa

Diretor: Gerson Penha

Editor-executivo: Ricardo Marques da Silva

Editora: Carolina Monteiro

Editor de arte: Renato Yakabe

Reportagem: Bento Abreu, Beth Matias, Leonardo Galvano,

Telma Regina Alves

Fotografia: Agência Luz (Andrei Bonamin, Fabrizio Zini, Luludi, Luiz

Prado, Milton Mansilha e Robson Pavanelli)

Produção: Thiago Menezes

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



16 Capa

Vinagre Dom Spinosa: um exemplo dos “milagres” obtidos com a inovação incremental nas MPEs

5 Mensagem da diretoria
Prêmio Prefeito Empreendedor é um reconhecimento às idéias que realmente dão certo

6 Notas
No Mês do Empreendedor, Sebrae-SP promove mil eventos em mais de 200 municípios

12 Agronegócios
Produtores de limão do interior de São Paulo estão prontos para conquistar o mercado externo

14 Entrevista
Presidente da Anprotec define inovação como “a capacidade dinâmica de mudança da empresa”

22 Associativismo
Empresas e entidades aderem com sucesso ao Programa Centrais de Negócios do Sebrae-SP

25 Turismo
Novo roteiro explora o potencial de bons negócios na região da Costa da Mata Atlântica

32 Cadeia do petróleo
Expansão da bacia de Santos abre inúmeras oportunidades de lucro para as MPEs

Vinícius Fonseca



9 Lei Geral
Municípios já sentem os efeitos benéficos da nova legislação



28 Cadeia do leite
Pecuaristas paulistas aprimoram processos e aumentam a produtividade

Nossos prefeitos empreendedores

O Prêmio Prefeito Empreendedor Mário Covas, além de incentivar os prefeitos a implementarem ações de apoio aos pequenos negócios, também contribui para difundir bons projetos e boas idéias

Quando, há seis anos, o Sistema Sebrae decidiu criar o Prêmio Prefeito Empreendedor, que em São Paulo ganhou o sobrenome do grande administrador público Mário Covas, algumas pessoas consideraram que a instituição entrava no movediço e perigoso terreno da política.

Entretanto, havia por parte do Sebrae um claro objetivo a ser atingido. Pesquisas realizadas tanto pelo Sebrae Nacional como pelo Observatório das Micro e Pequenas Empresas do Sebrae-SP indicam que existem duas causas primordiais que levam ao fechamento centenas de milhares dos empreendimentos de pequeno porte a cada ano. Uma delas é a falta de conhecimento sobre gerenciamento empresarial por parte dos empreendedores. Outra, e talvez mais grave, é a existência de uma ambiente hostil ao empreendedorismo no Brasil, marcado pelo excesso de burocracia, alta carga tributária, legislação trabalhista anacrônica e falta de programas de incentivo.

O Sistema Sebrae, desde sua criação, sempre atuou fortemente no processo de qualificação dos empreendedores em gestão de negócios. Faltava atuar na outra causa de mortalidade – a construção de um ambiente empreendedor.

Ao mesmo tempo em que teve início o processo de mobilização social que levou à aprovação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, o Sistema Sebrae decidiu incentivar os administradores municipais que implantam políticas públicas de apoio aos pequenos negócios. Isso porque as pequenas empresas não estão no estado ou na federação; elas estão no município e ali geram emprego e renda, cumprindo seu papel de indutoras do desenvolvimento social. Surgiu assim o Prêmio Prefeito Empreendedor.

O passar dos anos coroou de êxito a iniciativa. Aqui em São Paulo, na primeira edição do Prêmio, em 2003, registramos a inscrição de pouco mais de 50 prefeituras, sendo que muitas delas se registraram com apenas um ou dois projetos. Este ano, foram mais de 250 prefeituras inscritas, a grande maioria com um fantástico rol de ações de apoio ao empreendedorismo e aos pequenos negócios, abrangendo ações como incentivos fiscais, apoio à inovação tecnológica, microcrédito, acesso às compras governamentais e formação de futuros empreendedores e lideranças comprometidas com o ambiente propício ao fortalecimento dos pequenos negócios.

Mais que reconhecer os executivos municipais que apostaram nos pequenos negócios como vetores estratégicos de desenvolvimento local, o Prêmio Prefeito Empreendedor Mário Covas contribui para difundir bons projetos e boas idéias, que passam a ser realizados por um número cada vez maior de municípios. 

A Diretoria

NOTAS

Por Eliane Santos, com equipe Ascom e Carolina Monteiro

Mês do empreendedor

Cerca de 60 mil pessoas de mais de 200 municípios paulistas participaram dos mil eventos promovidos pelo Sebrae-SP em todo o estado no Mês do Empreendedor. As comemorações começaram com o anúncio do governador José Serra de uma série de medidas de apoio às MPEs paulistas, em 5 de outubro – o Dia da Pequena Empresa.

Na celebração dessa marca expressiva, o presidente do Conselho Deliberativo da entidade, Fábio Meirelles, e a Diretoria Executiva homenagearam os colaboradores com a inauguração de uma placa com os nomes dos funcionários que “fazem a diferença”.



Arnaldo J. Oliveira

Redescobrimo as Águas Paulistas

Cerca de 150 pessoas, entre empresários, lideranças governamentais e empresariais, conheceram, em Serra Negra, o projeto de turismo Redescobrimo o Circuito das Águas Paulistas. A meta é aumentar o fluxo de turistas em 30% e a permanência desses nas cidades de Serra Negra, Lindóia, Socorro, Águas de Lindóia, Pedreira, Jaguariúna, Monte Alegre do Sul e Amparo em 45% até o fim de 2009. “São metas ousadas e, para alcançá-las, o envolvimento da comunidade é fundamental”, destacou o diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP, Milton Dallari.

Dallari acredita ainda que as micro e pequenas empresas da região – hotéis, pousadas, restaurantes e lojas – serão beneficiadas com a iniciativa. Para Carlos Henrique da Costa, presidente da Câmara de Vereadores de Lindóia, o projeto vai criar oportunidades para que os jovens permaneçam em seu município de origem, ajudando a construir o processo de desenvolvimento sustentável.

Entre as ações previstas para os próximos 12 meses estão a capacitação de empreendedores, consultoria e a formatação de roteiros turísticos.



Vinícius Fonseca

Milton Dallari, diretor do Sebrae-SP (de pé, à direita): muitos benefícios para as pequenas empresas da região

Empreendedorismo sustentável

Sustentabilidade foi o tema da participação do Sebrae-SP no 8º Congresso da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), em Santos, em novembro. Mais de mil pessoas visitaram o estande da entidade, que apresentou ações de desenvolvimento sustentável na área de artesanato em fibra de bananeira dos municípios de Cubatão, Itanhaém e Peruíbe, o roteiro turístico da Costa da Mata Atlântica e o programa Gestão Ambiental para as MPEs.

Durante o evento aconteceu o 5º Encontro Estadual do Empreender e a 4ª Feira de Empreendedores Econômicos e Sociais. O Sebrae-SP e a Facesp mantêm parceria para a implantação e o desenvolvimento de núcleos do Empreender. Nos 2,4 mil núcleos formatados no estado participam mais de 8 mil empresários. “Esse é um exemplo de parceria de sucesso que contribui para o fortalecimento dos pequenos negócios no estado”, lembrou Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP.

Vinícius Fonseca





Rede em expansão

Bragança Paulista, Descalvado, Diadema, Taubaté e Ubatuba passaram a integrar a rede de Postos Sebrae-SP de Atendimento ao Empreendedor (PAEs), totalizando 121 unidades.

Sempre em parceria com entidades públicas e privadas, os empresários e futuros empreendedores encontram nos postos todos os serviços do Sebrae-SP voltados para a gestão de pequenos negócios. A proximidade com esse público também garante à instituição a identificação e a proposição de medidas que garantam o desenvolvimento local por meio do fortalecimento das MPEs.



Vinícius Fonseca

Arnaldo J. Oliveira



Vinícius Fonseca



Inauguração dos Postos de Atendimento ao Empreendedor em Bragança Paulista (acima) e em Diadema (à esquerda): 121 unidades em todo o estado de São Paulo

Prosperar em Osasco

O grupo Makro lançou, em parceria com o Sebrae-SP, o projeto Prosperar, voltado para o desenvolvimento e o fortalecimento da gestão de pequenos e médios comerciantes.

O grupo piloto é formado por proprietários de restaurantes de Osasco, região metropolitana de São Paulo, todos clientes do grupo atacadista.

Em 12 meses se realizarão o diagnóstico e a análise da gestão de cada empreendedor e, posteriormente, será elaborado um plano de ação e acompanhamento, por meio de consultoria especializada, em cada loja.

“Queremos contribuir para o desenvolvimento e a sustentabilidade desses negócios”, afirmou o presidente da Makro na América do Sul, Antonio Colmenares.

Sebrae-SP firma parceria com o CRMV e o Sincor

A fim de promover ações para valorização, desenvolvimento e aprimoramento das empresas dos segmentos veterinário, zootécnico e de corretagem de seguros, o Sebrae-SP assinou convênio com o Conselho Regional de Medicina Veterinária (CRMV) e com o Sindicato dos Corretores de Seguros (Sincor). De acordo com o gerente de Educação e Desenvolvimento da Cultura Empreendedora do Sebrae-SP, Emerson Vieira, essas são as primeiras parcerias de uma série que se vai estabelecer com entidades representativas de classes profissionais para a difusão da cultura empreendedora.

O presidente da CRMV, Francisco Cavalcanti, afirmou: “Essa será uma parceria produtiva, que proporcionará uma visão de gestão de negócios a toda uma categoria”.

Francisco Cavalcanti e Ricardo Tortorella assinam o convênio



Arnaldo J. Oliveira



Fotos: Arnaldo J. Oliveira



Estande do Sebrae-SP em Gramado destacou as atrações históricas, turísticas e culturais do Vale do Paraíba; no alto, os catálogos de dois circuitos

Do Vale para o mundo

Mais de mil representantes de agências e operadoras de viagens conheceram os novos circuitos turísticos paulistas – Religioso, Vale Histórico, das Frutas e Mata Atlântica – durante a 19ª edição do Festival de Turismo de Gramado (RS), um dos mais importantes encontros de promoção e comercialização de produtos turísticos da América Latina.

Os participantes levaram os catálogos turísticos dos circuitos Religioso e do Vale Histórico, lançados recentemente na sede do Sebrae-SP e que detalham os atrativos turísticos e as manifestações culturais e gastronômicas dos nove municípios do Vale do Paraíba, na região sudeste do estado.

Estímulo aos APLs

O Sebrae-SP, a Fiesp e a Secretaria de Desenvolvimento do Estado de São Paulo assinaram protocolo de intenção de cooperação técnica para o desenvolvimento dos Arranjos Produtivos Locais (APLs) no estado de São Paulo.

Está previsto um investimento de US\$ 20 milhões para o aperfeiçoamento de novos arranjos.

Atualmente o Sebrae-SP atua em 25 APLs, que reúnem cerca de 1,8 mil empresas, que geram cerca de 30 mil empregos diretos e indiretos.

Inovação premiada

A Nanox Tecnologia, instalada na incubadora de São Carlos, foi a vencedora do Prêmio Finep de Inovação Tecnológica 2007 – Região Sudeste na categoria pequena empresa. Um secador de cabelos que ajuda a combater fungos e bactérias, desenvolvido com o uso da nanotecnologia, foi o produto que mostrou o diferencial das inovações geradas pela empresa paulista, que investiu cerca de 90% do faturamento em P&D em 2006. O prêmio foi criado em 1998 para identificar, divulgar e recompensar esforços inovadores desenvolvidos e aplicados no país. Do total de 732 propostas inscritas em todo o Brasil, 214 foram da Região Sudeste, sendo 126 de São Paulo. Os vencedores nacionais serão conhecidos ainda em dezembro.

Força Jovem

A criação de uma rede permanente de jovens interessados em práticas inovadoras em torno de negócios sustentáveis e na reinvenção dos modelos de liderança é o foco da campanha que o Sebrae-SP e o Mercado Ético lançaram durante o 1º Encontro de Jovens Líderes de Transição.

“Queremos tornar o jovem mais interativo e

ativo, pensando no futuro e na sustentabilidade”, disse João Francisco dos Santos Pinto.



Acima, jovens líderes que participaram do encontro; no detalhe, Vivianne Naigeborin, uma das palestrantes



Governador José Serra no lançamento do Programa Estadual de Desburocratização: “Vamos desatar esse nó e atrair novos negócios para o estado”

Milton Mansilha/Luz

Cidades dos sonhos

Municípios paulistas que implantaram a Lei Geral Municipal já colhem os frutos das ações que valorizam o potencial empreendedor local

Os municípios de Miguelópolis, Guarani D’Oeste, Santa Fé do Sul, Salesópolis, Jaboticabal, Novo Horizonte, São Sebastião da Gramma, Barretos, Monte Mor, Itu, Guairá, São José dos Campos, Lins, Teodoro Sampaio, Presidente Prudente, Ribeirão Preto, Osasco, Itararé e Taquarivaí têm algo em comum, além de se localizarem em São Paulo: saíram na frente e regulamentaram a Lei Geral Municipal das Micro e Pequenas Empresas.

Os prefeitos dessas cidades já começam a vislumbrar resultados positivos nas economias locais. É o caso de João Jorge Fadel, de Itararé, o primeiro a regulamentar a nova legislação no estado. Ele se apoiou no

Guia do Prefeito Empreendedor – Como e por que implantar a Lei Geral Municipal”, elaborado pelo Sebrae-SP em conjunto com outras 40 entidades. “Acredito que até o próximo ano serão criados mais mil empregos”, prevê Fadel.

Entre as medidas adotadas nos municípios está o parcelamento de dívidas com a prefeitura: “Isso tem um significado tributário importante porque permite que as micro e pequenas empresas inadimplentes possam

regularizar sua situação e aderir ao Simples Nacional”, diz o gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP, Silvério Crestana. Outros destaques são o cadastro único, o alvará provisório e a Sala do Empreendedor. “Os municípios também estão regulamentando as compras públicas, um grande mercado a ser explorado pelas MPES, acrescenta Crestana.

Em São José do Rio Preto, a Lei



Divulgação

José Aparecido Ciocca, secretário de Finanças de São José do Rio Preto: foco no pregão eletrônico

Geral Municipal foi enviadas à Câmara e, segundo o secretário de Finanças do município, José Aparecido Ciocca, já se percebem mudanças. “Tivemos um acréscimo de mais de 3% na arrecadação do ISS. Além disso, a lei estimula a legalização das empresas informais”. Ciocca lembra ainda que o pregão eletrônico concentrará seu foco na participação das MPes.

Barretos, que tem 105 mil habitantes, também não ficou para trás. Em 2006, o prefeito Emanuel Carvalho lançou um programa de industrialização. Com benefícios principalmente para as pequenas indústrias, o distrito de 80 alqueires abriga 18 empresas em construção, e a Lei Geral Municipal reuniu todas as ações de tratamento diferenciado às MPes lá instaladas, entre as quais o artigo que trata das com-

Burocracia sem nó

Com o lema “Vamos desatar o nó da burocracia”, o governo de São Paulo lançou o Programa Estadual de Desburocratização (PED) para regulamentar a Lei Geral e diminuir a papelada exigidas para abrir, manter e fechar empresas de pequeno porte. Uma das principais metas do PED, lançado em março deste ano, é reduzir para até 15 dias o tempo e o custo dos serviços públicos necessários para abrir um empreendimento. “Vamos desatar esse nó e atrair novos negócios para o estado”, destacou o governador José Serra.

Em 5 de outubro, Dia da Micro e Pequena Empresa, o governador do estado de São Paulo, José Serra, assinou decreto criando a figura jurídica do Micro Empreendedor Individual (MEI). O anúncio foi feito pelo secretário do Emprego e Relações do Trabalho, Guilherme Afif Domingos. O decreto criando o MEI abrange os empreendedores informais que ganham até R\$ 36 mil por ano. O governo estima que existem cerca de 3,2 milhões de empreendedores nessa condição no estado de São Paulo.

O decreto também prevê medidas de desburocratização na abertura de micro e pequenas empresas. Entre as novidades está a criação do Poupatempo do Empreendedor, que será responsável pela integração de processos e sistemas dos órgãos estaduais, municipais e federais. A intenção é que, apenas com CPF, RG, uma declaração de atividade e endereço, o interessado possa se inscrever na Junta Comercial do Estado de São Paulo e na Receita Estadual e obter, na hora, o Número de Identificação do Registro de Empresas, o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e as licenças municipais “Queremos o Poupatempo do Empreendedor nos 645 municípios do estado até janeiro de 2009”, disse Afif.

Fotos: Milton Mansilha/Luz



No primeiro plano, a partir da esquerda, os diretores do Sebrae-SP José Milton Dallari e Paulo Arruda, o governador José Serra e Ricardo Tortorella, diretor-superintendente da entidade

praz governamentais. “No ano passado criamos 2 mil empregos. Com a Lei Geral Municipal, esperamos dobrar o número de postos de trabalho em nosso município, e o Sebrae-SP tem sido o nosso parceiro em todas essas ações”, diz Carvalho.

Cenário perfeito – Um estudo da Fundação Getúlio Vargas indica que estados e municípios que adotarem a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas serão beneficiados principalmente pelos ganhos com a regularização de empresas. A FGV prevê um acréscimo anual na arrecadação de até R\$ 10 bilhões no país, com base nas empresas com faturamento anual até R\$ 15 mil. Isso ocorrerá se houver a formalização de 4 milhões de empresas e o crescimento de 50% na receita declarada das empresas formais.

“No ano passado, criamos 2 mil empregos. Com a Lei Geral, esperamos dobrar o número de postos de trabalho em nosso município”

Emanoel Carvalho, prefeito de Barretos

“Existe um senso comum que coloca o Brasil como o país das oportunidades perdidas. Isso não representa exatamente a verdade. Talvez o maior problema do país seja o não aproveitamento das oportunidades no tempo certo”, afirma o superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella. “Agora estamos diante de um novo desafio: mudar, em todos os níveis – federal, estadual e municipal –, a relação do Estado

brasileiro com as micro e pequenas empresas por meio da Lei Geral”, acrescenta Tortorella.

Audiências públicas – Para ajudar os municípios a conhecer as vantagens da Lei Geral, a Frente Parlamentar das Micro e Pequenas Empresas percorreu dez cidades paulistas. Os encontros incentivaram os municípios a regulamentar a lei e a colher sugestões da sociedade para o aperfeiçoamento da legislação. Foram mais de mil participantes nas audiências públicas realizadas na capital e em Araçatuba, Guaratinguetá, Itapeva, Marília, Mogi das Cruzes, Marília, Ribeirão Preto, Rio Claro e São Carlos.

Um dos coordenadores da Frente parlamentar, o deputado estadual Marco Bertaiolli, diz que os resultados das audiências superaram as expectativas, pois forneceram subsídios importantes para aprimorar as leis municipais. “É essencial discutir a carga burocrática e as outras dificuldades da microempresa”, salienta Bertaiolli. 

Itens obrigatórios na Lei Geral Municipal



Decreto que defina as atividades de alto risco; isso servirá para conceder às demais atividades o alvará de funcionamento provisório e a dispensa de vistoria prévia, com a finalidade de funcionamento imediato



Decreto que regule o critério da fiscalização orientadora por meio de dupla visita; em todas as constatações de irregularidades que não sejam de alto risco para os consumidores e para os trabalhadores, os fiscais da prefeitura, antes de multar, vão orientar e acertar um prazo para a solução do problema



Convênio com a Secretaria Estadual da Fazenda e a Junta Comercial visando estabelecer que a empresa instalada no município trabalhe com um único número de identificação fiscal e um único local para dar entrada nos documentos



Legislação que estimule a participação das MPes locais nas compras públicas

Por Beth Matias
Colaborou: Patrícia Coutinho

Limão de exportação

Está mais saudável e saboroso o limão tahiti colhido em aproximadamente 2 milhões de pés nas propriedades de 59 empresários rurais dos seis municípios da região de Catanduva, interior de São Paulo. Desde 31 de outubro, essa é a nova realidade dos produtores que receberam o European Retailers Working Group – Good Agricultural Practices (EurepGap), certificação criada por iniciativa de supermercados de países da União Européia.

“É um sonho realizado, difícil de acreditar até agora”, comemora Wilson José de Lazari, produtor de Novo Horizonte. Atestado de produtos seguros para o mercado consumidor europeu, o protocolo EurepGap é referência na produção do campo, pois



Certificação internacional dos produtores do interior de São Paulo agrega valor, injeta ânimo na exportação para a Europa e proporciona aumento do emprego e da renda no campo

assegura o bem-estar animal, a proteção ambiental, a saúde e a segurança do trabalhador. Para os produtores certificados, o documento também representa vantagens dentro de um mercado em que eles competem com outros 6 milhões de pés no estado. “Com o EurepGap agregamos valor ao nosso produto e podemos ganhar mais na hora da venda”, ressalta Lazari.

Noderli Pagani, técnico agrícola da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Limão (ABPEL), conta que o projeto realizado com 200 agricultores da região, em parceria com o Sebrae-SP, começou em meados de 2003. “Sentimos necessidade de capacitar os produtores para a certificação porque a procura



Produtores de Novo Horizonte exibem os certificados que vão abrir as portas do mercado europeu

pelo limão tahiti na Europa aumentou bastante e o mercado está cada vez mais exigente”.

Boas práticas –As propriedades agrícolas se dividiram em cinco grupos para a realização das duas fases do programa. Na primeira, foram diagnosticadas as alterações necessárias para a conquista do certificado. Depois, houve a implantação do projeto Boas Práticas Agrícolas (BPA). “Nessa fase, realizamos trabalhos de campo em busca das modificações necessárias no processo de produção, para atender ao protocolo”, acrescenta Pagani, que atuou como gestor do projeto de certificação pela ABPEL.

De acordo com Wagner Jacometi, gestor do projeto no âmbito do Sebrae-SP, a implantação das Boas Práticas foi o fator de destaque na iniciativa e o critério básico para a certificação. “A segurança alimentar e a rastreabilidade que propicia o protocolo são fatores cruciais para os importadores. No caso de haver alguma anomalia com o produto, há condições de saber em qual etapa da produção ocorreu o problema”, explica.

O estado de São Paulo responde por 70% da produção nacional de limão tahiti. Desse total,



“Com o EurepGap agregamos valor ao produto e podemos ganhar mais na hora da venda”

Wilson Lazari, produtor

30% se concentra na região de São José do Rio Preto.

Porém, de acordo com Arthur Achoa, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Rio Preto, a tradicional cultura do limão vem sendo ameaçada pelo avanço da cana-de-açúcar. O protocolo, porém, pode ajudar a alterar esse quadro. “Com a certificação, o produtor do limão é estimulado, porque percebe que seu produto fica mais competitivo”, diz. A diretora de Agricultura da prefeitura de Novo Horizonte, Elisabete Baleiro Inácio, concorda: “Incentivando os produtores, podemos evitar que eles arrendem suas propriedades para a produção de açúcar e álcool”.

Marketing externo – A divul-

gação da iniciativa está a cargo da ABPEL. “Participamos de feiras na Alemanha, na Itália e na Inglaterra para apresentar a qualidade do nosso limão”, conta Pagani. Nesses eventos, foram distribuídos cerca de 50 mil limões *in natura* e folhetos com explicações sobre os benefícios nutritivos da fruta, além de receitas de pratos e drinks feitos com limão. Escolas de culinária também foram visitadas.

Para o gerente da Unidade Organizacional de Desenvolvimento Territorial do Sebrae-SP, Joaquim Batista Xavier Filho, mais do que projetar no mercado internacional o limão tahiti produzido no estado, a certificação EurepGap fortalecerá a economia dos municípios produtores. “A profissionalização da produção vai atuar como um estímulo ao desenvolvimento econômico das regiões. Esse movimento vai gerar emprego e renda e manter o trabalhador na zona rural”, afirma. 



Por Telma Regina Alves
Colaborou: Beatriz Vieira

‘Inovação é a capacidade de mudar’

Presidente da Anprotec afirma que as entidades devem identificar formas de apoiar diferenciadamente as demandas de cada estrato das micro e pequenas empresas

Inovação é como um caleidoscópio: cada pessoa que olha vê algo diferente. Quem diz isso é Guilherme Ary Plonski, professor titular e coordenador do Núcleo de Política e Gestão Tecnológica da Universidade de São Paulo (USP) e presidente, desde setembro, da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), uma entidade civil criada em 1987 para articular políticas públicas de incentivo às empresas. Já dirigiu o Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT) e integrou o Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, entre 2001 e 2006, além de ter sido um dos criadores do Centro de Incubação de Empresas Tecnológicas (Cietec), na capital.

Para Ary Plonski, inovação significa, acima de tudo, a capacidade dinâmica de mudança de uma organização, que se materializa em produtos ou processos. Nesta entrevista, o professor fala

de suas prioridades na Anprotec, resalta o desnível que existe entre as demandas das micro e pequenas empresas brasileiras na área e diz que é preciso mostrar a alguns empreendedores que inovação tecnológica “não é mandar foguete para a Lua”.

Conexão – *Como o sr. define inovação no universo das micro e pequenas empresas?*

Guilherme Ary Plonski – Acho que a melhor representação atual da inovação é um caleidoscópio: muita gente olha e cada um vê coisas um pouco diferentes. Inovação, de fato, é um proces-



Foto: André Bonamin/Luz

GUILHERME ARY PLONSKI
Presidente da Anprotec

so que privilegia a mudança e a capacidade de mudar, para que a organização seja de fato competitiva. Portanto, essencialmente, inovação é menos uma façanha e os efeitos de uma façanha e mais atitudes, comportamentos e práticas que, numa empresa ou numa organização pública, proporcionem uma capacidade dinâmica de mudança, de adaptação a necessidades diferentes, a uma condição diferente. Então, essencialmente, inovação é a capacidade de mudar.

Conexão – *Como se mede o grau de inovação de uma empresa?*

“O que é preciso é organizar e identificar o que é importante, localizar as contradições e **produzir conhecimento para as empresas a partir dessas informações**”

GAP – Para medir o grau de inovação, internacionalmente, consideram-se novos produtos e também processos e sistemas, tangíveis ou intangíveis. Esse “novo” pode ser inédito ou substancialmente diferente do anterior. Ou seja, para que uma empresa se torne competitiva, a capacidade dinâmica de mudança é importante, mas terá de se materializar em produtos, processos ou sistemas organizacionais novos ou significativamente diferentes dos anteriores.

Conexão – *Faltam informações sobre a área, no Brasil?*

GAP – Minha percepção é de que existem muitas informações, mas dispersas. Por isso, nós, do Núcleo de Política de Gestão Tecnológica da USP, propusemos ao Sebrae-SP que estabeleça um observatório de inovação nas micro e pequenas empresas, para acompanhar pesquisas e estudos, captar, tratar e disseminar as informações disponíveis. O que é preciso é organizar e identificar o que é importante, localizar as contradições e produzir conhecimento para as empresas do segmento, a partir dessas informações.

Conexão – *Nesse sentido, é possível dizer em que patamar estão as pequenas empresas brasileiras, numa comparação com países como Estados Unidos, China e Coréia, por exemplo?*

GAP – É difícil resumir o que acontece com 4,5 milhões de empresas formais, pois há situações muito diferentes. Vamos encon-

trar empresas altamente inovadoras, de padrão internacional, e vamos encontrar um segmento muito expressivo de negócios na outra ponta, com dificuldades básicas de processo de gestão ou de produção. Portanto, o papel que atribuímos a uma entidade como o Sebrae, em termos de inovação, é o de identificar formas de apoiar diferenciadamente cada um desses estratos. Em alguns casos, é preciso sensibilizar a empresa de que inovação tecnológica não significa mandar foguete para a Lua, e sim algo prático, que vai melhorar o produto e o processo

‘Inovação
tecnológica
não significa
mandar
foguete para
a Lua’

e permitir que a empresa tenha melhor desempenho. Em alguns casos o desafio para o apoio à pequena empresa é sensibilizar para a inovação, permitir degustar inovação e perceber que isso é bom e útil e que há recursos e apoio. Em outros casos, a empresa já é inovadora, e aí basta proporcionar condições para que as idéias se materializem.

Conexão – *O que será prioritário em sua gestão na presidência da Anprotec?*

GAP – Estamos num momento de reposicionamento das incubadoras e dos parques tecnológicos, que já contam com densidade de conteúdo, com uma conexão que precisa ser reforçada. Esse reposicionamento implica fazer as incubadoras e os parques olharem, cada vez mais, não apenas para dentro de si, mas para o seu entorno.

Conexão – *Qual é a importância das parcerias nesse trabalho?*

GAP – Tudo é desenvolvido com nossos parceiros, em particular com o Sebrae, que lançou o con-



ceito de revolução do atendimento. Nós queremos ser aliados do Sebrae nessa revolução, para fazer com que, por exemplo, a incubadora seja o ponto focal de apoio para as empresas abrigadas, mas também se torne cada vez mais um elemento relevante na região. Outro aspecto é a exportação. Precisamos ajudar ainda mais as empresas incubadas ou graduadas a se internacionalizarem. ◆

Por Ricardo Marques da Silva
Colaborou: Eliane Santos

No universo das micro e pequenas empresas, a capacidade de inovar pode representar toda a diferença entre a estagnação e a possibilidade de atingir altos patamares de competitividade



De um

Uma empresa com apenas oito funcionários, abrigada numa incubadora em Sorocaba, prepara-se para concorrer com um dos megafabricantes de brinquedos chineses que atuam nos Estados Unidos. No Vale do Ribeira, o tradicional artesanato em junco, que durante sete décadas se limitou a produzir sandálias e esteiras de praia, oferece agora muitos outros itens e amplia o mercado. Numa indústria de Campinas, a participação da equipe num programa de capacitação resultou na redução de 12% no desperdício de matéria-prima. Em Assis, o vinagre de frutas Dom Spinosa ganhou lugar em redes de supermercados e em lojas refinadas. Em Santos, o lançamento de um produto ambientalmente correto elevou em cerca de 30% o faturamento de uma pequena confecção.

São cinco empreendimentos de diferentes setores, em cidades diferentes, mas com algo em comum: em todos eles, o “segredo” para esse notável desempenho foi a decisão de mudar atitudes e comportamentos, buscar novas soluções e encontrar um modo diferente de conduzir a gestão do negócio e disputar mercado – em uma palavra, inovação.

Flávio Callegari, da Ludere Brinquedos, com o Nex: “Em 2008 já estarei exportando”

jeito diferente

O conceito de inovação é amplo e se presta a muitas aplicações, mas, no universo das micro e pequenas empresas, trata de questões bem específicas. “Podemos concentrar a idéia em dois focos: a inovação incremental, que permite a melhoria contínua de processos e produtos, e a inovação tecnológica”, resume Marcelo Dini Oliveira, gerente da Unidade de Inovação e Acesso à Tecnologia do Sebrae-SP. “Ambas são indispensáveis para adquirir e manter um nível alto de competitividade.”

A inovação incremental, segundo a definição de Dini, foi o que impulsionou a Ludere Brinquedos a conquistar mercados aparentemente inatingíveis. “Estamos fechando contrato com uma empresa norte-americana para produzir brinquedos que, até agora, eram fornecidos por uma companhia chinesa. Também estamos negociando com importadores do México e da Argentina”, explica Flávio Ibelli Callegari, um professor universitário formado em computação que criou a Ludere para realizar um sonho de infância: inventar brinquedos educativos, de cunho científico.



Douglas Naoi, da Dai Artefatos de Junco, de Registro: cara nova para um produto secular

A mágica da capacitação – Abrigado há três anos na Incubadora de Empresas de Sorocaba – fruto de uma parceria entre a prefeitura local, o Sistema Fiesp-Ciesp e o Sebrae-SP –, Callegari está concretizando esse sonho com competência: “Em 2008 estarei exportando”, afirma, enquanto exhibe sua linha com mais de 20 itens e o destaque da temporada, o Nex. Trata-se de um bloco de areia compactada com resina,

no qual a criança, no papel de arqueólogo e munida de óculos de proteção e uma picaretinha, descobre “ossos” de dinossauro que são montados como um esqueleto em miniatura. O Nex obteve sucesso imediato, segundo Callegari: “Com essa linha triplicamos a produção. Em 2008 trocarei a incubadora por um galpão três vezes maior”. O empreendedor credits esse resultado aos cursos de capa-

O Sebrae-SP apóia 79 incubadoras no estado de São Paulo, das quais cerca de 20 são de base tecnológica

citação dos quais participou: “Não tínhamos experiência empresarial. O grande impulso veio do próprio fato de estar na incubadora e de contar com a consultoria do Sebrae-SP. Agora estamos no projeto Rumo à ISO 9001, da entidade, e no programa Qualidade Total”.

Revolucionando a tradição – A capacitação foi também o caminho adotado por um grupo de artesãos de Registro para injetar uma dose de inovação nos produtos de junco que seus antepassados começaram a fabricar há sete décadas, praticamente sem mudança. A virada ocorreu em 2005, quando sete produtores da região integraram-se ao projeto Empreender, realizado pelo Sebrae-SP em parceria com a Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Registro (Aciar).

“Antes trabalhávamos só com esteiras, sandálias e bolsas de praia, produtos sazonais com saída apenas no verão. Mas depois da chegada daquela moça estamos fabricando dezenas de itens, com destaque para peças de decoração, vendidas o ano todo”, conta Douglas Naoi, da Dai Artefatos de Junco, criada há mais de 40 anos. A moça a que Naoi se refere é Fabíola Bergamo, contratada pelo Sebrae-SP para ministrar oficinas de design e aperfeiçoamento tecnológico



Rafael Matos do Carmo, gestor do Empreender no Sebrae-SP de Registro, e Vitor Soares de Oliveira Vidal, da Associação Comercial

no projeto Empreender. “Fabíola ficou quase um ano desenvolvendo protótipos que culminaram em 21 novas linhas de produtos”, explica Rafael Matos do Carmo, gestor do Empreender no Escritório Regional do Sebrae-SP em Registro. “O projeto reanimou os empresários e teve impacto na economia regional, com aumento do faturamento e criação de empregos”, diz.



O perfil das MPEs inovadoras

A reconhecida falta de informações sobre micro e pequenas empresas inovadoras está sendo parcialmente suprida. Numa iniciativa da Rede de Apoio à Inovação Tecnológica em Empreendimentos de Criação (Raitec), foi realizado um estudo para avaliar as 247 empresas abrigadas em dez incubadoras paulistas localizadas na capital e nos municípios de Santos, Piracicaba, Sorocaba, Santo André, São Bernardo do Campo, Guarulhos,

Mogi das Cruzes e Mauá. Ao mesmo tempo, o Centro Incubador de Empresas Tecnológicas (Cietec), que atua na capital, anunciou uma pesquisa de âmbito nacional destinada a recolher informações sobre empreendimentos inovadores instalados em incubadoras.

Detalhes dessas duas iniciativas foram divulgados na 14ª edição do Café Tecnológico Raitec, que reuniu cerca de 60 empreendedo-

res no auditório do Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares no campus da Universidade de São Paulo, em 2 de outubro. Coordenada por Oscar Moraes Nunes, a Raitec recebeu R\$ 981 mil da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) para aplicar no atendimento às demandas tecnológicas das empresas das dez incubadoras que integram a rede, todas apoiadas pelo Sebrae-SP. Segundo Eduardo Giacomazzi, coordenador de marketing do Cietec, essas pesquisas serão essenciais para sustentar a criação de políticas públicas para o setor e servirem de referência para a implantação de um parque tecnológico no estado.



Wilma Spinosa, que desenvolveu vinagres especiais à base de frutas: “Se o empreendedor estiver determinado, ele segue em frente”

Vitor José Soares de Oliveira Vidal, da Aciar, confirma os bons resultados. “Ainda não há um estudo conclusivo, mas alguns casos mostram a evolução cultural do setor. Por exemplo, um dos produtores ia encerrar seu negócio, por falta de capital de giro. Então os outros produtores se reuniram e conseguiram financiamento para que ele se recuperasse. Esse caso mostra a grande mudança que ocorreu aqui: as pessoas que antes eram concorrentes agora trabalham lado a lado”, conta.

Douglas Naoi representa bem esse grupo. Ele e sua família plantam e colhem o junco no sítio em que moram e onde fica a fábrica. A produção artesanal evoluiu para teares semi-automáticos. “Valeu a pena. Devagar, estamos aumentando a produção e buscando lojas de decoração nos grandes centros. Acho que dessa vez vamos dar um salto”, afirma.

Marcelo Dini, do Sebrae-SP, acrescenta: “O núcleo do junco de Registro é o

exemplo de que inovação não significa apenas a introdução de um software ou de alta tecnologia. Mostra que, mesmo quando se trata de material primitivo, é possível inovar no design e agregar um valor que o faz saltar para outro patamar. Isso é juntar tradição e inovação”.

Vinagres bem diferentes – Esse raciocínio se aplica com perfeição à fábrica de vinagres es-



Luiz Ricardo Martins, um dos sócios da Lupe: depois de 20 anos no mercado, a decisão de buscar a incubadora como meio de inovar o design

Posição intermediária

• Investimento brasileiro em pesquisa e desenvolvimento: **1% do PIB**

• América Latina: **0,6%**

• Espanha: **0,94%**

• Portugal: **0,8%**

• Países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico: **2,2%**

Fonte: OCDE, 2005

peciais Dom Spinosa, abrigada na Incubadora de Empresas de Assis, implantada em 2004, numa parceria entre o Sebrae-SP, o Sistema Fiesp-Ciesp e a prefeitura do município. A proprietária da empresa, a engenheira química Wilma Spinosa, percebeu que era possível aperfeiçoar o vinagre de vinho que o avô fazia em casa, para consumo próprio. “O Brasil possui uma variedade muito grande de frutas, e resolvi investir em pesquisas para desenvolver tipos diferentes de vinagre”, explica Wilma.

Em apenas dois anos, o resultado salta aos olhos: a Dom Spinosa produz vinagres de cana-de-açúcar, jabuticaba, kiwi, laranja, maracujá, mel e milho, cada um com aroma e sabor específicos. Parte da linha possui versões orgânicas, credenciadas por entidades internacionais. Hoje a marca é encontrada nos

supermercados Pão de Açúcar e Wal Mart, em lojas como a Casa Santa Luzia, na capital, e em pontos-de-venda em Minas Gerais, Bahia e Goiás. “Para atingir esse estágio, contamos com a ajuda do Sebrae-SP, que nos forneceu suporte técnico para a introdução de sistemas de gerenciamento de qualidade e consultoria financeira. Agora está em curso uma consultoria na área sensorial, para provadores e degustadores”, conta Wilma. “O Sebrae-SP pode nos ajudar em muitas questões. Se o empreendedor estiver determinado, ele segue em frente”, acrescenta.

De volta ao berço – Seguir em frente foi também a decisão da Lupe Indústria e Comércio, que fabrica equipamentos para laboratórios de anatomia patológica. A empresa atua há 20 anos na capital, mas decidiu que era hora



Ricardo Luko, da Plaslife: fim do desperdício depois do SEBRAEtec

de somar essa experiência de mercado a uma dose de ousadia e inovação em design. “Em dezembro de 2006, viemos para a Incubadora de São Carlos, a fim de inovar, desenvolver novos produtos e redesenhar nossa linha”, explica Luiz Ricardo Martins, um dos sócios.

Depois disso, exportar entrou nos planos da Lupe, segundo Martins: “Traçamos um projeto

com distribuidores fora do Brasil, principalmente no Mercosul. A participação no SEBRAEtec foi importante, assim como as consultorias e os cursos que a entidade promove na incubadora. Sem esse apoio não teríamos obtidos resultados tão bons em tão pouco tempo”, completa.

Fim do desperdício – O Programa SEBRAEtec de Consultoria Tecnológica do Sebrae-SP se destina, em síntese, a transferir o conhecimento das universidades e dos centros de pesquisa para os pequenos negócios. No início deste ano, Ricardo Luko buscou o SEBRAEtec e expôs o problema da empresa em que é gerente de produção, a Plaslife do Brasil, de Campinas, fabricante de pré-fôrmas de garrações de plástico e pisos em polipropileno: boa parte das peças apresentava manchas e rachaduras,

Em evolução, mas a passos lentos

A taxa de inovação das empresas brasileiras vem crescendo ano a ano, segundo a Pesquisa de Inovação Tecnológica (Pintec), realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). “Trata-se de um dos principais indicadores do setor, mas, para nós, apresenta uma lacuna: só envolve empresas com mais de dez funcionários. Abaixo dessa estrutura, não há informações suficientes. Não conhecemos a base da pirâmide”, diz Marcelo Dini Oliveira, gerente da Unidade de Inovação e Acesso à Tecnologia do Sebrae-SP.

A Pintec considera que uma empresa inova quando introduz um produto ou processo inédito ou substancialmente aprimorado. A

primeira pesquisa analisou a situação das empresas no triênio 1998-2000, quando se registraram taxas de inovação de 25,2% para processo e de 17,6% para produto. A segunda pesquisa, referente ao período 2001-2003, indicou taxas de inovação de 26,9% para processo e de 20,3% para produto, mas de forma desigual: apenas os empreendimentos com 10 a 49 empregados evoluíram, com aumento na taxa de

Marcelo Dini de Oliveira, gerente do Sebrae-SP: “Não conhecemos a base da pirâmide”



inovação de 26,6% para 31,1%.

A última Pintec, divulgada em julho deste ano, abrangeu o triênio 2003-2005 e mostrou crescimento nos investimentos em inova-

ção tecnológica de 2,46% para 2,76%, em relação à pesquisa anterior. A taxa geral de inovação manteve-se na faixa de 33%. O dado negativo foi a queda na taxa de inovação das empresas de menor porte, com 10 a 49 funcionários (79,4% do universo pesquisado), de 31,1% para 28,9%.

e registrava-se um nível alto de desperdício de matéria-prima. “Os consultores vieram aqui, com o laboratório móvel, para treinar nosso pessoal e fazer análises do material. O resultado foi uma redução de cerca de 12% na perda de matéria-prima e a diminuição do ciclo- máquina de 54 para 42 segundos, o que significa produtividade 20% maior”.

O aumento na produtividade foi repassado aos funcionários, segundo Luko: “Para todo mundo, foi um ótimo negócio, tanto que indiquei o SEBRAEtec a várias outras empresas. E não quero parar por aí. Quero me aperfeiçoar, pois conhecimento sempre é bom”, completa.

O pulo do gato – A vontade de evoluir demonstrada por Luko tem eco em Santos, onde o empresário Mário Gaspar afirma: “Sou ‘empreteco’ de longa data”.

Para quem não é íntimo do jargão, ele se refere ao programa Empretec, pelo qual o Sebrae-SP estimula os participantes a fortalecer suas características empreendedoras. Sócio da confecção Gatto de Rua, Gaspar conta: “A grande virada na minha vida aconteceu durante um programa de planejamento estratégico do Sebrae-SP. Foi então que passei a enxergar a empresa de fora para dentro e a pensar em inovação.”

O resultado dessa iniciativa foi a criação de produtos que atendem às mais recentes tendências, com destaque para a Bag Market, uma sacola que se adapta ao carrinho do supermercado e, com divisões, permite organizar as compras. Ambientalmente correta, a Bag Market dispensa a utilização dos saquinhos plásticos distribuídos nos supermerca-

Empresas que implementaram inovações

(participação percentual)

Número de funcionários	Taxa de inovação	
	2000	2003
10 a 49	31,5%	33,3%
50 a 99	26,6%	31,1%
100 a 249	43%	34,9%
250 a 499	49,3%	43,8%
500 ou mais	56,8%	48%

Fonte: IBGE

dos, apontados como agressores da natureza. “A idéia foi da minha mulher e sócia, Elaine Guapo. Fizemos uma parceria com a Associação Paulista de Supermercados, lançamos o produto em feiras e vamos partir para ações promocionais. Entramos forte na linha do ecologicamente correto”, explica Gaspar. “Tínhamos seis funcionários e hoje estamos com 22.”

Segundo Marcelo Dini, Mário Gaspar personifica o empresário inovador: “Ele descobriu rapidamente uma solução para atender às demandas da sociedade e lançou um produto diferente, atraente”. Para Dini, não se trata só de inspiração ou rompante de criatividade: “Isso é gestão, a consolidação de um processo em que a empresa tem de estar preparada para mudar, a partir de investigação e informações de mercado”. Dito de outra forma: inovação. 



Mário Gaspar e Elaine Guapo, da Gatto de Rua, de Santos, com a Bag Market: rapidez para atender às novas demandas dos consumidores

Por Ricardo Marques da Silva

Colaboraram: Eliane Santos e Fabiana Iñarra

Concorrência amiga

Uma mudança cultural importante está em curso no ambiente das micro e pequenas empresas paulistas. Cada vez mais, o conceito de que a união faz a força está presente no dia-a-dia de antigos concorrentes, que arregaçaram as mangas e se uniram para participar do programa Central de Negócios desenvolvido pelo Sebrae-SP. Em Sorocaba, por exemplo, 17 organizações não-governamentais estão prestes a oficializar a primeira central de negócios do terceiro setor no país. “Demorou um pouco para percebermos que o trabalho em

Ongs e empresas aderem ao programa Central de Negócios do Sebrae-SP e descobrem que é possível crescer ao lado dos concorrentes

equipe é fundamental para o nosso fortalecimento”, afirma Maria Regina de Carvalho, da Comissão Gestora da União de Organizações Não-Governamentais (Uniong). A comissão, em breve, ganhará um estatuto e será regulamentada, marcando uma nova fase para as entidades que aderiram à proposta.

Criado há três anos pelo Sebrae Nacional, o programa

Central de Negócios pretende encontrar caminhos para que empreendedores de um mesmo setor se unam e promovam em conjunto atividades como a aquisição de bens e serviços, capazes de ampliar o poder de barganha em negociações de preço, aumentar a competitividade e reduzir custos. “Os empreendedores precisam entender que um dos fatores que podem



Em Sorocaba, 17 organizações uniram-se para obter melhores resultados

contribuir para a sobrevivência das empresas é o trabalho em conjunto. Com isso, as empresas otimizam custos e ficam mais fortes”, afirma Patrícia Mayana, da Unidade de Acesso ao Mercado e coordenadora nacional da iniciativa.

Poder de barganha – Para Lilian Fusco, gerente da área de Acesso a Mercados do Sebrae-SP, o conceito de Central de Negócios não é muito diferente do que se aplica no desenvolvimento de redes setoriais. “O que se pretende com a iniciativa é demonstrar que uma empresa, sozinha, tem poder de compra, venda e de divulgação da sua marca muito limitado”, diz. Porém, para que a união aconteça, é preciso que ocorra uma mudança cultural: “Afim são antigos concorrentes que viram parceiros”, ressalta Lilian.

Em Sorocaba, as 17 organizações que se associaram informalmente há um ano e meio já estão colhendo os frutos do trabalho em grupo. Nesse período, o trabalho de capacitação e a troca de informações foram vistos como os fatores mais positivos da iniciativa. “Cada vez que nos



Maria Regina de Carvalho, da Comissão Gestora da Uniong e coordenadora da ONG Oficina Céu Azul



de comunicação entre os participantes. “Entendemos que não estamos sozinhos”, afirma.

reunimos, é grande o volume de informações compartilhadas, além das novas oportunidades que surgem. Hoje temos consciência de que tudo isto é muito importante para o nosso fortalecimento”, conta Maria Regina de Carvalho.

Para Heitor Beranger Jr, presidente da Betel Casas-Lares, entidade que há 86 anos trabalha com o atendimento de crianças e adolescentes, a Central de Negócios das Ongs também possibilitou a abertura de um canal

Cooperativismo – Em Mogi das Cruzes, 19 empreendedores do setor varejista da construção civil também estão se reunindo para criar uma central de negócios. A gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP, Ana Maria Magni Coelho, explica: “No início, fizemos um trabalho de sensibilização dos empresários, para fortalecer a confiança, o compromisso coletivo e a importância do trabalho em grupo. Agora, eles se reúnem mensalmente para avaliar as possibilidades de aplicação das práticas de cooperativismo”. O Sebrae-SP planeja criar a primeira central de negócios regional no setor de construção civil de oito cidades da região do Alto Tietê.

Conceito amplo – Para Fábio José Ignácio, coordenador esta-

“O trabalho em equipe é fundamental para o nosso fortalecimento”

Maria Regina de Carvalho, da Uniong

ASSOCIATIVISMO

Formalização na compra e venda

O problema da criação da figura jurídica responsável pela formalização dos negócios de compra e venda do grupo – único empecilho ainda enfrentado pelas empresas que decidem aderir ao programa Central de Negócios – deverá ser resolvido em breve. Segundo **Patrícia**

Mayana, da Unidade de Acesso a Mercados do Sebrae Nacional, membros do Fórum Permanente das Micro e Pequenas Empresas estão concluindo o decreto que vai regulamentar a criação do Consórcio Simples, previsto no artigo 56 da Lei Geral das MPEs. Depois de pronto, o documento será encaminhado ao Comitê de Racionalização e à Casa Civil, onde poderá receber a aprovação do presidente da República. “A partir daí pode ser criada uma personalidade

jurídica que possibilita transações de compra e venda no mercado interno e também no mercado externo. Isto irá facilitar muito a criação de novas centrais de negócios no país”, afirma Patrícia.

Organizadas, as MPEs poderão contar com outros benefícios, como o tratamento favorável, diferenciado e simplificado nas contratações públicas de bens, serviços e obras. Entre as medidas previstas, está a criação de um cadastro que irá identificar empresas existentes na mesma região onde atuam as contratantes.

Passa a ser obrigatória ainda a padronização e divulgação das especificações de bens e serviços contratados, de maneira a orientar os empreendedores para a adequação de seus produtos. As especificações sobre os bens e serviços contratados também serão padronizadas para facilitar a adequação dos produtos. Além disso, nas licitações que privilegiam o menor preço passa a ser critério de desempate a preferência pela contratação de microempresas e empresas de pequeno porte.



Fábrica de sabão (acima) e alunos da Iesa: capacitação alertou para a importância da auto-sustentabilidade

dual da Central de Negócios, o conceito do projeto está ligado ao associativismo. “São grupos de empresas ou de empreendedores com interesses comuns”. Por ser abrangente, à medida que evolui, a iniciativa pode englobar a contratação de serviços e a negociação com instituições financeiras para conseguir empréstimos. Em um estágio mais avançado, é possível criar uma identidade única e ações de marketing conjuntas.

Atualmente, o Sebrae-SP oferece cursos de capacitação. Foi por meio deles que Sandra de Freitas Borges, diretora do Centro de Orientação e Educação Social de Sorocaba (Coeso), deparou com a questão da sustentabilidade das organizações. Atenta, ela não deixou escapar uma proposta do Instituto de Educação Sócio-Ambiental (Iesa) para a instalação de uma fábrica de sabão artesanal

nas dependências da Coeso. “O Instituto procurou 15 entidades da região. Deste total, apenas cinco estavam regularizadas, e a nossa foi escolhida. Poderíamos ter perdido essa oportunidade”. Na fábrica trabalham dez funcionários.

Negócios sociais – Esse e outros projetos de entidades de Sorocaba foram apresentados às empresas da região em outra iniciativa inovadora. Em agosto, a Secretaria de Parcerias, ao lado do Sebrae-SP, organizou a 1ª Rodada de Negócios Sociais. “O resultado foi surpreendente. Participaram 14 empresas investidoras e 38 organizações. Foram geradas 266 oportunidades de investimento durante a rodada, com possibilidade de aplicação de recursos acima de R\$ 10 milhões”, conta o secretário de Parcerias, José Maurício Dell’Osso. ◆



secretário de Parcerias, José Maurício Dell’Osso

Por Telma Regina Alves
Colaborou: Beatriz Vieira

Lucros no ano todo

Com a criação de roteiros alternativos, projeto pioneiro da Baixada Santista tem o objetivo de consolidar a região da Costa da Mata Atlântica como destino turístico também na baixa temporada

Luiz Prado/Fluz

Descendente de russos e morador da Praia Grande, Wladislau Wiazowski é um privilegiado. Quase todos os dias ele se dá ao luxo de respirar ar puro e caminhar entre espécies raras de vegetação na Estação Eco Guanhanhã, um verdadeiro reduto ecológico localizado no Parque Estadual da Serra do Mar. O que a maioria das pessoas não sabe é que Wiazowski não é o único que pode desfrutar desse pedacinho de paraíso a poucos quilômetros de São Paulo. A estação acaba de ser incluída no Circuito Turístico da Costa da Mata Atlântica, projeto desenvolvido pelo Sebrae-SP em parceria com o Convention & Visitors Bureau (SRC&VB), que está identificando, capacitando e catalogando atrações da região.

A criação do circuito tem o objetivo de aumentar o fluxo de visitantes fora dos períodos de alta temporada nos municípios de Bertiooga, Cubatão, Guarujá, Itanhaém, Mongaguá, Peruíbe, Praia Grande, Santos e São Vicente. Atualmente, 1,6 milhão de pessoas vivem na região. Essa população aumenta 46,90% durante a temporada e 136% no Carnaval.

A primeira fase do trabalho termina em abril de 2008 e servirá para identificar 388 atrativos, como monumentos históricos, reservas ecológicas, museus, manifestações culturais e, claro, praias. Destes, 262 já foram diagnosticados e 144 estão aptos a fazer parte dos roteiros. A Estação Eco Guanhanhã, uma das opções de lazer pouco

Atrativos da Baixada Santista

Fortaleza da Barra – A Fortaleza de Santo Amaro da Barra Grande é o maior conjunto arquitetônico bélico de São Paulo e foi erguida em 1584. Localiza-se no Guarujá, entre as praias de Santa Cruz dos Navegantes e do Góes.

Bolsa do Café – Listado pelo Condephaat como um dos monumentos de maior valor histórico e arquitetônico do país, o prédio, inaugurado em 1922, é resultado de um projeto francês, inspirado no renascimento italiano. No interior, mármore de Carrara, cristais belgas, bronzes franceses, metais tchecos e jacarandá, além do vitral e três grandes telas de Benedito Calixto. Abriga o Museu do Café Brasileiro, uma cafeteria e exposições.

Memorial do Santos Futebol Clube – Inaugurado em 2003, o Memorial das Conquistas conta a trajetória do time no Brasil e no mundo. Os visitantes, além de ver de perto todos os troféus conquistados pelo Santos, fotos, bolas, documentos históricos, flâmulas e uma exposição



FORTALEZA DA BARRA



BOLSA DO CAFÉ

divulgadas, é uma das novidades encontradas pelos consultores do Sebrae-SP. “Temos um desafio grande pela frente. Vamos continuar a desenvolver nosso trabalho, para receber um fluxo ainda maior”, diz Wiazowski, que é responsável pela administração da atração.

Além disso, essa etapa se destina a qualificar e profissionalizar as ofertas turísticas. “As fases seguintes irão continuar o processo de capacitação, consolidar novos roteiros e trabalhar a promoção e comercialização”, explica o coordenador do Núcleo de Turismo do Sebrae-SP e

consultor do projeto, José Bento Desie. Ele destaca a ação conjunta entre as cidades da região e o envolvimento da iniciativa privada e do poder público. “O projeto é customizado e racional, o que permite a agilidade na implementação”, diz.

Segundo Lúcia Maria Teixeira Furlani, presidente da SRC&VB, o projeto é pioneiro no estado e nasceu de uma governança já existente e bem articulada entre as nove cidades da região. “O objetivo é criar formas de utilização de recursos naturais, rurais, culturais e históricos, proporcionando a criação de novos roteiros na região”, destaca.

Para Silvana Pompermayer, gerente do Sebrae-SP na Baixada Santista, foi preciso dimensionar o conhecimento e o potencial turístico da região, por meio de pesquisas e entrevistas com agentes de turismo: “A partir



Fotos: Luiz Prado/Luz

Wladislaw Wiazowski na Estação Eco Guanhanhã: à espera dos turistas

de camisas antigas, têm a oportunidade de conhecer objetos do acervo pessoal de Pelé. Entre as novidades está o CineGol, uma sala de projeção que exhibe filmes especiais sobre o clube.

Aquário de Guarujá – Aquário de Guarujá – Exibe mais de 300 espécies de animais aquáticos, 49 recintos com água doce e salgada, aquaterrários e terrários e representações de vários habitats. É o maior aquário da América Latina, instalado numa área de 5.775 m², com quase 1,5 milhão de litros de água. Na praia da Enseada, abre espaço para exposições educativas.

Vila de São Vicente – A construção cenográfica ocupa toda a praça João Pessoa, no centro da cidade, como uma verdadeira “máquina no tempo”. Os visitantes vêem cenas do cotidiano da primeira vila do Brasil. É possível também encontrar iguarias típicas de Portugal, artesanato, pinturas e artes plásticas e passear pelo Museu da Encenação da Fundação da Vila de São Vicente.

Carbocloro – A área ecológica da fábrica em Cubatão tem 7 mil m² e abriga o Parque da Lagoa, o Recanto da História, o Parque das Pedras, Pomar, Viveiro de mudas nativas e uma rica fauna local. Em 1992, foi reconhecida pelo Ibama como Reserva Particular do Patrimônio Natural.



dos diagnósticos, iniciamos a elaboração de novos roteiros, de forma integrada”.

Lazer e negócios – Wânia Seixas, secretária de Turismo de Santos, acrescenta: “Aqui se desenvolvem-se projetos, eventos e a revitalização do centro. E todo tipo de iniciativa é bem-vinda”. A secretária de Turismo de Peruíbe, Juanita Trigo Nasser, diz que não basta apenas “vender” a praia. “A idéia é integrar roteiros e agências e mostrar todos os pontos turísticos a quem nos visita”.

Em, 2006, o número de eventos na região aumentou

Lucia Furlani,
presidente da SRC&VB:
projeto pioneiro no
estado de São Paulo



91,66% em relação a 2005, alcançando mais de 85 mil pessoas. A Baixada Santista, segundo a Internacional Congress & Convention Association, está em terceiro lugar no estado e em oitavo no Brasil entre os locais que mais recebem eventos internacionais.

“Isso mostra que estamos no caminho para consolidar a região como opção para a realização de congressos e eventos, combatendo a sazonalidade”, ressalta Lucia. No primeiro semestre de 2007, o número de eventos cresceu 84,61% em relação ao mesmo período de 2006. Cada turista participante dos eventos gasta R\$ 325,17 por dia e, desse valor, apenas 4,6% é usado para lazer.

O projeto pretende aumentar o fluxo de turistas em 2,5% na baixa temporada já no primeiro ano. “É preciso apresentar a região como ideal para turismo de lazer e de negócios e competir com destinos já consolidados”, explica Marinilza Alves Pereira, gerente executiva da SRC&VB.

As Centrais de Informações Turísticas Metropolitanas são importantes ferramentas de divulgação dos roteiros. Cinco já estão em funcionamento: Santos, São Vicente, Mongaguá, Itanhaém e Peruíbe. Também estão previstas a divulgação do projeto em feiras nacionais e internacionais, uma pesquisa para traçar o perfil do turista de negócios e o lançamento do catálogo *Circuito Turístico da Costa da Mata Atlântica*, em abril de 2008. ◆

Por Leonardo Calvano
Colaborou: Beatriz Vieira

Cadeia leiteira: voc

Projetos do Sebrae-SP criam perspectivas promissoras para os produtores de leite do estado



A redução das áreas de pastagens, causada pela expansão da cultura da cana-de-açúcar e do eucalipto e pelo baixo preço alcançado pelo leite, vinha tirando o sono dos pequenos produtores paulistas. Foi o caso de Paulo Sérgio do Nascimento, um dos fundadores da Associação de Agropecuaristas de Sertãozinho e Região. Cercado por canaviais, Nascimento se sentia isolado em sua pequena propriedade dedicada à produção leiteira, mas decidiu levar adiante a atividade. Para aumentar a produtividade, iniciou uma busca por ajuda especializada.

A situação começou a melhorar com a visita de um agente do Sistema Agroindustrial Integrado (SAI), programa do Sebrae-SP, que levou valiosas informações tecnológicas e de gestão. Empolgado com as perspectivas para o setor, Nascimento reuniu outros produtores e fundou a associação. O produtor se surpreendeu



A produtora Maria Teresa Guidi, de Barrinha: aumento na produtividade

com os resultados obtidos depois de adotar a metodologia aprendida na capacitação. “Passei a controlar melhor todos os aspectos do negócio, inclusive o registro completo de cada vaca. Isso me possibilitou ampliar a produção em 30%, e sei que há margem para melhorar ainda mais a produtividade.”

O desempenho do rebanho de Nascimento demonstra a efetividade do trabalho desen-

volvido nos centros produtores. “O leite sempre foi uma vocação do estado, e atualmente é a cadeia mais expressiva trabalhada pelo Sebrae-SP, com mais de 9 mil clientes. Para mudar o quadro desfavorável, passamos a fornecer um reforço na área tecnológica e gerencial, a fim de impedir que os produtores abandonem a atividade por falta de lucro e de perspectivas”, explica Paula Ornellas Belo

ação redescoberta



Fotos: Milton Mansilha/Luz

traçado com base nas necessidades dos participantes”. É o caso da produtora Maria Teresa Guidi. Dona de uma área em Barreira, região de Ribeirão Preto, onde além da produção leiteira há plantio de cana e exploração turística, ela relata como intensificou seus resultados: “Sou zootecnista, mas, como me formei há um bom tempo, fiquei desatualizada. Com acesso a um novo programa de cálculo para formular a ração, minha produtividade cresceu”.

Recuperação da atividade – Em Guaíra, região de Barretos, a parceria com a prefeitura e com um grande laticínio possibilitou o escoamento da produção e a melhoria da qualidade do leite. “Os produtores se organizaram em grupo e obtiveram dois tanques do laticínio Nilza, em regime de comodato. A prefeitura providenciou um local para abrigar os tanques e uma funcionária para efetuar o recolhimento”, comemora Margareth Kavaguti, gestora do projeto de leite no Sebrae-SP da região de Barretos.

Para Sérgio de Mello, prefeito de Guaíra, além de beneficiar

os produtores, que agora negociam toda a produção, o projeto também resolveu um problema sanitário, pois o leite era recolhido de porta em porta, sem as condições ideais de higiene. “A parceria com o Sebrae-SP foi tão bem-sucedida que pretendemos realizar algo semelhante com frangos semi-caipira”, planeja.

Além de incentivar as parcerias com os setores público e privado, o Sebrae-SP tem es-



Fagnani, coordenadora estadual da cadeia de leite e derivados do Sebrae-SP.

A definição dos escopos dos projetos depende das análises das características regionais e, principalmente, das necessidades dos produtores. Como explica o gestor do Sebrae-SP em Ribeirão Preto, Marcelo Augusto Montagnana, “a partir do diagnóstico tecnológico realizado nas propriedades, o projeto é

A atividade ainda é importante e ocupa o quinto lugar em geração de renda na agropecuária paulista

CADEIAS PRODUTIVAS

timulado fortemente o associativismo. “Reunidos em associações, os produtores conquistam maior poder de barganha e mais força no mercado”, argumenta Paula. “Temos observado ganhos de 15% a 30% nas compras de rações e vacina por meio das associações”, acrescenta Roderic Kenmiyoshi, gestor do SAI na região de Araçatuba. Para garantir a confiabilidade das operações, o Sebrae-SP de Votuporanga está investindo na regularização dos grupos. “A maioria é informal, por isso estamos fomentando a organização, com a definição de estatutos e regimentos internos”, diz Eliana Cristina Germano, gestora do SAI e do projeto local.

Aproveitamento do espaço – Um dos eixos do projeto desenvolvido pelo Sebrae-SP é a adoção do pastejo rotacional ou piqueteamento, que consiste em dividir o espaço da pastagem em áreas menores (os piquetes). Dessa maneira, ocorre um revezamento de pastagens, o que possibilita mais controle e melhor aproveitamento das propriedades.

“Trabalhar com mais animais em áreas mais concentradas é uma tendência que possibilita o aumento da produtividade. Assim, respeita-se o ciclo do capim e o terreno é bem

Marcelo Montagnana, gestor do projeto em Ribeirão Preto: foco nas necessidades reais dos produtores



Ana Carolina Pelegrini, consultora do Sebrae-SP em Ribeirão Preto: sucesso na implantação dos piquetes

utilizado. Essa é uma tecnologia testada que pretendemos implementar em cerca de 90% das propriedades que atendemos”, explica Ana Carolina Pelegrini, consultora do Sebrae-SP no projeto da região de Ribeirão Preto.

A implantação dos piquetes conta com a assistência técnica da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI), da Secretaria Estadual de Agricultura e Abastecimento.

O produtor João Pedro Palmieri, de Sertãozinho, região de Ribeirão Preto, conta que quando passou a pôr em prática a metodologia, teve de enfrentar a desconfiança do pai. “Mas, quando ele percebeu o aumento de 30% na nossa produção, parou de desconfiar e está

muito mais interessado nas orientações do pessoal do Sebrae-SP”, declara.

Como as propriedades beneficiadas pelo projeto são organizações familiares, também se verificou a necessidade de envolver os demais membros





Número de produtores atendidos pelo Sebrae-SP na cadeia do leite

das famílias. Segundo Cíntia Luisa Carillo, gestora do SAI em Franca, “a intenção é realizar trabalhos sociais com os jovens e as mulheres para ajudar a inseri-los na atividade. Dessa forma, pretendemos contribuir para a diminuição do êxodo rural”.



Raio X do setor

– Foi concluído recentemente o mais completo estudo já produzido sobre a cadeia leiteira do estado. O trabalho, feito com o apoio do Sebrae-SP, do Senar-AR/SP e da Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo

(Ocesp), apresenta um diagnóstico do setor, com projeções até 2010. O levantamento indicou que, apesar da inegável vocação leiteira, o estado de São Paulo vem perdendo espaço. Continuando sendo o maior consumidor, mas no final dos anos 90 perdeu para Goiás o segundo lugar no ranking da produção e atualmente ocupa apenas a quinta posição.

O dado mais alarmante é a nona posição na lista dos mais produtivos. Isso significa que o



João Pedro Palmieri, produtor de Sertãozinho: o pai já não “desconfia” mais da novidade

estado ainda está muito distante de atingir todo o seu potencial. Para Joaquim Batista Xavier Filho, gerente da Unidade Organizacional de Desenvolvimento Territorial do Sebrae-SP, o futuro reserva outros desafios. “Nosso

sonho é formatar um projeto de comercialização de leite na região metropolitana de São Paulo. Pretendemos agrupar pequenas empresas, como mercadinhos e padarias, para comprar a produção diretamente das usinas. Ainda é uma idéia em estágio embrionário, e a maior dificuldade é a questão logística”, diz. 

Por Bento Abreu
Colaboraram: Carolina Monteiro e Cinthia de Paula

Jazida de oportunidades

A descoberta de uma reserva gigante de petróleo e gás no campo Tupi, na Bacia de Santos, pode colocar o Brasil em um novo patamar na indústria de petróleo. Não só o país deve ganhar com isso, mas principalmente toda a economia que gira em torno da cadeia produtiva do petróleo e gás. Antes da descoberta de Tupi, o início da construção do Pólo de Mexilhão também surpreendeu. Essencial para o abastecimento de gás do país, o pólo faz parte dos cinco complexos de produção a serem implantados na Bacia de Santos. A Petrobras prevê que nos próximos dez anos sejam investidos cerca de US\$ 18 bilhões na nova unidade de negócio de exploração e produção, na cidade de Santos desde julho de 2006. Isso sem contar o campo de Tupi.

Se ficarem de olhos abertos, as micro e pequenas empresas poderão se beneficiar dos contratos que o pólo irá gerar. “Até 2010, deveremos chegar a R\$ 10 milhões em compras”, prevê Cláudio Saraiva, gerente de Contratação de Bens da Unidade de Negócios da Bacia de Santos. Os empreendedores da Baixada Santista têm assim a oportunidade de se tornarem fornecedores

Parcerias e ações incentivam micro e pequenas empresas do estado de São Paulo a ir em busca de negócios com as grandes companhias da cadeia de petróleo e gás

das empresas do consórcio e de suas terceirizadas.

Na refinaria de Cubatão também existem chances para novos negócios. “Temos 4 mil contratos com fornecedores, a maioria de grande porte, que adquirem de pequenas empresas produtos que vão desde papel higiênico até softwares de última geração”, explica José Cláudio Carvalho, técnico de manutenção da Refinaria Presidente Bernardes.

A vez das MPEs – “Para incluir as micro e pequenas empresas na cadeia produtiva, estamos realizando capacitações em gestão e negociação”, conta a gerente do escritório regional do Sebrae-SP na Baixada Santista, Silvana Pompermayer. Uma parceria entre a Petrobras e o Sebrae já capacitou mais de mil empreendimentos em 12 estados brasileiros. Desde 2004, foram investidos R\$ 27,1 milhões. Outros 51 parceiros também participam do convênio.

Em São Paulo, onde funcionam quatro refinarias (Paulínia, Mauá, São José dos Campos e Cubatão) e uma unidade de exploração e produção no município de Santos, as MPEs já começaram a se mobilizar para abastecer



Divulgação



elos da cadeia produtiva. Em várias regiões do estado, mais de 200 empreendedores participaram de oficinas e palestras sobre o assunto, em Campinas, São José dos Campos, região do ABC e Baixada Santista.

Foi o caso de Luciana Biazon, advogada da empresa SWB, de Ribeirão Pires, que participou de uma oficina sobre certificações. A empresa fabrica máquinas para diversos setores, como automobilístico e sistêmico. “Temos interesse em fornecer diretamente para a Petrobras, pela proximidade e porque é um ramo que está crescendo muito”, diz.

Em breve, a capacitação será estendida a empreendedores de outros pontos do estado. “Estamos estruturando o projeto para assinatura do convênio do Sebrae

Acima, à esquerda, Cláudio Saraiva, gerente de Contratação de Bens da Unidade de Negócios; acima, Lucia Biazon, da SWB; à direita, João Silvestre, do consórcio Caraguatatuba

Nacional com a Petrobras”, diz a gestora do programa estadual Sonia de Almeida, da Unidade de Desenvolvimento Territorial.

O prefeito de Santos, João Paulo Tavares Papa, está otimista com os investimentos. “Esperamos que isso traga desenvolvimento social e distribuição de riquezas, gerando oportunidades de empregos e crescimento econômico para nossa região”.

Rodada de negócios – Na Baixada Santista, além das oficinas, o Sebrae-SP, em parceria com a Petrobrás e o Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo e Gás (Prominp), organizou pela primeira vez no estado de São Paulo uma rodada de negócios dedicada exclusivamente ao fomento do setor de petróleo e gás.

Setenta empresas vendedoras (65% da Baixada Santista) e 11 empresas-âncoras participaram do evento. Segundo pesquisa entre compradores e vendedores, devem ser movimentados



cerca de R\$ 10 milhões. Só o Consórcio Caraguatatuba, das construtoras Queiroz Galvão, Camargo Correa e Internacional Engenharia, atendeu 15 fornecedores na rodada. “Metade dessas empresas estava preparada para fornecer imediatamente. As outras poderão ser procuradas futuramente”, conta João Silvestre, representante do consórcio.

“Ao promover rodadas de negócios, estamos também capacitando os empresários para o desenvolvimento da cultura de venda”, diz Silvana Pomper-mayer, do Sebrae-SP. No ano que vem, o trabalho e as ações conjuntas devem continuar: “Tudo isso para garantir que o petróleo e o gás contribuam para o desenvolvimento das MPEs da região”, acrescenta Silvana. 



Silvana Pomper-mayer, gerente do Sebrae na Baixada Santista

Por Beth Matias
Colaborou: Beatriz Vieira

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 Pompermayer
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
- Apiatã, Barra do Chapéu, Itaoca, Itapirapuã 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
- Bariri** – Rua Campos Sales, 582
Tel. (14) 3662-9400
- Birigüi** – R. Santos Dumont 223 – Centro
- (18) 3641-5053
- Biritiba Mirim** – Rua João José Guimarães, 125 – Tel. (11) 4692-1388
- Borborema** – Rua Joaquim Martins Carvalho, 940 – Tel. (16) 3266-2148
- 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
- Catanduva** – 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
- Diadema** – Rua Turmalina, 108 - Jd. Donini
- 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
- Guaira** – Rua Oito, 500
Tels. (17) 3332-0241 e 3331-5865
- Holambra** – Rua Rota dos Imigrantes, 470, loja 106 – Tel. (19) 3802-1593
- Hortolândia** – Rua Luis Camilo de Camargo, 470 – Tel. (19) 3897-9999
- Ibitinga** – Rua Quintino Bocaiuva, 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** – Secretária 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
- Jacaré** – 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
- Jardinópolis** – 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 Bonifanti, 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
- Olimpia** – Praça Rui Barbosa, 117
Tel. (17) 3279-7390
- Orlândia** – Rua Dez, 340 – Tel. (16) 3826-3935
- Oswaldo Cruz** – Av. Kennedy, 383
Tel. (18) 3529-1212
- Palmares Paulista** – Rua Quinze de Novembro, 385 – centro – Tel. (17) 3587-1153
- Paraguacu 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** – Av. 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 Nove 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 Moraes, 137 – Tel. (19) 3896-9045
- São Caetano do Sul** – Rua Pará, 80, 1º 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
- Tambaú** – 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, 1º andar – Tel. (18) 3329-1193
- Tatui** – Praça Martinho Guedes, 12
Tel. (15) 3259-8588
- Taubaté** – R. Armando Sales de Oliveira, 457
- Tupã** – Praça da Bandeira, 291
Tel. (14) 3441-3887
- Ubatuba** – prédio da Associação Comercial de Ubatuba, à Rua dr. Esteves da Silva, 51, Centro
- 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