

# Conexão

ANO III – Nº 14 – JUNHO/JULHO 2008

SEBRAE  
SP

## O novo SAI

O programa de maior abrangência do Sebrae-SP completa dez anos ao lado do homem do campo e muda com o objetivo de se tornar ainda mais ágil, menos burocrático e para manter a rentabilidade das cadeias produtivas



**ENTREVISTA –** *Prefeito Empreendedor Eduardo Cury:*  
“Ensinar empreendedorismo nas escolas é viável em qualquer cidade”





**COMO FAÇO PARA  
VENDER MAIS?**

**VOCÊ TEM PERGUNTAS?  
O SEBRAE TEM RESPOSTAS.**  
Ligue 0800 728 0202  
ou acesse [www.sebraesp.com.br](http://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**

# Novo SAI: mais competitividade ao homem do campo

O agronegócio paulista sempre se destacou por sua alta competitividade e pela produtividade, comparáveis às dos países altamente desenvolvidos. Porém, esse nível de excelência nem sempre se estendia aos pequenos produtores rurais, carentes de orientação e tecnologia para o desenvolvimento da produção.

Cientes dessa realidade, implantamos em nossa primeira gestão à frente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP o que se tornaria o maior e mais importante programa estadual de fortalecimento do pequeno produtor agrícola, o Sistema Agroindustrial Integrado (SAI), que hoje está presente em todos os municípios paulistas. Desde a sua implantação, o SAI foi responsável por levar conhecimento e tecnologia ao homem do campo, aumentar a produtividade e a competitividade das pequenas propriedades e possibilitar, em alguns casos, até a conquista de mercados externos, trabalhando para o fortalecimento das cadeias produtivas.

Agora, ao assumir uma vez mais a presidência do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, constatamos que o SAI, apesar de todo o sucesso alcançado, necessitava de algumas alterações para tornar-se ainda mais abrangente, e assim o fizemos. As mudanças, relatadas em detalhes nas páginas


---

No mundo globalizado não existe mais espaço para o improvisado. São necessários conhecimento e tecnologia, e isso o SAI leva ao homem do campo.

desta revista *Conexão*, mostram que o programa, a partir de agora, poderá atender mais produtores e de uma forma ainda mais eficiente. Desde sua implantação, o SAI tem trabalhado fortemente algumas cadeias produtivas, como a do leite, das frutas, da ovinocaprinocultura, da apicultura e da cachaça, entre outras, introduzindo novas tecnologias na produção, no armazenamento, na embalagem e na logística, contribuindo, assim, para a melhoria da qualidade dos produtos.

Graças ao SAI, em parceria com o Senar, pequenos produtores de subsistência aos poucos se convertem em empreendedores rurais, e seus produtos, antes limitados ao pequeno comércio local, agora se espalham por supermercados e lojas de todo o mundo, gerando mais renda ao produtor rural e mais trabalho no campo.

No mundo globalizado não existe mais espaço para o improvisado. São necessários conhecimento, criação de mercados e tecnologia, e isso o SAI leva ao homem do campo.

Com os ajustes que implementamos, temos a certeza de que o programa SAI contribuirá, nos próximos anos, para fortalecer ainda mais o pequeno produtor rural, desenvolver novas técnicas, abrir mercados e mostrar que a nossa agricultura, em sua totalidade, veio para ficar entre as mais competitivas do mundo. 



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 Szjman

Fundação Parque de Alta Tecnologia de São Carlos – Parqtec  
Sylvio Goulart Rosa Júnior

Instituto de Pesquisas Tecnológicas – IPT  
João Fernando Gomes de Oliveira

Secretaria de 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)

Redação: Beatriz Vieira, Cinthia de Paula, Daniela Pita,  
Marcelle Carvalho e Patrícia Coutinho

Apoio: Cintia Soares Bernardes, Silmara Neves e Valéria Capitani  
Fotografia: Arnaldo J. Oliveira

#### Produção

CDN Comunicação Corporativa

Diretor: Gerson Penha

Editor-executivo: Ricardo Marques da Silva

Editor de arte: Renato Yakabe

Reportagem: Beth Matias, Jorge Massarolo, Telma Regina Alves

Fotografia: Agência Luz (Andei Bonamin, Epitácio Pessoa, Fernando  
Ramos, Luiz Prado, Luludi, Milton Mansilha, Ricardo Lima, Ricardo

Saibun, Roosevelt Cássio, Rubens Cardia, Vinícius Fonseca)

Produção: Vivian Cisneros

Revisão: Felice Morabito

Periodicidade: bimestral

Impressão: Gráfica Arvato

Tiragem: 20 mil exemplares

Cartas para: Comunicação Social – Rua Vergueiro, 1.117, 8º andar,  
Paraíso, São Paulo, SP, CEP 01504-001, fax (11) 3177-4685

E-mail: [ascom@sebraesp.com.br](mailto:ascom@sebraesp.com.br)

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

# s u m á r i o



Milton Mansilha/Luz

## 18 O novo SAI

O que muda no programa de maior abrangência do Sebrae-SP, que completa dez anos de trabalho em prol do agronegócio no estado



Renato Lopez/Luz

**5 Mensagem da Diretoria**  
Empreendedorismo precisa ser ensinado na escola

**6 Notas**  
Na Agrishow, Sebrae-SP e parceiros lançam livro destinado a apoiar a cadeia produtiva do leite

**13 Entrevista**  
Prefeito de São José dos Campos mostra que medidas simples podem fazer toda a diferença

**15 Espaços de desburocratização**  
Salas do Empreendedor estimulam abertura de empresas

**25 Turismo na metrópole**  
Municípios em torno da capital criam opções originais e atraentes

**28 Projeto Novo Centro**  
Comércio no interior paulista ganha estímulo para se renovar

**32 A força do interior**  
Indicadores Sebrae-SP revelam a boa fase das MPEs do comércio



Luiz Prado/Luz

## 10 O vencedor

Governador José Serra e Eduardo Cury na entrega do Prêmio Prefeito Empreendedor Mario Covas



# Nossos jovens merecem essa chance

**E**ste número da revista *Conexão* traz uma reportagem especial sobre o novo Sistema Agroindustrial Integrado –SAI, que foi repaginado com o objetivo de melhorar a qualidade das ações desenvolvidas, atender mais e melhor produtores rurais e evitar as constantes interrupções que ocorriam no seu desenvolvimento devido a questões de ordem administrativa e burocrática.

Porém, gostaríamos de destacar também a entrevista do prefeito de São José dos Campos, Eduardo Cury, vencedor das etapas estadual e regional do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor. Como diz o título da entrevista, trata-se realmente de uma lição de empreendedorismo.

O prefeito Cury cunhou uma frase que foi reproduzida na capa desta revista e deveria ganhar destaque em todos os veículos de comunicação do país. Diz ele:

O empreendedorismo não é a panacéia que livrará o país de todos os seus males, mas colocar diante de nossos jovens essa possibilidade é dar a eles uma chance de escolha


“Implantar um parque tecnológico depende de uma série de fatores, mas ensinar empreendedorismo nas escolas pode ser feito por qualquer município”.

O que o prefeito de São José dos Campos propõe aos demais administradores paulistas vem ao encontro de um sonho que temos no Sebrae-SP e que buscamos tornar realidade todos os dias: ver todos os alunos paulistas, do ensino básico à universidade, terem aulas de empreendedorismo. Infelizmente temos encontrado dificuldades devido a velhas ideologias ainda fortemente presentes nos ambientes escolares.

Dias atrás recebemos a visita de uma missão da região italiana de Marche, que tem pouco mais de 1,5 milhão de habitantes e 180 mil pequenas empresas – uma proporção de uma empresa para cada oito habitantes. Praticamente não há desemprego, e a distribuição de renda está entre as melhores da Itália. Qual é o segredo? Investimento massivo na educação e na cultura empreendedora.

O empreendedorismo não é a panacéia que livrará o país de todos os seus males, mas colocar diante de nossos jovens essa possibilidade é dar a eles uma chance de escolha e preparar o empresário consciente e socialmente responsável de amanhã. É dar aos estudantes novas possibilidades de desenvolvimento pessoal e profissional. Nossos jovens merecem essa chance.

Esta edição traz ainda reportagem sobre alguns municípios que implantaram salas do empreendedor e jogaram a burocracia para escanteio. Nesses municípios é possível abrir uma empresa em 24 horas. Não por acaso todos esses administradores municipais receberam do Sebrae-SP o selo de “Prefeito Empreendedor”.

Esses são os nossos prefeitos empreendedores, gente de visão, que está mudando culturas e reescrevendo a história do país. São homens públicos diferenciados que, graças à determinação e à vontade política, tornam possível aquilo que, para muitos, sempre foi e será impossível. 

# NOTAS

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

## Incentivo ao agronegócio

Pouco depois de anunciar medidas em benefício dos pequenos produtores rurais e iniciativas de incentivo ao agronegócio no estado durante a 15ª Agrishow – Feira Internacional da Tecnologia Agrícola em Ação, que aconteceu de 28 de abril a 3 de maio, em Ribeirão Preto, o governador José Serra visitou o estande conjunto do



José Serra (centro) com o livro entregue por Fábio Meirelles (à direita)

Sebrae-SP e do Sistema Faesp-Senar. Ali, técnicos das entidades prestavam orientações aos produtores e empreendedores rurais que passaram pela feira durante os seis dias do evento. No estande de cerca de 300 m<sup>2</sup>, foi montada uma exposição de painéis mostrando o trabalho realizado pelas duas entidades em prol dos produtores rurais no estado.

O governador recebeu de 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, o livro *Planejamento e Gestão Estratégica do Sistema Agroindustrial do Leite no Estado de São Paulo*, lançado durante a Agrishow. A publicação apresenta um diagnóstico das etapas de produção, industrialização e consumo de leite no país, com o objetivo de subsidiar o desenvolvimento e a implantação das ações voltadas à pecuária leiteira paulista. O livro é resultado de uma parceria entre o Sebrae-SP, a Faesp, o Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo) e o Centro de Inteligência em Agronegócio da USP.

## Intercâmbio Brasil-Itália

A região de Marche, na Itália, e o ABC paulista têm semelhanças por seu perfil industrial e de concentração de empresas do setor metal-mecânico. A partir de agora, terão em comum também uma central unificada de serviços que vai oferecer acesso à tecnologia e à gestão aos proprietários de micro e pequenas empresas da região. O principal objetivo do projeto Meccano ABC, lançado no dia 12 de maio em São Caetano do Sul, é atuar como eixo articulador entre empresas e os centros de pesquisa do estado. Resultado da parceria entre o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), o Sebrae Nacional, o Sebrae-SP, o Centro Meccano (Itália) e a Agência de Desenvolvimento



to Econômico do Grande ABC, o centro vai oferecer apoio técnico nas áreas de gestão, qualidade e tecnologia, a fim de possibilitar às empresas beneficiadas a modernização de processos de produção, produtos e serviços, implantando padrões internacionais de qualidade e desenvolvendo a cultura da inovação. O governador de Marche, Gian Mario Spacca, veio ao Brasil especialmente para o lançamento

do projeto. Ele reforçou a importância da união entre Brasil e Itália e da capacidade de organização dos empresários brasileiros para se adequarem ao mercado. “Em Marche, temos uma estratégia que é acreditar na inovação do processo e na internacionalização. Apresentar um serviço inteligente é a nossa proposta”, disse Spacca.

Fotos: Sebrae-SP



A partir da esquerda, Milton Dallari e Ricardo Tortorella, diretores do Sebrae-SP, e Kaname Okada, do BID

## Cooperação com a Ásia

Em visita ao Sebrae-SP, no dia 5 de maio, o gerente do Programa Japão do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), Kaname Okada, destacou o interesse da entidade em promover o intercâmbio comercial e cultural com o Leste Asiático. “Apesar de o Brasil abrigar o maior número de imigrantes asiáticos da América Latina, ainda há carência de informações, estudos e intercâmbio com os países da Ásia”, afirmou Okada. Ele agradeceu o apoio do Sebrae-SP ao curso Introdução à Economia e Relações Internacionais do Leste Asiático, que será realizado pelo BID entre maio e julho na sede da entidade, com inscrições esgotadas. O público-alvo são profissionais com formação superior interessados em obter conhecimentos sobre o Leste Asiático. Okada interessou-se pelos programas do Sebrae-SP, que segundo ele apóia os empresários de forma prática. “Acredito que os projetos bem desenvolvidos, como os do Sebrae-SP, têm todas as possibilidades de se tornar realidade”, disse.

Os participantes sugeriram a troca de experiências entre as duas entidades para o incentivo à disseminação dos meios eletrônicos no gerenciamento das empresas, a incorporação do empreendedorismo pelas instituições de ensino por meio do programa Jovens Empreendedores e a promoção de encontros entre empresas brasileiras e asiáticas. Criado em 1999, o Programa Japão do BID promove o intercâmbio comercial e cultural entre países da América Latina e da Ásia, criando oportunidades para a transferência de capacidade técnica, conhecimentos e tecnologia.

## Força feminina reconhecida

As empreendedoras paulistas Liliamaura Gonçalves de Lima e Sandra de Freitas Borges receberam os troféus de prata e bronze, respectivamente, na final nacional do prêmio Mulher de Negócios 2007-2008, em 9 de abril, em Brasília. Histórias de superação e determinação haviam rendido às duas os prêmios na Região Sudeste nas categorias Proprietária de Micro e Pequena Empresa e Membro de Associações ou Cooperativas de Pequenos Negócios. Liliamaura é dona da rede de farmácias de manipulação Drogaderma, de São José do Rio Preto, e Sandra fundou o Centro de Orientação e Educação Social (Coeso), que presta assistência a crianças carentes. As duas primeiras colocadas na fase nacional ganharam uma viagem à Espanha, para conhecer um centro de referência em empreendedorismo. As vencedoras de cada região garantiram participação no 16º Seminário Internacional em Busca da Excelência, promovido pela Fundação Nacional da Qualidade. As histórias das 20 finalistas serão relatadas em livro. A coleção *Histórias de Sucesso 2007* é resultado da parceria dos estados que representam as finalistas e as unidades de Gestão Estratégica e Atendimento Individual do Sebrae Nacional. O prêmio foi instituído pelo Sebrae com o objetivo de reconhecer e divulgar histórias de empreendedoras que superaram obstáculos e conquistaram o sucesso.



Liliamaura de Lima (à esquerda) e Sandra de Freitas Borges: empresárias de sucesso com histórias exemplares para contar





## Empresários de Bocaina são referência em superação

De meros produtores de luvas a empresários do setor de equipamentos de proteção individual (EPI). Esse foi o caminho percorrido por oito empresários da cidade de Bocaina, interior de São Paulo, por meio do projeto Comércio Brasil, implantado pelo Sebrae-SP em parceria com o Sindacouros e a prefeitura municipal. Os oito empreendedores receberam o certificado de participação no projeto em evento realizado no dia 24 de abril. O trabalho com as indústrias de Bocaina, que começou em 2006, como projeto piloto, apresentou resultados que surpreenderam até mesmo os próprios empresários, como aumento médio no faturamento de 130% e o aumento de 52% do número de empregos gerados. O grupo passou por um diagnóstico que identificou problemas como baixa venda,



Fotos: Denise Guimarães

Na foto à esquerda, o superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, conhece os produtos que multiplicam os empregos em Bocaina

altos estoques, desemprego e guerra de preços, que afetavam diretamente o desenvolvimento e a economia local. Foram elaborados planos de ação para cada uma das empresas, com um índice de implantação dos itens e ações recomendados pelos técnicos que superou os 80%. Na próxima fase do projeto, o grupo continuará recebendo apoio gerencial do Sebrae-SP, além de participar de novas ações, como o estudo de resíduos, que contará com recursos provenientes da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep).

## Desafio Sebrae: estado de São Paulo bate recorde de inscrições

Os números da edição deste ano do Desafio Sebrae mostram que o empreendedorismo entrou definitivamente na agenda dos jovens paulistas. O estado bateu o recorde de inscrições: serão 14 mil estudantes paulistas participando do jogo virtual, um aumento de 16% em relação ao ano anterior. A participação das instituições de ensino também aumentou: de 331 que participaram em 2007, o número subiu para 374 nesta edição. As que mais contabilizaram estudantes inscritos foram USP, Unicamp e Unesp. O gerente de educação do Sebrae-SP, Emerson Moraes Vieira, destaca que o recorde se deve a uma diretriz estratégica em difundir a cultura empreendedora no ensino formal. "No ano passado começamos o programa Sebrae no Campus,



um movimento que ocorre o ano todo e que só em 2007 capacitou mais de 400 professores na disciplina Empreendedorismo. Esse trabalho contínuo faz com que haja uma sensibilização no meio acadêmico que estimula os jovens a se inscrever no Desafio". O Desafio Sebrae é promovido desde 2000 e está em sua oitava edição. Neste ano, as equipes, que podem ser compostas por três ou até cinco participantes, vão gerenciar virtualmente uma empresa de calçados femininos. A cada ano o software do jogo é revisto, sempre com o objetivo de despertar o espírito empreendedor nos jovens, para que possam chegar ao mercado com uma postura mais madura. Os estudantes passam por cinco fases, sendo as três primeiras virtuais, em que os competidores jogam via internet, e as outras duas presenciais, com os finalistas de cada estado.





## Expansão do atendimento

Uma ampla programação marcou, nos meses de abril e maio, os dez anos de quatro Escritórios Regionais do Sebrae-SP – em São João da Boa Vista, Barretos, Sudoeste Paulista e Ourinhos. Foram realizadas palestras, shows, feiras, fóruns, encontros de empresários e lançamento de produtos e serviços, entre outras iniciativas.

Um dos destaques foi a inauguração do 124º Posto Sebrae de Atendimento ao Empreendedor em Buri, parceria do Escritório Regional Sudoeste Paulista do Sebrae-SP com a prefeitura, a Associação Comercial e o Sindicato Rural local. O posto fica em um prédio no centro, onde em breve deverá funcionar uma agência do Banco do Povo, além da realização de cursos, palestras, oficinas e outras modalidades de capacitação.



Inaugurado no início de maio, o PAE de Buri já está atendendo os empreendedores do município



## Em busca da identificação de origem

Produtores de cachaça do Circuito das Águas Paulista, com o apoio Sebrae-SP, deram a largada para obter a identificação geográfica da cachaça de alambique da região do roteiro, formado a partir da união de oito cidades do Sudoeste Paulista. O ponto de partida foi uma reunião realizada em 29 de abril, no Seminário sobre Qualidade da Cachaça, promovido pelo Sebrae-SP durante a feira Brasil Cachaça 2008, no Transamérica Expo Center, em São Paulo.

“Encontramos na região condições propícias para a identificação geográfica. Os produtores estão organizados e a cachaça produzida é reconhecida pela qualidade”, explicou o gestor do projeto no Escritório Regional do Sebrae-SP no Sudoeste Paulista, Marcos Mange.



René Barreto, produtor de cachaça do Circuito das Águas Paulista



Prefeitos paulistas buscam meios de estimular o empreendedorismo

## Prefeitos apresentam idéias para o Guia do Candidato Empreendedor

Sete prefeitos paulistas que já conquistaram o Prêmio Prefeito Empreendedor Mario Covas reuniram-se na sede do Sebrae-SP, em 8 de maio, para discutir políticas públicas de apoio às micro e pequenas empresas. O workshop teve como objetivo reunir propostas para o aperfeiçoamento do *Guia do Candidato Empreendedor*, que será distribuído aos candidatos a prefeito e a vereador em São Paulo. Para o superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, o encontro foi muito produtivo. “Os prefeitos poderão balizar suas administrações pelo desenvolvimento com foco no empreendedorismo”, afirmou.

# A consagração do e



O governador José Serra entregou o troféu ao prefeito Eduardo Cury

Luiz Pardo/Luz

“Quero que esse prêmio seja um incentivo para os outros prefeitos que aqui não puderam estar, para que eles possam estimular o empreendedorismo e a educação em suas cidades, como ferramentas transformadoras da nossa sociedade”

Eduardo Cury

O Palácio dos Bandeirantes ficou pequeno na noite de 14 de abril. Acima de todas as expectativas, cerca de 3 mil pessoas compareceram à cerimônia de entrega do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor Mario Covas, em que foram destacados os gestores paulistas que, efetivamente, desenvolvem políticas públicas de apoio à micro e pequenas empresas. Torcidas organizadas com apitos, faixas, batucadas e até tocadores de berrantes e violeiros de Barretos promoveram uma grande festa, bem de acordo com a importância conferida pelos municípios paulistas à iniciativa do Sebrae.

## *Entrega do prêmio aos prefeitos paulistas se transforma em uma grande festa dos municípios*

Os convidados de honra foram os 95 prefeitos e os três subprefeitos da capital agraciados com o Selo Prefeito Empreendedor. Entre eles, os vencedores: Eduardo Cury, de São José dos Campos, primeiro colocado; João Jorge Fadel, de Itararé, segundo, e Nelson Nicolau Mancini, de São João da Boa Vista, terceiro colocado. Também foram homenageados os destaques temáticos: Waldemar

Casadei, prefeito de Lins (Acesso a Crédito); Itamar Borges, de Santa Fé do Sul (Desburocratização); Emanuel Carvalho, de Barretos (Lei Geral Municipal); Emidio Pereira de Souza, de Osasco (Formalização de Empresas), e Diogenes Martins, subprefeito de Itaim Paulista (Subprefeituras).

Eduardo Cury compartilhou o prêmio com a equipe do Sebrae-SP e da prefeitura e com o ex-prefeito Emanuel Fernandes, hoje deputado federal: “Congratulo-me com os colegas prefeitos, pois é um grande desafio gerenciar uma administração e dirigir pessoas num país tão desigual quanto o nosso. Quero que



# mpreendedorismo



O governador com o prefeito João Jorge Fadel, de Itararé, segundo colocado



Fábio Meirelles e Nelson Mancini, de São João da Boa Vista

esse prêmio seja um incentivo a todos, para que possam estimular o empreendedorismo e a educação em suas cidades, como ferramentas transformadoras da sociedade”, acrescentou Cury.

**Recorde de inscrições** – Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP, o primeiro orador da noite, destacou a crescente participação dos municípios no prêmio. “Registramos o recorde de 206 inscrições de prefeitos e subprefeitos, homenageados com justiça pelo Sebrae-SP, que reconhece a qualidade do trabalho desses gestores. É fundamental trans-

formar a sociedade por meio do empreendedorismo, e é isso que vocês estão fazendo em suas cidades”, disse.

Gilberto Kassab, prefeito de São Paulo, definiu a cerimônia como “o mais importante evento dedicados aos municípios, pois reconhece as ações dos prefeitos que contribuem para a geração de receita e de empregos e para a modernização dos métodos de

gestão, com a qualidade característica do Sebrae”. O prefeito de São Paulo acrescentou: “Todos nós, administradores, valorizamos os colegas neste momento todo especial, de reconhecimento aos prefeitos que de fato trabalham para o desenvolvimento de seus municípios”.

O presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Fábio de Salles Meirelles, disse que

**José Serra: “Governar é isto: a gente precisa conhecer as boas idéias e replicar as melhores. Portanto, esse livro do Sebrae-SP terá um papel muito importante na vida pública brasileira, como um incentivo às boas ações”**

## PRÊMIO SEBRAE PREFEITO EMPREENDEDOR MARIO COVAS

os 95 prefeitos e os subprefeitos presentes no evento representam a convicção na força do empreendedorismo. “Este é um dia muito feliz para todos nós que batalhamos pelo desenvolvimento de São Paulo”, afirmou.

Meirelles lembrou a evolução da qualidade dos projetos inscritos no prêmio. “São ações que realmente colaboram para o fortalecimento das micro e pequenas empresas. O prêmio é uma escola de política, e em nome do Sebrae-SP quero dizer que este é um dia de comemoração da política maiúscula, sempre em parceria, para benefício de toda a sociedade”, completou.

**Efeito multiplicador** – Durante a cerimônia, Fábio Meirelles entregou ao governador José Serra o livro *Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor 2007-2008 – Guia Paulista*, editado pelo Sebrae-SP.



Foto: Lathif/Est

Em 492 páginas, a publicação mostra as ações desenvolvidas nos municípios e nas subprefeituras que receberam o Selo Prefeito Empreendedor.


O livro foi um dos temas do pronunciamento do governador: “Essa é realmente uma iniciativa muito boa do Sebrae-SP, porque o livro vai espalhar por todo o estado as boas ações de cada um dos prefeitos. Vai gerar cópias, e não tem nada melhor do que isto na vida pública: as boas experiências serem copiadas. Governar é isso, conhecer as boas idéias e replicar as melhores. Portanto, esse livro terá um papel muito

Ricardo Tortorella,  
superintendente do  
Sebrae-SP;  
acima, a mesa que  
conduziu a cerimônia



importante na vida pública brasileira, como um incentivo às boas ações”, disse José Serra.

O governador lembrou ainda algumas iniciativas de seu governo no apoio às micro e pequenas empresas, como o Programa Estadual de Desburocratização e o encaminhamento à Assembléia de projeto de lei que dá preferência às empresas de pequeno porte nas compras da administração estadual. “Agora estamos planejando a criação do portal Poupatempo das Empresas e queremos que seja instalada uma Sala do Empreendedor em cada município paulista”, disse.

Na mesa que conduziu a cerimônia estavam presentes também Alberto Goldman, vice-governador e secretário estadual de Desenvolvimento; o deputado federal Aldo Rebelo, Milton Luiz de Melo Santos, presidente da Nossa Caixa, e o presidente interino da Assembléia Legislativa de São Paulo, deputado Waldir Agnelo. 

Por Ricardo Marques da Silva  
Colaborou: Eliane Santos

## Dois prefeitos paulistas na final nacional

Dois dias depois de serem homenageados em São Paulo, os prefeitos Eduardo Cury, de São José dos Campos, e Emidio Pereira de Souza, de Osasco, conseguiram outra vitória significativa, em Brasília, na final da etapa nacional do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor. Eduardo Cury foi um dos cinco premiados na categoria máxima, como primeiro colocado na Região Sudeste, disputando com os administradores que venceram nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo, e Emidio de Souza recebeu o troféu como destaque nacional no item Formalização de Empresas.

O evento, realizado em 16 de abril, premiou dez prefeitos que já haviam conquistado o primeiro lugar em seus estados. Na Região Nordeste, a vencedora foi a prefeita Patrícia Aguiar, de Tauá (CE); no Sul, Pedro Henrique Bertolucci, de Gramado (RS), no Centro-Oeste, Nelson Trad Filho, de Campo Grande (MS), e no Norte, Iradilson de Sousa, prefeito de Boa Vista (RR).

Nos destaques temáticos, os agraciados foram os prefeitos José Hilário Junges, de Tupandi, RS (Acesso a Crédito); Antônio Marcos de Souza, de Petrolândia, PE (Royalties e Compensações Financeiras); Rubens Bomtempo, de Petrópolis, RJ (Desburocratização e Desoneração Tributária), e Tadeu Palácio, de São Luís, MA (Compras Governamentais).

Os vencedores na etapa nacional participarão de uma viagem à Europa, para conhecer centros empreendedores capazes de inspirar experiências positivas no Brasil.



# Uma lição de empreendedorismo

**N**ão foi por acaso que Eduardo Cury obteve o primeiro lugar na etapa paulista do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor Mario Covas e, logo depois, se consagrou como o vencedor na Região Sudeste, na fase nacional. Nascido e criado em São José dos Campos, no próspero Vale do Paraíba, ele se formou engenheiro mecânico e, há 22 anos, ainda muito jovem, aventurou-se a criar uma microindústria na área de metalurgia.

Começou sozinho e sentiu na pele todos os problemas enfrentados pelos empresários brasileiros. A indústria da qual ainda é sócio – embora afastado da administração – prosperou e tem 129 funcionários. Ou seja, por experiência própria, Cury entende os problemas de quem decide ter o próprio negócio. “Venho do empreendedorismo e, por isso, conheço as dificuldades e os caminhos que facilitam o dia-a-dia de quem cria emprego e renda neste país”, afirma.

Nesta entrevista, o prefeito de São José dos Campos enfatiza

a importância do prêmio e seu efeito multiplicador de boas ações por todo o país, e, em vez de destacar, como principais iniciativas em seu município, ações como o Banco do Empreendedor Joseense e a Sala do Empreendedor, diz que seu mérito foi disseminar a cultura do empreendedorismo a partir da escola fundamental.

**Conexão** – *Qual foi sua reação à vitória no prêmio?*

**Eduardo Cury** – Foi muito gratificante, fiquei muito feliz e surpreso. O Prêmio Sebrae é espetacular e imaginei que, como São José já havia vencido em 2003, com o Emanuel (Fernandes, ex-prefeito de São José dos Campos, hoje deputado federal), a cidade não ganharia de novo, que o raio não cai duas vezes no mesmo lugar. Mas aí se comprovou que o único critério do Sebrae é a qualidade dos projetos em cada edição.

**Conexão** – *E como foi em Brasília, na etapa nacional?*



Fotos: Lahadi/Luz

**EDUARDO CURY** – Prefeito de São José dos Campos, vencedor do Prêmio Prefeito Empreendedor, destaca como sua principal ação a disseminação da cultura empreendedora entre jovens e crianças, a partir da escola

**EC** – Foi igualmente gratificante, e fiquei mais surpreso ainda, porque eu disputei com os primeiros colocados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo. Acho que foi um reconhecimento do nosso esforço em apoiar o empreendedorismo, principalmente em relação aos jovens, às crianças nas escolas, em plantar a semente do empreendedorismo na cabeça delas. Aqui a gente envolve desde as crianças até as grandes empresas. São José tem uma visão muito forte de empreendedorismo, de competitividade. ▶

“Implantar um parque tecnológico depende de uma série de fatores, mas **ensinar empreendedorismo** nas escolas é viável em qualquer cidade, por menor que seja”

**Conexão** – De criar uma cultura de empreendedorismo?

**EC** – Sim, essa é a palavra, cultura, mas nem é questão de criar, porque essa cultura já está presente no brasileiro, que é empreendedor por natureza. Só que as pessoas às vezes se esquecem disso, e temos de tirar essa idéia da alma delas, lembrá-las dessa possibilidade. Por exemplo, o paulista é um povo migrante, o estado de São Paulo foi feito por migrantes, e todo mundo que deixa sua terra em busca de oportunidades é basicamente um empreendedor. É alguém que sai em busca do sonho de melhorar, o que representa o próprio espírito do empreendedorismo. Mas é preciso despertar isso nas pessoas, mostrar que é um grande valor pessoal, que precisa ser posto para fora e transformado em frutos, em negócios, em trabalho. Somos um país empreendedor, um povo empreendedor, mas isso está meio esquecido, ficamos achando que alguém vem nos salvar. Não, tem de tirar do coração.

É isto que estamos tentando fazer em São José: chegar ao jovem e dizer que o sonho dele é possível. Dizer: sonhe o que você quiser, empreenda, batalhe, mas logicamente com todas as condições. Não adianta querer realizar esse sonho numa cidade burocrática, que não gera oportunidades. Então, o poder público tem de desenvolver ações concretas para que o empreendedorismo possa progredir e as pessoas consigam visualizar esse sonho como algo possível.

**Conexão** – Do conjunto de ações inscritas no prêmio, o senhor destacaria alguma?

**EC** – Existem ações importantes, como o Banco do Empreendedor, Joseense e a Sala do Empreendedor, mas vou citar duas outras que considero como diferenciais no empreendedorismo no país. Primeiro o Parque Tecnológico, que utiliza o conhecimento como ferramenta de desenvolvimento. A outra coisa é o ensino do empreendedorismo na escola, e defendo isso como algo que todos os prefeitos brasileiros podem implantar em seus muni-

de grande e eu passo a ser um soldado do Sebrae. Agora, mais do que nunca, tenho de ajudar a divulgar essa causa.

**Conexão** – O senhor acredita no efeito multiplicador do prêmio, no sentido de outras cidades replicarem as experiências bem-sucedidas?

**EC** – Acredito, sim, e eu mesmo sou um exemplo disso. Na penúltima edição eu fui terceiro colocado, e o exame dos projetos dos outros municípios me mostrou uma série de idéias positivas que eu podia levar para a



“O que estamos tentando fazer é chegar ao jovem e dizer que o sonho dele é possível”


cípios. Um parque tecnológico não cabe em todas as cidades, depende de uma série de fatores e de um investimento alto, mas ensinar empreendedorismo nas escolas é um trabalho viável em qualquer cidade, por menor que seja. É isso que aconselho aos meus colegas prefeitos.

**Conexão** – E como foi a repercussão do prêmio?

**EC** – Foi muito acima do que eu poderia imaginar. Isso traz para mim uma responsabili-

minha cidade. Então espero que o prêmio sirva para que outras cidades possam se inspirar em bons exemplos para melhorar a economia e a qualidade de vida da população.

**Conexão** – E como está a regulamentação da Lei Geral?

**EC** – Ainda há alguns entraves, mas a lei é fundamental, e vamos sancioná-la antes do fim do meu mandato, com certeza. 

Por Ricardo Marques da Silva



# Aqui, a burocracia não tem vez

*Municípios paulistas viabilizam o que parecia impossível: empresas autorizadas a funcionar em 24 horas*

Os sócios quase não acreditaram. O alvará provisório para abrir a Mecânica Auto Center, em Jaboticabal, saiu em apenas 24 horas. “Foi uma boa surpresa, pois a gente imaginou que teria dificuldade em abrir a sociedade devido ao grande número de sócios e à burocracia exigida”, conta Roberto Ferreira, um dos 28 donos da empresa.

O milagre dessa rapidez tem uma explicação: a Sala do Empreendedor, projeto da prefeitura de Jaboticabal em parceria com o Sebrae-SP. Inaugurada em

dezembro de 2007, a Sala tem como princípio básico reduzir a burocracia e simplificar a vida de quem deseja começar o próprio negócio. E esse objetivo tem sido plenamente alcançado, de acordo com Ricardo Corona, assessor da prefeitura e coordenador do projeto.

Hoje, a prefeitura consegue expedir o alvará provisório de funcionamento e a autorização de confecção de notas fiscais em

menos de 24 horas, prazo que antes chegava a 52 dias. Até o fim de abril haviam sido concedidos 175 alvarás.

Essa mudança radical mostra que é possível beneficiar os empresários e a economia do município. “Tudo está interligado. Se a abertura da empresa é rápida, mais cedo o município fatura em impostos e mais postos de trabalho são abertos”, diz Corona.

Foi exatamente a ausência de burocracia que motivou Fernando Mandarini a abandonar seis anos de informalidade e regularizar a microempresa de bijuterias ArtFina, em Santa Fé do Sul. A prefeitura implantou, em novembro de 2005, a Sala do Empreendedor. O objetivo: num único local, fornecer todo



Fotos: Divulgação

Fernando Mandarini, proprietário da ArtFina: estímulo para se formalizar e abrir outras empresas

## SALA DO EMPREENDEDOR

o atendimento necessário para a abertura de um negócio e, assim, incentivar a formalização.

“Se não fossem essas facilidades, eu ainda estaria na informalidade”, diz Mandarinini, que morava em Jales e mudou-se para Santa Fé para abrir a ArtFina, que emprega três pessoas. O que mais agradou ao empresário foi o Programa de Incentivo à Microempresa, que concede o alvará de funcionamento pelo prazo de 90 dias, período em que tem desconto na taxa municipal de instalação e funcionamento.

“Com essas vantagens, tive segurança para abrir minha empresa e, caso percebesse que não daria certo, fecharia sem problema”, conta. Estimulado pelo sucesso inicial, Mandarinini ampliou os negócios: abriu uma filial em Paranaíba, em Mato Grosso do Sul, e estuda a abertura de uma terceira unidade.

A empresária Sandreana Alves Lopes também não esperava

Simone de Moura, da prefeitura de Sorocaba: no fim da linha, mais empregos no município



Em Santa Fé do Sul, a Sala do Empreendedor fica no mesmo prédio em que funcionam vários outros serviços de apoio às micro e pequenas empresas

tanta facilidade em abrir sua empresa, uma franquia da área de beleza, em Santa Fé do Sul. “Fomos surpreendidos com a rapidez e a ausência de burocracia”, diz, satisfeita com os resultados do negócio.

Emerson Sinaqui, responsável pela Sala do Empreendedor de Santa Fé, explica: “A Sala do Empreendedor simplificou os processos e centralizou todas as informações. Com isso, tirou muitas empresas da informalidade”. Em pouco mais de dois anos, a prefeitura registrou a abertura de 422 empresas.

**Pela internet** – As ações de desburocratização prosperam em outros municípios. Em Sorocaba, a prefeitura criou em abril de 2007 o Empres@fácil, um programa informatizado que agiliza o processo de abertura de empresas. O tempo médio de resposta sobre a viabilidade de um novo empreendimento tem sido menor do que um dia. Em

um ano, o Empres@fácil estimulou a abertura de 2.377 empresas via internet. O empresário – ou seu contador – não precisa mais fazer a via-sacra em vários órgãos para abrir o negócio. Basta acessar o portal da prefeitura, com economia de tempo e sem a necessidade de recolhimento de taxas administrativas.

De acordo com Simone Aparecida de Moura, chefe da Divisão de Tributos Mobiliários e Atendimento da prefeitura, o próximo passo será integrar digitalmente a Receita Federal e a Fazenda Estadual e aprimorar a integração com a Junta Comercial. “Nossas metas são eliminar a burocracia, diminuir os custos, facilitar a legalização das empresas informais e, conseqüentemente, aumentar a geração de empregos”, afirma.

A empresária Maria Cecília Cimetta que o diga. Proprietária da Credencial – Desenvolvimento Profissional e Gerencial, ela conta: “Entreguei a papelada ao

## A Sala do Empreendedor de São José dos Campos registrou **719 processos** de abertura de empresas **em apenas três meses**



contador, que no mesmo dia me informou que a empresa já podia funcionar. Até onde eu sabia, abrir uma empresa era um processo demorado e custoso, mas obtive minha inscrição de forma rápida e meu contador não precisou nem sair do escritório”.

**Pioneirismo** – A experiência original desse tipo de desburocratização vem de São José dos Campos, onde foi criada a Sala do Empreendedor, em 2002. Somente no primeiro trimestre de 2008, a Sala registrou 1.163 processos, dos quais 719 são de novos empreendimentos. No mesmo período foram realizados quase 4 mil atendimentos.

“Só o fato de termos reduzido o prazo da concessão do alvará e da inscrição já trouxe importante reflexo no desenvolvimento da cidade e no estímulo ao empreendedor”, afirma o gerente da Sala, José Carlos Ragazzini. Além disso, os profissionais orientam os empreendedores para que adaptem o futuro ne-




Sandreana Lopes, dona de uma franquia em Santa Fé do Sul: bem mais fácil do que ela esperava

gócio às suas necessidades e potencialidades.

Foi esse tipo de orientação que ajudou a empresária Mônica da Cunha Carvalho a abrir a Cópia da Hora, em 2006: “Foi tudo rápido. O pessoal é atencioso e organizado e, graças a Deus, livre da burocracia”, diz. A empresa funciona em sua residência e conta com a ajuda da família.

Silvério Crestana, gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP, faz um histórico da implantação das Salas do Empreendedor: “Foi uma política pública criada em São José dos Campos e depois aplicada em Santa Fé do Sul. Entre 2007 e 2008, com a Lei

Geral, as Salas se expandiram e hoje estão presentes em aproximadamente 50 municípios de São Paulo, e tendem a se generalizar para todo o estado”.

Segundo Crestana, por sua versatilidade, o modelo aplica-se em cidades grandes e pequenas: “É uma evolução daquilo que, em outros estados, é chamado Central Fácil. A solução paulista também está associada ao Poupatempo, passando a ser o Poupatempo do Empreendedor. A vantagem é que o empreendedor tem um guichê único para despachar. No futuro próximo, a Sala do Empreendedor poderá oferecer outros benefícios aos pequenos empresários, tais como orientação sobre oportunidades de negócios, serviços financeiros, acesso à inovação, gestão empresarial e novos mercados”, acrescenta. 



Atendimento na Sala do Empreendedor de Santa Fé do Sul: boas surpresas para os empreendedores

Por Jorge Massarolo  
Colaboraram: Eliane Santos  
e Marcelle Carvalho

# Bons ventos no campo



Milton Mansilha/ Luz

**V**otuporanga, 1998: esse município e essa data marcaram a história do Sistema Agroindustrial Integrado (SAI), um dos programas de maior alcance e impacto do Sebrae-SP. Com pouco mais de 80 mil habitantes, no noroeste do estado de São Paulo e a 520 km da capital, com nítida vocação agrícola, Votuporanga foi escolhida para a implantação do piloto – o SAI Módulo Pioneiro – de um projeto que iria mudar profundamente a realidade e a visão dos produtores rurais

Antônio Alvarenga, presidente da Associação de Produtores Orgânicos do Vale do Ribeira: “Vendemos tudo o que produzimos”

*O Sistema Agroindustrial Integrado completa dez anos e apresenta um novo modelo de atendimento aos produtores rurais do estado de São Paulo*

que, sem muitas perspectivas, se dedicavam a explorar pequenas propriedades no interior paulista. Com apoio técnico, esses agricultores e pecuaristas perceberam que poderiam se transformar em verdadeiros empresários, protagonistas da estratégica missão de produzir alimentos para o país.

O rápido sucesso da experiência pioneira confirmou as expectativas do Sebrae-SP e transformou-se no argumento necessário para a expansão do SAI. Em 1999, apenas um ano



## “Estamos otimistas, porque o novo formato do SAI evitará a quebra da continuidade dos projetos, o que é fundamental para os produtores”

*Antônio Alvarenga, presidente da Associação dos Produtores Orgânicos do Vale do Ribeira*

depois do projeto piloto, o programa já estava implantado em 147 municípios paulistas. Em 2000, alcançou 400 localidades e, em 2004, marcava presença em 643 cidades. Hoje, o SAI é o único programa do Sebrae-SP que atua em todos os 645 municípios do estado, num raríssimo fenômeno de abrangência absoluta. E é único no país.

Em tupi-guarani, Votuporanga significa “bons ventos”, e foi exatamente isso o que o SAI representou para o agronegócio de pequeno porte. Dez anos atrás, a oferta de assessoria técnica e o apoio ao associativismo eram escassos para o homem do campo, apesar dos indicadores que demonstravam com clareza a importância desse segmento na economia brasileira. Dados do IBGE indicam que o setor rural responde por 42% do PIB nacional. Ainda mais importante: dos 7 milhões de propriedades rurais existentes no país, 6,5 milhões são de pequeno porte.

Em 1998, no lançamento do projeto piloto em Votuporanga, o Conselho Deliberativo do Sebrae-SP era presidido por Fábio de Salles Meirelles, uma liderança historicamente ligada ao setor rural, presidente da Confederação

da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e do Sistema Faesp-Senar-AR/SP. Uma década depois, quando Meirelles volta a presidir o Conselho do Sebrae-SP, não por coincidência o SAI inicia uma nova era no atendimento aos pequenos produtores rurais paulistas, definidos por ele como “heróis empreendedores”.

No momento em que a produção de alimentos tem destaque mundial e ocupa o centro das atenções da economia globalizada, o SAI se atualiza e ganha

Fábio Meirelles, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP: “Vamos potencializar a rentabilidade do homem do campo”

novas características: ficou mais eficaz, mais ágil, menos burocrático e com foco em resultados. O objetivo é integrar produtos e serviços em projetos estruturados, em parceria com grupos organizados de produtores, para levar ao campo soluções de capacitação, empreendedorismo, gestão empresarial, tecnologia e expansão de mercados.

“A nova tecnologia do SAI visa, acima de tudo, à sustentabilidade do setor, que forma a base do crescimento econômico do país. Esse programa permite



### As realizações do SAI

**100.216** produtores rurais cadastrados  
(de 1998 a abril de 2008)

**530.436** atendimentos a produtores rurais  
(de 1998 a abril de 2008)

**636** grupos organizados e atendidos

**109.317** horas de consultoria a produtores rurais, destinadas principalmente ao aumento do patamar tecnológico da produção agropecuária (de fevereiro de 1996 a abril de 2008)

Fonte: Sebrae-SP



a integração dos elos das cadeias produtivas, para que possamos potencializar a rentabilidade do homem do campo”, afirma Fábio Meirelles.

A área de atuação é vasta. Da apicultura à lavoura orgânica; da ovinocaprinocultura à cachaça; da fruticultura à agroenergia; da produção de leite à cafeicultura. Essas atividades envolvem hoje nada menos de 617 grupos de produtores ativos, organizados em cooperativas ou associações e classificados em três níveis: em formação, em amadurecimento e maduros (*veja abaixo*).

### Garantia de continuidade –

“Anteriormente, em todos os módulos do SAI tínhamos de passar por um processo burocrático para renovar os convênios de consultoria técnica, até pelas próprias exigências que existem numa entidade como a nossa”, explica Paulo Arruda, diretor



Osvaldo Dias: “Graças ao SAI, temos nome no mercado e nossos produtos são exportados até para o Japão e os Estados Unidos”

técnico do Sebrae-SP, referindo-se a um dos pontos mais frágeis da antiga estrutura. “Na nova metodologia não existe mais essa interrupção nos contratos dos consultores, que passam a prestar serviço com base nas horas realmente dedicadas ao atendi-

Divulgação

mento aos produtores. O processo de credenciamento é feito por meio de edital público, que fica permanentemente aberto. Esta é a uma mudança importante no SAI: nenhum projeto ficará parado”.

Joaquim Batista Xavier Filho, gerente da Unidade Organizacional de Desenvolvimento Territorial do Sebrae-SP, acrescenta: “A interrupção dos convênios era um ponto crítico. Precisamos criar uma relação de confiança com o produtor e com as associações e cooperativas, e para isso é necessário manter a seqüência das atividades”. Hoje, segundo Xavier, o credenciamento dos consultores fica aberto em caráter permanente e pode ser feito pela internet, de acordo com determinados requisitos de experiência, formação universitária e disponibilidade de tempo. O objetivo é formar um corpo de cerca de 250 profissionais qualificados para prestar consultoria

## O novo modelo de atuação do SAI

- Atuais beneficiados: 617 grupos de produtores rurais ativos e organizados.
- Público-alvo: micro e pequenas empresas rurais e produtores que tenham interesse em participar coletivamente de projetos de desenvolvimento territorial, com ampla visão na integração das cadeias produtivas do agronegócio.
- Objetivo: desenvolver o agronegócio no estado de São Paulo por meio da estruturação e do fortalecimento de grupos de produtores rurais em projetos regionais.
- Foco: atendimento coletivo de grupos de produtores e empreendedores rurais de acordo com a vocação local e regional; desenvolvimento das competências estratégicas, comportamentais e

- técnicas; implantação de projetos de desenvolvimento territorial.
- Equipe de apoio: cerca de 250 consultores com formação superior, credenciados pelo Sebrae-SP por meio de editais, para formação e desenvolvimento de grupos de agronegócios e formulação de estratégias e projetos; estagiários com perfil administrativo para cada Escritório Regional; gestores nos Escritórios Regionais.
- Classificação dos grupos:
  - em formação (no mínimo dez produtores do mesmo segmento, em fase de arregimentação);
  - em amadurecimento (no mínimo 15 produtores organizados que já desenvolvem ações conjuntas);

- maduros (no mínimo 20 produtores com objetivos coletivos definidos e estruturalmente prontos para a participação em projetos).
- Atendimento individual: máximo de 10% dos atendimentos na região, basicamente para formação de grupos e segundo estratégia do Sebrae-SP.
- Parcerias:
  - internas, para integração dos projetos desenvolvidos pelas unidades do Sebrae-SP;
  - externas, para articulações regionais, com Faesp/Senar, sindicatos, Fecomercio/Senac, Fiesp/Senai, Facesp, Conab, Ceagesp, APAS, associações comerciais, instituições de pesquisa e tecnologia, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil etc.

## Ações de capacitação

Destinadas a aumentar a competitividade dos empreendimentos rurais por meio da aplicação de produtos e serviços customizados, as ações de capacitação do novo SAI serão aplicadas pelas Unidades de Ação do Sebrae-SP e em parceria com o Senar-SP, o Senac-SP e o Senai-SP, sempre de acordo com a evolução dos grupos.

- Capacitação de nível básico (grupos em for-

mação): desenvolve as competências técnicas formação de preço, controles financeiros, vendas, atendimento ao cliente, produção e protocolos de qualidade, meio ambiente e tecnologia; as competências estratégicas associativismo, sociedades empresariais, gestão de pessoas, marketing e qualidade; e as competências comportamentais empreendedorismo e liderança. Qualificação: saúde do produtor e família, associativismo e noções básicas de boas práticas agropecuárias.

- Capacitação de nível médio (grupo em amadurecimento): foca as competências técnicas

formação de preço, controles financeiros, vendas, atendimento ao cliente, produção e protocolos de qualidade, meio ambiente e tecnologia; as competências estratégicas associativismo, sociedades empresariais, gestão de pessoas, marketing e qualidade; e as competências comportamentais empreendedorismo e liderança. Qualificação: associativismo e capacitação intermediária em boas práticas agropecuárias.

- Capacitação de nível avançado (grupo maduros): desenvolve os programas Boas Práticas Agrícolas e Agro Ideal, mercado e tecnologia.

aos produtores. “Ganhamos velocidade e garantia de continuidade. Simplificamos as questões operacionais no credenciamento e estamos oferecendo soluções customizadas, ajustadas às demandas de cada grupo.”

Também merecem destaque o apoio e a parceria do Senar, que contribui de forma decisiva para a sensibilização e a arregimentação dos produtores rurais.

Há ainda uma preocupação mais acentuada com o controle das ações realizadas pelo SAI e com os resultados dos grupos, como explica Xavier: “Agora, com base na atualização contínua, conseguimos monitorar em detalhes a evolução de cada grupo de produtores. Por exemplo, acessamos o grupo de piscicultura em Araçatuba e sabemos na hora o número de participantes, o consultor que presta serviços, a evolução dos produtores e o estágio em que se encontram. É uma fotografia em três aspectos: comportamental, técnico e estratégico, com as devidas competências de cada área. Para

cada uma dessas competências, atribui-se uma média que revela o estágio de capacitação em itens como formação de preço, associativismo e análise de mercado. Isso vai nos dizer o que deve ser feito com esse grupo a partir da validação dos planos de ação. Aprimoramos nossa forma de avaliar e medir”.

**Vocação para o cooperativismo –** Paulo Arruda lembra que as mu-



Ricardo Lima/Luz

Santina Suzana Povia, produtora da cachaça Modesta, em seu alambique: “Quero ter orgulho do que faço”

danças eram necessárias porque o SAI ocupa um lugar especial na agenda do Sebrae-SP: “O perfil empreendedor do homem do campo é bem diferente do perfil do empresário urbano. Apesar de estar muito focado porteira adentro, de querer produzir e gostar da terra, o produtor rural tem dificuldade em visualizar mercado e conscientizar-se da necessidade de capacitação. Em contrapartida, é muito comprometido com sua atividade e, por isso, fica fácil trabalhar questões relacionadas a cooperativismo. Os produtores rurais se vêm muito mais como parceiros do que como concorrentes e têm, por natureza, um forte espírito cooperativo. Precisam apenas de estímulo para se tornar competitivos, e é nesse ponto que o SAI pode contribuir”.

A meta primordial do SAI, segundo Arruda, é evitar o êxodo do pequeno produtor e elevar seu status. “Para isso, é preciso pensar em diversificação, em tecnologia, em assegurar à sua família condições adequadas de

## “Renovamos a esperança em relação ao SAI, e nosso objetivo agora é conseguir a certificação de Boas Práticas Agrícolas”

Akira Morioka, presidente da Associação Paulista de Produtores de Caqui de Pilar do Sul

saúde e educação. Isso é fundamental. Precisamos manter o homem no campo, principalmente em São Paulo, o maior mercado consumidor do país.”

Outra mudança importante é a prioridade aos grupos, em vez do atendimento individual – o que também se torna um estímulo ao associativismo. “Concentramos o foco em gestão e empreendedorismo, propondo uma ambiciosa revolução no campo. Estamos falando na integração de todos os produtos do Sebrae-SP, de tecnologia, de capacitação, mas no médio prazo vamos precisar integrar todo o Sistema S para um projeto mais sustentável, que proponha soluções sociais, edu-

cacionais, de saúde, de mercado e de tecnologia de longo alcance”, prevê Paulo Arruda.

**Produtores comemoram** – Os dirigentes das associações de produtores rurais não têm dúvida de que as mudanças terão efeito significativo. Antônio Alvarenga, presidente da Associação dos Produtores Orgânicos do Vale do Ribeira, com sede em Registro, lembra que em 2004 a entidade fez um convênio com o SAI, de grande impacto: “Foi um projeto amplo, de desenvolvimento regional, passo fundamental para nossa certificação como produtores orgânicos. Dois anos depois, 23 dos nossos

## Cezar e Paulinho: paixão pela terra

Um disco de platina e sete de ouro em 33 anos de carreira, 10 milhões de cópias vendidas, cerca de 100 shows por ano no Brasil e no exterior. Nesse resumo da trajetória da dupla Cezar e Paulinho, paulistas de Piracicaba, falta um detalhe importante: o amor pela terra, por seus valores e por sua gente. Eles são filhos de Craveiro, da dupla com o tio Cravinho, e Cezar é pai de Ed e Fábio Cezar, a terceira geração de cantores sertanejos da família. Depois de tantas andanças pelo mundo, eles continuam vivendo em Piracicaba.

“Ainda meninos nós já trabalhávamos na roça, arrancando mandioca, em Pederneiras para ajudar a família”, conta Cezar. “O campo é a base de tudo, pois o Brasil é sertanejo. Nossa música se inspira nas nossas raízes, pois foi daí que vieram os frutos.” Paulinho possui apartamentos na cidade, mas prefere morar num sítio de 10

associados estavam certificados, com as propriedades auditadas pela Organização Internacional Agropecuária (OIA)”.

Hoje, a associação não tem mais problemas para comercializar seus produtos – o gargalo mais comum no agronegócio: “Criamos vários canais de vendas, como as feiras de orgânicos nos municípios do Vale do Ribeira, as distribuidoras no Ceagesp da capital e o Programa de Aquisição de Alimentos do governo federal, pelo qual repassamos parte de nossa produção diretamente a entidades assistenciais da região. Poderíamos até pensar em exportar, mas num raio de 200 km de Registro está 60% do PIB brasileiro, o que basta para vender tudo o que produzimos”, afirma Alvarenga.



Epitácio Pessoa/Luz

Akira Morioka e o caqui que já corre o mundo: “Agora, com o novo SAI, voltamos a ficar otimistas”





Paulo Arruda, diretor do Sebrae-SP (no centro), com Craveiro e Cravinho, Cezar e Paulinho e Fábio Cezar e Ed (a partir da esquerda): três gerações de duplas sertanejas, com os pés no chão

alqueires nos arredores de Piracicaba, onde mantém “um gadinho”. Ao lado do irmão, demonstra preocupação com o crescente êxodo rural, que eles assistem de perto: “As pessoas saem da terra principalmente por falta de informação e de incentivo. O sujeito tem uma fazenda de 200 alqueires, que ele divide entre os cinco filhos, 40 alqueires para cada um. Nessa passagem, às vezes só um conserva a terra, e os outros preferem

vender seu pedaço e ir para a cidade. E dividiu, perdeu”, afirma Paulinho.

A dupla destaca o trabalho do Sebrae-SP: “É isso o que pode mudar a situação”, diz Cezar. “O Sebrae tem uma força muito grande para ajudar a manter o pessoal no campo, com melhores condições. Muita gente tem um alqueire e não sabe o que fazer ali, e acaba trocando a terra por um automóvel ou arrenda para a usina de cana.

Oswaldo Dias, presidente da Associação de Produtores de Acerola de Junqueirópolis, vai mais longe: “Hoje corro o estado todo contando nossa história, fazendo palestras, passando a nossa experiência, que virou um exemplo”. A história a que ele se refere e relata num programa de palestras promovido pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado tem tudo a ver com o SAI. Um dos primeiros parceiros do Sebrae-SP, a associação iniciou um trabalho de certificação para exportar, passou a utilizar produtos alternativos para controle de pragas e doenças e avançou no projeto Boas Práticas Agrícolas, o que abriu mercados antes inimagináveis. “É isso o que está fazendo a diferença para nós. Vendemos

para empresas exportadoras, com a garantia de que, no Brasil, não existe nenhum grupo no estágio em que estamos. Assim acabamos tendo preferência no mercado. Não podemos parar, é preciso dar seqüência a essa evolução, mas podemos bater no peito e dizer que estamos num estágio atrativo para as empresas exportadoras”, afirma Dias.

Bem distante de Junqueirópolis, em Monte Alegre do Sul, a empreendedora Santina Suzana Soato Povia produz cerca de 18 mil litros anuais da cachaça Modesta. Ainda não tem registro, mas está caminhando para isso, e em boa parte essa disposição

Arnaldo dos Santos Vieira Filho: “O SAI é o nosso maior parceiro na formação e na estruturação dos grupos de produtores”

Com um trabalho de conscientização, o pequeno produtor vai plantar melancia, limão, junta com outros e fica na terra.”

É essa mensagem que a dupla quer transmitir a seu público, formado na maioria por gente do interior. “Se a gente falar com mil pessoas e uma procurar o Sebrae, já faz diferença. Um conta para o outro e aos poucos essa onda vai crescendo, num trabalho de longo prazo. Essa é a orientação que falta”, diz Cezar.

Paulo Arruda, diretor técnico do Sebrae-SP, afirma que a forma de se comunicar de Cezar e Paulinho pode ser até mais eficiente do que a divulgação feita pelos próprios consultores da entidade, no sentido de mostrar a importância da permanência no campo e de se estruturar enquanto empreendedor, associado ou cooperado. “São dois homens do campo que se tornaram empreendedores e têm como projeto de vida estimular a permanência no campo e a valorização social do produtor, com educação e saúde”, diz Arruda.



foi estimulada pelos técnicos do SAI. “O Sebrae mantém aqui técnicos que estão nos dando uma consultoria muito importante, a fim de desenvolver o pólo regional de Monte Alegre do Sul. Eles insistem para que a gente registre a cachaça, porque futuramente, com a ampliação do mercado, não será possível continuar como estamos”.

Assim como os demais produtores de cachaça, Suzana diz que sempre pensou que dominava o processo de fabricação: “Sabemos fazer cachaça; o problema é se organizar e saber vender. Mas eu acredito muito na informação, pois nossa vida é um eterno aprender. Quanto mais participamos das oficinas do Sebrae, mais conhecimento acrescentamos. Quando sentimos que temos o SAI nos apoiando, ficamos mais seguros. Tem muita coisa que está na nossa frente e não vemos. Aí vem uma pessoa de fora e mostra um jeito diferente de fazer”.

Akira Morioka, presidente da Associação Paulista de Produtores de Caqui de Pilar do Sul,


Fotos: Rubens Cardia/Laz



lembra que o convênio com o SAI começou em 2006: “Conseguimos a certificação Eurepgap para o caqui e já estamos exportando, além de agregar valor no mercado interno. O projeto foi interrompido, mas agora, com o novo SAI, voltamos a ficar otimistas”, diz.

Arnaldo dos Santos Vieira Filho, presidente da Associação Paulista de Criadores de Ovinos, que tem sede em São Manoel, acrescenta: “Com essa mudança no SAI, tudo vai melhorar, com certeza. Queiram ou não, os

produtores são acomodados, e o agente do SAI faz esse trabalho de congregar, de estimular, que é muito importante. Quando o SAI parava, os grupos acabavam perdendo o ânimo”.

Clélia Maria Mardegan, presidente da Associação de Apicultura da Região de Lins, conta que há cinco anos o SAI apresentou a proposta de trabalhar para fortalecer o grupo: “Foi feito um diagnóstico participativo, com todos os associados, e uma das dificuldades era a falta de regularização do nosso produto, que não contava com os registros de certificação dos órgãos de saúde, o selo de fiscalização. A partir daí houve treinamentos, capacitação, melhoria de manejo, uma série de coisas que foram apontadas no diagnóstico do SAI”. 

**“Começamos a trabalhar com o SAI há cinco anos. Atualmente já temos uma marca própria e estamos numa fase adiantada para conseguir o registro no SIF”**

*Clélia Maria Mardegan, presidente da Associação de Apicultura da Região de Lins (na foto acima)*

Por Ricardo Marques da Silva  
Colaborou: Eliane Santos



No roteiro do Projeto Capivari-Monos, o Solo Sagrado é um dos maiores parques de contemplação da natureza do país

Fotos: Andrei Bonamini/Luz

# Tesouros ocultos ao redor de São Paulo

**E**ngana-se quem pensa que São Paulo não passa de um mar de prédios. Num raio de 70 quilômetros da capital é possível descobrir tesouros culturais, ecológicos e gastronômicos surpreendentes, escondidos em pequenas ou médias cidades. Quem já ouviu falar, por exemplo, na “cidade do lobisomem”, na Festa da Carpição ou no Museu da Mágica? Graças ao trabalho conjunto de lideranças empresariais, prefeituras, universidades, instituições religiosas e agências de desenvolvimento, o cenário do turismo vem mudando muito no estado. Novos roteiros estão sendo incorporados pelas agências, criando emprego e renda.

Um dos projetos mais bem-sucedidos é o Circuito Caminhos das Águas e Nascentes, que envolve 11 municípios da região do Alto Tietê (Arujá, Biritiba

*Circuitos desenvolvidos pelo Sebrae-SP revelam atrações turísticas surpreendentes em torno da capital*

Mirim, Ferraz de Vasconcelos, Guararema, Guarulhos, Itaquaquecetuba, Mogi das Cruzes, Poá, Salesópolis, Santa Isabel e Suzano). A região, segundo o coordenador do grupo gestor do projeto, Amaury Rodrigues, está recebendo do poder público cerca de R\$ 30 milhões para obras

de infra-estrutura. São parceiros 11 prefeituras, o Sebrae-SP, a Associação dos Municípios do Alto Tietê (Amat), a Agência de Desenvolvimento Regional do Alto Tietê (Adrat) e os conselhos municipais de turismo.

Cerca de 260 empreendimentos já aderiram ao projeto. Um grupo de cinco especialistas começou a avaliar as agências de turismo, os recursos turísticos e meios de hospedagem e alimentação. “É uma região de imenso potencial, porque possui áreas de preservação na Mata Atlântica”, diz Rodrigues. É em Salesópolis que nasce o rio Tietê. Lá também se encontra o cambuci, fruta típica da região, com a qual se produzem sorvete, licor, sucos e pratos da gastronomia local.



Milton Mansilha/Luz

Basilio Sanchez, o Mr. Basart, no Museu da Mágica, no Ipiranga



## TURISMO

Quem gosta de histórias fantásticas deve ir a Joanópolis, que faz parte do Circuito Entre Seras e Águas, cujo roteiro inclui Atibaia, Bragança Paulista, Bom Jesus dos Perdões, Guarulhos, Jarinu, Joanópolis, Mairiporã, Nazaré Paulista, Pinhalzinho, Piracaia, Pedra Bela, Tuiuti e Vargem. Os parceiros são a Agência de Desenvolvimento Regional Unidades, Guarulhos Convention & Visitors Bureau, Atibaia Convention & Visitors Bureau, regionais do Ciesp de Bragança e de Guarulhos, associações comerciais, Sebrae, 13 prefeituras, conselhos de turismo e as universidades de Guarulhos, Torricelli e São Francisco.

Em Joanópolis, o lobisomem é figura popular. Há a Associação dos Criadores de Lobisomens e, em alguns restaurantes, a “canjinha do lobisomem”. Além disso, vale conhecer a Cachoeira dos Pretos, com 154 metros de altura. Segundo a coordenadora da Câmara de Turismo da Agên-



Milton Mansilha/Luz

cia de Desenvolvimento Regional Unidades, Josefa Leonci, o projeto já envolve 290 empresas, entre spas, hotéis-fazenda, restaurantes, clubes e agências de turismo. O objetivo é, até 2010, elevar em 30% o fluxo de turistas. “Estamos realizando ações como sinalização turística e um diagnóstico da região por meio de um inventário turístico”, explica Josefa.

A coordenadora conta ainda que os municípios envolvidos são responsáveis por 40% do abastecimento de água da região metropolitana de São Paulo. Só em Nazaré Paulista, a 56 km de São Paulo, existem 30 marinas. “Queremos formatar esse roteiro náutico, ideal para o paulistano”, afirma.

**Na rota de Cumbica** – “Guarulhos, por abrigar o aeroporto de Cumbica e possuir excelente rede hoteleira, está envolvido nos dois projetos”, diz André Leite Facchine, gestor de turismo do Escritório Regional do Sebrae-SP local. Em parceria com a Infraero, está em estudo o desenvolvimento de um roteiro



Roosevelt Cássio/Luz

A partir da esquerda, no sentido horário, Josefa Leonci, da Câmara de Turismo; Amaury Rodrigues, do grupo gestor do circuito Caminhos das Águas e Nascentes, e André Facchine, do Sebrae-SP



Roosevelt Cássio/Luz

que vai oferecer a possibilidade de conhecer o funcionamento do aeroporto. “Estamos buscando também

incentivar o turismo industrial, em que grandes empresas abrem suas portas para visitaçã”, diz.

Bem pertinho dali, em Bon-sucesso, realiza-se em agosto a Festa da Carpição. Quatro milromeiros participam da festa, mantendo a crença que atribui poder milagroso à terra retirada ao redor da igreja de Nossa Senhora do Bonsucesso.

A 40 minutos da capital, em São Lourenço da Serra, o artesanato tem grande potencial de crescimento: “O Sebrae-SP está pesquisando a iconografia local, para que possa ser incorporada nas peças”, diz o gestor do projeto no ER do Sebrae-SP em Osasco, Adalberto Burci.

**Índios e mágicas** – No extremo sul da capital, dois projetos em áreas de proteção ambiental (APAs) envolvem mais de 60



Andrei Bonamin/Luz

Roberto Carlos da Silva, da Associação de Capivari-Monos: projeto ampliou o fluxo de turistas

empreendedores. Um dos mais procurados é o da Ilha do Bororé-Represa Billings, onde o visitante conhece uma propriedade que cultiva cogumelos shimeji, a histórica Igreja de São Sebastião e o Sítio Paiquerê, com uma trilha na Mata Atlântica na qual se vê um ninhário de garças. Depois, percorre a represa de escuna até chegar à aldeia Krukutu.

O outro projeto é o Capivari-Monos, em que o turista tem acesso ao Solo Sagrado, parque de contemplação da natureza, e a áreas de produção de plantas ornamentais. “O Sebrae-SP ajudou a criar uma identidade para os dois projetos”, diz Alan Félix da Silva, gestor do Escritório Regional Sul do Sebrae-SP.

O presidente da Associação de Turismo de Capivari-Monos, Roberto Carlos da Silva, conta que depois dos projetos o fluxo de turistas cresceu 10%. “Tenho uma pousada e estou com ocupação média de 50%.” Para o gerente do Escritório Regional Capital Sul do Sebrae-SP, Luiz Rogério Muniz, os roteiros irão propiciar outras ações, como o Projeto de Agricultura Orgânica no entorno da represa Guarapiranga: “Com essa ‘onda verde’, a agricultura orgânica está ganhando espaço espaço, e a proximidade com os bairros da capital ajudará na logística de distribuição”.

Para quem prefere ficar na capital, três pro-

Luiz Rogério Muniz, do ER do Sebrae-SP Capital Sul: “Esse é apenas o começo”



Andree Bonamin/Luz



Luiz Prado/Luz

Garça na represa Billings, no circuito turístico da Ilha do Bororé, zona sul da capital de São Paulo

jetos estão “no forno”: Roteiros Culturais do Ipiranga, Circuito Gastronômico da Mooca e Samba Sampa. O gerente do ER Capital Leste do Sebrae-SP, Nilton de Castro Barbosa, responsável pelos dois primeiros circuitos, diz que ainda há muitas janelas de oportunidades para o turismo na capital: “Na área de negócios, vamos trabalhar principalmente os bairros, com roteiros criativos”.

No bairro do Ipiranga, por exemplo, é possível conhecer o Museu da Independência, o Museu da Mágica e o Aquário de São Paulo. Cerca de 15 entidades estão envolvidas no projeto, como a universidade São Camilo, o Museu Paulista, a Congregação das Irmãzinhas, o Museu de Arte e Mágica e Ilusionismo, o Sesc Ipiranga, o Metrô, a SPTuris, a Assembléia Legislativa e a Escola de Samba Imperador do Ipiranga.

Na Mooca, há o Memorial do Imigrante, a Hospedaria dos Imigrantes e as festas típi-

cas. O presidente da Associação Comercial da Mooca, Antonio Viotto Neto, diz: “Queremos atrair o paulistano e também o turista que visita a cidade”.

Uma opção mais agitada é o Samba Sampa, que percorre as quadras das escolas de samba de São Paulo e, entre outubro de 2007 e fevereiro de 2008, atraiu cerca de 2 mil turistas, de acordo com a coordenadora do projeto, Camila Patrício, do Escritório Regional Capital Norte.

Atualmente o Sebrae-SP desenvolve 25 projetos de turismo, artesanato e cultura, segundo o gerente da Unidade Organizacional de Desenvolvimento Territorial, Joaquim Batista Xavier Filho. O objetivo é mostrar a importância do turismo como eixo de desenvolvimento de uma região ou uma cidade. “Os projetos visam ao fortalecimento das empresas das regiões envolvidas, melhorando a competitividade e gerando emprego.”

Por Beth Matias  
Colaborou: Eliane Santos





Labrad/Luz

# Virada de mesa

*Projeto Novo Centro investe na inovação tecnológica e na melhoria da gestão nos estabelecimentos comerciais do interior paulista*

**M**oradores de Ribeirão Preto, tradicionalmente acostumados a comprar nas lojas instaladas na área compreendida pelas avenidas Francisco Junqueira, Independência, Nove de Julho e Jerônimo Gonçalves, estão encontrando bem mais do que bons produtos e preços acessíveis. Desde o ano passado, os lojistas vêm caprichando no visual e no planejamento interno dos estabelecimentos. As mudanças valorizaram as lojas e as mercadorias, expostas em vitrines iluminadas e com decoração de bom gosto. Além disso, os consumidores recebem um atendimento cordial e eficiente.

Essa nova fase reflete a decisão dos empresários de dar um passo à frente em termos de espírito

colaborativo e na maneira como encaram a concorrência. Em conjunto e com ânimo renovado, eles desenvolvem o projeto Novo Centro, ao lado do Sebrae-SP e de parceiros como o Senac e a Associação Comercial e Industrial de Ribeirão Preto (Acirp).

“A idéia é maravilhosa, e todos deveriam participar”, afirma Marcos Zeri Ferreira, proprietário da Ferreira Jóias, um dos 30 lojistas que participam do projeto. No local desde 1956, Ferreira conta

que a iniciativa está mudando o comportamento dos empresários, que passaram a atuar em conjunto para cobrar ações do poder público e dinamizar o comércio da região. “De um ano para cá, viramos a mesa. Grande parte dos lojistas do interior está desatualizada e, para melhorar o desempenho dos nossos negócios, temos de fazer o dever de casa”, afirma Ferreira, que vem registrando aumentos expressivos nas vendas.

Idealizado com o objetivo de oferecer aos empresários do comércio modernas ferramentas de gestão e marketing, o



Fotos: Andreia Bonamin/Luz

No alto, o intenso movimento no centro de Ribeirão Preto; ao lado, Mauro Barradas, do Sebrae-SP



Novo Centro foi lançado em novembro de 2006 e integra um amplo programa do Sebrae-SP destinado ao setor. Ribeirão Preto, segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego, conta com mais de 32 mil micros e pequenos estabelecimentos comerciais e 16 mil prestadoras de serviço. Esses setores são responsáveis pela geração de 56% dos postos de trabalho registrados no município.

Participam da primeira etapa do projeto também os comerciantes de Orlândia, Jardinópolis, Araraquara, São Carlos, Taquaritinga, Porto Ferreira e Pirassununga. “É significativo o número de empresas do varejo em nossa região. Até por isso, todas as entidades ligadas a esse setor, como sindicatos, associações comerciais, e as prefeituras e o Senac se dedicam ao programa”, salienta o gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Ribeirão Preto, Rodrigo Matos do Carmo.



Fernando Bosi Rodrigues, da Camisaria Japão, de Ribeirão Preto: “Mudamos e ampliamos as vendas”

### **Estímulo ao associativismo**

– Marcelo Pessolo dos Santos, gerente da Acirp, diz que o Novo Centro é especialmente importante para fortalecer o associativismo. “Miramos um alvo, a melhoria da gestão, e acertamos também outro. O projeto tem um viés associativista, pois provoca o desenvolvimento de ações conjuntas, o que gerou um núcleo setorial com empresas do comércio da região”, conta.

Itens como fachadas das lojas, vitrines, vias de acesso, posicionamento de móveis e equipa-

mentos, disposição dos produtos, precificação e localização dos provedores são avaliados no decorrer da iniciativa. “Percebemos, por exemplo, que alguns lojistas tinham pouco conhecimento sobre a melhor forma de dispor as prateleiras”, conta Mauro Ferreira Barradas, do Sebrae-SP, gestor do projeto.

Fernando Bosi Rodrigues, proprietário da Camisaria Japão, reconhece o valor da consultoria. “Já estávamos fazendo uma reforma quando nos apresentaram o estudo e as sugestões. Percebemos que iam ao encontro dos nossos objetivos e, rapidamente, realizamos as alterações. Melhoramos o acesso dos consumidores e, conseqüentemente, ampliamos as vendas”, revela.

Na Vila Xavier, em Araraquara, a participação no projeto também aumentou as vendas de Luiz Daniel Mendonça Gomes, proprietário da Duda Baby e Rafaela Cosméticos. “Logo de início realizamos algumas adaptações que deixaram a loja mais organizada e mais receptiva ao cliente. O programa inclui ainda mudança na fachada, instala-



Ivo Dall'Acqua, do Sincomércio de Araraquara: união entre os lojistas das regiões leste e oeste da cidade

## PROJETO NOVO CENTRO

**“Nós, que estamos na rotina da loja, não conseguimos ver muita coisa que pode ser fundamental”** Devanira Horaguti, comerciante de Jardinópolis

ção de toldo, porta de vidro e readequação dos corredores, de maneira a facilitar a circulação dos consumidores”, explica.

Em Araraquara, um grupo de empresários está trabalhando em favor da união de lojistas das regiões leste e oeste, separadas por uma estrada de ferro atualmente desativada. Segundo explica Ivo Dall’Acqua Junior, presidente do Sindicato do Comércio local, “os comerciantes do leste, que se consideravam desvalorizados, estão se conscientizando de que precisam se modernizar”.

O projeto chegou ao município em agosto de 2007 e conta com cerca de 230 empresas cadastradas. “Queremos obter informações sobre métodos de gestão, tratamento visual e técnicas de merchandising praticadas pelas empresas. Os empresários vão receber os resultados e sugestões de mudanças”, explica Maurício Borelli Grillo, gestor do projeto no Sebrae-SP de Araraquara.

**Resistência superada** – Devanira Horaguti, proprietária da Flor de Lis, loja de cosméticos



Andrei Bonamin/Luz

Luiz Daniel Gomes, de Araraquara: reformas tornaram a loja mais agradável para os clientes

de Jardinópolis, destaca que a visão do consultor é sempre interessante, porque leva em conta o ponto de vista do consumidor. “Nós, que estamos na rotina da loja, não conseguimos ver muita coisa que possam ser fundamentais”, admite. “No início há uma resistência natural, porque o empreendedor acha que domina totalmente o dia-a-dia da sua atividade. Depois descobre que é conveniente adquirir conhecimentos para adotar novos conceitos”, ressalta Barradas, do Sebrae-SP de Ribeirão Preto.

Cerca de 30 lojistas de São Roque também começam a sentir reflexos positivos depois da adesão ao programa. Segundo o consultor William Pires Corrêa, a iniciativa começou com palestras de sensibilização e visitas aos estabelecimentos: “Nessa fase, peço que o lojista faça uma auto-análise e conte um pouco



Fotos: Milton Mansilha/Luz

Enéas Godinho, proprietário de loja no centro de São Roque: medidas para enfrentar a concorrência



de tudo o que vive no dia-a-dia da sua empresa, para conhecer os pontos que, às vezes, passam despercebidos, mas que são fundamentais para a empresa”.

E foi justamente a visita do consultor o que mais animou Antonio Di Girolamo, proprietário da Santa Rosa Magazine, loja de confecções de São Roque. “É muito bom que um especialista venha até nossa loja, porque assim pode apontar problemas e necessidades que às vezes não percebemos. É como na nossa casa: a gente se acostuma com as coisas como estão, mas muitas vezes é preciso mudar”, diz o empresário, que também é presidente da Associação Comercial e do Sindicato do Comércio Varejista da cidade.

Um das etapas importantes do programa, segundo William Corrêa, é a análise estética que verifica como os clientes circulam no interior dos estabelecimentos, se os produtos estão expostos em locais com luminosidade adequada e se a apresentação dos vendedores é satisfatória, além de outros detalhes. Na avaliação do consultor, com tanta competição, cada vez mais os preços dos produtos se igualam. E é exatamente aí que aspectos como ambiente, atendi-



Antonio Di Girolamo, de São Roque: “A gente se acostuma com as coisas, mas às vezes é preciso mudar”

mento e disposição dos produtos vão atuar como diferenciais capazes de causar emoção e conquistar clientes.

Com uma concorrência “que não está para brincadeira”, Enéas Godinho, enólogo e proprietário da Comestic House, loja instalada no centro de São Roque, já faz planos até para uma mudança no nome do estabelecimento. “Estou sofrendo uma concorrência violenta por aqui. As vendas já despencaram quase 30%, apesar de meu preço ser praticamente o mesmo das

outras lojas. O problema é a localização e o espaço físico deles, que é amplo e bem planejado”, conta o empresário.

Para começar, o proprietário da Cosmetic House aceitou a sugestão do consultor e trocou lâmpadas queimadas, que deixavam escura parte das gôndolas. O resultado apareceu rapidamente. “A gerente da loja do outro lado da rua espantou-se com a iluminação, que permite uma melhor visualização dos produtos em exposição no meu estabelecimento. E ainda vamos mudar muita coisa por aqui. Espero recuperar boa parte do faturamento perdido”, prevê Godinho, que vestiu a camisa do Novo Centro, assim como centenas de outros comerciantes do interior paulista.

## “Queremos obter informações sobre métodos de gestão, tratamento visual e técnicas de merchandising praticadas pelas empresas”

Maurício Borelli Grillo, gestor do projeto no Sebrae-SP de Araraquara

Por Telma Regina Alves  
Colaborou: Daniela Pita



# Interior lidera rec

**P**eríodo tradicionalmente caracterizado por queda na atividade econômica e redução na oferta de emprego, os primeiros meses de 2008 revelaram um cenário bem diferente em boa parte das micro e pequenas empresas paulistas, em especial para as que atuam no comércio varejista. A situação foi detectada pela pesquisa Indicadores Sebrae-SP, com base em dados de 2.716 empreendimentos. De acordo com o estudo mensal, realizado em parceria com a Fundação Seade, o faturamento das micro e pequenas empresas paulistas no primeiro trimestre aumentou 2,4%, ante o mesmo período do ano anterior.

Trata-se do melhor desempenho das MPes paulistas em um primeiro trimestre desde 2003. Quando se observam apenas os pequenos empreendimentos do comércio, o crescimento nas vendas alcançou 12,2%. Na base desse resultado, segundo Marco Aurélio Bedê, gerente do Observatório das Micro e Pequenas Empresas do Sebrae-SP, está a expansão da economia brasileira. “A economia está crescendo, como consequência da ampliação do consumo das famílias, e isso favorece o desempenho dos pequenos negócios”, afirma. No total do estado, o aumento nas vendas nos estabelecimentos comerciais de pequeno porte foi de 8,2%. “Confirmando-se

Ricardo Saibum/Luz



*Micro e pequenas empresas fora da Grande São Paulo aumentaram o faturamento e contrataram mais no primeiro trimestre do ano*

Paulo Atik Abdalla, de Santos: 14 novos funcionários e projeção de crescimento

lários e pretende aumentar em 40% o faturamento do ano. “A economia está melhorando na minha região, e estamos crescendo também”, diz.

No total, segundo a pesquisa, as MPes paulistas faturaram, de janeiro a março, R\$ 62,3 bilhões, média de R\$ 15,9 mil por empresa. Parte desses recursos teve como origem também os pequenos empreendimentos do setor de serviços, como o salão Estrutura de Beleza Sidney, de Sidney Santos Cassiano. Instalada em Jacareí, a empresa está faturando cerca de R\$ 11 mil por mês, com aumento de quase 40% em relação ao ano passado. “O movimento melhorou,

# Operação

contratei mais funcionários e estamos ampliando a estrutura física do salão”, conta Sidney.

Na informalidade durante o período inicial, Sidney conta que, em 2006, decidiu regularizar a empresa. “Eu tinha medo de sair da informalidade. Pensava que teria de trabalhar apenas para pagar impostos. Mas descobri que existem muitas vantagens na legalização, da compra de produtos até a facilidade na hora de conseguir crédito”, afirma. Com a formalização, Sidney pôde contratar e registrar os colaboradores.

**Salários mais altos** – Os Indicadores Sebrae-SP revelam que o rendimento real dos trabalhado-

res apresentou elevação de 2,7% no período, em comparação com os três primeiros meses de 2007. O comércio registrou aumento médio de 3,8% na remuneração, seguindo-se as empresas de serviços, com 2,9%.


Já nas pequenas empresas industriais foi registrada queda de 1,1% no salário dos trabalhadores e de 6,6% no faturamento. “O setor industrial está numa situação pouco favorável, pois sofre tanto a concorrência interna como a de produtos importados”, explica Bedê. Para sobreviver à competição, as empresas tendem a deixar os preços estabilizados. “Isso acaba provocando queda no faturamento real”, diz Bedê.

“A economia está crescendo, como consequência da ampliação do consumo das famílias. Isso favorece o desempenho dos pequenos negócios”

Marco Aurélio Bedê

Esse aspecto explica parte das diferenças reveladas no desempenho por região. Enquanto as MPEs do interior faturaram 4,3% a mais, os estabelecimentos em áreas com concentração de indústrias tiveram aumento de apenas 0,7% nas vendas. Houve queda de 2,4% no faturamento das MPEs da região do ABC e de 2,7% nas da capital.

Entre janeiro e março, a região do ABC registrou redução de 10,2% nos postos de trabalho, enquanto no interior houve aumento de 0,1%. A ocupação média por empresa caiu de 4,3 para 4,2 pessoas.

Porém, Bedê chama atenção para o fato de que, nos últimos meses, vem sendo registrado um índice expressivo de abertura de novas empresas, graças às oportunidades criadas pelo crescimento da economia e pela Lei Geral das MPEs. 



Sidney Cassiano, de Jacaré: na formalidade, aumentou o faturamento e o quadro de colaboradores

Por Telma Regina Alves  
Colaborou: Betriz 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) 2976-2988  
Fax (11) 2950-7992

**Capital Oeste**

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

**Capital Sul**

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

**Grande ABC**

Gerente: Josephina Irene Cardelli  
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: Daniel Almeida  
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) 3808-6944
- Apiáçá, Barra do Chapéu, Itaoca, Itapirapuã Paulista, Ribeira** – Rua Leopoldo Leme Verneck, 268  
Tel. (15) 3552-2765 – Apiáçá
- Arujá** – Av. Antônio Afonso de Lima, 670, sala 6 – Tel. (11) 4653-3521
- Assis** – Rua Antônio Zuardi, 950 – Vila Cambuí  
Tel. (18) 3302-4406
- Avaré** – Rua Rio de Janeiro, 1.622 – Braz 1  
Tel. (14) 3733-1366
- Bariri** – Rua Campos Sales, 582 – Centro  
Tel. (14) 3662-9400
- Birigüi** – Rua Santos Dumont, 223 – Centro  
(18) 3641-5053
- Biritiba Mirim** – Rua João José Guimaraes, 125 – Tel. (11) 4692-2568
- Borborema** – Rua Joaquim Martins Carvalho, 940 – Centro – Tel. (16) 3266-2148
- Bragança Paulista** – Av. Antonio Pires Pimentel, 653 – Centro – Tel. (11) 4481-9100
- Buri** – Rua Expedicionário Antonio Caetano de Souza Filho, 37 – Centro
- Cachoeira Paulista** – Rua São Sebastião, 191  
Centro – Tel. (12) 3101-2365
- Caieiras** – Av. Professor Carvalho Pinto, 290  
Centro – Tel. (11) 4442-3256
- Capão Bonito** – Rua Sete de Setembro, 659  
Centro – Tel. (15) 3542-4053
- Capivari** – Rua Padre Fabiano, 560 – Centro  
Tel. (19) 3491-3649
- Caraguatatuba** – Rua Siqueira Campos, 44  
Centro – Tel. (12) 3897-8198
- Cardoso** – Rua Deputado Castro de Carvalho, 1.841 – Centro – Tel. (17) 3453-1845
- Catanduva** – Rua São Paulo, 777  
Higienópolis – Tel. (17) 3531-5313
- Cerqueira César** – Rua José Joaquim Esteves, quiosque 4 – Centro – Tel. (14) 3714-4266
- Conchal** – Rua São Paulo, 431 – Centro  
Tel. (19) 3866-2552, ramal 24
- Conchas** – Praça Tiradentes, 106 – Centro  
Tel. (14) 3845-3083
- Cravinhos** – Rua Dr. José Eduardo Vieira Palma, 52 – Centro – Tel. (16) 3951-7351
- Cruzeiro** – Rua Capitão Neco, 118 – Centro  
Tel. (12) 3141-1107
- Cubatão** – Rua São Paulo, 311 – Centro  
Tel. (13) 3372-2525
- Descalvado** – Rua Madre Cecília, 397  
Tel. (19) 3583-1325
- Diadema** – Rua Turmalina, 108 - Jd. Donini  
Tel. (11) 4053-5400
- Dracena** – Rua Brasil, 1.420 - Centro – Tel. (18) 3822-4493
- Embu** – Rua Siqueira Campos, 100 – Centro  
Tel. (11) 4241-7305
- Fartura** – Rua Barão do Rio Branco, 436  
Centro – Tel. (14) 3382-1792
- Fernandópolis** – Av. Primo Angelucci, 135  
Centro – Tel. (17) 3465-3555
- Ferraz de Vasconcelos** – Rua Bruno Altafin, 26  
Centro – Tel. (11) 4675-4407
- Franco da Rocha** – Rua Coripeu de Azevedo Marques, 63 – Centro – Tel. (11) 4811-3282
- Garça** – Av. Dr. Eustachio Scalzo, 200, box 13  
Residencial Estação Velha –  
Tel. (14) 3406-2488
- Guaiara** – Rua Oito, 500 – Tel. (17) 3332-5138
- Holambra** – Rua Rota dos Imigrantes, 470, sala 6 – Centro – Tel. (19) 3802-2020
- Hortolândia** – Rua Luis Camilo de Camargo, 470 – 1ª andar – Tel. (19) 3897-9999
- Ibitinga** – Rua Quintino Bocaiuva, 498 – Centro  
Tels. (16) 3342-7194 e 3342-7198
- Igarapava** – Av. Maciel, 460 – Tel. (16) 3172-1709
- Ilhabela** – Av. Almirante Tamandaré, 651  
Itaquanduba – Tel. (12) 3896-2440
- Ilha Solteira** – Rua Rio Tapajós, 158 – Zona  
Norte – Tel. (18) 3742-4918
- Indaiatuba** – Rua Eng. Fábio Roberto Barnabé, 2.800 (Prefeitura) – Tel. (19) 3834-9272
- Itanhaém** – Av. Presidente Vargas, 757  
Centro – Tels. (13) 3426-2000 e 3289-5818
- Itapetininga** – Rua Campos Sales, 230 – Centro  
Tel. (15) 3272-9218
- Itápolis** – Av. Presidente Valentim Gentil, 335  
Centro – Tel. (16) 3262-8839
- Itaquaquecetuba** – Rua Valinhos, 52 – Monte  
Belo – Tel. (11) 4642-2121
- Itaquera** – Rua Gregório Ramalho, 12, 1ª andar  
Tel. (11) 6944-5099
- Itararé** – Rua Sete de Setembro, 412 – Centro  
Tel. (15) 3532-1162
- Itariri** – Av. Nossa Senhora do Monte  
Serrat, s/n – Centro – Tel. (13) 3418-1924
- Itatiba** – Rua Coronel Camilo Pires, 225  
Centro – Tel. (11) 4534-7896
- Itu** – Rua do Patrocínio, 419 – Centro  
Tels. (11) 4023-6104 e 4023-5267
- Ituverava** – Rua Cel. José Nunes da Silva, 277  
Centro – Tel. (16) 3830-8908
- Jaboticabal** – Esplanada do Lago, s/n – Vila  
Serra – Tel. (16) 3209-3322
- Jacaré** – Rua Alfredo Schurig, 283 – Centro  
Tel. (12) 3952-7362
- Jaguariúna** – Rua Cândido Bueno, 843,  
salas 6 e 7 – Centro – Tel. (19) 3867-1477
- Jales** – Avenida Francisco Jales, 3.097  
Centro – Tel. (17) 3632-6776
- Jardinópolis** – Rua Artur Costacurta, 550  
Área Industrial – Tel. (16) 3663-7906
- Jaú** – Rua Marechal Bitencourt, 766  
Centro – Tel. (14) 3624-2106
- José Bonifácio** – Rua Domingos Fernandes  
Alonso, 133 – Tels. (17) 3265-9604/9605
- Laranjal Paulista** – Praça Armando de Sales  
Oliveira, 114 – Centro – Tel. (15) 3283-4282
- Leme** – Av. Carlo Bonifantini, 106 – Tel. (19) 3573-7108
- Lençóis Paulista** – Rua Cel. Joaquim Gabriel,  
11, 2ª andar – Centro – Tel. (14) 3264-3955
- Limeira** – Rua Prefeito Alberto Ferreira, 179  
Centro – Tel. (19) 3404-9838
- Lins** – Rua Quinze de Novembro, 130 – Centro  
Tel. (14) 3522-1085
- Macatuba** – Rua Desidério Minetto, 459  
Centro – Tel. (14) 3298-2264
- Martinópolis** – Praça Getúlio Vargas, s/n  
Antiga Fepasa – Centro – Tel. (18) 3275-4661
- Matão** – Rua Cesário Mota, 1.290 – Centro  
Tel. (16) 3382-4004
- Miguelópolis** – Avenida Rodolfo Jorge, 555  
Centro – Tel. (16) 3835-6644
- Mirassol** – Rua Sete de Setembro, 1.855  
Centro – Tel. (17) 3242-3135
- Monte Aprazível** – Rua Duque de Caxias, 520  
Centro – Tel. (17) 3275-3844
- Nhandeara** – Rua Antonio Belchior da Silveira,  
919 – Centro – Tel. (17) 3472-1230
- Novo Horizonte** – Rua Jornalista Paulo Falzeta, 1  
Vila Paty – Tel. (17) 3542-7701
- Olímpia** – Praça Rui Barbosa, 117 A – Centro  
Tel. (17) 3279-7390
- Orlândia** – Rua Dez, 340 – Tel. (16) 3826-3935
- Oswaldo Cruz** – Av. Presidente Kennedy, 383  
Centro – Tel. (18) 3529-1212
- Palmares Paulista** – Rua Quinze de Novembro,  
385 – Centro – Tel. (17) 3587-1176
- Paraguacu Paulista** – Rua Sete de Setembro, 775  
Tel. (18) 3361-6899
- Paranapanema** – Rua Francisco Alves de  
Almeida, 605 – Tels. (14) 3713-1066/1160
- Paulínia** – Av. Pres. Getúlio Vargas, 527 – Nova  
Paulínia – Tel. (19) 3874-9976
- Pedreira** – Rua Siqueira Campos, 111 – Centro  
Tel.: (19) 3893-1247
- Penápolis** – Rua Ramalho Franco, 340 – Centro  
Tel. (18) 3652-1918
- Peruibe** – Rua Riachuelo, 40 – Tel. (13) 3453-5610
- Piedade** – Praça da Bandeira, 81 – Tel. (15) 3244-3071
- Pindamonhangaba** – Rua Albuquerque Lins,  
138 – Tel. (12) 3643-1518
- Piraju** – Rua Treze de Maio, 500 – Centro  
Tels. (14) 3351-1846 e 3351-3542
- Pirassununga** – Rua Galício Delnerio, 51  
Tel. (19) 3565-8044
- Poá** – Rua Pedro Américo, 12 – Tel. (11) 4638-1980
- Pompéia** – Av. Expedicionário de  
Pompéia, 217 – Tel. (14) 3452-2825
- Porto Feliz** – Rua Ademar de Barros, 340  
Centro – Tel. (15) 3261-9047
- Porto Ferreira** – Rua Dona Balbina, 923  
Centro – Tel. (19) 3589-2376
- Presidente Epitácio** – Rua Paraná, 262 – Centro  
Tel. (18) 3281-1710
- Queluz** – Rua Prudêncio de Moraes, 158  
Centro – Tel. (19) 3147-1772
- Rancharia** – Av. D. Pedro II, 484 – Centro  
Tel. (18) 3265-3133
- Rio Claro** – Rua Três, 1.428 – Centro  
Tel. (19) 3526-5058
- Salesópolis** – Rua Quinze de Novembro, 811  
Centro – Tel. (11) 4696-3412
- Salto** – Rua Nove de Julho, 403 – Centro  
Tel. (11) 4029-7999
- Santa Bárbara d'Oeste** – Rua Riachuelo, 739  
Centro – Tel. (19) 3499-7012
- Santa Cruz do Rio Pardo** – Av. Deputado  
Leônidas Camarinha, 316 – Centro  
Tel. (14) 3332-5909
- Santa Fé do Sul** – Av. Grandes Lagos, 141  
Distrito Industrial II –  
Tel. (17) 3641-2063
- Santa Isabel** – Av. da República, 297 – Centro  
Tel. (11) 4656-1000
- Santana de Parnaíba** – Estrada Tenente Meques,  
5.405 – Tel. (11) 4156-4524
- Santa Rosa de Viterbo** – Praça Antônio de Souza  
Figueira, s/n – Centro – Tel. (16) 3954-3822
- Santo Antonio de Posse** – Rua Sasha Hemsse de  
Moraes, 137 – Centro – Tel. (19) 3896-3646
- São Caetano do Sul** – Rua Pará, 80, 1ª andar  
Centro – Tel. (11) 4226-3414
- São José do Rio Pardo** – Praça Quinze de  
Novembro, 37 – Centro – Tel. (19) 3681-5050
- São Roque** – Rua Rui Barbosa, 693 – Centro  
Tel. (11) 4784-1383
- São Sebastião da Gramma** – Av. Capitão Joaquim  
Rabelo Andrade, 198 – Centro  
Tel. (19) 3646-9702
- Serra Negra** – Rua Paulina, 27 – Centro  
Tel. (19) 3842-2341
- Sertãozinho** – Av. Afonso Trigo, 1.588 – Jardim  
Cinco de Dezembro – Tel. (16) 3945-5422
- Sumaré** – Rua Antônio Jorge Chebab, 1.212  
Centro – Tel. (19) 3873-8701
- Taboão da Serra** – Rua Pedro Borba, 259  
Jardim Maria Rosa – Tels. (11) 4701-0407
- Tambaú** – Rua José Lepri, 41 – Centro  
Tel. (19) 3673-9201
- Tanabi** – Rua Capitão Daniel da Cunha Moraes,  
388 – Centro – Tel. (17) 3272-1336
- Taquaritinga** – Rua Visconde do Rio Branco, 485  
Centro – Tel. (16) 3252-2811
- Taquarituba** – Av. Cel. João Quintino, 68  
Centro – Tel. (16) 3252-2811
- Tarumã** – Rua das Orquídeas, 353,  
1ª andar – Tel. (18) 3329-1193
- Tatuí** – Praça Martinho Guedes, 12 – Centro  
Tel. (15) 3305-4832
- Taubaté** – R. Armando de Sales Oliveira, 457  
Centro – Tel. (12) 3621-5223
- Tupã** – Av. Tapuias, 907 – Centro  
Tel. (14) 3441-3887
- Ubatuba** – Rua Dr. Esteves da Silva, 51 – Centro  
Tel. (12) 3834-1445
- Urupês** – Rua Barão do Rio Branco, 704  
Centro – Tels. (17) 3552-1568 e 3552-2199
- Valinhos** – Av. Invernada, 595 – Vera Cruz  
Tels. (19) 3829-4019 e 3512-4944

# PRÊMIO SEBRAE PREFEITO EMPREENDEDOR MARIO COVAS 2007/2008

Conheçam os prefeitos que acreditaram no futuro e apoiaram  
as micro e pequenas empresas em seus municípios.

Para eles, a homenagem do SEBRAE-SP.

## DESTAQUES

*Acesso ao Crédito - Lins*

*Waldemar Sândoli Casadei*

*Compras Governamentais - Altinópolis*

*Wadis Gomes da Silva*

*Desburocratização e Desoneração Tributária - Santa Fé do Sul*

*Itamar Francisco Machado Borges*

*Formalização de Empresas - Osasco*

*Emidio Pereira de Souza*

*Lei Geral Municipal - Barretos*

*Emanoel Mariano Carvalho*

*Subprefeitura da Capital - Itaim Paulista*

*Diogenes Sandim Martins*

## VENCEDORES

*Terceiro Colocado - São João da Boa Vista*

*Nelson Mancini Nicolau*

*Segundo Colocado - Itararé*

*João Jorge Fadel*

*Primeiro Colocado - São José dos Campos*

*Eduardo Pedrosa Cury*

