

# Conexão





ANO III - Nº 18 - FEVEREIRO/MARÇO 2009

SEBRAE  
SP

## Rede de prosperidade

Arranjo Produtivo de Bichos de Pelúcia de Tabatinga gera efeitos em cadeia, estimula empresas de outros setores, cria emprego e renda e aumenta a arrecadação municipal

MULHERES DE NEGÓCIOS: VENCEDORAS DO PRÊMIO RELATAM SUAS HISTÓRIAS

-  O SEBRAE-SP executa ações diretamente com os empresários para melhoria da competitividade das empresas, objetivando viabilizar lucros e conseguir retorno dos investimentos.
-  Fomenta o desenvolvimento de um ambiente favorável para a geração de pequenos negócios, definindo e influenciando políticas públicas que reduzam a burocracia e a carga tributária e beneficiem o empreendedorismo.
-  Promove o fortalecimento dos elos de cadeias produtivas para inserção de maior número de pequenas empresas nos segmentos empresariais.
-  Forma a base para o desenvolvimento de uma cultura empreendedora nas gerações futuras, como forma de ampliar o acesso ao trabalho e à renda.



# SEBRAE

# SP

**COMPETITIVIDADE  
COM O SEBRAE VOCÊ PODE**

Central de Atendimento  
**0800 570 0800**  
De segunda a sexta, das 8h às 20h - Serviço gratuito.  
[ouvidoria@sebraesp.com.br](mailto:ouvidoria@sebraesp.com.br)  
[www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)

# Pela preservação do emprego e da renda


**N**a primeira metade da década de 1990, tive a honra de presidir o Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, em uma conjuntura bastante diferente da que se apresenta neste biênio 2009/2010, que traz enormes desafios não apenas para a instituição, mas também para o Brasil e para o mundo. Naquela época, ao final do século 20, nosso maior problema era a inflação crônica, finalmente debelada pelo Plano Real. Hoje, no início do século 21, as atenções e as energias do país estão canalizadas para o esforço de manutenção do nível de emprego e renda, que, após quatro anos de consistente melhoria, dá preocupantes sinais de retrocesso, em razão de estarmos vivendo a mais grave crise já enfrentada pelo moderno capitalismo globalizado.

Temos certeza de que o país está pronto para superar mais este desafio. Nas duas últimas décadas o Brasil mudou, e para melhor. Como um dos agentes dessa mudança, o Sebrae-SP também evoluiu, tornando-se um fator decisivo para ajudar a reduzir as assustadoras taxas de mortalidade que no passado assombravam as micro e pequenas empresas.

Como resultado da harmonia entre as entidades membros do nosso Conselho Deliberativo, da sintonia com o Sebrae Nacional e da capilaridade proporcionada por uma rede de parceiros – que inclui representantes de todos os setores produtivos, universidades, institutos de educação e tecnologia, governo estadual e suas secretarias, prefeituras e câmaras de vereadores dos 654 municípios paulistas –, o Sebrae-SP expandiu suas ações de orientação e capacitação para centenas de milhares de MPes. Apenas nos últimos dois anos, apoiamos empresas instaladas nas dezenas

de Arranjos Produtivos Locais e incubadoras, ajudamos a revitalizar o comércio varejista de vários pontos do estado e levamos inovação para milhares de pequenos produtores rurais. Tudo isso de forma presencial e virtual. O portal da entidade na internet atingiu a marca de 20 milhões de downloads.

Diante desse cenário, o compromisso que assumimos para este biênio, que coincide com o auge da crise financeira internacional, é manter a qualidade e expandir a quantidade de atendimentos que se estendem do artesão aos exportadores de alta tecnologia. Isso significa desenvolver novas metodologias, produtos e canais de acesso para os atuais e futuros empreendedores. Significa também ser um agente proponente de políticas públicas que ajudem a desburocratizar e desobstruir os canais de financiamento, que permitam ampliar a competitividade e reduzir a distância entre os empreendimentos de pequeno porte e as inovações que em velocidade vertiginosa revolucionam as relações de mercado.

Este é o compromisso que renovamos com os nossos clientes e parceiros: vamos trabalhar incansavelmente pela consolidação das micro e pequenas empresas como principais agentes de geração de emprego e renda. É nossa contribuição para superar o enorme desafio que desponta para os próximos dois anos. 



Abram Szajman, Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, da Fecomercio e do sistema Sesc/Senac

---

Nas duas últimas décadas o Brasil mudou, e para melhor

#### Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

- Federação do Comércio do Estado de São Paulo – Fecomercio  
Abram Szajman – Presidente
- 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 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
- 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 Estado de Desenvolvimento  
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: Alice Castanheira, Beatriz Vieira, Cinthia de Paula,  
Daniela Pita e Marcelle Carvalho  
Apoio: Natalia Silva de Macedo, Silmara Neves e Valéria Capitani  
Fotografia: Arnaldo J. Oliveira

#### Produção

CDN Comunicação Corporativa  
Diretor: Gerson Penha  
Editor-executivo: Ricardo Marques da Silva  
Apoio: Sandra Motta  
Editor de arte: Renato Yakabe  
Editora de fotografia: Luludi  
Reportagem: Beth Matias, Miriam Bizarro, Natália Viana,  
Sandra Motta e Telma Regina Alves  
Fotografia: Agência Luz (Andrei Bonamin, Denise Guimarães,  
Epitácio Pessoa, Luludi, Luiz Prado, Marcelo Soares, Milton  
Mansilha, Ricardo Lima Rubens Cardia e Vinícius Fonseca)

Produção: Raeliza Fernandes

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)

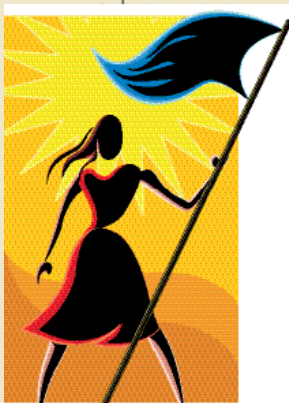
Visite nosso portal: [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)

# s u m á r i o



## 16 Todos ganham

APL de Bichos de Pelúcia de Tabatinga e Câmara Setorial geram benefícios em cadeia e mudam o perfil de desenvolvimento do município



## 5 Mensagem da Diretoria

Micro e pequenas empresas reúnem condições para criar os empregos de que o país precisa

## 6 Notas

Escritórios Regionais de Ourinhos e Votuporanga ganham novas sedes

## 10 Posse

Abram Szajman, novo presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, anuncia metas para superar a crise

## 12 Fibra feminina

Os relatos exemplares das seis vencedoras da etapa paulista do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

## 23 Turismo

Aldeia da etnia terena faz parte dos circuitos turísticos criados para estimular a geração de renda e emprego em duas regiões paulistas

## 26 Agricultura orgânica

Produtores rurais do Sudoeste Paulista unem-se em associações para conquistar nichos de mercado

## 30 Associativismo

Projeto de Acesso a Mercados dá fôlego às indústrias do setor de alumínio de Ferraz de Vasconcelos

## 32 Pesquisa

Micro e pequenas empresas fazem uso cada vez mais intensivo dos recursos de informática

# Expandir na crise

**E**m tempos de crise econômica mundial, tem ficado cada dia mais comum nos depararmos com notícias sobre numerosas e crescentes listas de trabalhadores sendo demitidos e com um problema social, que ainda não havia sido controlado – o desemprego –, ganhando força e ares de desesperança. Segundo a Organização Internacional do Trabalho (OIT), a crise colocou um ponto final num ciclo de queda de desemprego na América Latina que durou cinco anos consecutivos até 2008. Segundo analistas da entidade, estima-se que essa interrupção gere 2,4 milhões de desempregados nos próximos 24 meses.

Diante desse quadro preocupante, é chegada a hora de debater propostas para reduzir ou evitar o crescimento do desemprego. Sem sombra de dúvida, uma das alternativas mais viáveis é o incentivo aos pequenos negócios, engrenagens fundamentais para alavancar o crescimento econômico do país.

Este é o momento  
de mudar a postura  
em relação ao  
empreendedorismo

Somente no estado de São Paulo são mais de 1,5 milhão de micro e pequenas empresas, e cada uma delas emprega, em média, três pessoas. Com o estímulo adequado para que cada um desses estabelecimentos crie mais um posto de trabalho, já teríamos resolvido boa parte do problema de emprego da América Latina.

Faz-se necessário e urgente um esforço coletivo da sociedade para desenhar um ambiente propício ao desenvolvimento. Para gerar empregos, é preciso alinhar todas as ferramentas de políticas públicas na mesma direção, investir no segmento, priorizar a educação, desburocratizar processos e melhorar o ambiente para que o empresário consiga prosperar nesse mar de incertezas.

O estado de São Paulo deu um bom exemplo nessa direção. Só no primeiro semestre de 2009, o Banco do Povo Paulista anunciou a liberação de R\$ 80 milhões para microcrédito – mais do que tudo que foi aplicado em 2008 –, para fomentar os microempreendimentos e gerar empregos. As micro e pequenas empresas deverão ser beneficiadas também com recursos de R\$ 1 bilhão de crédito disponibilizados pela Agência Estadual de Desenvolvimento, benefício ao qual os empreendedores devem ficar atentos para usufruir.

Outra sinalização positiva é a implantação do MEI (Micro-Empreendedor Individual), prevista para julho deste ano, que deve permitir a formalização de boa parte dos mais de 3 milhões de informais na economia paulista.

Estamos diante de uma oportunidade única. Mais do que remediar a situação, este é um momento de mudar a postura em relação ao empreendedorismo. São possíveis ações que vão desde a redução da burocracia enfrentada pelos empresários, como a criação de Salas do Empreendedor nos municípios e a implantação da Lei Geral Municipal, até a adoção de cadeiras de empreendedorismo nas escolas e universidades, para formar uma geração protagonista de sua história e mais bem preparada para enfrentar uma sociedade em crise, carente de líderes.

Essa receita, embora simples, pode gerar grandes transformações. Por mais complexo que seja o momento que vivemos, vale a pena construir um Brasil mais forte e soberano. 

## Atendimento de ponta

Os Escritórios Regionais do Sebrae-SP em Ourinhos e Votuporanga ganharam novas sedes, no fim de 2008, já construídas de acordo com o novo conceito de atendimento da entidade – atuação na ponta, bem próxima ao empreendedor. As novas unidades passam a ser referência para todas as sedes dos Escritórios Regionais em São Paulo. “Estamos promovendo uma uniformização estadual, e cada vez mais queremos que o cliente se sinta bem recebido”, afirma Paulo Arruda, diretor técnico da entidade. Estruturalmente, as novas unidades estão bem diferentes. Logo na entrada, foram instalados balcões de atendimento para orientação individual e a recepção. Há salas de reuniões destinadas aos trabalhos do corpo técnico

do Sebrae-SP, gerência e demais parceiros da entidade e espaços destinados às práticas de cursos e palestras.

Em Votuporanga, a nova sede tem 472 m<sup>2</sup> construídos, com três salas de treinamento, sala de reuniões, sala de webconferência e uma área de trabalho comum, separada por divisórias baixas, que permite maior integração entre os setores internos do Escritório Regional – atendimento ao cliente, desenvolvimento de projetos e administrativo-financeiro.

A sede de Ourinhos foi inaugurada durante as comemorações dos dez anos de atuação do escritório na região. Com 500 m<sup>2</sup>, o imóvel conta com três amplas salas para a capacitação de empreendedores, palestras e seminários.



Fotos Sebrae-SP

Milton Dallari, diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP (*acima*), e Paulo Arruda, diretor técnico: sedes refletem o novo conceito de atendimento

### Incentivo à formalização

A Lei Complementar 128, sancionada pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva em 19 de dezembro de 2008, promete mudar o dia-a-dia de milhares de empreendedores. Foram realizados os seguintes ajustes à Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, reivindicados pelo segmento: entrada de novas atividades no Simples Nacional e criação de nova personalidade jurídica, o Micro-Empreendedor Individual (MEI), entre outras alterações. A figura do MEI, que vigora a partir de 1º de julho de 2009, deve beneficiar mais de 10 milhões de empreendedores no país. Podem se inscrever como MEI empreendedores como vendedores ambulantes, costureiras, sapateiros e artesãos com receita bruta anual de até R\$ 36 mil e que optarem pelo Simples Nacional.

Entre outras mudanças aprovadas, estão as novas regras do Simples Nacional, que passaram a vigorar em 1º de janeiro deste ano e ampliaram os segmentos que podem aderir ao sistema tributário simplificado. Foram reenquadradas em tabelas mais benéficas do ponto de vista tributário atividades como escritórios de serviços contábeis, serviços de vigilância, limpeza e conservação. Em relação ao ICMS, a nova lei permite resolver questões como a cobrança do diferencial entre alíquota interna e interestadual, uniformização das regras da substituição tributária em todos os estados e da retenção do ISS pelos municípios. Além disso, a lei dá autonomia para estados e municípios concederem incentivos tributários às micro e pequenas empresas sem depender do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz).

## Novas parcerias no Vale do Ribeira

Deixar para trás a imagem de região mais pobre do estado de São Paulo: essa é a proposta de desenvolvimento territorial apresentada pelo Sebrae-SP em 17 de dezembro a prefeitos eleitos, vereadores, presidentes e representantes das associações de produtores, sindicatos rurais, associações comerciais, entidades públicas e de pesquisa e produtores dos 15 municípios da região do Vale do Ribeira durante o I Encontro de Fortalecimento de Parcerias.

O evento, promovido pela entidade com apoio do Rotary Club de Registro, reuniu cerca de 100 pessoas. Foram anunciados os planos da entidade para o Vale do Ribeira em 2009, entre os quais o fortalecimento das cadeias produtivas do agronegócio, em especial o apoio à pesca de captura e à cultura do palmito; a elaboração de projeto de desenvolvimento do turismo regional e do artesanato; e ações estruturantes nos segmentos do comércio e da indústria.



### Seminários reúnem prefeitos eleitos

Para discutir a importância da micro e pequena empresa na economia dos municípios e a necessidade de elaborar programas para facilitar a abertura de negócios, duas turmas de 30 prefeitos eleitos das regiões de Presidente Prudente e Sorocaba participaram dos Seminários de Políticas Públicas Municipais

para Prefeitos Eleitos, organizado pelo Sebrae-SP em Presidente Prudente (dias 10 e 11 de novembro) e Cabreúva (20 e 21 de dezembro).

Os seminários, com duração de dois dias, buscam promover a atualização conceitual e prática em políticas públicas municipais de apoio aos pequenos negócios, fortalecimento da rede de prefeitos empreendedores e integração com as equipes do Sebrae-SP.

Ainda neste primeiro semestre deverão ser realizados outros três eventos semelhantes em Taubaté, na região central do estado e na capital, em datas a definir.



Ricardo Tortorella (*à dir.*), superintendente do Sebrae-SP

### Turismo mais forte

Autoridades de Espírito Santo do Pinhal e Caconde, juntamente com o Escritório Regional do Sebrae-SP em São João da Boa Vista, assinaram, no dia 9 de dezembro, um acordo para incrementar as ações para o Programa de Desenvolvimento do Turismo, Cultura e Artesanato (PDTCA) do Sebrae-SP. O acordo envolveu importantes parceiros do Sebrae-SP na região, como prefeituras, associações comerciais, empresários e lideranças comunitárias que formam o Comitê Gestor. A intenção é unir esses segmentos e alavancar as iniciativas nas áreas de cultura, turismo e artesanato.

Espírito Santo do Pinhal tem um grande e conhecido potencial histórico e cultural, no recebimento de turistas para a prática de esportes de aventura e no meio rural, como as fazendas antigas de produção de café. Uma estância climática por sua temperatura amena, Caconde conta com um cenário de beleza natural ainda não muito explorado e promete ser um novo paraíso do ecoturismo.



Ricardo Tortorella, superintendente do Sebrae-SP; Eduardo Fukuyama, Ana Maria Coelho, gerente da entidade no Alto Tietê, e os diretores Milton Dallari e Paulo Arruda, na cerimônia de premiação

## Relato premiado

O relato *Arô, buona sera!*, que conta o caso de sucesso do dekassegui Roger Kayasima, proprietário da rotisserie Iris Massas, em Mogi das Cruzes, deu a Eduardo Koji Fukuyama, analista do Sebrae-SP no Alto Tietê, a segunda colocação no Prêmio Academia de Casos de Sucesso Sebrae, o que lhe proporcionou a ocupação da cadeira vitalícia número 8 da Academia do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. A entidade edita anualmente uma coletânea de casos de sucesso, observados e relatados por colaboradores do Sistema. No dia 16 de dezembro aconteceu, em Brasília, o lançamento da coleção Histórias de Sucesso Sebrae 2008, composta de 27 livros e 55 casos de sucesso.

“Quando retornei do Japão, pouco antes de ingressar no Sebrae-SP, prometi para mim mesmo que um dia ajudaria de alguma forma os meus amigos dekassegui, que carecem de orientações em todos os sentidos, principalmente de ordem financeira”, explicou Koji.

## Café certificado

Um grupo de 27 produtores de café da Associação Giocondo Bassetto, que conta com 61 associados, conquistou a certificação Fair Trade (Comércio Justo), por meio da parceria com Sebrae-SP em Botucatu, que proporcionou subsídios em tecnologia e disponibilizou recursos orçamentários, financeiros e orientações técnicas e metodológicas. Fair Trade é um conjunto de práticas

## Itapira abriga a 78ª incubadora

Uma parceria entre a prefeitura de São João da Boa Vista e o Sebrae-SP viabilizou a implantação da 78ª incubadora de empresas do estado, inaugurada em 23 de dezembro. Com mais de 1 mil m<sup>2</sup> de área, a incubadora já abriga oito empresas dos segmentos de confecção, retífica, informática, serviço de viagem e injeção de plástico e paletes e cinco associados dos setores de metalurgia, confecção, agroindústria e produção de telhas e tijolos modulares.

O prefeito Antonio Hélio Nicolai disse estar realizando um sonho da cidade planejado há anos. “Entendo que a incubadora de Itapira irá transformar boas ideias em produtos. Os futuros empresários terão, agora, toda a estrutura oferecida pela prefeitura e pelo Sebrae-SP, a fim de consolidar suas atividades no galpão e, mais tarde, ganhar o mercado de forma qualificada e totalmente estruturada”, afirmou.



O prefeito Antonio Nicolai e o diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP, Milton Dallari, descerram a placa de inauguração da incubadora

comerciais que refletem preocupação com bem-estar social, econômico e ambiental dos pequenos produtores. Desde 2007, os participantes do Projeto de Agronegócios da Cadeia do Café, denominado “Do campo a xícara”, aderiram às regras e requisitos de padrão internacional que permeiam a relação entre comprador e fornecedor, na gestão da cadeia produtiva e comercial, referentes a meio ambiente, normas trabalhistas e legislação.





## Artefatos de cimento

O Sebrae-SP, em parceria com a Associação Brasileira de Cimento Portland (ABCP), realizou nos dias 9 e 10 de dezembro, em Campinas e Jundiaí, o 1º Encontro da Indústria de Artefatos de Cimento da Região Sudeste Paulista. O objetivo foi reunir donos de micro e pequenas empresas para participar de um programa a ser implantado na região destinado exclusivamente ao setor. O Programa de Desenvolvimento Empresarial para Empresas de Artefatos de Cimento tem como meta transmitir aos fabricantes o conhecimento nas áreas gerencial e técnica das duas entidades, trazendo para as empresas um conjunto de ações estruturadas que leve ao aumento de produtividade, lucratividade, competitividade e qualidade de seus produtos. Além de cursos de gestão empresarial, que vão oferecer ferramentas para diminuição do desperdício e aumento dos lucros, o programa prevê acompanhamento individual em que especialistas vão detectar eventuais falhas em cada processo.

## Pequenas na 36ª Couromoda



O Sebrae-SP apoiou a participação de um grupo de 53 empresários de Franca e Birigui na 36ª edição da Couromoda – Feira Internacional de Calçados, Artigos Esportivos e Artefatos de Couro, realizada entre 12 e 15 de janeiro no Anhembi, na capital. Maior evento do setor da América Latina, a feira abriu a temporada de negócios no setor e atraiu a atenção de lojistas e distribuidores de todo o Brasil, além de importadores de mais de 70 países. As empresas apoiadas pelo Sebrae-SP – 32 de Franca, 15 integrantes do Arranjo Produtivo Local e seis da Incubadora de Birigui – expu-

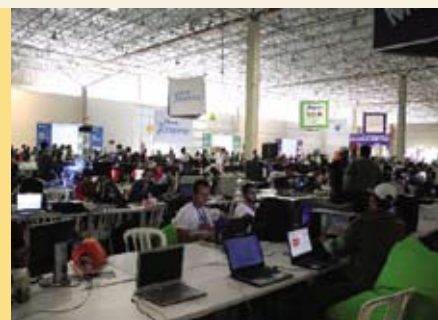
seram seus produtos em três estandes. O grupo mostrou-se satisfeito com os resultados. “Fechamos negócios com lojistas do Brasil e do exterior”, afirma Tânia Cristina Alves Silva, 41, proprietária da Pathway, de Franca. Segundo Cássio Murilo Betine, coordenador da Incubadora de Birigui, o resultado foi além da expectativa: “No balanço das seis empresas, comercializamos 35 mil pares”. Em 2008, o investimento no evento gerou bom retorno. Para cada R\$ 1 investido, houve retorno financeiro médio de R\$ 9,08 por empresa de Franca e de R\$ 6,38 para as de Birigui, durante a feira.

## Conteúdo para lan houses

Durante a segunda edição brasileira do Campus Party, foi lançado o projeto Conexão Cultura, da Fundação Padre Anchieta, em parceria com o Sebrae-SP e outras instituições. O objetivo é oferecer conteúdo de qualidade aos usuários de lan houses de todo o Brasil, por meio de uma barra de ferramentas instalada nos micros. “Vamos levar formação

e informação a esse público formado, na maioria das vezes, por quem está se definindo na questão do trabalho”, disse Paulo Arruda, diretor técnico do Sebrae-SP. A etapa inicial prevê a participação de mil lan houses da Grande São Paulo.

Os conteúdos foram formatados a partir do mapeamento do perfil dos frequentadores. Segundo dados da Associação Brasileira de Centros de Inclusão



Digital, há, no Brasil, 90 mil lan houses, a maioria na informalidade. O Sebrae participou do Campus Party com sete atividades nas áreas de inclusão digital e na orientação a novos empresários.

# Poder de reação

*Abram Szajman assume a presidência do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP convicto de que as micro e pequenas empresas têm capacidade para superar a crise*

**E**ntre as metas do Sebrae-SP para os próximos dois anos, segundo o novo presidente do Conselho Deliberativo, Abram Szajman, estão a busca de medidas que permitam às micro e pequenas empresas desfrutar de justiça fiscal e ter mais acesso ao crédito. “Vamos procurar atender ao segmento da maneira mais eficiente possível, adaptados a situações que o mundo moderno exige em relação a tecnologia, gerenciamento e financiamento e em todas as áreas necessárias para que as empresas tenham uma vida mais longa e mais fácil. Faremos pressão sobre a área governamental, para mostrar que é a partir do crescimento dos pequenos negócios que chegaremos aos grandes empresários do futuro”, destacou.

Szajman assumiu a presidência do Conselho Deliberativo em 13 de janeiro, para um mandato que compreende o biênio 2009/2010. A cerimônia também deu posse à diretoria composta pelo diretor-superintendente



Abram Szajman, novo presidente do Conselho Deliberativo: “As micro e pequenas empresas são criativas e ágeis”

## Balanço e metas

Fortalecer e integrar as cadeias produtivas em todos os segmentos, contribuir para a redução da mortalidade das micro e pequenas empresas, apoiar os pequenos empreendimentos e ajudar a promover o desenvolvimento socioeconômico no estado de São Paulo: estas foram metas importantes do Sebrae-SP no biênio 2007-2008, com sensíveis e objetivos avanços. Nesses dois anos, foram registrados mais de 300 mil atendimentos, cerca de 240 mil empreendedores capacitados em gestão e ações de apoio a empresas de 23 Arranjos Produtivos Locais

(APLs) e 79 incubadoras, estas últimas envolvendo 1.356 empreendimentos, que proporcionam cerca de 7 mil empregos diretos. O portal da entidade na internet fez a diferença na área de comunicação: informações e ações de orientação empresarial foram disponibilizadas de forma acessível ao público, com registro de mais de 20 milhões de downloads no período. No âmbito do Sistema Agroindustrial Integrado (SAI), principal ferramenta de atuação do Sebrae-SP na cadeia de agonegócios, a metodologia foi atualizada em 2008, para dar prioridade ao atendimento


Ricardo Tortorella, o diretor administrativo-financeiro Milton Dallari e o diretor técnico Paulo Arruda, todos reeleitos.

Szajman sucedeu a Fábio de Salles Meirelles, que preside o Sistema Faesp-Senar-AR/SP. Eleito por unanimidade, em 12 de dezembro, Szajman, que também preside a Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomercio), retorna ao Sebrae-SP depois de 14 anos, em sua terceira passagem como dirigente da entidade – foi presidente do Conselho nos biênios 1992-1993 e 1994-1995. Paulistano, presidente do Conselho de Administração do Grupo VR, do Centro do Comércio do Estado de São Paulo e dos Conselhos Regionais do Sesc e do Senac, Szajman ocupa ainda a 1ª vice-presidência da Confederação Nacional do Comércio e transmitiu uma mensagem de otimismo



para o segmento: “Acho que a crise financeira internacional significa, sobretudo, redução de crédito e atinge principalmente as grandes empresas. Mas trata-se de um momento passageiro. Acredito que já no segundo semestre deste ano teremos uma normalização. As micro e

pequenas empresas são criativas e ágeis e conseguirão sobrepujar as dificuldades”, previu.

**Avanços significativos** – Fábio Meirelles também acredita que não há por que temer um cenário adverso na economia: “Nós, do Sebrae-SP, estamos preparados para continuar avançando de forma sólida, combatendo sempre a mortalidade das empresas”, afirmou. Meirelles destacou como uma das grandes conquistas da entidade, ao longo dos últimos anos, justamente a queda da mortalidade no segmento. “Não tivemos nenhum problema grave no biênio 2007-2008, apenas as dificuldades naturais de uma entidade que quer avançar. Houve um esforço conjunto, amparado pelo Conselho Deliberativo, e esse foi o ponto alto que nos levou aos melhores resultados”, acrescentou o ex-presidente. 

coletivo e à evolução das competências de grupos. Destacaram-se ações na cadeia do leite, nas incubadoras de agronegócios e em fruticultura, apicultura, ovinocultura e produção de cachaça, entre outros projetos. O biênio 2007/2008 foi marcado ainda pelo incentivo à aprovação e à adaptação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, por meio da promoção de 29 debates em 127 municípios, fomento à educação e à cultura empreendedora, incentivo à inovação e registro de pelo menos 50 empresas beneficiadas com recursos e financiamento para desenvolver e implantar novas tecnologias. Trinta e três projetos foram desenvolvidos no período pela Área de Negócios em Turismo, Cultura e Artesanato, visando

à capacitação de empresários do setor, desenvolvimento de produtos, sensibilização e envolvimento das comunidades. Também são desafios para 2009-2010, segundo Szajman, ampliar a competitividade das empresas, conhecer a fundo o tamanho da crise e definir como o Brasil e o estado de São Paulo podem se preparar para absorvê-la, ampliar os investimentos voltados ao desenvolvimento de novas metodologias, produtos e canais de acesso aos empreendedores e investir na modernização da entidade e no aperfeiçoamento dos colaboradores, com projetos dedicados à desburocratização e à aproximação entre os pequenos empreendimentos e às inovações que ocorrem no mundo.

Por Sandra Motta  
Colaborou: Eliane Santos

# Jeito feminino de empreender

*Vencedoras da etapa paulista do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios mostram que vale a pena perseverar e acreditar nos sonhos*

O universo empresarial e as organizações do terceiro setor têm pontos comuns, especialmente em períodos de conjuntura econômica negativa: sempre é preciso muito jogo de cintura, perseverança, instinto e espírito empreendedor para dar a volta por cima e superar tantos desafios. Munidas dessas características e estimuladas por coragem e determinação, seis mulheres de fibra – Simone, Lenita, Cintia, Leandra, Giovana e Deli – transformaram dificuldades em oportunidades, ajudaram a construir empresas e entidades sólidas, geraram empregos e criaram importantes vínculos com a sociedade. Com justiça, foram as vencedoras

da edição paulista do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios 2008.

O prêmio tem o objetivo de reforçar o papel de destaque da mulher no empreendedorismo nacional e inspirar o surgimento de novos negócios. Na etapa paulista, inscreveram-se 274 empreendedoras de todos os cantos do estado. Destas, 15 foram selecionadas para disputar os primeiros lugares. Nos relatos que se seguem ficam claros os motivos pelos quais essas seis empreendedoras se destacaram. Suas histórias podem ser o estímulo necessário para despertar a coragem de muita gente, para que arregacem as mangas para o futuro.

## Pedras no caminho



1º lugar

“Tenho em mim todos os sonhos do mundo”, disse Fernando Pessoa. Quem conhece a trajetória de **Simone**

**Cristina Costa e Souza**,

primeiro lugar no Prêmio Mulher de Negócios 2008, categoria Empresa, sabe que ela incorpora em sua vida o verso do poeta português. Filha de um agricultor e de uma dona-de-casa, Simone nasceu no distrito de Teçaindã, a 18 km de Martinópolis, Oeste Paulista. Estudou em escola pública e, com dificuldade, cursou a faculdade de Letras. Trabalhou

como recepcionista de um hospital de Martinópolis e divulgadora de produtos na praça da República, na capital. Logo que chegou a São Paulo, o marido foi fazer um curso no Canadá. Sozinha, aprendeu a se virar. “Morei na casa de amigos, dormindo em um colchonete. Peguei muitas vezes o metrô errado. Saía às 5 horas da manhã de São Bernardo do Campo para vender cursos no centro.” Foi assim, segundo Simone, que aprendeu a negociar.

Terminada a faculdade em Guarulhos, decidiu lecionar. Deu aulas de português e depois foi convidada a ensinar inglês. Chegava aí o primeiro grande obstáculo: Simone não tinha fluência na língua, mas



## Paixão pelo cooperativismo



1º lugar

“Em vez de correr por si só, vamos correr juntos.” Foi por acreditar nessa ideia que

**Lenita Rodrigues**

ajudou a criar, há três anos, a Cooperativa de Produção de Artesãos e Artistas Plásticos de Campinas (Cooper Art Camp). Apaixonou-se pelo cooperativismo e virou especialista. Vencedora do Prêmio na categoria Grupo de Produção Formal, Lenita trabalhou duro para juntar pessoas interessadas em cooperativismo, depois de militar por 43 anos no magistério em Brasília e em Campinas. Em 2003, aposentou-se. “Foi uma fase maravilhosa da minha vida. Não vi o tempo passar.” Com a aposentadoria, Lenita conseguiu tempo para exercer uma atividade que aprendeu desde criança: o artesanato.

“Aprendi a costurar e bordar com minha mãe. Quando me aposentei fiz vários cursos de reciclagem, como pintura em tecido, macramê, craquelê, découpage, patchwork. Os primeiros trabalhos começaram a ser vendidos para conhecidos. A primeira tentativa de formar uma cooperativa se frustrou. Três meses depois, as pessoas já haviam desistido: “Começamos novamente com quatro pessoas. Depois convidamos mais 20”. Em 2005, nascia a Cooper Art Camp, que atualmente possui 32 associados e um espaço de comercialização. Lenita começou como coordenadora e tornou-se presidente. “Temos uma linda loja com nove ambientes bem decorados, em um casarão ao lado do Centro de Convivência de Campinas, que abriga um centro de arte e cultura. Não há funcionários. Trabalhamos de segunda a domingo e os artesãos se revezam para atender os clientes, vendendo mais de 3 mil itens.”



Lenita orgulha-se de dizer que a cooperativa mudou a vida de algumas pessoas: “Tem gente aqui que não conseguia um salário mínimo por mês e hoje tira até R\$ 1.000”. Ela também tem uma preocupação especial com a formação das pessoas: “Fazemos parcerias com universidades, principalmente nas áreas de educação e psicologia, e os artesãos participam de palestras do Sebrae-SP”. A ex-professora diz que seu maior sonho é que o valor social do cooperativismo seja reconhecido: “Nosso trabalho precisa ser valorizado e ter apoio governamental”.

- Portal do Aluno
- Calendário Letivo
- Agenda de Eventos

**CNA**  
Inglês Definitivo

decidiu encarar o desafio. Estudava à noite em casa para poder ensinar de dia. Procurou um curso de inglês, mas logo ficou grávida e desistiu. Com as aulas, comprou apartamento e carro, tudo financiado. Mas o marido foi demitido da empresa em que trabalhava, logo após o nascimento do segundo filho. “O que eu ganhava não dava para pagar as prestações. Bateu o desespero.” Conversando com um franqueado da rede de escolas de inglês CNA, Simone se interessou: “Iniciei os contatos com a franqueadora. Havia possibilidade de montar uma unidade em Presidente Prudente. Fiquei três meses estudando e amadurecendo a ideia. O valor inicial para abrir a franquia veio da venda do apartamento e do refinanciamento do carro.

“Minha família me chamou de louca. Os parentes desaparecerem com medo de um pedido de empréstimo.” A empresária voltou para a casa dos pais, com marido e dois filhos. “Abri a escola em novembro de 2001 e fui atrás dos alunos.” Em março de 2002, abriu a escola, com 319 matrículas, e hoje tem 700 alunos. Segundo Simone, sua escola tem como diferenciais transparência no atendimento e a visão de futuro. “Quero sempre estar um passo à frente da concorrência. Lançamos um transporte para quem não tem tempo de levar os filhos para a aula, e a concorrência já copiou”, diverte-se. Simone deu bolsas de estudos a alunos carentes: “As pessoas precisam acreditar. De cada experiência eu tiro algo proveitoso”.

### Pioneira em fotos digitais



2º lugar

Na lente de uma câmera, **Cintia Duarte**, segundo lugar no Prêmio Mulher de Negócios, categoria Empresa, fez sua trajetória empreendedora.

Mas o começo foi difícil. Abandonou uma carreira promissora em uma farmácia em Lençóis Paulista para se dedicar integralmente à fotografia. O marido deu apoio relativo: “Ele me perguntou se eu conseguiria ter o mesmo rendimento da farmácia. Garanti que iria ganhar mais”. Cintia montou um estúdio improvisado em uma casa na periferia de Lençóis. Dedicou-se a pesquisar novos produtos e fornecedores e atraiu clientes.



No meio do percurso, com a chegada do processo digital, precisou reaprender a fotografar. Especializou-se em São Paulo e levou para Lençóis o mundo digital e os produtos personalizados. O negócio cresceu, e as exigências também. Chegou à conclusão de que faltava uma boa loja de fotografias na cidade. Com orientação do Sebrae-SP, encontrou um ponto e conseguiu financiamento do Banco do Povo para abrir a Cintia Fotografias, em 2005. “Paguei feliz da vida cada prestação.” Hoje emprega oito funcionários e vários autônomos. Contabiliza uma média de seis eventos por mês, mas faz questão ainda de atender todos os noivos pessoalmente. “Sei que hoje o meu grande diferencial é a qualidade, tanto no atendimento como no produto oferecido”, afirma.

### Ajuda que veio do lixo



2º lugar

**Leandra Barboza Vila Boas** trabalha desde os 13 anos. Foi doméstica, tem apenas a 6ª série, mas atualmente preside a Associação

de Catadores de Materiais Recicláveis de Martinópolis (Acamart). O trabalho de Leandro foi reconhecido pelo júri do Sebrae, que concedeu a ela o segundo lugar no Prêmio Mulher de Negócios, categoria Grupo de Produção Formal.

A oportunidade de trabalhar como cooperada mudou a vida de Leandro. Pobre e sem condições de dar à filha de 9 anos o que ela precisava, Leandro se deprimia: “Tudo o que eu tinha era doado, roupas, móveis, tudo. Eu que-

ria mudar”. Na Acamart, começou como separadora, na esteira de reciclagem. Aos poucos foi se destacando como líder, até chegar à presidência. Hoje, os 13 cooperados reciclam mensalmente 25 toneladas de material, vendido a uma empresa de Presidente Prudente.

“Agora eu tenho segurança. Nunca fui registrada nem pagava INSS. Agora consigo comprar um carro. A associação é tudo na vida de quem trabalha aqui.” Leandro se esforça para que a Acamart cresça e mais pessoas possam ser incluídas. “Agora eu não preciso mais ser ajudada, e sim ajudar.” Como mulher e cidadã, ela diz estar realizada: “Meu marido me admira, e sei que o nosso trabalho está contribuindo para as próximas gerações. Sem reciclagem, não haverá futuro para o planeta”.



## Uma forasteira em Brotas



3º lugar

**Giovana Guedes**

**Barbieri**, terceiro

lugar no Prêmio,

na categoria Em-

presa, tinha 21

anos quando largou

a faculdade para entrar em

uma empreitada ousada: com a mãe e

dois irmãos, mudou-se de São Paulo

para Brotas e ajudou a família a montar

uma agência de turismo de aventura. O

primeiro desafio: vencer a concorrên-

cia. Ela conta que foi uma das últimas

agências a se estabelecer em Brotas: “Os

concorrentes diziam que logo viraríamos

um restaurante. Éramos os forasteiros”.

Em três meses, a Ecoação já era respei-

tada pela própria concorrência.

Uma inovação diferenciou a agência: os passeios com os turistas eram fotografados: “Ninguém na cidade havia tido essa ideia”. A empresa não parou mais de inovar, oferecendo pacotes para deficientes e pessoas da terceira idade. A mãe e a irmã deixaram o negócio um ano depois, e Giovana se viu sozinha. Trabalhando de segunda a segunda, dez horas por dia, ficou à beira de um estresse. Brigou e perdeu bons funcionários, mas contornou a situação e montou uma das melhores equipes de Brotas. São 15 funcionários registrados e mais 100 autônomos.

A Ecoação cresceu muito, e hoje possui dois ônibus e dois microônibus. Atende por mês mais de 2 mil turistas de todo o Brasil e alguns estrangeiros.



## Mulheres protegidas



3º lugar

O bairro de America-

nópolis é um dos

mais violentos da

capital paulista.

Mas isso nunca

intimidou a histo-

riadora **Deli Espíndola**,

terceira colocada no Prêmio, na catego-

ria Grupo de Produção Formal, quando

começou a trabalhar em 2000 na ONG

Aldeia do Futuro. Deli é coordenadora

da Aldeia de Mulheres, responsável

pela programação de atividades de

fortalecimento das mulheres da comu-

nidade. Grande parte das mudanças foi

introduzida por ela, como as aulas de

criatividade. Outra ideia foram as saídas

culturais para conhecer a cidade: “Aqui

se vive num mundo à parte. Tem gente



que nunca foi ao centro”. Introduziu o programa de qualidade e a visão empresarial do negócio, e o núcleo atraiu a atenção de designers e arquitetos. Participam da Aldeia 228 mulheres. Os trabalhos, a maioria em tecidos, são feitos a partir de resíduos e são vendidos em várias lojas de São Paulo.

Deli já fez muita coisa. Foi responsável pelo primeiro escritório da Brastemp em Porto Alegre. Depois, montou uma indústria de assoalho. Trabalhou com assentados, quilombolas, presas do Carandiru. No núcleo também enfrenta desafios. “São mulheres em situação de risco altíssimo. Mas o meu combustível é vê-las produzir e receber o pagamento que faz toda a diferença na vida delas.”

Por Beth Matias

Colaborou: Cinthia de Paula

# Um arranjo que

*Produção de bichos de pelúcia e de enxovais para crianças aquece a economia de Tabatinga e, em quatro anos, triplica a arrecadação municipal*



Fotos Milton Mansilha/Luz

**M**oradores, poder público e empreendedores de Tabatinga, a 340 quilômetros da capital paulista, com cerca de 15 mil habitantes, têm se preocupado menos com a crise do que com planos de expansão de renda e dos negócios. O otimismo se justifica. Foi justamente enfrentando uma situação difícil, quando, na década de 90, o cultivo de laranja – principal atividade econômica do município – entrava em declínio, que a cidade descobriu uma nova vocação: a produção de bichos de pelúcia, aliada à confecção de kits e enxovais para crianças.

Essa atividade, que segundo estimativas da prefeitura responde por cerca de 20% da arrecadação de ICMS e poderá dobrar a participação até 2010, tomou corpo com a criação de um Arranjo Produtivo Local (APL) e da Câmara Setorial dos fabricantes, com o apoio da prefeitura, da Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Tabatinga e do Sebrae-SP. Reunidas num grupo formado hoje por 23 empresas, essas fábricas criaram perto de 600 empregos diretos e mais de 2 mil indiretos, trazendo efeitos positivos para a economia local. Mais de 40 empreendimentos estão envolvidos hoje na produção de bichos de pelúcia, de confecções a prestadores de serviços e produtores de matéria-prima.



# faz a diferença

## Orçamento de Tabatinga saltou de R\$ 8 milhões, em 2005, para cerca de R\$ 22 milhões, em 2008

**Arrecadação cresce** – “De 2005 para cá a arrecadação do município cresceu em torno de 300%, puxada pelos setores de bichos de pelúcia e confecção de enxovais. Muitas empresas que começaram em casa, no fundo do quintal, estão se formalizando rapidamente e, melhor que isso, se profissionalizando e ganhando competitividade, com a ajuda do Sebrae-SP”, afirma José Luiz Quarteiro, prefeito reeleito de Tabatinga. “Nosso orçamento, que é modesto, saltou de R\$ 8 milhões em 2005 para perto de R\$ 22 milhões em 2008, elevando a referência de renda média per capita de R\$ 571 para R\$ 1.571. A prefeitura tem mais recursos para investir e melhora o poder de consumo das famílias, o que aquece o comércio e a prestação de serviços”, diz Quarteiro.

Para as empresas, o APL e a Câmara Setorial significaram mais faturamento e acesso a mercados. Segundo o gerente do Escritório Regional Centro Paulista do Sebrae-SP, Fábio Bonassi, considerando um período de seis anos de parceria no segmento, as 23 empresas vin-

culadas de ao processo tiveram crescimento médio, em faturamento, de pelo menos 20% ao ano. Em postos de trabalho, ele estima um incremento médio de 25% ao ano, considerando apenas os empregos formais: “Tabatinga é um caso raro. Um município com perto de 15 mil habitantes em que, em poucos anos, se tem um processo que culmina

não apenas na melhoria das empresas, com transbordamento para a economia do município, mas também na organização efetiva dos empresários em torno de uma vocação econômica nova”.

O gerente acrescenta: “Esse Arranjo Produtivo é um exemplo para outros pequenos municípios que sobrevivem da agricultura, especialmente quando pautada na monocultura. Fica claro que é possível encontrar atividades que permitam a criação de empregos mais qualificados, que



Fábio Bonassi, do Sebrae-SP: empresas tiveram crescimento médio de 20% ao ano



A partir da esquerda, Antônio Donisete, presidente da Câmara Setorial; o prefeito José Luiz Quarteiro e Peterson Barleta, presidente da Associação Comercial: parceria afinada, com o apoio do Sebrae-SP

agregam valor à vida das pessoas e à economia local”.

Peterson Barleta, presidente da Associação Comercial, estima que nos últimos três anos houve um incremento de 40% na abertura formal de novas empresas comerciais e de serviços. Ao mesmo tempo, a maior oferta de empregos no comércio e na indústria ajudou a ampliar as compras a crédito, com redução de pelo menos 30% na inadimplência. “Antes da formação do APL e da Câmara Setorial, o comércio de Tabatinga era mais fraco e havia oferta menor de serviços. Nos últimos anos, foram abertas três academias e duas funerárias e houve grandes avanços em estabelecimentos como farmácias, lojas e na área de alimentação”, diz Barleta.

Antônio Donisete, presidente da Câmara Setorial de Produtos

## As 23 empresas do APL respondem por 600 empregos diretos e mais de 2 mil indiretos

Infantis de Tabatinga (Casepi), explica que o foco do segmento continua sendo a expansão no mercado interno, embora algumas fábricas já tenham tentado exportar. Cerca de 60% das vendas das empresas do APL são para o mercado paulista, e crescem os pedidos de estados como Santa Catarina, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. “Estamos buscando novos mercados, e a união das empresas nos dá competitividade, qualidade e preços. Também ganhamos visibilidade, o que atrai gente de fora para comprar diretamente nas lojas da cidade e na Feira Tabatinga Baby Show, que terá a sétima edição

de 29 de abril a 3 de maio”, ressalta Donisete.

Cuidar do marketing e da própria imagem do município é uma lição que os fabricantes e a administração local aprenderam rapidamente. A prefeitura enviou para a Secretaria Estadual de Desenvolvimento um projeto da Câmara reivindicando a instalação, ainda neste ano, de um totem na forma de urso de pelúcia na entrada da cidade. “Queremos ser conhecidos como capital nacional não apenas dos bichos de pelúcia, mas de toda uma linha de produtos infantis”, afirma Donisete.

**Empresas em expansão** – O que não falta em Tabatinga são histórias de autêntico espírito empreendedor. Com apenas 27 anos de idade, a empresária Danila Barros de Abreu, nascida e criada em Tabatinga, comanda hoje sua própria fábrica de bichos de pelúcia, a Mury Baby, que emprega 33 pessoas com carteira assinada e gera mais de uma dúzia de empregos indiretos. Assim como muitas mulheres da região – mais de 80% da mão-de-obra empregada nas confecções de Tabatinga é do sexo feminino –, ela começou em casa, incentivada pela mãe, que fazia lembrancinhas para bebês e vendia nas lojas de Ibatinga. “Comecei criando alguns modelos



Arivaldo Coelho, da Sonho Encantado; Danila Barros de Abreu, da Mury Baby, e Cleusa de Lima, da WU Bichos de Pelúcia: empresários uniram-se em torno de objetivos comuns e comemoram resultados

de almofadas e bichinhos e fui conquistando clientes em Ibitinga, em 2003. Eu criava o desenho da peça, cortava e levava para costurar fora. Logo tive de alugar espaço para dar conta das encomendas, e já em 2004 formalizei a empresa. Hoje nós temos perto de 80 modelos e produzimos em torno de 10 mil peças por mês. Dessa produção, cerca de 70% vai para lojistas e o restante para atacadistas e o consumidor final”, conta Danila, que no ano passado conseguiu ampliar suas vendas em torno de 50%. Ela conta que participa do APL e da Casepi desde que iniciou suas atividades: “Fiz vários cursos do Sebrae-SP que foram fundamentais, como Fluxo de Caixa e Qualidade Total. Além de ter apoio de consultorias na fábrica, também encontrei na união com as outras empresas caminhos



Máquinas informatizadas da empresa Bem Bordado: financiamento muito bem aproveitado

que não acharia sozinha. Tive orientação que facilitou a certificação de qualidade do Inmetro e ganhei agilidade para comprar matérias-primas e negociar com fornecedores. E nós todos também conseguimos divulgar e expor com muito mais força as

nossas marcas. Minha empresa vai bem e acho que podemos continuar crescendo”.

Na outra ponta da história, a paraibana Lúcia Inácio Silva também está otimista. Contratada pela WU Bichos de Pelúcia, onde desenha modelos e ajuda no corte das peças, ela diz que está nessa atividade desde os 17 anos e que não falta oferta de trabalho. Nascida numa família de 12 irmãos, Lúcia explica que trabalharam na roça de café. “Agora todas as seis mulheres estão trabalhando como costureiras, assim como várias das minhas cunhadas. Nem todas têm carteira assinada, como eu. Mas não falta trabalho que garanta renda em torno de R\$ 600 – sem ter de deixar a casa ou a criação dos filhos”, relata.

Cleusa do Valle de Lima, sócia da WU, conta que a fábrica, aberta em 1996, tem hoje mais de 200 produtos, emprega 31 funcionários diretos e utiliza serviços de pelo menos 20 terceirizados.



Éilda e Claudete, sócias da Anjos Baby: solução para a falta de pessoal qualificado e planos arrojados

## Um caso exemplar

O esforço de reunir empreendedores em torno de uma iniciativa comum não é fácil, mas os resultados compensam. Quem afirma é o presidente da Casepi, Antônio Donisete, que credita o sucesso a um grupo de empresas pioneiras que abriram o caminho para tornar possível a criação da entidade, em 2006. Tabatinga fica a 25 quilômetros de Ibitinga, conhecida pela confecção de produtos de cama, mesa e banho, e essa proximidade motivou os empresários a explorar o mercado infantil, aproveitando a experiência adquirida na cidade vizinha pelas mulheres da cidade que lá trabalharam nas áreas de costura e bordado.

O Sebrae-SP já atuava na região do Centro Paulista e estimulou a qualificação dos empreendedores, inicialmente ao lado da prefeitura e da Associação Comercial. Foram promovidos cursos, palestras, consultorias e missões empresariais e, em 2002, criou-se a feira especializada na comercialização de bichos de pelúcia, que hoje atrai compradores de todo o país. Boa parte das empresas também aposta em acessórios, fabricando kits com média de 30 produtos coordenados para quartos infantis, como colchas, lençóis, protetores de berços, cortinas e almofadas. Também se agre-



gou ao grupo de empresas um fabricante de móveis infantis. Em 2007, lembra o gerente do Escritório Regional Centro Paulista do Sebrae-SP, Fábio Bonassi, foi assinado

o primeiro convênio com a Casepi, para dar continuidade ao desenvolvimento das empresas e a formalização de um Arranjo Produtivo Local (APL). Karla Romanini, gestora do projeto pelo Sebrae-SP, explica que o papel da entidade tem sido mobilizar recursos para capacitar a indústria local, promovendo treinamento da mão-de-obra por meio de cursos de corte, costura, modelagem e manutenção de máquinas, além de capacitação tecnológica e gerencial e apoio à comercialização.

Antônio Donisete, também sócio da WU, destaca que a orientação do Sebrae-SP foi importante para ganhar noções de gestão. “A gente vem conseguindo melhorar muito a produtividade. O faturamento, de 2005 para cá,

aumentou no mínimo uns 60%”. Além disso, ele explica que em volta da sua indústria estão se desenvolvendo várias outras empresas, como um polo fornecedor de serviços de informática, manutenção de máquinas,

oficinas de bordado, produtores de enchimento de silicone e fornecedores de aviamentos. “O desenvolvimento do APL fomenta a criação de várias atividades em toda a cadeia de produção.” O empresário e presidente da Casepi explica que, para trocar informações e fazer planejamento, as empresas do Arranjo costumam reunir-se mensalmente.

Dono da Confecções Sonho Encantado, com 38 funcionários fixos e várias linhas de kits para quartos de crianças, Arivaldo de Almeida Coelho diz que sua empresa começou a operar em 1995, fazendo travesseiros infantis e enfeites de lã. “Em menos de seis meses estávamos formalizados. Hoje fabricamos enxovais, kits e acessórios infantis. As vendas cresceram perto de 50% de 2005 para cá. Mas isso não teria acontecido sem a união das nossas empresas e



Lúcia Inacio Silva, funcionária da WU: seis irmãs e várias cunhadas trabalham na área de confecção

o apoio da Casepi, do Sebrae-SP e da prefeitura”, afirma. Ele acrescenta: “Informatizei a empresa e implantei softwares para controle de gestão. Com isso conseguimos ter produtos de qualidade bem melhor, sem aumentar preços. Isso nos ajuda a enfrentar a concorrência e vai facilitar, mais adiante, um caminho para as exportações”.

**Benefícios em cadeia** – O desenvolvimento do APL de Tabatinga se estende a outras atividades, como mostra Vilda Pipoli, que abriu a Bem Bordado, em 2006, para prestar serviços às confecções. “Eu tinha um bar, mas acreditei em uma nova oportunidade e decidi mudar de ramo e financiar uma máquina de bordar computadorizada”, relata. O nicho que ela detectou era o da demanda das fábricas que contratavam bordadeiras de cidades vizinhas. “Nosso esforço



Área de produção da Confecções Sonho Encantado: 38 funcionários e crescimento anual de 50%

está valendo a pena. O maior objetivo agora é terminar de pagar os equipamentos, para então pensar em crescer”, afirma.

Comprar máquinas modernas também está nos planos das sócias Élide e Claudete Bertite, da Anjos Baby. Elas contam que, para começar o negócio, hoje com 28 funcionárias diretas e 20

terceirizadas, a dificuldade foi a falta de pessoal capacitado. “Em 2001 o Sebrae, em parceria com o Senai, promoveu cursos de corte e costura que nos ajudaram muito. Agora a prefeitura está fazendo cursos de capacitação para costureiras”, diz Élide. As sócias estão animadas: “Vamos alugar um novo salão, com o dobro de área útil, e pretendemos ter mais equipamentos. É um sonho que está se realizando”.

Outro exemplo de efeito direto é o do casal Clodoaldo e Regina Flaitt, donos do único hotel da cidade. “No início dos anos 90, começamos a construir e a montar as instalações, com 20 apartamentos”, conta Regina. “Mas, depois que os bichos de pelúcia começaram a ganhar força, nosso negócio deslançou.” Ela lembra que começou a receber hóspedes que vinham fazer compras na cidade. “Em 2004, com o avanço de movimento em torno de 40%, construímos mais oito apartamentos e passamos a



Regina Flaitt, dona do único hotel de Tabatinga: ocupação média de 80% e picos durante a Baby Show

oferecer refeições. Hoje nossa ocupação média fica em torno de 80%, com picos durante a feira Baby Show. Recebemos gente de vários estados, como Minas Gerais, Bahia e Santa Catarina. A cidade com certeza ganhou com essa nova atividade, não apenas porque há mais emprego e dinheiro em circulação, mas porque passamos a ter mais visibilidade”, destaca.

**Todos se beneficiam** – Em Tabatinga desde os 11 anos, José Roberto Coggo abriu, em 1998, um pequeno restaurante, em que trabalhavam ele, sua mulher, Maria Filomena, e um único empregado. Logo o movimento cresceu, levando o casal a abrir uma churrascaria com 270 lugares, com sede própria e seis funcionários fixos. Aos domingos, quando a churrascaria serve em média 400 almoços, chegam a trabalhar no local até 22 pessoas, entre atendentes, garçons e cozinheiras.

“Nosso movimento seria bem maior se as lojas do segmento abrissem também nos fins de semana, como acontece em Ibitinga”, analisa Filomena. “Nosso negócio cresceu porque a cidade vem melhorando, não há dúvida. Mas foi também pelo nosso esforço e trabalho duro”, completa.

Já a empresária Vandalice Colombo, sócia da Farmacenter, filiada à rede Multidrogas, garante que nem teria montado a empresa, que é o seu primeiro negócio, se não fosse pelo estímulo proporcionado pelos convênios para fornecer medi-




O casal Coggo, do Restaurante Coggo: seria ainda melhor se as lojas abrissem nos fins de semana

camentos e cosméticos para os funcionários de empresas ligadas ao APL. “Meu irmão e sócio já tem outras cinco farmácias em Ibitinga. Eu o convenci a montar essa loja aqui no centro de Tabatinga, apesar de muita gente achar que era loucura, porque a cidade é pequena e já havia pe-



Vandalice Colombo, sócia da Farmacenter: pronta para abrir uma nova loja, bem maior

los menos outras seis farmácias. Mas apostamos no diferencial de ter convênio com as fábricas, com descontos diretamente nos holerites dos funcionários. E deu muito certo”, comemora.

Vandalice conta que inaugurou a farmácia em junho de 2005 e já está formalizando convênios com pelo menos 13 fábricas. Começou numa área de atendimento de 90 m<sup>2</sup>. Sem medo de crise ou de uma eventual desaceleração da economia, a empresária se prepara para abrir, em seis meses, uma unidade de 400 m<sup>2</sup>. “A nova loja será maior, mais bonita, moderna, com ar-condicionado. Temos segurança para isso, porque não falta emprego na cidade, principalmente nas fábricas. E os convênios nos dão muita força, representando perto de 30% da nossa receita”, afirma, refletindo o bom momento de Tabatinga. 

Por Sandra Motta  
Colaborou: Beatriz Vieira



Júlio César de Moraes, do hotel Terra Parque, em Pirapozinho: “Sem organização, ninguém tomava conhecimento dos nossos atrativos”

Fotos Denise Guimarães/Luz

# Turismo de resultados

*Sebrae-SP e parceiros formatam os circuitos Caminhos do Centro-Oeste Paulista e Oeste Rios para transformar o turismo em fonte de renda e emprego em mais duas regiões do estado*

**O**s municípios do Centro-Oeste Paulista têm muita história para contar. Bauru, por exemplo, foi um dos maiores entroncamentos ferroviários do começo do século 20, uma história que está preservada no museu ferroviário da cidade. A região abriga ainda tesouros como o belíssimo seminário Santo Antônio, em Agudos, e quatro aldeias indígenas em Avaí. Mas pouca gente sabe disso. É que a vocação turística da região nunca havia sido explorada de forma organi-

zada, com visão empresarial.

Foi por isso que, em 2006, o Conselho de Desenvolvimento Econômico Regional (Coder) procurou o Sebrae-SP para planejar o turismo como alternativa para a criação de emprego e renda. “Até existia algum turismo, ações pontuais dispersas, mas queríamos um projeto abrangente”, diz Jair Manfrinato, presidente do Coder. Nascia assim o Circuito Turístico Caminhos do Centro-Oeste Paulista, com o apoio e a metodologia do Sebrae-

SP. Segundo Manfrinato, foi muito produtiva a ação da entidade para constituir os grupos gestores e organizar o setor: “Convençamos o poder público a dar respaldo e participar do projeto, que vai movimentar a economia e desenvolver a região”.

E o trabalho não acaba por aí, diz Milton Debiasi, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Bauru: “O turismo é uma primeira iniciativa para que os municípios comecem a pensar em integração regional. Estamos

## ROTEIROS

discutindo propostas, como a destinação do lixo no âmbito regional. Depois virão outras linhas de ação, como a agricultura”.

**Mudança de mentalidade** – Logo no início, os técnicos identificaram as potencialidades da região. Dos 22 municípios que integram o Coder, dez possuem atrativos: Agudos, Arealva, Avaí, Bauru, Duartina, Iacanga, Lençóis Paulista, Macatuba, Pederneiras e Piratininga. Depois, os consultores buscaram adesão ao projeto. Hoje já são 222 empreendimentos participantes, e quem aderiu afirma que vale a pena. “Antes o nosso artesanato só vendia na Semana do Índio, em abril.

A gente estava precisando mesmo da

Milton Debiasi, do Sebrae-SP de Bauru: turismo é o ponto de partida para outras ações



divulgação de tudo o que a aldeia oferece. Com a parceria, vamos ter saída para os nossos produtos”, afirma Júlio Terena, vice-cacique da aldeia Ekeruá, em Avaí, onde moram 550 indígenas. Orientados pelo Sebrae-SP, resolveram ampliar a estrutura da aldeia. “Estamos investindo em um centro de cultura, para expor artesanato, e vamos abrir uma loja”, diz.

Segundo Márcio Paccola Langoni, do Instituto Soma, parceiro no projeto, a primeira mudança necessária é de comportamento: “O turismo é uma coisa nova na região, e é preciso que cada cidade se prepare para receber os visitantes, percebendo o potencial da atividade”. Para apoiar a tarefa,



foi estabelecido um grupo de governança envolvendo poder público, entidades, iniciativa privada e organizações não-governamentais. A seguir, os técnicos propuseram ações para melhorar os empreendimentos. “Trabalhamos a estruturação dos atrativos, buscando adequá-los para a recepção de turistas”, explica Isa Maria Francischini, gestora do projeto pelo Sebrae-SP em Bauru. Com mais turistas, virão empregos e oportunidades, dinamizando a economia regional. Além disso, diz Isa, os

## Circuito das Águas ganha catálogo

Por meio do projeto Redescobrimo o Circuito das Águas Paulista, as prefeituras de Águas de Lindoia, Amparo, Jaguariúna, Lindoia, Monte Alegre do Sul, Pedreira, Serra Negra e Socorro elaboraram, em parceria com o Sebrae-SP, uma publicação especial, lançada em 19 de dezembro último.

Nas suas 93 páginas, o catálogo *Circuito Turístico das Águas Paulista* revela a beleza natural da região e as opções de passeio para os visitantes, como fazendas, sítios com alambiques, áreas para esportes radicais, igrejas e

museus. A publicação traz também a história de cada uma das cidades, localização e mapas, além de roteiros culturais e esportivos. É a conclusão de um trabalho que

incluiu ações de melhoria da estrutura e recepção ao turista, formatação de produtos, capacitação, plano de marketing e eventos, a fim de aumentar em 30% o fluxo de turistas, levando os visitantes a percorrer todas as cidades e aumentar em 45% o tempo de permanência. Outro objetivo é integrar o roteiro das estâncias hidrominerais com as cidades turísticas de Minas Gerais que fazem divisa com o território paulista. O catálogo será entregue a agentes de viagem de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e estados do Nordeste.







Márcio Langoni, do Instituto Soma; Isa Francischini, do Sebrae-SP, e José Carlos Cavalcante, gerente ER de Presidente Prudente: turismo como instrumento para dinamizar a economia das duas regiões

municípios acabam investindo em outras áreas, como planejamento urbano, revitalização de patrimônio e saneamento. “É uma oportunidade de despertar o poder público para a ideia de que os investimentos em turismo estimulam setores correlatos.”

**Regionalizar para fortalecer** – Na região de Presidente Prudente, em parceria com o Sebrae-SP, os municípios também trabalham, desde 2005, para formatar o Circuito Turístico Oeste Rios, integrado por Presidente Epitácio, Panorama, Pauliceia, Rosana, Teodoro Sampaio, Martinópolis, Santo Expedito, Iepê e Rancharia. O turismo já dá o tom em vários municípios, como Santo Expedito, com 2.200 habitantes,

que recebe até 40 mil visitantes no dia do padroeiro, 8 de abril. Há muitos atrativos também em outras cidades, como os balneários de Martinópolis e Rancharia, o Morro do Diabo em Teodoro Sampaio e o tradicional carnaval de clubes em Panorama.

“A ideia é regionalizar para fortalecer”, diz José Carlos Cavalcante, gerente do Sebrae-SP em Presidente Prudente. “Queremos oferecer uma variedade de atrativos em diferentes municípios, para que os turistas permaneçam mais tempo na



Júlio Terena (no alto) e o artesanato feito na aldeia Ekeruá, em Avai: atrações surpreendentes

região.” Por isso, diz o gerente, o desafio é fazer os municípios entenderem que, unindo seus atrativos, os resultados podem ser potencializados. A expectativa é que até dezembro o fluxo de turistas aumente 30%.

Segundo o prefeito de Presidente Epitácio, José Antônio Furlan, o projeto ajudou muito o município: “Mostrou que deve haver um investimento para valorizar nossos pontos turísticos, que enriquecem o roteiro regional”.

O Sebrae-SP também ofereceu consultorias de gestão dos estabelecimentos, além de apoiar a criação de produtos que valorizem a cultura da região. Nos últimos três anos, o projeto atendeu mais de 250 empreendimentos, que envolvem 1.250 pessoas. Um exemplo é o hotel de lazer Terra Parque, em Pirapozinho, que desde o início aderiu à ideia da criação do circuito regional. “Dependemos do desenvolvimento da região para crescer”, diz o proprietário, Júlio Cesar de Moraes. Técnicos do Sebrae-SP visitaram o hotel e sugeriram mudanças que já surtiram efeito, como o crescimento anual de 72%. O hotel também venceu o Prêmio Superação Empresarial.

Em outubro último o Sebrae-SP de Presidente Prudente promoveu a 1ª Mostra do Circuito Turístico Oeste Rios, para divulgar as atrações do roteiro. Com essas ações, já surgem novos hotéis e pousadas. “Nós aqui tiramos o ‘s’ da palavra crise”, diz Moraes. ◆

Por Natália Viana

Colaborou: Cinthia de Paula

# Sem medo de crescer

*Produtores de orgânicos do Sudoeste Paulista descobrem a força do associativismo e planejam triplicar o faturamento em 2009*

**A**o mesmo tempo em que concentra municípios com Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) abaixo da média, o Sudoeste Paulista é uma região privilegiada para a agricultura orgânica, com condições climáticas favoráveis que permitem a produção durante o ano todo e um ambiente propício para o cultivo, por conta dos grandes reservas florestais de Mata Atlântica e mananciais preservados. Os contrastes desse

cenário se transformaram em oportunidade para os pequenos produtores rurais locais, que, unidos em associações, hoje vivem uma nova realidade.

Os novos tempos, caracterizados pela melhoria da qualidade de vida e da renda familiar de pequenos produtores, pela conquista de mercados e pelo entendimento de que o associativismo é um caminho promissor, são resultado de uma trajetória iniciada há oito anos, envolvendo

mudança de cultura e das relações com a terra, a partir de um projeto do Sebrae-SP, em parceria com a Cooperativa de Produtores Orgânicos (Cooperorgânica) e prefeituras da região, a fim de viabilizar a inclusão dos produtores no Programa de Aquisição de Alimentos da Agricultura Familiar (PAA), do governo federal. Destinado a incentivar a agricultura familiar, o PAA adquire hortifrutigranjeiros diretamente dos pequenos produtores, por



Fotos Ricardo Lima/Luz

João Firmino Oliveira e Ailton dos Santos, em horta de produtos orgânicos em Itapeva: no início, medo de mudar; agora, colheita farta

meio da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), e repassa os produtos a entidades filantrópicas.

Em 2000, a agricultura orgânica era novidade na região. A semente foi lançada pelo Sebrae-SP, que já apoiava os produtores por meio do Sistema Agroindustrial Integrado (SAI). Com a criação da Cooperorgânica, cresceu a participação do Escritório Regional do Sebrae-SP no Sudoeste Paulista, que promoveu cursos de capacitação e disseminou a cultura do cooperativismo. Em 2001, 180 produtores já estavam organizados em oito associações de 12 municípios e iniciaram o cultivo de orgânicos. Em 2008, com 191 produtores, o faturamento do grupo atingiu R\$ 800 mil; em 2009, 650 agricultores projetam faturar R\$ 3 milhões. Todos os produtos são certificados pelo Instituto Biodinâmico e pelo Instituto de Mercado Orgânico. De acordo com o diretor comercial da Cooperorgânica, Aroldo Chudek, o principal



Aroldo Chudek, diretor da Cooperorgânica, e, à esquerda, Ana Lúcia Santiago, do Sebrae-SP: trabalho de longo prazo



colheita, além de aplicar cursos de agricultura orgânica. Segundo Marcos Manaf, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP na região, a partir do trabalho de sensibilização e capacitação dos grupos o produtor passou a agir como empresário: “Ele sabe quanto custa plantar e aprendeu a calcular o preço de venda”.

Com os produtores organizados, foi criada, em 2003, a Federação dos Agricultores Orgânicos do Sudoeste Paulista (Faosp), que, com a orientação do Sebrae-SP, assumiu a comercialização, ganhou credibilidade e uma legião de produtores dispostos a fazer parte do grupo.

**Desafio superado** – “Tive medo no início”, admite o agricultor João Firmino de Oliveira, de Sal-

destino dos orgânicos é a capital paulista, e neste ano os produtos serão comercializados no Rio de Janeiro e no Distrito Federal.

Esse avanço é o resultado mais visível de um longo e paciente trabalho. No início desta década, os consultores do Sebrae-SP percorreram as propriedades dos cooperados e os ajudaram no planejamento, do plantio à

### Municípios integrantes do projeto

Angatuba	Itapeva
Apiáí	Itaporanga
Barão de Antonina	Itararé
Barra do Chapéu	Nova Campina
Bom Sucesso	Ribeira
Capão Bonito	Ribeirão Branco
Guapiara	Ribeirão Grande
Itaberá	Riversul
Itaóca	Taquarivai

## AGRONEGÓCIOS

tinho do Coqueiral, em Itapeva, traduzindo a dúvida da maioria dos produtores em substituir a lavoura tradicional pelos orgânicos. Mas Oliveira enfrentou o desafio, e os números mostram o resultado: das cinco caixas de alface que produzia por semana, hoje entrega de 60 a 100 caixas. A plantação cresceu de 736 m<sup>2</sup> para mais de 7 mil m<sup>2</sup>.

Ailton Sudário dos Santos também aderiu aos orgânicos. “O preço é melhor, assim como a saúde do povo e da terra”, diz o produtor, que quadruplicou a área de plantio. No embalo dos vizinhos, o agricultor Odair Martins Pereira decidiu testar novos produtos e está apostando na melancia orgânica. “Deu mais de 1 mil quilos”, ele conta.

A variedade de produtos contribui para o crescimento e facilita a entrada dos orgânicos nos grandes centros. A Coopergânica trabalha com morango, maracujá, banana, abacaxi, amora, palmito, legumes e verduras, além de figo seco, banana desidratada, melado, rapadura, açúcar mascavo e geleias. Entre



os cereais orgânicos estão milho, soja, feijão e arroz. Outro nicho conquistado é o de polpa orgânica. As frutas são processadas por uma agroindústria de Itapeva e levam a marca Le Naturelle.

Mesmo com novos mercados, a maioria dos produtores ainda depende do PAA. O programa, de acordo com Chudek, disponibiliza até R\$ 3.500,00 anuais para cada produtor, o que garante renda e trabalho para muitas

famílias. No conjunto, os produtores orgânicos do Sudoeste receberam R\$ 2,5 milhões do PAA, com 2,8 toneladas distribuídas a entidades. O gestor do projeto, Murilo Rodrigues, explica: “Hoje, 95% da produção é destinada ao PAA, e queremos inverter essa participação”.

Para a coordenadora da Carteira de Orgânicos do Sebrae-SP, Ana Lúcia Santiago, o PAA é um impulso para que os produtores

### O que é agricultura orgânica

- O produto orgânico é cultivado sem uso de adubos químicos ou agrotóxicos
- As técnicas de produção ajudam a conservar o solo e a água e a reduzir a poluição
- O orgânico evita problemas de saúde causados pela ingestão de substâncias químicas tóxicas
- Em solos balanceados e fertilizados com adubos naturais, obtêm-se alimentos mais nutritivos
- Protege a qualidade da água e a fertilidade do solo
- O selo de certificação é a garantia do consumidor de estar adquirindo produtos isentos de resíduos tóxicos

rurais organizem a produção e visualizem suas propriedades como negócio. Essa organização, segundo ela, inclui o planejamento da produção, o fornecimento, a periodicidade de entrega e a padronização: “O PAA é quase uma escola. A proposta do projeto do Sebrae-SP é que o programa sirva como uma alavanca para que os produtores se organizem e busquem mercados competitivos”. Na avaliação da coordenadora, a partir do momento em que o pequeno produtor tiver um produto competitivo, ele amplia o leque de possibilidades e pode ter vários compradores: “Essa é a visão de futuro do projeto”.

### **Alimentos para 100 mil pessoas**

– O sucesso desse trabalho também é fruto do envolvimento dos 18 municípios da região. As prefeituras são responsáveis pela distribuição dos alimentos que chegam à mesa de mais de 100 mil pessoas atendidas pelo PAA. Itapeva é um exemplo, com quase 17 mil pessoas beneficiadas pelos produtos colhidos no dia por 40 agricultores. São 28 en-




Odair Martins Pereira, de Itapeva: já na primeira safra, 1 tonelada de melancia orgânica

tidades assistenciais atendidas, e, de acordo como secretário de Agricultura e Abastecimento do município, Cassiano Toffoli de Oliveira, a prefeitura faz o transporte e a classificação dos produtos. “Com a capacitação do Sebrae-SP, estamos conseguindo fixar o homem no campo e manter os jovens na propriedade. Além da geração de trabalho e renda, o dinheiro fica no município e o produtor compra aqui seus insumos. É um benefício dobrado, com alcance mais profundo”, acrescenta Oliveira.

Em Guapiara, mais de 4 mil pessoas são diretamente beneficiadas pelo programa. A maior parte dos alimentos ainda é fruto da agricultura convencional, mas o prefeito Flávio Lima explica que os orgâ-

nicos já estão chegando à região: “É uma fase experimental, alternativa, sem danos para a saúde e para o meio ambiente e será um bom ganho para a cidade, com geração de renda para o produtor”.

Outro foco da cooperativa é a merenda escolar. A aquisição direta de alimentos para as escolas, no âmbito do PAA, já foi aprovada pelo Congresso. “Isso vai incentivar o agricultor a produzir mais com preços melhores. Serão produtos frescos entregues diretamente nas escolas”, afirma Aroldo Chudek. “Melhorar a qualidade da merenda é melhorar o aprendizado do aluno”, completa Francisco Neres de Meira, prefeito de Barão de Antonina, cidade em que os alimentos orgânicos provenientes do PAA já chegaram às escolas. 



Murilo Rodrigues, gestor do projeto pelo Sebrae-SP: diversificação das lavouras favorece a conquista de mercados

Por Miriam Bizarro  
Colaborou: Eliane Santos

# Aposta contra a corrente

**P**ara um grupo de oito empresas do setor de alumínio em Ferraz de Vasconcelos, Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), o ano se inicia com uma expectativa de aumento de vendas de 30%. As indústrias fazem parte do Núcleo Setorial de Alumínio de Ferraz de Vasconcelos (NSA) criado no âmbito da Associação Comercial e Industrial da cidade. E estão encerrando com “chave de ouro” a participação no Projeto de Acesso a Mercados (PAM), desenvolvido pelo Sebrae-SP.

Tudo começou em fevereiro de 2007 a partir de uma parceria entre o Escritório Regional do Sebrae de Mogi das Cruzes e a Associação Comercial e Industrial de Ferraz de Vasconcelos. “Nossa cidade já foi um polo importante do setor de alumínio. Com o tempo, muitas empresas fecharam as portas e perdemos a posição que ocupávamos. É nosso objetivo, agora, voltar a um lugar de destaque no segmento, e avançamos muito nessa direção nos últimos dois anos”, comemora Vanderley Kerchner, presidente da Associação.

Ele diz que, como resultado da melhoria do desempenho das empresas do setor de alumínio, bem como de outras instaladas na cidade, o número de postos de trabalho registrou um crescimento de 341% nos últimos dois anos. Também houve um aumento expressivo no orçamento

*Empresas do setor de alumínio de Ferraz de Vasconcelos projetam crescimento de 30% em 2009, como resultado da participação no Projeto de Acesso a Mercados*



municipal, explica Kerchner. “Para nós foi uma experiência muito rica trabalhar com um setor industrial já estruturado”, afirma Ana Maria Magni Coelho, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Mogi das Cruzes. “Nossa maior satisfação foi ver que aconteceu uma real transformação em praticamente todas as empresas que participaram do programa”, acrescenta.

Os consultores Tânia Macriani e Ivan Nicolas Dannias, contratados pelo Sebrae-SP para a aplicação do PAM, explicam que a iniciativa busca dinamizar as empresas e contribuir para o seu fortalecimento. “O projeto visa à geração de oportunidades de negócios para micro e pequenas empresas, por meio do incentivo à mudança da postura empresarial”, explica Tânia. Pretende-se, também, estimular o acesso a novos mercados.

Na fase inicial do PAM, explica Ivan Nicolas, é realizada uma sondagem em cada empreendimento. “Perguntamos aos empresários se querem ser empreendedores capazes de ocupar posições estratégicas, com visão do futuro do negócio”, diz. Essa mudança comportamental reflete a principal característica do trabalho, segundo Gilberto Campião, coordenador do projeto no estado e consultor da Unidade de Acesso ao Mercado

Milton Mansilha/Luz

Fotos Milton Mansilha/Luz



Na foto maior, Vanderlei Kerchner, presidente da Associação Comercial e Industrial; acima, o coordenador Gilberto Campião e a consultora Tania Macriani: trabalho conjunto rendeu frutos



Foto: Marcelo Soares/Luz



Áureo do Carmo (acima), da Aluferraz, e Jorge Caetano, da Poty: participação no PAM resultou em vendas em dobro e aumento na rentabilidade

do Sebrae-SP: “O PAM é uma consultoria de intervenção. Procuramos trabalhar a autoestima dos participantes e incentivamos uma mudança de atitude. A iniciativa deixa um legado, uma semente que continua a dar frutos mesmo depois da conclusão do trabalho”.

**Mudança para valer** – O plano de ação contemplou de 20 a 40 ações que deveriam ser adotadas pelas empresas, entre as quais mudança no layout de fábrica, capacitação, planejamento, controle dos processos de produção, marketing e gestão de pessoas. “Cumprir 96% das medidas necessárias para melhorar o desempenho da minha em-

presa”, afirma Áureo do Carmo, dono da Aluferraz. Segundo o empresário, registraram-se aumento significativo na eficiência do processo produtivo e avanço no relacionamento com funcionários, fornecedores e clientes. A Aluferraz, graças às mudanças, obteve crescimento de 213% nas vendas em 2008.

O PAM também beneficiou Jorge Caetano Bambino, proprietário da Poty, fabricante de panelas de alumínio, com sete funcionários. “O programa abre a mente para novos produtos e mercados e para alternativas que não enxergávamos antes”. Ele conta que, no seu caso, uma das principais mudanças foi na área de comercialização. Antes, trabalhava com vendas diretas ao consumidor. Hoje, mantém parceria com uma empresa do Núcleo que comercializa



Foto: Nelson Almeida/Luz

Ana Maria Magni Coelho, do Sebrae-SP: transformação real nas empresas

os produtos em supermercados e lojas. “Minha rentabilidade aumentou e zerei os riscos”, afirma.

Na Unicycle Indústria e Comércio de Peças para Bicycletas, o prazo de entrega de pedidos caiu pela metade, segundo o proprietário, Marcos Antonio dos Santos.

“Estamos mais organizados, os processos foram informatizados e temos noção exata da nossa capacidade de produção e vendas. Os clientes estão mais satisfeitos e o faturamento cresceu 10%.”

Em conjunto, as oito empresas que participaram do PPAM aumentaram as vendas em R\$ 16,5 milhões em dois anos e investiram cerca de R\$ 5 milhões. A área física de produção do grupo foi ampliada em 20% e houve um aumento de 12% no número total de funcionários. A menor empresa entre as participantes teve um aumento de 18% e a maior teve um incremento de 213% à receita de vendas. ◆



Marcos Antonio dos Santos, da Unicycle: prazo de entrega caiu pela metade

Por Telma Regina Alves

Colaboraram: Eliane Santos e Fátima Gamalo

# Chegou para ficar

A utilização de tecnologias como computador, internet e telefone celular registrou forte avanço nas micro e pequenas empresas brasileiras nos últimos dez anos. Um estudo realizado pelo Observatório das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) do Sebrae-SP entre abril e maio de 2008 mostra que, em uma década, cresceu 370% o número de empresas de pequeno porte que têm pelo menos um computador. O porcentual de negócios com esse equipamento saltou de 16% para 75%, o que significa que 3,9 milhões de MPEs ingressaram num mundo em que a informática ajuda a melhorar a eficiência do empreendimento.

Os dados do estudo do Observatório são corroborados por José Moniz, diretor-executivo da

*Estudo do Sebrae-SP revela que 75% das MPEs já utilizam o computador como ferramenta de negócios, o que representa uma expansão de 370% em dez anos*

ICS Mipe, pequena empresa de informática de Santos, no litoral paulista, que está no mercado há dois anos e vem se beneficiando diretamente da expansão do setor. A ICS Mipe desenvolve soluções de informática específicas para os negócios de micro e pequeno porte, e sua carteira de clientes não para de crescer.

“Quem não utiliza computador, hoje, ou está em segmentos muito especiais ou em atividades de subsistência”, afirma Moniz. “O computador e a internet são ferramentas de que as empresas necessitam para gerenciar suas atividades, numa velocidade que garanta sua sobrevivência e competitividade”, destaca.

Atento a essa tendência, o empreendedor acaba de apresentar ao mercado um software que alia gestão de vendas e marketing e deve lançar ainda no primeiro trimestre deste ano um programa de gestão integrada. O acesso será pela internet, em sistema de locação, sem necessidade de aquisição do produto. “Ele permitirá integrar todo o processo de gestão de um pequeno negócio, de campanhas promo-



Marcelo Soares/Luz



À esquerda, José Moniz, da ICS Mipe: “Só não utiliza computador quem está em atividade de subsistência”



cionais a operações de compra e venda, por meio de loja física ou virtual”, explica Moniz. Pedro João Gonçalves, economista do Observatório, destaca ainda que 91% das MPEs já usam celular e 71% acessam a internet na gestão de suas atividades. “O acesso à rede cresceu muito, pois era de apenas 7% em 1998. Mas a maioria ainda utiliza essa ferramenta para tarefas básicas, como comunicação por e-mail (64%), pesquisa de preços de fornecedores (53%) e serviços de bancos (49%). Apenas 20% possuem site próprio e 14% avançam para usos que devem ganhar força nos próximos anos, como o comércio eletrônico”, explica. Gonçalves lembra que a utilização de celular não apenas ultrapassa o de computador e internet como também avançou significativamente no período analisado (42% em 1998), enquanto o uso de internet ficou dez vezes maior. Em relação aos computadores, Gonçalves diz que há muito espaço para que as empresas aprimorem a utilização. Isso porque, se em média 59% já os utilizam para cadastro de clientes e 42% para fazer controle de estoques, apenas 34% exploram aplicações que gerariam avan-




Milton Mansilha/Luz

Marco Aurélio Bedê, coordenador do estudo: empresas se tornam mais competitivas

ço ainda maior de eficiência, como aquisição de softwares ou aplicativos para gestão integrada do negócio. Apenas 2% usam o computador para controle financeiro da empresa. A pesquisa indica também que mais da metade dos consultados pretende investir até R\$ 4 mil na informatização de suas empresas em 2009 (54%), dos quais pelo menos 44% devem priorizar investimento em computadores e 33% em software.

**Mais competitividade** – Marco Aurélio Bedê, economista do Observatório das MPEs e coordenador do estudo, ressalta que o crescimento do uso de informática e celulares indica que os empreendedores estão ampliando a busca por competitividade. “Os computadores, que antes eram utilizados apenas

em atividades administrativas, agora controlam estoques e o movimento financeiro. Isso permite eliminar ineficiências. Os estoques podem ser mantidos no mínimo necessário, reduzindo a necessidade de capital de giro”, analisa. “Por outro lado, o forte crescimento do uso de internet mostra que os empresários vêm se instrumentalizando cada vez mais na busca de informações sobre concorrentes diretos, fornecedores, mercados e novidades. O celular, por sua vez, é ferramenta poderosa no contato imediato dos empreendedores com seus clientes, áreas operacionais e colaboradores.”

Bedê destaca ainda que, por celular ou internet, é possível saber os preços de mercado, identificar rapidamente novos fornecedores, receber e atender pedidos online, realizar operações financeiras imediatas e conseguir certidões negativas de débitos para participar de licitações e pregões eletrônicos. “A desvantagem para o empresário é, às vezes, não saber o que fazer com tanta informação. Além do conhecimento em gestão empresarial, será fundamental a capacidade de separar as informações importantes das indispensáveis. E aí saem favorecidos os empreendedores com maior tino para sua atividade e para a administração de negócios”, conclui o economista do Sebrae-SP. 

---

## O forte crescimento do uso de internet mostra que os empresários vêm se instrumentalizando cada vez mais na busca de informações e eficiência

---

Por Sandra Motta  
Colaboraram: Cinthia de Paula  
e Eliane Santos

**Capital Leste**

Gerente: Nilton de Castro Barbosa  
Rua Monte Serrat, 427 – Tatuapé  
CEP 03312-000  
Tel./fax (11) 2225-2177

**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: Cristiane Rebelato  
Av. Esperança, 176 – Centro – CEP  
07095-005  
Tel./fax (11) 2440-1009

**Alto Tietê**

Gerente: Ana Maria Magni Coelho  
Av. Francisco Ferreira Lopes, 345  
Vila Lavínia – CEP 08735-200  
Tel. (11) 4722-8244  
Fax (11) 4722-9108  
Mogi das Cruzes

**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 Pompermyer  
Av. Ana Costa, 418 – Gonzaga  
Santos – CEP 11060-002  
Tel. (13) 3289-5818

**Barretos**

Gerente: Evandro Morales Saturi  
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: Fabio Ravazi Gerlach  
Av. Sampaio Vidal, 45 – Barbosa  
CEP 17501-441  
Tel. (14) 3422-5111

**Ourinhos**

Gerente: Wilson Nishimura  
Rua dos Expedicionários, 651  
Centro – CEP 19900-041  
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 Cavalcante  
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: Marimar Guidorzi de Paula  
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 Cica – CEP  
13206-792 – Tel. (11) 4587-3540  
Fax (11) 4587-3554 – Jundiaí

**Sudoeste Paulista**

Gerente: Marco Aurélio Manaf  
Rua Ariovaldo de Queiroz Marques,  
100 – Centro – CEP 18400-560  
Tel. (15) 3522-4444 – Fax (15)  
3522-4120 – Itapeva

**Vale do Ribeira**

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

**Votuporanga**

Gerente: Marcos José Amâncio  
Av. Wilson de Souza Foz, 5.137  
– Vila Residencial Esther  
CEP 15502-052  
Tel. (17) 3421-8366  
Fax (17) 3421-5353



## PAEs (Postos Sebrae de Atendimento ao Empreendedor)

- Adamantina** – Alameda Fernão Dias, 396  
Tel. (18) 3521-1831, ramal 3133
- Altinópolis** – Rua Barão do Rio Branco, 238  
Centro – Tel. (16) 3665-2885
- Apiá, Barra do Chapéu, Itaoca, Itapirapuá Paulista, Ribeira** – Rua Leopoldo Leme Verneck, 268  
Centro – Tel. (15) 3552-2765 – Apiá
- Arujá** – Av. Antônio Afonso de Lima, 670,  
sala 6 – Centro – Tel. (11) 4653-3521
- Assis** – Rua Antônio Zuardi, 970 – Vila Cambuí  
Tel. (18) 3302-4406
- Avaré** – Rua Rio de Janeiro, 1.640 – Braz 1  
Tel. (14) 3733-1366
- Bariri** – Rua Campos Sales, 582 – Centro  
Tel. (14) 3662-9400
- Birigüi** – Rua Santos Dumont, 223 – Centro  
Tel. (18) 3641-5053
- Biritiba Mirim** – Rua João José  
Guimarães, 125 – Centro – Tel. (11) 4692-2568
- Bom Jesus dos Perdões** – Rua João Franco de  
Camargo, 495 – Centro – Tel. (11) 4891-1541
- 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 – Tels. (15) 3546-1737/1759
- Cachoeira Paulista** – Rua São Sebastião, 191  
Centro – Tel. (12) 3101-2365
- Caieiras** – Av. Professor Carvalho Pinto, 290  
Centro – Tels. (11) 4442-3256/4314
- Capão Bonito** – Cel. Ernestino, 550  
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 / 8155
- Cardoso** – Rua Deputado Castro de Carvalho,  
1.550 – Centro – Tel. (17) 3453-1391
- 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 Padre Nivaldo Vicente dos  
Santos, 41 1 – Centro – Tel. (13) 3372-2525
- Descalvado** – Rua José Quirino Ribeiro, 55  
Jardim Belém – Tel. (19) 3583-1325
- Diadema** – Rua Turmalinas, 108 – Jardim 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  
Vila Velha – 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 Corifeu de Azevedo  
Marques, 63 – Centro – Tel. (11) 4811-3282
- Garça** – Rua Cel. Joaquim Piza, 186 – Centro  
Tel. (14) 3406-2488
- Guaíra** – Rua Oito, 500 – Centro  
Tel. (17) 3332-5138/0241
- Holambra** – Av. Tulipas, 103 – Centro  
Tel. (19) 3802-2020
- Hortolândia** – Rua Luis Camilo de Camargo, 470  
– 1ª andar – Remanso Campineiro  
Tel. (19) 3897-9999
- Ibitinga** – Rua Quintino Bocaiúva, 498 – Centro  
Tels. (16) 3342-7194 e 3342-7198
- Igarapava** – Av. Maciel, 460 –  
Tel. (16) 3172-1709
- Ilhabela** – Praça Vereador José Leite dos Passos,  
14 – B. Velha – Tels. (12) 3896-2440/1091
- Ilha Solteira** – Rua Rio Tapajós, 185 – Zona Norte  
– Tel. (18) 3742-4918
- Indaiatuba** – Av. Eng. Fábio Roberto Barnabé,  
2.800 Jd. Esplanada II – 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/ 9210
- Itápolis** – Av. Pres. Valentim Gentil, 355  
Centro – Tels. (16) 3262-8839/8838
- Itapeperica da Serra** – Rua Treze de Maio, 100  
Centro – Tel. (11) 4668-2455
- Itaquaquecetuba** – Rua Valinhos, 52 – Monte  
Belo – Tel. (11) 4642-2121
- Itararé** – Rua Sete de Setembro, 412 – Centro  
Tels. (15) 3532-1162/2065
- Itariri** – Av. Nossa Senhora do Monte  
Serrat, s/n – Centro – Tel. (13) 3418-7300
- 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
- Jacareí** – 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 Dr. Artur Costacurta, 550  
Área Industrial – Tel. (16) 3663-7906
- José Bonifácio** – Rua Domingos Fernandes  
Alonso, 133 – Centro  
Tels. (17) 3265-9604/9605
- Laranjal Paulista** – Praça Armando de Sales  
Oliveira, 114 – Centro – Tel. (15) 3283-4282
- Leme** – Av. Carlo Bonfanti, 106 – Tel. (19) 3573-7108
- Lençóis Paulista** – Rua Cel. Joaquim Gabriel,  
11, 2ª andar – Centro – Tel. (14) 3264-3955
- Limeira** – Rua Prefeito Dr. Alberto Ferreira, 179  
Centro – Tel. (19) 3404-9838
- Lins** – Rua XV de Novembro, 130 – Centro  
Tel. (14) 3522-1085
- Macatuba** – Rua 9 de Julho, 1.356  
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 Fundos  
– 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
- Olimpia** – Praça Rui Barbosa, 117 A – Centro  
Tel. (17) 3279-7390
- Orlândia** – Rua Dez, 340 – Centro  
Tel. (16) 3826-3935
- Osvaldo Cruz** – Av. Presidente Roosevelt, 220  
Centro – Tel. (18) 3529-1212
- Palmares Paulista** – Rua XV de Novembro, 385  
– Centro – Tel. (17) 3587-1176
- Paraguaçu Paulista** – Rua Sete de Setembro, 771  
Tel. (18) 3361-6899
- Paranapanema** – Rua Francisco Alves de  
Almeida, 605 – Centro  
Tels. (14) 3713-1066/1160
- Paulínia** – Av. Pres. Getúlio Vargas, 527 – Nova  
Paulínia – Tel. (19) 3874-9976
- Pedreira** – Rua Siqueira Campos, 111 – Centro  
Tels.: (19) 3893-1247/7736
- Penápolis** – Rua Ramalho Franco, 340 – Centro  
Tel. (18) 3652-1918
- Peruibe** – Rua Riachuelo, 40 – Estação  
Centro – Tel. (13) 3453-5610
- Piedade** – Praça da Bandeira, 81 – Tel. (15) 3244-3071
- Pindamonhangaba** – Rua Albuquerque Lins, 138  
– Centro – Tels. (12) 3643-1518/3644-1700
- Piraju** – Rua Treze de Maio, 500 – Centro  
Tels. (14) 3351-1846 e 3351-3542
- Pirassununga** – Rua Galício Del Nero, 51  
Paço Municipal – Centro – Tel. (19) 3565-1541
- Poá** – Rua Pedro Américo, 12 – Centro  
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 Prudente de Moraes, 158  
Centro – Tel. (12) 3147-1772
- Rancharia** – Av. Dom Pedro II, 484 – Centro  
Tel. (18) 3265-3133
- Ribeirão Preto** – Av. Dom Pedro I, 642  
Ipiranga – Tel. (16) 3514-9667
- Rio Claro** – Rua Três, 1.428 – Centro  
Tel. (19) 3526-5058
- Salesópolis** – Rua Pedro Rodrigues de Camargo,  
59 – 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) 3499-1012
- Santa Cruz do Rio Pardo** – Praça 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** – Av. Tenente Meques,  
5.405 – Tel. (11) 4156-4524
- Santa Rosa de Viterbo** – Praça Antônio de Souza  
Figueira, s/n – Centro – Tel. (16) 3954-8866
- Santo Antonio de Posse** – Rua Iarsa Hense de  
Moraes, 137 – Centro –  
Tel. (19) 3896-3646
- São Caetano do Sul** – Rua Major Carlos Del  
Prete, 651 – Centro – Setor – Secretaria de  
Desenvolvimento Econômico – Tel. (11) 4226-3414
- São José do Rio Pardo** – Praça Quinze de  
Novembro, 37 – Centro – Tel. (19) 3681-5050
- São Paulo (Itaquera)** – Rua Gregório Ramalho,  
12, 1ª andar – Tel. (11) 6944-5099
- São Roque** – Rua Rui Barbosa, 693 – Centro  
Tel. (11) 4784-1383
- São Sebastião da Gramma** – Praça Pedro Capelo,  
100 – Jd. São Domingos – Tel. (19) 3646-9702
- Serra Negra** – Rua Paulina, 27 – Centro  
Tels. (19) 3842-2341 e 3892-5455
- Sertãozinho** – Av. Marg. João Olésio Marques,  
3.563 – Centro Empresarial Zanini – 3ª andar  
Av. Afonso Trigo, 1.588 – Jd. 5 de Dezembro  
Tels. (16) 3945-5422/1080
- 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 – Tels. (14) 3762-1995 / 1811 / 2024
- Tarumã** – Rua das Orquídeas, 353,  
1ª andar – Tel. (18) 3329-1193
- Tatui** – Rua XV de Novembro, 491  
1ª andar – Centro – Tel. (15) 3305-4832
- Taubaté** – R. Armando de Sales Oliveira, 457  
Centro – Tel. (12) 3621-5223
- Tupã** – Av. Tapuias, 907 – sala 5 – 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

# ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA? E AGORA O SEBRAE-SP VAI AJUDÁ-LO NESTE DESAFIO.



O SEBRAE-SP, com apoio da JUCESP - Junta Comercial do Estado de São Paulo, lança a série ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?.

São 10 fascículos, cada um acompanhado de cartaz com as suas principais dicas, distribuídos mensalmente pelo correio, de forma gratuita, para todas as empresas do Estado de São Paulo que iniciarem suas atividades.

A série traz sugestões práticas sobre as questões mais influentes no primeiro ano de vida da empresa.

**Mais informações:**

**Ligue 0800 670 0800**

**ou acesse: [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)**

Confira a seguir os 10 títulos e as temas abordados.

**1 - agora tem que dar conta**

Fazer dar certo, a prioridade é vender. Qualquer que seja o ramo de negócio, a viabilidade de sua empresa depende do desenvolvimento de processos eficazes de vendas. Esse fascículo explica como.

**2 - o agora, não pode ficar só no papel**

Seu orçamento era papel e o grande desafio agora para frente, não conseguir um volume de vendas que cubra os gastos com o próprio negócio.

**3 - empresas de sucesso resultam de boas decisões**

Quais são, de fato, para frente, as decisões mais importantes? Com frequência vão além para a capacidade de lidar com a demanda de sua empresa? Esse fascículo traz dicas importantes do SEBRAE-SP.

**4 - muitas vezes é ter lucro**

Certo a hora não vem por acaso, é assim que o sucesso deve ser atingido para negócios de negócios lucrativos. Desatender os custos é ter sucesso de negócios.

**5 - não existe empresa para realizar seus sonhos**

Uma empresa só pode obter os seus lucros. O lucro só vem se a venda for suficiente. Dicas importantes a seguir.

**6 - desejo de melhorar os resultados**

Definir e avaliar os resultados desejados para geração de resultados. Confira as possibilidades.

**7 - na maioria dos investimentos não é investimento**

Não existe planejamento em que o sucesso, seja feito seguindo regras, validade esperada, e oportunidade de negócios deve ser avaliada seriamente. Veja como fazê-lo com sucesso.

**8 - ajudar os outros também é uma boa estratégia de lucro, não...**

Investir e ajudar os outros podem trazer lucros e passar justiça é um caminho para uma gestão sustentável. Nesse fascículo, veja algumas sugestões.

**9 - vai ser melhor se a empresa estiver melhor**

O bom atendimento ao cliente é o diferencial mais fácil de ser copiado por suas empresas. Veja as dicas do SEBRAE-SP.

**10 - a entrega de produtos não é o único caminho para o desenvolvimento de sua empresa**

O SEBRAE-SP pode ajudar em todos os aspectos da empresa. Saiba de importância de solicitar assistência aos clientes, fornecedores e funcionários.

