

Conexão

ANO IV – Nº 21 – AGOSTO/SETEMBRO 2009



Mel tipo exportação

Apicultura paulista investe no associativismo e na qualidade para alcançar novos patamares de produtividade e competitividade

TURISMO: CATÁLOGO MOSTRA O MELHOR DE SETE CIDADES DA MANTIQUEIRA

Empresário, participe do Prêmio MPE Brasil.

Você só tem a ganhar.

INSCREVA-SE PARA A ETAPA ESTADUAL ATÉ 14/9/2009.

PARTICIPAÇÃO GRATUITA.

Inscrições e mais informações:
www.premiompe.sebrae.com.br

0800 570 0800

O Prêmio Superação Empresarial cresceu. Agora ele se chama MPE Brasil - Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas e conta com o mesmo padrão de avaliação em todo o Brasil. O seu objetivo continua o mesmo: promover o aumento da qualidade, da produtividade e da competitividade das micro e pequenas empresas.

Participar do Prêmio MPE Brasil é acertar em cheio no sucesso. Você recebe uma avaliação da gestão da sua empresa e fica mais preparado para atingir os seus objetivos. E tem mais: se vencer a etapa do seu Estado, você poderá concorrer a etapa nacional do Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas



MPE Brasil
PRÊMIO DE COMPETITIVIDADE
PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Realização:



Patrocínio Nacional:



Foco no pequeno e no microempreendedor


A crise financeira internacional exigiu dos governos de diferentes países uma série de políticas públicas destinadas a enfrentar a grave ameaça de recessão. Regulação dos mercados financeiros e pacotes de ajuda econômica a bancos e grandes empresas foram algumas das providências adotadas pelas nações desenvolvidas, as mais atingidas.

No Brasil, além da desoneração tributária para determinadas cadeias produtivas, algumas medidas foram colocadas em prática pelas autoridades federais para destravar o crédito ao consumidor. Mas, para que os recursos cheguem também às empresas, sobretudo às pequenas e micro, sob a forma de capital de giro, é preciso que os demais níveis de governo se integrem a esse esforço. Foi com esse objetivo que o Sebrae-SP assinou com a Secretaria de Emprego e Relações do Trabalho do Estado de São Paulo (Sert) um protocolo de intenções para incentivar os mecanismos de crédito produtivo popular, também conhecido como microcrédito. Destinado às pessoas que não têm acesso ao crédito normal, mas possuem uma ideia de negócio com perspectivas de sucesso e não apresentam histórico de incidentes bancários, o conceito de microcrédito foi popularizado pelo

economista Muhammad Yunus, que o colocou em prática em Bangladesh, obtendo por isso o Prêmio Nobel da Paz em 2006.

No estado de São Paulo, o programa de microcrédito conhecido como Banco do Povo Paulista é administrado pela Sert em parceria com as prefeituras. Ao apoiar essa iniciativa, o Sebrae-SP a considera como complemento natural da figura jurídica do MEI – o Microempreendedor Individual –, em vigor desde o dia 1º de julho.

Pequenos negócios, autoemprego e microcrédito são fatores interligados, e assim devem ser tratados, inclusive pelo poder público municipal, o que está mais próximo das pequenas e microempresas. É por essa razão que o Sebrae-SP está lançando a temporada de inscrições para o Prêmio Prefeito Empreendedor, que visa a proporcionar visibilidade e reconhecimento às iniciativas de incentivo aos pequenos negócios tomadas no âmbito municipal.

O Brasil está fazendo a travessia da tempestade de forma segura e deverá sair do vendaval sem os estragos que se observam nos países desenvolvidos. Para isso, entretanto, é fundamental que os poderes públicos, nos três níveis, atuem de maneira coordenada e com foco nas pequenas e microempresas, responsáveis maiores pela geração de emprego e renda. 



Abram Szajman, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, da Fecomercio e do Sistema Sesc/Senac

Pequenos negócios,
autoemprego e microcrédito
são fatores interligados, e assim
devem ser tratados, inclusive
pelo poder público municipal

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.
Gueitiro Matsuo Genso
- 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
Geraldo José Rodrigues Alckmin Filho
- 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
Válter Gonçalves Nunes
- 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 Marketing e Comunicação: Luiz Sertório
Editora responsável: Eliane Santos (MTb 21.146)
Subeditora: Beatriz Vieira
- Redação: Alice Castanheira, Beatriz Vieira,
Cinthia de Paula, Luciane Crippa e Marcelle Carvalho
Apoio: Natalia Silva de Macedo e Silmara Neves
Fotografia: Luiz Carlos Leite
- Produção**
- CDN Comunicação Corporativa
Diretor: Gerson Penha
Editor-executivo: Ricardo Marques da Silva
Editor de arte: Renato Yakabe
Editora de fotografia: Luludi
- Reportagem: Beth Matias, Sandra Motta e Valéria Hartt
Fotografia: Agência Luz (Andrei Bonamin, Denise Guimarães, Joyce Cury, Luiz Carlos Leite, Luiz Prado, Luludi, Pablo de Sousa, Patrícia Cruz, Raquel Marques, Renato Lopes e Ricardo Saibun)
- Produção: Raeliza Fernandes
Períodicidade: 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

Visite nosso portal: www.sebraesp.com.br

s u m á r i o



Denise Guimarães/Luz

16 Mel paulista

Mais qualificados, apicultores
já planejam exportação



Raquel Marques/Luz



Pablo de Sousa/Luz

Correção

Na página 21 da edição anterior (“Rebanhos de primeira linha”), o ovinocultor Marcelo Redondo Fernandes, de Getulina, foi identificado, erroneamente, como Marcelo Redondo Bernardes.

5 Mensagem da Diretoria

Sexta edição do Prêmio Prefeito Empreendedor será histórica

6 Notas

Conselheiros do Sistema Sebrae na região Sudeste avaliam o MEI

9 Varejo

Programa vai atender cerca de 10 mil empresários até 2010

12 Microcrédito

Parceria a ser firmada com o Banco do Povo pretende alcançar também o microempreendedor individual

Entrevista

14 Presidente da Nossa Caixa Desenvolvimento anuncia juro menor para pequenas e médias empresas

20 Turismo

Sebrae-SP e parceiros lançam o catálogo do Circuito Mantiqueira

24 Rede de redes

Lojas de material de construção de três regiões do estado se unem em torno de objetivos comuns

28 Polo gastronômico

Projeto iniciado há dois anos em Mogi Mirim contabiliza resultados surpreendentes para as empresas

30 Apoio ao empreendedorismo

Aplicação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas terá destaque no Prêmio Prefeito Empreendedor

32 Expansão da rede

Capital paulista ganhará mais dois Escritórios Regionais e 17 pontos de atendimento até março de 2010

Um Prêmio Prefeito Empreendedor que entrará para a história

As pessoas moram em municípios. Elas aprendem, investem, realizam, geram emprego e renda em suas cidades. O município é o elo mais concreto entre o cidadão e o poder público.

Por isso, nada é mais justo do que reconhecer e valorizar os dirigentes públicos municipais que não poupam esforços para melhorar as condições de saúde, educação e habitação de seus munícipes.


Há alguns anos o Sebrae inovou e instituiu uma premiação que vai além dos itens “básicos” de todo governante municipal. Trata-se do Prêmio Prefeito Empreendedor, que, no estado de São Paulo, recebe o nome do governador Mario Covas.

O objetivo dessa premiação é reconhecer o prefeito que mais deu condições de fazer aflorar o espírito empreendedor em seus munícipes. Aquele que destrava as amarras da burocracia, simplifica o dia-a-dia do empresário de pequeno porte, desonera o caixa das pequenas empresas, diminuindo taxas e impostos, e abre caminhos para a inovação.

Até agora, foram realizadas cinco edições da premiação. Apenas na etapa 2007-2008, inscreveram-se nada menos de 206 prefeitos e subprefeitos, que aceitaram nosso desafio e mostraram que, com algumas atitudes simples, porém corajosas, é possível fazer a diferença para milhares de empreendedores paulistas.

A partir de setembro, estará aberta a temporada da próxima edição do prêmio, que já neste ano vem com uma novidade desafiadora: o destaque temático MEI, Microempreendedor Individual, figura jurídica que passou a valer em 1º de julho e vai permitir a formalização de pessoas que trabalham informalmente ou como autônomas e garantir o incremento, em progressão geométrica, do emprego e da renda em todos os cantos do país.

A ideia é conferir mais valor a prefeitos que trabalham para resgatar da informalidade milhões de empresários e fornecer a eles a carteira de cidadão empresarial.

Com mais essa novidade, temos absoluta convicção de que vamos receber uma resposta à altura do calibre de nossos bravos prefeitos e promoveremos uma edição do Prêmio Prefeito Empreendedor Mario Covas que entrará para a história. 

O objetivo da premiação é reconhecer o prefeito que destrava as amarras da burocracia, simplifica o dia-a-dia dos empresários e desonera as empresas

NOTAS

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

Crédito oficial

Com recursos iniciais de R\$ 400 milhões, o banco de fomento Nossa Caixa Desenvolvimento, lançado oficialmente em 28 de julho pelo Governo do Estado, deverá garantir linhas de crédito para pequenas e médias empresas. Na cerimônia, o governador José Serra assinou convênios com nove entidades, entre as quais o Sebrae-SP, com

o objetivo de disseminar informações sobre o financiamento e aproximar os agentes de crédito dos pequenos e médios empresários. Na primeira etapa, serão oferecidas duas linhas de capital de giro e uma destinada à aquisição de máquinas e equipamentos, veículos e abertura de franquias (veja mais na página 14).



Fotos Sebrae-SP

Ao lado do governador José Serra, o superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, assina o convênio com a Nossa Caixa Desenvolvimento

Encontro de conselheiros

O esforço para a adesão à categoria do Microempreendedor Individual (MEI) foi o tema de destaque na reunião de conselheiros do Sistema Sebrae da Região Sudeste, no dia 7 de agosto, em São Paulo. O encontro foi o último de uma série que passou por todas as regiões do país, com o intuito de alinhar estratégias e discutir um posicionamento comum entre dirigentes e conselheiros da entidade. Na reunião, convocada pelo presidente do Conselho Deliberativo Nacional do Sebrae, senador Adelmir Santana, foi apresentado um balanço da atuação da entidade, pela diretoria executiva nacional. Além de conselheiros e diretores de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, participaram representantes dos estados da Bahia, de Alagoas e Amapá.



Abram Szajman (de pé, à esq.), presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, discursa no encontro dos conselheiros dos estados do Sudeste

6 Conexão



Franca 2009

O Sebrae-SP levou 33 empresas à 41ª edição da Franca – Feira Internacional de Calçados, Acessórios de Moda, Máquinas e Componentes, de 14 a 17 de julho, na capital. Em três estandes coletivos, as empresas contaram com a infraestrutura necessária para a realização de

negócios. No estande de Franca, das 28 empresas expositoras, 24 tiveram subsídio do Sebrae-SP. Cinco empresários da Incubadora de Birigui e quatro do APL de Jaú também mostraram seus lançamentos no estande montado pelo Sebrae-SP e pelo Sindicato das Indústrias de Calçados.

Cine Sebrae

Campos do Jordão ganhou um atrativo extra nas férias de julho: o Cine Sebrae, sala de cinema montada no Boulevard Market Plaza, apresentou, em quatro sessões diárias e gratuitas, filmes de sucesso para crianças, adolescentes e adultos. Na abertura das sessões, vídeos institucionais de 30 segundos produzidos pelo Sebrae divulgaram os roteiros turísticos da região e abordaram temas como inovação e empreendedorismo. Três circuitos turísticos da região do Vale do Paraíba foram apresentados: Vale Histórico, Religioso e Mantiqueira.



MEI em debate

Um grupo de 200 contabilistas participou do painel de debates "A Importância do MEI", realizado no dia 24 de julho pelo Escritório Regional do Sebrae-SP no Alto Tietê, em parceria com a Associação Comercial de Mogi das Cruzes. O painel, que fez parte das comemorações dos três anos de existência do

núcleo setorial de escritórios de contabilidade do programa Empreender, foi apresentado pelo diretor-superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, e contou com a participação do presidente do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis, José Maria Chapina Alcazar. O núcleo também lançou oficialmente o Espaço do Empreendedor.

Produtores de leite

O Sebrae-SP, o Sistema Ocesp (Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo), a Organização das Cooperativas Brasileiras e a Cooperativa Nacional Agroindustrial realizaram, no dia 8 de julho, o 2º Encontro Estadual de Produtores de Leite, em Patrocínio Paulista. Participaram produtores de leite atendidos

pelo programa Sistema Agroindustrial Integrado (SAI). O objetivo é fortalecer e atualizar a cadeia produtiva de leite no estado e promover a integração entre pecuaristas, entidades e indústrias do setor. O Sebrae-SP montou um estande de 18 m² em que os destaques foram o Vaca Móvel e o Rufião Móvel, dois laboratórios móveis de atendimento de alta tecnologia.



Um dos laboratórios móveis criados para atender os pecuaristas



Gestão municipal

Realizou-se nos dias 17 e 18 de julho, em Araraquara, o 3º Congresso dos Secretários Municipais de Administração, promovido pelo Conselho de Secretários Municipais de Administração Pública (Consesad), com patrocínio do Sebrae-SP, Alfabetização Solidária, Cepam – Fundação Casa, Telefonica, Fiesp e Secretaria de Gestão Pública do governo estadual, com apoio da prefeitura de Araraquara. A homenageada nesta edição do congresso foi a antropóloga Ruth Cardoso, nascida em Araraquara e falecida em 2008.

ER de Barretos em sede nova

O Sebrae-SP em Barretos está com nova sede desde 5 de agosto. O Escritório Regional, agora, conta com 500 m² de área, distribuídos em um layout funcional, de acordo com o novo conceito de atendimento da entidade. A mudança de instalações faz parte do programa de padronização dos Escritórios Regionais do Sebrae-SP, para oferecer, em todo o estado, o mesmo padrão de atendimento. Inaugurado em 1º de abril de 1998, o ER de Barretos atende empreendedores de 23 municípios da região.



Paulo Arruda, diretor técnico do Sebrae-SP, na inauguração em Barretos

Bio Brazil Fair 2009

O Sebrae-SP apoiou a participação de nove pequenos produtores de orgânicos na Bio Brazil Fair 2009, de 23 a 26 de julho, no Pavilhão da Bienal. Na quinta edição da feira, as empresas paulistas apresentaram seus produtos no estande de 125 m² do Sebrae, ao lado de 20 empresas de 14 estados brasileiros. Os produtores de São Paulo expuseram hortaliças, frutas, produtos lácteos, chocolate e cachaça orgânica.



Milton Dallari (*no centro*), diretor do Sebrae-SP, e Regina Bartolomei (*quarta à direita*), gerente-executiva, receberam a comitiva de Pordenone

Missão italiana

Depois da Lombardia e de Marche, o Sebrae-SP recebeu, no dia 7 de agosto, representantes de Pordenone, na Itália, para discutir pontos de interesse e ações comuns para o desenvolvimento e o fortalecimento das micro e pequenas empresas dos dois países. Os representantes da Câmara de Comércio, Indústria, Artesanato e Agricultura da cidade vieram ao Brasil com o objetivo de promover um intercâmbio entre as micro e pequenas empresas brasileiras e ita-

lianias do setor moveleiro. Durante a reunião, as entidades discutiram questões de certificação ambiental, tecnologia e inovação que afetam a produção de móveis dos dois países. O diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP, Milton Dallari, apresentou o APL de móveis e outros projetos do setor apoiados pela instituição. "Vamos analisar as propostas e buscar pontos de interesse, para promover o intercâmbio entre os pequenos negócios do setor nos dois países", disse Dallari.



O produtor Luís Fernando de Paula Rocha, da Arte Orgânica

Varejo mais forte

Programa iniciado em Ribeirão Preto avança pelo interior paulista para levar capacitação em gestão a cerca de 10 mil empresários

Fortalecer um segmento da economia paulista que abriga 867 mil micro e pequenos estabelecimentos e representa 51% do total dos pequenos negócios no estado, empregando nada menos que 1,46 milhão de pessoas. É com esse objetivo que o Sebrae-SP, com o suporte do Senac, desenvolve o Programa Comércio Varejista de São Paulo, que até 2010 deverá abranger centenas de municípios e aten-

der a cerca de 10 mil empreendedores de praticamente todos os ramos do varejo.

Gustavo Carrer, gestor estadual do programa, esclarece que o trabalho se iniciou em 2006 e até agora já beneficiou mais de 2 mil estabelecimentos em todo o estado. A primeira etapa foi uma experiência piloto que envolveu cerca de 30 lojas do centro de Ribeirão Preto e logo se estendeu a Araraquara e região. Em 2007,

já se realizava em outras 20 cidades vizinhas e ultrapassava 600 lojas atendidas. Em 2008, o projeto alcançou as regiões de Franca, Bauru e São José do Rio Preto, entre outras. Até 2010, a meta é desenvolver cerca de 350 projetos, cada um com média de 50 empresas participantes.

No interior de São Paulo estão instalados 491 mil estabelecimentos comerciais, ou seja, 56,7% do total das empresas do estado no segmento de varejo. “Trata-se de um programa que atende todos os tipos de lojas. A metodologia



Lahudá/Luz

Rua General Osório, no centro comercial de Ribeirão Preto: aqui começou um programa que já beneficiou mais de 2 mil empresas de várias regiões do estado

COMÉRCIO VAREJISTA

foi desenvolvida pelo Sebrae-SP e, posteriormente, repassada a mais de 200 consultores do Senac, que realizam o atendimento sob supervisão técnica das duas entidades”, explica Carrer.

Vendas crescem – Numa primeira etapa, um consultor elabora um diagnóstico de cada estabelecimento, e os empresários têm acesso a informações que permitem aprimorar o visual das lojas, com base em técnicas de merchandising. Em seguida, desenvolve-se um plano de ação. Além de orientarem as mudanças, os consultores levam informações a respeito de cadastro, do relacionamento com os clientes, de controles e uso de tecnologia. Carrer diz que a consultoria pode durar de quatro a oito meses, depen-



Fotos Renato Lopes/Luz

O analista Marcelo Montagnana (à esquerda) e Gustavo Carrer, gestor estadual do programa: meta até 2010 é desenvolver outros 350 projetos, cada um com a participação média de 50 empresas

dendo do estágio da empresa. Também são oferecidos cursos e palestras. Nas diferentes regiões, foi registrado um aumento de faturamento de 12% a 40%.

Dulce Massaro, dona da loja de brinquedos artesanais Casa Encantada, em Orlandia, a cerca de 70 km de Ribeirão Preto, afirma que a participação no programa ajudou não apenas sua empresa, mas o próprio co-

mércio na vizinhança: “Desde o início de 2008 participo do programa, assistindo às palestras e recebendo visitas periódicas do consultor, que nos ajudou muito. Ele nos mostrou como melhorar o visual da loja, como trabalhar a informação e atender melhor o cliente. Chegamos a ter um aumento de 25% no movimento e de 15% no faturamento”.

Mas o que mais valeu a pena, na opinião de Dulce, foi a mudança no comportamento dos varejistas que participam da iniciativa. “Quando chegou perto do Natal, vivemos um clima de cooperação, muito mais do que de competição. Com a orientação do Sebrae-SP, organizamos sorteios envolvendo várias lojas, contratamos um Papai Noel e fizemos decoração e cartazes para atrair o público. Foi uma experiência muito positiva”, diz.

Parcerias fortes – Marcelo Augusto Montagnana, analista do Sebrae-SP, lembra que o projeto Novo Centro, de Ribeirão



Sandra e Robson dos Santos, proprietários da Casinha do Sol, de Ribeirão Preto: com a participação no programa, vendas cresceram 40% em um ano e foi possível contratar mais dois funcionários

Dulce Massaro, dona da Casa Encantada, em Orlandia: mudança no comportamento dos comerciantes foi mais importante do que o aumento das vendas



Preto, a origem do Programa Comércio Varejista, tinha como meta estratégica fortalecer a atuação da entidade na região, que é um importante polo de comércio e serviços. As ações permitiram um crescimento médio de 10% no faturamento das empresas participantes. “A ideia era revigorar o comércio tradicional da região, levando capacitação e consultoria em gestão empresarial de forma que os empresários ganhassem mais foco e pudessem melhorar tanto seus negócios como a própria imagem do centro da cidade”, explica Montagnana.

Segundo o analista, um parceiro importante do Sebrae-SP é a Associação Comercial de Ribeirão Preto (Acirp), com quem a entidade firmou convênio em 2007: “Agora a parce-

ria está sendo renovada, e mais 32 empresas terão uma orientação nos mesmos moldes do Programa Comércio Varejista”, acrescenta.

O superintendente da Distrital Centro da Acirp, Lino Strambi, destaca que as empresas tiveram ganhos não apenas quantitativos, mas, sobretudo, qualitativos. “É importante para o lojista obter, sem custos, orientação e consultoria em marketing, finanças e informática, além de dispor de ações envolvendo treinamento e apoio para campanhas promocionais”, afirma o dirigente.

Robson dos Santos, proprietário da Casinha do Sol, loja e confecção de moda infantil de Ribeirão Preto, informa que conseguiu um incremento de 40% nas vendas entre 2007 e 2008, depois que decidiu participar do

projeto. Ele destaca a orientação de consultores de marketing, finanças e recursos humanos. “Recebemos a visita de um consultor pelo menos uma vez por mês, com orientações para mim e para os funcionários. Fizemos uma reestruturação no espaço físico e no visual da loja, implantamos controles e melhoramos muito a utilização do nosso cadastro de clientes. Tudo isso se traduziu em aumento nas vendas”, destaca Santos, lembrando que sua equipe passou de três para cinco empregados. Na avaliação do empresário, o projeto Novo Centro tem ajudado não apenas os comerciantes, individualmente: “Acho que a própria cidade e os consumidores saíram ganhando”. ◆

Lino Strambi, superintendente da Distrital Centro da Acirp: parceria renovada



Por Sandra Motta
Colaborou: Beatriz Vieira

Crédito para quem

Banco do Povo se prepara para atender 40 mil empreendedores em 2009 e prevê demanda maior com o MEI

Pesquisa recente do Banco Central mostra que o financiamento de pequenos negócios tem sido a “bola da vez” no mercado financeiro, em detrimento das operações dirigidas ao consumo. Os empréstimos para atividades produtivas cresceram 45% nos 12 meses completados em abril e atingiram R\$ 530 milhões, segundo o BC. No mesmo período, o financiamento ao consumo encolheu 8%.

Apesar disso, os bancos comerciais estão longe de cumprir a meta estabelecida pelo governo federal, de destinar 2% dos recursos captados em contas-correntes a operações de microcrédito. Em junho deste ano, os bancos cumpriram apenas 57% dessas exigências. Por isso a procura tem crescido nas instituições oficiais. Só no Banco do Povo Paulista a demanda cresceu cerca de 20% no primeiro semestre deste ano, em relação ao mesmo período de 2008, segundo o diretor-executivo Antonio Sebastião Teixeira Mendonça. Até o primeiro semestre, o banco realizou mais

Fotos: Andrei Bonamin/Luz



Posto do Banco do Povo em Vila Mariana; abaixo, sala de atendimento da instituição



de 10 mil operações e emprestou R\$ 43 milhões. “Nossa meta em 2009 é atingir R\$ 120 milhões emprestados aos empreendedores paulistas”, diz Mendonça.

Passo à frente – Um convênio entre o Sebrae-SP e o Banco do Povo, previsto para ser assinado

ainda neste ano, deverá reforçar as ações de capacitação e a oferta de microcrédito. “Será um casamento muito bem sucedido entre a capacitação e o crédito, pois não adianta oferecer apenas o dinheiro se o tomador não souber gerenciá-lo adequadamente”, destaca Mendonça. “A parceria com o Sebrae-SP, que já se estende por mais de dez anos, se intensificará com esse convênio.”

O projeto se desenvolverá já neste ano, segundo Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP. A primeira etapa será a capacitação do empreendedor que adquirir o crédito no Banco do Povo: “Ele receberá uma cartilha e um DVD com o curso *Aprender a Empreender*. O objetivo é beneficiar 40 mil empreendedores em 2009. Em

precisa

seguida, haverá a capacitação dos agentes de crédito. O Banco do Povo atua em parceria com 425 prefeituras. Em cada unidade, agentes de crédito visitam as comunidades e captam projetos que podem receber financiamento. Tortorella informa que esses agentes receberão cursos com foco na própria atuação do Sebrae-SP: “Eles terão informações a respeito de marketing empresarial e fluxo de caixa, entre outras ferramentas, para que possam identificar projetos com um olhar mais apurado”.

O diretor-executivo do Banco do Povo diz que os processos de atendimento serão desburocratizados para quem já estiver capacitado pelo Sebrae-SP: “Queremos usar a internet para expandir as ações do banco e interligar as plataformas de atendimento das duas instituições”.



Emerson Paixão, proprietário do salão S&G Fashion, em Guarulhos: planos de expansão

São Paulo Confia

A prefeitura de São Paulo também é parceira do Sebrae-SP no estímulo à formalização. Cursos promovidos pela entidade estão mostrando as vantagens do MEI a funcionários das 14 agências do São Paulo Confia, uma autarquia da Secretaria Municipal do Trabalho. Segundo Hugo Duarte (foto), presidente do conselho administrativo do São Paulo Confia, o programa de microcrédito conta com cerca de 10 mil clientes ativos, e a maior parte não está legalizada. “Estimo que cerca de 90% dos clientes do São Paulo Confia sejam informais e não saibam o que é empreendedor individual, muito menos como se inscrever”, afirmou Duarte.

Os cursos do Sebrae-SP se inspiraram na metodologia do educador Paulo Freire e abrangem diferentes tipos de formação escolar. “A idéia é oferecer cursos sobre o MEI em formato bem didático e preparar os agentes de crédito do São Paulo Confia para funcionarem como orientadores dos empreendedores. Quando os clientes forem buscar crédito nas agências, receberão informações a respeito das vantagens do MEI e poderão participar de cursos. Além disso, vão receber cartilha e calculadora para calcular as vantagens da formalização”, explica Duarte.



“Nossa meta em 2009 é atingir R\$ 120 milhões emprestados aos empreendedores”

Antonio Sebastião Teixeira Mendonça, diretor-executivo do Banco do Povo

MEI – Os gestores esperam um aumento de pelo menos 50% na demanda por crédito depois da criação do Microempreendedor Individual (MEI). “Todas as vantagens oferecidas às pessoas jurídicas serão estendidas ao empreendedor individual”, adianta Mendonça. Isso significa prazo de financiamento de 36 meses e juros de 1%, entre outros benefícios. As linhas de crédito se destinam às microempresas com faturamento anual até R\$ 240 mil e a autônomos.

E não faltam candidatos. Emerson Paixão montou, há dois anos, um salão de cabeleireiro

em Guarulhos e sempre quis se formalizar, mas os custos não permitiam. Com o MEI, ele diz que tudo mudou: “Agora terei muitos benefícios, até mesmo financiamento para crescer”.

Igualmente feliz está Maria Helena da Silva, proprietária de uma pequena cantina dentro de uma escola de Guarulhos: “Quero trabalhar certinho, sem medo da fiscalização, e conseguir crédito para comprar duas máquinas de café expresso, aumentar meu lucro e crescer”, planeja. ◆

Por Beth Matias

Colaborou: Alice Castanheira

Sob medida para pequenas e médias

Nossa Caixa Desenvolvimento oferece crédito para capital de giro e investimento com juros mensais a partir de 0,96%

Depois do crescimento da oferta de crédito do Banco do Povo para as microempresas (veja na pág. 12), os negócios de pequeno e médio porte também ganharam acesso a financiamento para capital de giro e investimento, com taxa de juros mensal a partir de 0,96%. A operação está sob a responsabilidade da Nossa Caixa Desenvolvimento, a recém-criada agência de fomento do governo paulista, que também oferece crédito para investimento em bens de capital com juros de até 1,3% ao mês.

Segundo Milton Luiz de Melo Santos, presidente da Nossa Caixa Desenvolvimento, o foco dessa nova política é o universo de 36.600 empresas paulistas que

têm faturamento anual entre R\$ 240 mil e R\$ 100 milhões. Funcionário do Banco Central por 37 anos, Melo Santos presidiu o Banco Nossa Caixa de janeiro de 2007 a março de 2009, quando o Banco do Brasil assumiu o comando da instituição. Autor de *A Política de Promoção de Exportações e Seus Reflexos Sobre o Setor Agrícola*, ele comandou instituições financeiras públicas e privadas e presidiu a Secretaria de Controle das Empresas Estaduais (Sest). Tomou posse na presidência da Nossa Caixa Desenvolvimento em março, com o desafio de estruturar a agência e transformá-la em uma espécie de “BNDES paulista”, com ênfase no apoio às pequenas

“Para capital de giro, são cobrados juros mensais de 0,96%. Que eu tenha conhecimento, não existe no mercado nenhuma taxa mais baixa nessa modalidade”



Fotos Patrícia Cruz/Luz

MILTON LUIZ DE MELO SANTOS – Presidente da Nossa Caixa Desenvolvimento

e médias empresas. Até o fim de julho a agência já havia fechado contratos com 26 empresas, com a intermediação de entidades. Foram assinados convênios com o Sebrae-SP, a Fecomercio, a Fiesp, a Faesp, a Facesp, o Sindicato das Empresas de Telemarketing, a Associação de Supermercados, a Abimaq e a Associação Comercial.

Conexão – *O foco da Nossa Caixa Desenvolvimento é mesmo o apoio aos negócios de pequeno e médio porte?*

Milton Luiz de Melo Santos – Exatamente. Identificamos no estado de São Paulo um total de 1,66 milhão de empresas, das quais cerca de 1,5 milhão são microempreendimentos, com faturamento anual até R\$ 240 mil. Como essas microempresas são atendidas pelo Banco do Povo, decidimos que, no princípio, vamos delimitar nosso alcance às 36.600 mil empresas que têm faturamento de R\$ 240 mil a R\$ 100 milhões.

Conexão – Como a empresa deve solicitar o crédito?

MLMS – O empresário deve procurar a entidade que o representa. Buscamos a parceria das entidades de classe que têm escritórios regionais no estado, entre as quais o Sebrae-SP, para que possamos chegar às empresas, avaliar a garantia e definir o limite de crédito.

Conexão – Qual é o volume de recursos da agência e o que já foi concretizado até agora?

MLMS – Começamos com R\$ 200 milhões e, em 28 de julho, o governador José Serra anunciou a liberação de mais R\$ 200 milhões. Até setembro o BNDES definirá nosso limite de crédito, e temos a expectativa de crescer muito até o fim do ano. Já fechamos contrato com 26 empresas, o que representa um total de R\$ 41 milhões em créditos.

Conexão – Como é feita a liberação do crédito?

MLMS – Para capital de giro, a empresa associada a uma entidade conveniada obtém da agência um limite de crédito. À medida que ela envia as duplicatas, vamos depositando os créditos diretamente em sua conta bancária, até o limite determinado. Para investimento em bens de capital, a empresa deve encaminhar um projeto para análise.

Conexão – E as taxas de juros?

MLMS – Para capital de giro, 0,96% ao mês. Que eu tenha conhecimento, não existe no mercado uma taxa mais baixa nessa

modalidade. Para investimento em máquinas e equipamento, a taxa é de até 1,3% ao mês.

Conexão – Quais são as empresas que já fecharam contrato?

MLMS – A maioria está organizada nos Arranjos Produtivos Locais (APLs) de aeropeças de São José dos Campos, de calçados de Birigui e de plástico e metalmeccânico do ABC, além de empresas associadas à Abimaq.

Conexão – A ênfase em APLs é um estímulo à organização das empresas?




“Organizadas, as empresas absorvem ganhos de experiência e negociação e se fortalecem”

MLMS – Sem dúvida. As MPes são vulneráveis, pelo grau de informalidade que apresentam, e à medida que um grupo se organiza em um APL, em que há uma participação muito presente do Sebrae, o segmento adquire um nível de profissionalismo fundamental para que tenha acesso ao crédito. Organizadas, as empresas absorvem ganhos de experiência e negociação e se fortalecem. Na nossa estratégia comercial, temos dado prioridade aos 24 APLs já organizados.

Conexão – A oferta de crédito para as pequenas empresas já se normalizou, depois da crise?

MLMS – Desde 2008, quando começou a crise, o mercado se tornou mais seletivo e cuidadoso para liberar crédito. O mercado disponibiliza o crédito à medida que percebe que existe uma garantia de retorno. Ocorre que, historicamente, o segmento que apresenta os maiores índices de inadimplência é o de micro, pequenas e médias empresas, que atingem até 8% ou 9%. Então, na crise, o sistema financeiro redirecionou seus recursos para

as grandes empresas. No entanto, na economia como um todo, uma estatística recente do Banco Central indica que já chegamos praticamente ao mesmo patamar de empréstimos que havia em outubro de 2008. Isso significa que a retomada da oferta de crédito já se deu, e com isso o sistema voltou a crescer, o que logo se refletirá na atividade econômica e no PIB do Brasil. 

Por Ricardo Marques da Silva
Colaborou: Eliane Santos

Mel paulista conquista

Apicultores do estado investem no associativismo, na qualificação e no conceito de sustentabilidade e comprovam a importância econômica e social da atividade



Durante muito tempo a apicultura brasileira se desenvolveu de forma migratória, às vezes exigindo longos deslocamentos que oneravam os custos e dificultavam a vida do produtor. Hoje, a experiência do interior paulista mostra que é possível viver uma realidade bem diferente, com base nas boas práticas de manejo, no associativismo e no cooperativismo.

O salto de qualidade registrado nas pequenas propriedades foi notável nos últimos anos, como resultado de aperfeiçoamentos técnicos e da decisão dos apicultores de se unirem para se fortalecer. As primeiras lições

Em pleno manejo, José Antonio Fernandes Monteiro, presidente da Cooperapis, de Araraquara: compromisso com a excelência



Joyce Caryll/Luz

mercado e qualidade

vieram do Sebrae-SP, a partir de 2006, com os projetos iniciais de apicultura, como lembra Paula Ornellas, coordenadora da cadeia de apicultura do Sebrae-SP. “O potencial apícola brasileiro ainda é pouco explorado, mas a nossa produção se encontra em fase de ascensão, hoje mais difundida no cenário internacional, reconhecida pela variedade e pela qualidade de seus produtos”, afirma. Ninguém duvida. A evolução é significativa nas regiões de Marília, Itapeva, Botucatu, Araraquara, Ribeirão Preto, Barretos, Bauru, Vale do Ribeira e centro-sul paulista.

Apelo comercial – José Antonio Fernandes Monteiro, de Araraquara, acompanha esse processo desde 2007, quando se realizaram os primeiros cursos de capacitação do Sebrae-SP. Hoje, ele preside a Cooperapis, cooperativa criada em novembro de 2007, que reúne cerca de 20 apicultores de sete municípios – Araraquara, Luiz Antônio, Ribeirão Preto, Santa Rita do Passa Quatro, Santa Rosa de Viterbo, São Simão e Sertãozinho. O grupo investiu em práticas adequadas e em um novo modelo de gestão para multiplicar a produção e elevar o faturamento. “A renda no bolso do produtor melhorou muito”, diz. “No meu caso, aumentou 100%.”

Juntos, os cooperados colhem 60 toneladas de mel por ano,

Paula Ornellas, coordenadora da cadeia de apicultura do Sebrae-SP: foco na segurança alimentar e na rastreabilidade do produto



Andrei Bonamin/Luz

comercializadas por entrepostos terceirizados, e planejam ir além. Agora com marca própria e rótulo desenvolvido com o apoio da Universidade Paulista (Unip), a cooperativa aguarda o registro no Ministério da Agricultura. “A meta é que, até 2012, a cooperativa tenha seu próprio entreposto, para fortalecer mais ainda nosso resultado comercial”, prevê Monteiro.

Pioneirismo – Na região de Marília, a 440 km da capital paulista,

Fabio Rapussi, dono do apiário Sabor & Saúde, em Tupã: entreposto e registro vão abrir mercados “até no exterior”



Foto: Marcelo Soares/Luz

o trabalho do Sebrae-SP de apoio à apicultura começou há pouco mais de dois anos e, hoje, já há 84 produtores inscritos, de 14 municípios. Por meio da Associação de Apicultores de Marília e Região (Amar), os produtores se organizam por objetivos comuns. “O apoio do Sebrae-SP tem sido imprescindível para conscientizar o produtor da importância da capacitação, da administração e da gestão dos apiários”, diz Antonio Fernando Scalco, presidente da Amar.

Não por acaso, a associação é o primeiro dos 30 grupos atendidos pelo Sebrae-SP a receber a ferramenta Gestão da Produção

APICULTURA

Apícola (Gestapi), metodologia que otimiza a gestão de apiários fixos. A proposta é ganhar ainda mais produtividade. “Em dois anos, vamos duplicar a produção de mel e, em cinco anos, a previsão é saltar das atuais 120 toneladas anuais para 500 toneladas”, sinaliza Scalco.

Aliança estratégica – “É um projeto regional, com ações estruturadas e parceiros comprometidos com o objetivo de ampliar a competitividade dos produtores”, define a gestora do Sebrae-SP em Marília, Adriana Cirillo Montoro. Exemplo da força dessa aliança é a participação ativa das prefeituras da região. Em Tupã, a administração cultiva no viveiro municipal



Paulo Forti, vice-presidente da Associação de Apicultores do Polo Cuesta: recorde de produção no centro-oeste paulista

Denise Guimarães/Luz

mudas com aptidão melífera. “É um incentivo aos produtores, buscando a sustentabilidade econômica da atividade”, diz o secretário municipal de Agricultura, Edson Schiavon. Já a prefeitura de Marília pretende construir a Casa de Mel, um entreposto comercial que dará novo fôlego à atividade.

Em outra frente, o Instituto Biosistêmico (IBS), entidade tecnológica credenciada no Sebrae-SP, oferece apoio técnico à apicultura regional com o objetivo de qualificar os produtores a obterem a certificação do Serviço de Inspeção Federal (SIF). “Com a inauguração do entreposto e o registro no SIF, a meta é expandir o nosso mercado até para o exterior”, planeja Fábio Rapussi,

Vale do Ribeira investe na diversificação

Na região do Vale do Ribeira, pequenos apicultores partem para a diversificação e exploram as vantagens da extração de pólen, em busca de novos mercados. A região abriga 61% da mata atlântica remanescente no Brasil, com 150 mil hectares de restinga e 17 mil de manguezais. Sob a ótica da sustentabilidade ambiental, a atividade apícola é ideal para fazer frente às peculiaridades regionais. O diferencial é que a mata abriga mais espécies políferas que melíferas, razão que impulsiona os produtores para o aperfeiçoamento da produção de pólen.

Maurício Claret/Luz



Apicultores filiados à Associação dos Apicultores do Vale do Ribeira

Organizados na Associação Apícola do Vale do Ribeira (Apivale), 104 apicultores atendidos pelo Sebrae-SP comemoram a evolução da atividade. Mantêm a produção do mel, hoje aferido por testes de qualidade, e começam a desvendar a importância do pólen, um subproduto da colmeia dotado de propriedades profiláticas que

pode ser coletado o ano todo, driblando a sazonalidade, e é muito valorizado no mercado nacional e internacional.

As conquistas vão além. Serve de exemplo a Casa do Mel, inaugurada em 2008, que ainda está em fase de ajuste para obter o registro no SIF. “Juntos, ganhamos força”, diz Lembito Kiwi, proprietário dos Apiários Kiwi, da região de Sete Barras. “Os cursos e a atualizações mudaram nosso método de trabalho. Foi um incentivo e tanto”, afirma o produtor, que na última safra duplicou a produtividade. “Saltamos de cerca de 140 quilos para 280 quilos, em virtude da boa floração e do manejo adequado das colmeias”, acrescenta.

proprietário do apiário Sabor & Saúde, em Tupã. “Aumentei o volume em 400 quilos e hoje estamos colhendo cerca de 2,3 toneladas”, diz. “Ganhei qualidade e competitividade.”

Ricardo Salbun/Luz



Segurança alimentar – Na região de Barretos, os produtores estão organizados na Associação de Apicultores da Região de Paraíso. São 12 associados, que somam uma produção de 15 toneladas por ano, com marca própria – Flor de Mel –, e conquistam mercado em parceria com o entreposto Favo & Mel. “Vamos agora reforçar o foco na qualidade e na rastreabilidade”, diz Ana Carolina Mello Pelegrini, dona do Apiário Pelegrini e consultora do Sebrae-SP.

“Agora estamos lançando ferramentas para monitorar a segurança alimentar e a rastreabilidade, que são requisitos para a exportação”, explica Paula Ornellas. O projeto teve início em 2008 nos municípios de Capão Bonito, Itatinga e Rio Claro e vai

Manejo de colmeia em Sete Barras, no Vale do Ribeira: agora, a conquista do registro no SIF

se estender aos demais grupos atendidos pelo Sebrae-SP, como parte do Programa Alimentos Seguros (PAS).

Produção recorde – No centro-oeste paulista, os apicultores criaram o Polo Cuesta, um consórcio de dez municípios (Anhembí, Areiópolis, Bofete, Botucatu, Conchas, Itatinga, Pardinho, Pratânia, Paranapanema e São Manoel). A previsão é alcançar 170 toneladas em 2009. “É um recorde”, atesta Paulo Forti, vice-presidente da associação. Ele conta que as primeiras palestras técnicas e as oficinas de capacitação do Sebrae-SP se iniciaram em 2006. No mesmo ano, aliaram-se para

formar o Polo Cuesta, hoje com 39 produtores. “A qualificação vem avançando e é um processo sem volta”, resume Forti.

Produtividade em alta – Na região de Ribeirão Branco, sudoeste do estado, o Sebrae-SP credenciou o IBS em 2007 e desde então ocorreram mais de dez oficinas de capacitação e diversas consultorias nas propriedades. “Não tínhamos conhecimento técnico”, conta Flávio Enrique de Paula, dono do Apiário São Francisco e presidente da associação que reúne cerca de 80 apicultores da região. “Aprendemos a dimensionar a demanda do pasto apícola, a corrigir as falhas na localização e na organização dos apiários e a evitar problemas sanitários, principalmente de contaminação”, revela. Em outra frente, os produtores investiram no beneficiamento genético das colmeias. Já no primeiro ano, os produtores associados mais que dobraram a produção e foram incluídos no Programa de Aquisição de Alimentos da Agricultura Familiar (PAA), e todo o mel produzido é repassado a entidades e escolas. ◆



Flávio Enrique de Paula, presidente da associação de Ribeirão Branco: venda garantida para o PAA



Marcelo Soares/Luz

Por Valéria Hartt
Colaborou: Cinthia de Paula

O melhor da Mantiqueira



Sebrae-SP e parceiros lançam catálogo com as atrações de sete cidades paulistas em que, à natureza privilegiada, se somaram lazer, cultura, culinária e outras características irresistíveis para o turismo

A mata fechada e a cachoeira da fazenda Buquira, a pouco mais de 100 km da capital paulista, foram a mais forte inspiração para que Monteiro Lobato criasse os geniais personagens do Sítio do Pica-Pau Amarelo – mas pouca gente sabe disso. Também são raras as pessoas que sabem que bem perto dali, em Piquete, o pico dos Marins e seus 2.421 m de altitude disputam com a Pedra da Mina, em Queluz, o posto de ponto culminante do estado, numa curiosa polêmica. E quem já viu em um guia de turismo a informação de que publicações científicas internacionais destacaram, como fato excepcional, que em São Francisco Xavier, um distrito de São José dos Campos, vivem cerca de 300 espécies de aves, algumas em extinção?

Esse desconhecimento, no entanto, não deve persistir, e uma razão para isso é o catálogo *Circuito Turístico Mantiqueira*, lan-

çado em 16 de julho, em Campos do Jordão. Em 100 páginas repletas de fotos e informações de sete cidades paulistas – Campos do Jordão, Pindamonhangaba, Santo Antônio do Pinhal e São Bento do Sapucaí, além das três citadas –, a publicação revela esses e muitos outros atrativos regionais e marca a consolidação de um projeto arrojado, iniciado há cerca de cinco anos, com o objetivo de formatar um roteiro integrado da serra da Mantiqueira. Ao mesmo tempo em que profissionaliza e qualifica os empreendimentos, o projeto mostra que existem inúmeros motivos para que o visitante permaneça mais tempo na região, tão próxima da capital, e se surpreenda com seus encantos.

“Não existe mais turismo municipal. Hoje tudo tem de ser planejado regionalmente, por meio de alianças e sinergia”, lembrou Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP,

na cerimônia de lançamento do catálogo. De fato, parcerias fortes foram o ingrediente principal da receita que permitiu a criação do circuito. Com patrocínio da Fundação Lia Maria Aguiar, uniram-se na empreitada o Sebrae-SP, o Campos do Jordão Convention & Visitors Bureau e as prefeituras dos sete municípios.

José Augusto de Guarnieri Pereira, prefeito de Santo An-



O sol emoldura a Mantiqueira em Santo Antônio do Pinhal; nas outras fotos, as flores e as araucárias que embelezam uma região privilegiada, cujos encantos estão destacados no novo catálogo



tônio do Pinhal e presidente do circuito, admite que uma união como essa não é comum. “É difícil concretizar um projeto que requer mudança de comportamento e hábitos, para que as cidades deixem de se enxergar como concorrentes e trabalhem como parceiras, trocando experiências em busca de uma meta comum”, afirma. Segundo Guarnieri, a formatação do circuito e



E novos catálogos virão

O Circuito Mantiqueira é o sexto em São Paulo que ganha uma publicação específica do Sebrae-SP. Já haviam sido editados os catálogos do Vale Histórico, do Circuito Religioso, da Costa da Mata Atlântica, da Região Sul da Capital e das Águas Paulista. “O lançamento desse catálogo não é um fato isolado”, explica o superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella. “No

estado, já formatamos 22 roteiros e temos mais cinco em desenvolvimento. E São Paulo comporta muito mais, sem falar que algumas regiões, como o próprio Vale do Paraíba, já contam com vários circuitos em operação, que um dia poderão estar integrados em um projeto maior”, afirma.

Segundo Tortorella, a base de tudo é a qualificação das empresas envolvidas: “Em sua quase totalidade, são micro e pequenos empreendimentos, que empregam duas, três, quatro pessoas, e é preciso apoiar esses empresários para que

capacitem seus funcionários em cursos e treinamentos específicos, a fim de que se implante uma nova visão de negócio”.

Paulo Arruda, diretor técnico do Sebrae-SP, acrescenta: “Até 2010, pretendemos chegar a dez catálogos, porque essa é uma ferramenta que ajuda e incentiva o turismo e, em consequência, o desenvolvimento econômico e social das regiões envolvidas”. Ele cita como candidatas a logo ganhar um catálogo o Litoral Norte, o Circuito Caipira e o Circuito Guarani, no centro do estado.

TURISMO

o lançamento do catálogo compõem uma ferramenta eficaz para atrair turistas e investimentos para a região, e não apenas no inverno: “O foco é o turismo sustentável, sem sazonalidade”. O prefeito informa que mais de 60 empresas de seu município já estão envolvidas no projeto. Santo Antônio do Pinhal faz limite com Campos do Jordão, está a mais de 1.100 m de altitude e remete a uma vida tranquila e saudável. Do pico Agudo, a 1.634 m de altitude, dá para ver toda a região e o voo livre em asa-delta dos praticantes de esportes radicais que já descobriram Pinhal e sabem que ali fica

a estação ferroviária mais alta do Brasil, entre outros segredos.

“O mais importante é divulgar ao máximo todas essas informações”, salienta Ildefonso Mendes Neto, prefeito de São Bento do Sapucaí. “Todo mundo conhece Campos do Jordão, mas não se sabe quase nada das outras cidades da região. E quem conhece gosta”, afirma. O catálogo revela, por exemplo, que 100%



A linda cachoeira do Sítio do Pica-Pau Amarelo, em Monteiro Lobato

Fotos: Raquel Marques/Luz

Brasil”, afirma o prefeito, sem modéstia. Diz ainda que praticamente todas as pousadas, os restaurantes e os hotéis do município, num total de mais de 40 empresas, já aderiram ao projeto, depois de um longo trabalho de convencimento e organização.

Integração dos estados

– Hans Otto Taube, presidente do Campos do Jordão Convention & Visitors Bureau, lembra que a ideia da criação do circuito surgiu em 2004 e envolveu muito esforço para a formação da governança: “Finalmente, em 2008 assinamos o convênio com o Sebrae-SP, que tornou possível

o lançamento do catálogo e outras iniciativas em comum”.

Taube destaca que, recentemente, o Ministério do Turismo firmou com o Sebrae um convênio para a roteirização da Macrorregião Sudeste, com o objetivo de integrar um circuito dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo. “O Circuito Mantiqueira foi inserido nesse trabalho, o que é um reconhecimento do trabalho de todos esses parceiros, além de mostrar que a região tem um imenso potencial”, afirma.

A Mantiqueira, como explica Taube, espalha-se por três estados: 30% em São Paulo, 60% em Minas Gerais e 10% no Rio de Janeiro. “Temos aqui na região um ditado que diz: quando o cavalo passar selado,

da área de São Bento do Sapucaí é de preservação ambiental, e ali está a Pedra do Baú, que atinge 1.950 m de altitude, além de cachoeiras que formam piscinas naturais, o peculiar artesanato em fibra de bananeira e os bonecos de 3 m de altura que há mais de um século animam um Carnaval que começa 20 dias antes da data oficial. “São Bento é o município mais bonito do



A partir da esquerda, Hans Otto Taube, presidente do Campos do Jordão Convention & Visitors Bureau; José Augusto Pereira, prefeito de Santo Antônio do Pinhal, e Augusto Ferreira, gerente do Sebrae-SP em Guaratinguetá

Ver para crer

Das sete cidades que integram o Circuito Mantiqueira, a mais próxima da capital é Monteiro Lobato, a 131 km, e a mais distante é Piquete, a 216 km. O que o catálogo mostra é o imenso potencial turístico desse território relativamente pequeno, numa localização estratégica, a meio caminho entre o Rio de Janeiro

e São Paulo e ligado por algumas das melhores rodovias do país.

A publicação resume a história de cada município, curiosidades e principais atrações. Destaca as manifestações culturais, o calendário de eventos, os detalhes do artesanato que se desenvolveu em cada localidade, as sutis diferenças na gastronomia, cujos temperos remontam ao período em que os tropeiros utilizavam suas trilhas

como passagem entre São Paulo e Minas Gerais, e analisa vocações específicas.

O próprio catálogo é uma viagem, sempre surpreendente. Convence o leitor de que, para conhecer tudo o que a Mantiqueira paulista oferece de bom, seria preciso reservar pelo menos 22 dias, um melhor do que o outro, como deixa claro o roteiro ampliado, cidade por cidade. É ver para crer – e pôr o pé na estrada.

esteja preparado para montá-lo. E agora, finalmente, estamos preparados”, completa.

De três para cinco – Augusto dos Reis Ferreira, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Guaratinguetá, revela que, até agora, 529 empreendimentos já participam do programa, a maior parte em Campos do Jordão. Paulo Afonso de Marco, presidente da Associação Comercial de Campos do Jordão, contabiliza os resultados: “O aumento de

15% a 20% no faturamento das empresas da área de gastronomia, de janeiro para cá, demonstra claramente o efeito positivo do projeto. Queremos que essa experiência seja um exemplo para outros municípios, no sentido de potencializar os recursos turísticos de uma determinada região”.

“Hoje, em média, o turista fica três dias na região, e a meta é



Paulo Arruda, diretor técnico do Sebrae-SP: informação é a arma

oferecer um roteiro que estimule uma permanência de pelo menos cinco dias”, acrescenta Augusto dos Reis Ferreira. “A Mantiqueira é belíssima na primavera,

no verão, em qualquer época. Tem ar puro e clima agradável e é muito atraente para o turismo durante o ano todo”, completa o gerente do Sebrae-SP.

Na visão de Paulo Arruda, diretor técnico do Sebrae-SP, a equação se resume a dois fatores: hábito e informação. “Quando alguém pensa nessa região, logo imagina um cenário de inverno, de frio. Nossa ideia é justamente mudar esse pensamento, e a arma mais poderosa é a informação: mostrar a todo mundo que na Mantiqueira paulista há muito mais para aproveitar em todos os meses do ano, de forma organizada, com atrações bem estruturadas e qualificadas para receber o visitante.”



Artesanato em madeira produzido em São Bento do Sapucaí: tradição que remete aos tropeiros do Vale

Por Ricardo Marques da Silva
Colaborou: Cinthia de Paula

Rede de competi



Raquel Marques/Luz

Claudemir Amâncio, representante da rede Construalto e dono da Casa Ferraz, de Mogi das Cruzes: economia de até 15% na primeira compra em conjunto

Caracterizado pela forte concorrência de milhares de pequenos estabelecimentos, o comércio de material de construção no estado de São Paulo sempre requereu programas específicos. Era preciso estimular o associativismo, juntar forças e alavancar a competitividade e a profissionalização das empresas. Foi com esse objetivo que o Sebrae-SP desenvolveu o projeto Integração das Redes, módulo do programa Central de Negócios, que pela primeira vez está reunindo pequenas redes de lojas do ramo numa estrutura mais ampla: a Construredes, que

Programa pioneiro reúne empresas de material de construção civil de três regiões do estado de São Paulo e fortalece os negócios dos grupos

envolve 39 empresas das regiões de Sorocaba, Suzano e Mogi das Cruzes. Em pouco tempo, os empreendedores do projeto já fizeram duas compras em conjunto, com economia de até 20%.

“A iniciativa é um piloto, e estamos aplicando uma metodologia desenvolvida pelo próprio

Sebrae-SP para a integração de redes”, explica Fábio Ignácio, analista do Sebrae-SP, que foi gestor do programa Central de Negócios por cinco anos e um dos idealizadores da integração das redes de material de construção. “Em vários países, como Itália e Espanha, programas desse tipo são montados com sucesso a partir de centrais de negócios, para que pequenas redes se organizem e busquem objetivos comuns, como melhorar o poder de compra das empresas e aperfeiçoar os processos de venda, marketing e logística”, acrescenta Ignácio.

vidade

Maria Luiza Barcellos Montes, coordenadora da Central de Negócios, destaca que, para entender o processo de integração, é preciso conhecer a ideia básica do programa: “A Central de Negócios, com metodologia do Sebrae, se baseia em consultorias que orientam grupos de empresários de um mesmo segmento a trabalhar de forma associativa, estruturando ações conjuntas. O trabalho dura aproximadamente um ano e tem 19 módulos, aplicados em encontros quinzenais, nos quais os empresários têm a oportunidade de rever práticas de cooperativismo e associativismo em reuniões periódicas e em atividades práticas”.

Iniciada em novembro do ano passado, a ação de integração envolve a Construmix, de

Fabio Ignácio, analista do Sebrae-SP, e Maria Luiza Montes, coordenadora da Central de Negócios: modelo que faz sucesso em outros países se baseia no associativismo e nas necessidades comuns das empresas do grupo



Fotos Andrei Bonamini/Luz

Sorocaba, e a Suzanconstru e a Construalto, de Mogi das Cruzes, todas com mais de cinco anos de existência. Recentemente aderiu ao grupo a rede Construcasa, de Ferraz de Vasconcelos.

José Galba de Aquino, consultor da Central de Negócios e credenciado para conduzir os trabalhos de orientação na associação entre as redes, conta que, mesmo em municípios diferentes, existe um grande potencial de união entre os grupos, o que permite ampliar a lucratividade

e a profissionalização das empresas. “As redes têm objetivos semelhantes e fornecedores em comum”, ressalta.

A gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP no Alto Tietê, Ana Maria Magni Coelho, lembra que no início foram convidados outros grupos, mas apenas estes efetivamente se interessaram em estimular a ação da rede em prol da redução de custos operacionais e do aumento da competitividade. “A Construredes nasceu depois de sete meses de encontros periódicos entre as três redes e, além da melhoria em questões como layout e gestão, já vem gerando ações para compras conjuntas e negociação com fornecedores e instituições financeiras para crédito direto nas lojas. Realizaremos em outubro o primeiro encontro de relacionamento, em que a Construredes será apresentada formalmente aos fornecedores potenciais”, explica.

Objetivos alinhados – Carlos Alberto de Freitas, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Sorocaba, destaca que a ideia não é apenas encontrar



Carlos Alberto de Freitas, gerente do Sebrae-SP em Sorocaba, e sua equipe: o importante é alinhar as empresas em objetivos comuns

Epitácio Pessoa/Luz

“As empresas são orientadas para construir competências que permitam que todas trabalhem no espírito do associativismo”

José Galba de Aquino, consultor da Central de Negócios

formas de compra conjunta, mas também promover ações de marketing e propaganda massiva que dificilmente podem ser realizadas individualmente. “O importante é reunir as empresas, para que alinhem os objetivos e, a partir daí, ganhem musculatura para competir melhor no mercado”, afirma Freitas.

O consultor José Galba de Aquino acrescenta que é como se cada rede fosse uma pequena central de negócios: “As empresas vão se integrando e se ligando a uma rede mais ampla, tanto para conseguir maior volume de compras, o que facilita a negociação em melhores condições com os fornecedores, como para participar de ações diferenciadas de marketing e de programas de capacitação, de recursos humanos e de atendimento aos clientes”.

Galba diz que não se trata, portanto, de uma simples busca de poder de compra: “As empresas são orientadas para construir competências que permitam que todas trabalhem no espírito do associativismo, o que exige mudança de visão e de comportamento”. O consultor

lembra que, em junho último, os integrantes dos três grupos de lojas elaboraram um código de ética e, até o fim do ano, devem formalizar um estatuto próprio, com regras a ser seguidas por todos os participantes.

Respeito e força – No dia-a-dia dos negócios, os avanços são notáveis. A partir de uma parceria entre o Sincomércio e o ER Alto Tietê, a Construalto foi criada há sete anos em Mogi das Cruzes, região do Alto Tietê, e participa, desde dezembro de 2008, das atividades e reuniões do grupo Construredes, que acontecem duas vezes por mês. Claudemir Aparecido Amâncio, proprietário da Casa Ferraz e um



Andrei Bonamin/Luz

José Galba de Aquino, consultor das redes: empresas vão se integrando como se fossem uma pequena central de negócios

dos representantes da Construalto, conta que, já em maio, na primeira compra feita em conjunto com as outras redes, as 16 empresas do grupo conseguiram uma redução de custos entre 10% e 15%. “Tivemos uma boa economia logo nesse primeiro momento. E o mais importante é que estamos alinhando novas formas de abordar os fornecedores e novos padrões de negociação. Ganhamos mais força e respeito para negociar”, afirma o empresário.

Citando como exemplo a cotação para compra de lâmpadas, Amâncio explica que as empresas buscaram um ponto comum que seja interessante para a maioria. “Esse alinhamento nos ajuda a ter uma visão mais ampla do próprio mercado, a escolher entre os fornecedores comuns e, se for preciso, buscar novos atacadistas ou fabricantes



Requiel Marques/Luz

Ana Maria Magni Coelho, gerente do ER do Alto Tietê: Construredes é fruto de sete meses de encontros periódicos entre os integrantes das três redes

que possam nos atender de acordo com nossos padrões”, explica. “A distância geográfica entre as lojas não atrapalha a negociação. Se para um determinado fornecedor a logística é mais fácil para atender o cliente de Suzano, por exemplo, em Sorocaba ele pode oferecer condições semelhantes, pois lá eles têm um centro de distribuição, assim como nós estamos estruturando o nosso, e isso facilita a entrega. Cada negociação

tem de ser planejada de forma a beneficiar ao máximo os integrantes da rede”, destaca.

O empresário lembra que uma loja de material de construção como a dele, com 17 funcionários, comercializa mais de 8 mil itens, de muitos fornecedores. No âmbito da Construredes, a negociação por enquanto está alinhada com 20 de um total de mais de 150 fornecedores comuns. “Aos poucos, avançaremos nessa estratégia. Interessa a eles vender em maior volume e conquistar fidelidade nas compras do grupo. Para nós, a meta é negociar melhores preços e condições mais favoráveis de prazo de entrega e de pagamento.”



João, Jefferson e Everson Espigares, sócios da Espigares Material de Construção e integrantes da rede Construmix: em grupo, nasce uma nova visão empresarial

Visão ampliada – Para Jefferson Espigares, sócio da Espigares Material de Construção e um dos representantes da Construmix, de Sorocaba, um dos aspectos mais importantes na união dos grupos é a constante troca de informação. “O trabalho em associação com outras lojas do ramo, com o apoio do Sebrae-SP, amplia muito nosso campo de visão. Ficou mais fácil conseguir coisas que, se eu estivesse sozinho, seriam complicadas, como negociar linhas de crédito para o consumidor. Estamos tendo orientação para buscar financiamento da Caixa Econômica Federal. Também fechamos convênio para financiar


“Estamos alinhando novas formas de abordar os fornecedores e novos padrões de negociação. Ganhamos mais força e respeito para negociar”

Claudemir Aparecido Amâncio, da Construalto

as compras dos clientes em até 15 meses”, destaca. Fundada há dez anos, a Construmix tem dez participantes. “Nem todos os empresários se adaptam ao associativismo. É preciso que as pessoas estejam dispostas a participar e a mudar comportamentos e que exista afinidade nos grupos”, avalia Espigares.

Também com dez associadas e criada há seis anos, a Suzanconstru reúne lojas de Suzano, Itaquera e Poá. O ex-metalúrgico

Edson Dantas Santana, um dos representantes da rede e dono da D.A.Z. Materiais Elétricos, acredita que, se não tivesse se associado à rede, provavelmente não estaria mais no mercado. “Sofremos com a concorrência, sobretudo das grandes redes, e é importante ter bom conhecimento dos fornecedores”, destaca.

A Construcasa, de Ferraz de Vasconcelos, está a caminho de se tornar a quarta integrante da Construredes. Um dos membros do grupo, Denílson José da Costa, explica que desde 2003 conta com a consultoria e o apoio do Sebrae-SP: “Oito empresas participam da rede, e cerca de 30% de nossas compras são feitas em grupo. Entrando na Construredes, essa parcela será ampliada. O associativismo é o caminho para as empresas menores, mas é preciso comprometimento de quem participa”. 

Por Sandra Motta
Colaborou: Eliane Santos



À esquerda, grupo gestor do polo gastronômico de Mogi Mirim reunido na Bertin; acima, Edson Targa, representante da empresa, assina o convênio na Associação Comercial do município: parcerias fortes consolidam o polo e abrem novos caminhos de expansão

Fotos: Pablo de Souza/Luz

Mesa farta

Consagrado na Europa como indutor do desenvolvimento regional, o turismo gastronômico ainda dá os primeiros passos no Brasil. Mas já surgem experiências promissoras por aqui. Em Mogi Mirim, a 160 km da capital paulista, o polo gastronômico começou a ser organizado há pouco mais de dois anos e conta com parceiros importantes – prefeitura, Associação Comercial, Sindicato do Comércio Varejista, Conselho de Turismo, Renovias, Nestlé e Sebrae-SP.

Em julho, recebeu o apoio do Grupo Bertin, um dos maiores produtores e exportadores de produtos de origem animal da América Latina, que está investindo R\$ 10 mil no projeto. “Além do aporte financeiro,

Nestlé, Bertin, Sebrae-SP e outros parceiros se unem em projeto destinado a consolidar o polo gastronômico regional de Mogi Mirim

nossa proposta para o polo é oferecer cursos para que bares, restaurantes e rotisseries possam otimizar o tempo na cozinha”, diz Edson Targa, gerente de fast-food da Bertin.

Para Débora Cabral, consultora de gastronomia da Nestlé Professional, as mudanças de comportamento de consumo estão levando as grandes empre-

sas a se aproximar do segmento de hotéis, restaurantes e cafés. Mais de 70 profissionais de Mogi Mirim já foram treinados na cozinha industrial da Nestlé. “Com os cursos, essas empresas podem criar cardápios mais interessantes e adequados”, afirma Débora

Outro parceiro é a Renovias, concessionária de rodovias na região de Campinas. A empresa distribuiu mapas de bolso e divulgou reportagens em suas principais revistas, entregues a cerca de 100 mil motoristas. “Nosso objetivo é atrair mais usuários, e o polo gastronômico será um importante canal para isso”, diz Roberto Martins, gerente de comunicação da Renovias.

Capacitação – O projeto do polo teve início com a capacitação de 21 empresas em cursos e consultorias do Sebrae-SP e do Senac. Empresários e funcioná-

rios participaram do Programa Alimentos Seguros (PAS) e de vários cursos. “Ajudamos a construir as parcerias e a sensibilizar os empresários”, informa Carlos Eduardo Brandino, gestor do projeto no Sebrae-SP.

Hoje, 15 empresas participam do desenvolvimento de uma Central de Negócios, com foco em divulgação e em compras conjuntas. O próximo passo ocorrerá em setembro, com o lançamento do site do polo.

Há 50 anos na região, o Grupo Santa Cruz já sentiu as transformações que o polo gastronômico vem trazendo ao município. Marcos Antonio Guarnieri, representante da empresa, afirma: A postura de nossos funcionários mudou muito, para melhor”. A Santa Cruz foi aberta para preparar jantares de casamento. Hoje,

Marcos Antonio Guarnieri, diretor-executivo do Grupo Santa Cruz (abaixo), e Celso Sergio de Souza, do restaurante RVM: empreendimentos já contabilizam resultados



Foto: Pablo de Souza/Luz



Cecília de Carvalho (à direita), com a sócia Patrícia: “Mudamos muito depois que entramos no polo. Agora queremos ser reconhecidas por produzir a melhor massa de Mogi Mirim”

com 80 funcionários, possui um restaurante e um bufê. “Em uma de nossas festas, apareceu uma equipe da Vigilância Sanitária, que ficou impressionada com nosso preparo, que é resultado da participação no projeto”, conta Guarnieri.

Celso Sergio de Souza, gerente do restaurante RVM, lembra que pediu para ser incluído no polo, e agora os funcionários estão



sendo capacitados no PAS. “Fiz várias modificações e percebi que a equipe está muito mais motivada”, afirma.

Cecília Faria de Carvalho, proprietária das Massas Cecília, faz questão de expor na parede do estabelecimento o selo que identifica a participação no projeto. Ela começou a trabalhar em sua própria casa e, há seis anos, montou a rotisseria. Com a nora, Patrícia de Carvalho, Cecília produz mais de 900 quilos de massa por semana. “Mudamos muito depois que entramos no polo, em todos os sentidos”, explica Patrícia. Ela diz que também está mais segura depois dos cursos de que participou: “Aos 61 anos, estou iniciando uma nova fase na vida: entrei em um polo gastronômico, terei uma página na internet e criei uma indústria alimentícia. O próximo passo é ser reconhecida por produzir a melhor massa de Mogi Mirim”, afirma. ◆

Por Beth Matias
Colaborou: Eliane Santos

PRÊMIO PREFEITO EMPREENDEDOR



Administração nota 10

Sexta edição terá como destaque a aplicação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas nos municípios



O Sebrae dá a largada para mais uma edição do Prêmio Prefeito Empreendedor, a sexta em caráter nacional. A nova etapa foi lançada em julho pelo presidente do Sebrae, Paulo Okamoto, durante a Marcha dos Prefeitos, em Brasília. A tônica recai sobre a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, e será premiada como Destaque Temático a melhor política municipal para tornar reais os benefícios dessa legislação. Em São Paulo, prefeitos dos 645 municípios estão recebendo, desde o início

de agosto, a carta-convite com informações detalhadas para a inscrição de seus projetos, entre 1º de setembro e 31 de outubro.

Instituído como reconhecimento aos administradores que acreditam que o desenvolvimento sustentável tem seus alicerces no empreendedorismo, o prêmio é dirigido aos prefeitos que contribuem para estimular os negócios de pequeno porte por meio da implantação de políticas públicas consistentes e de um ambiente capaz de incentivar a geração de trabalho e renda.

Uma das mudanças é que a edição nacional passa a contemplar onze, e não apenas dez vencedores. Além da categoria Melhor Projeto Estadual, o prêmio traz seis destaques temáticos, em lugar dos cinco habituais. A novidade é o destaque para a Lei Geral, que será a grande marca da edição 2009/2010.

Outros destaques temáticos constituem as categorias Educação Empreendedora e Inovação; Formalização de Empreendimentos; Desburocratização; e Compras Governamentais,

iniciativa que aponta a melhor política municipal de aquisição de mercadorias e serviços de micro e pequenas empresas. Como reconhecimento às especificidades locais e regionais, a edição deste ano também confere destaque para médios e grandes municípios, com a perspectiva de valorizar a melhor política empreendedora em cidades com mais de 150 mil habitantes.

Exemplo inspirador – No biênio 2007-2008, Eduardo Cury, de São José dos Campos, foi o primeiro colocado na edição paulista. A cidade coleciona exemplos de incentivo ao micro e pequeno negócio e regulamentou, ainda em 2007, a Lei Geral Municipal. Antes, em 2005, investiu na desoneração tributária e instituiu o alvará instantâneo. Também aprovou em audiências públicas o Plano Diretor para o Desenvolvimento Integrado, com ênfase nos pequenos negócios.

À esquerda, cerimônia de entrega do prêmio aos prefeitos paulistas em 2008; Eduardo Cury (à direita), de São José dos Campos, foi o primeiro colocado

Em 1998, foi criado o Banco do Empreendedor Joseense. “Levantamos aqui no município a bandeira do empreendedorismo, quando o assunto ainda era visto com ceticismo e nem se destacava como um tema presente na agenda nacional”, lembra Cury. A premiação, ele afirma, virou definitivamente essa página. “O Prêmio Prefeito Empreendedor foi uma grata surpresa, e a repercussão surpreendeu ainda mais, demonstrando a enorme credibilidade alcançada pela iniciativa do Sebrae. Hoje, todos aqui sabem que a cidade foi reconhecida por sua vocação



empreendedora. A autoestima da população cresceu, o que facilitou a implantação de outros projetos. Agora, vamos concorrer a mais uma edição do prêmio, com responsabilidade redobrada”, diz Cury.

Formalização – O trabalho desen-

volvido em Osasco, na Grande São Paulo, rendeu ao prefeito Emidio Pereira de Souza o destaque “Formalização de Empresas”. Com um conjunto de ações conjugadas, ele investiu em medidas e reformas capazes de garantir a legalização, o desenvolvimento e a sustentabilidade das MPes no município. É o caso do programa Osasco Legal, que tornou mais ágil o processo de abertura de negócios, e do código tributário, que beneficiou quase 14 mil empresas e praticamente dobrou a arrecadação da cidade entre 2004 e 2007. Empresários que estavam na informalidade aproveitaram para se regularizar; outros que tinham deixado a cidade regressaram, estimulados pela redução da alíquota do ISS de 81 categorias.

Saiba mais

Informações detalhadas a respeito do prêmio estão disponíveis no site www.prefeitoempreendedor.sebrae.com.br

Por Valéria Hartt
Colaborou: Alice Castanheira

Credibilidade em alta

Na edição inaugural do prêmio, em 2001-2002, apenas 50 prefeituras paulistas aderiram à iniciativa do Sebrae-SP e se inscreveram para demonstrar suas políticas de incentivo às micro e pequenas empresas. Na última edição (2007-2008), o número de inscrições avançou de forma significativa: 206 prefeituras paulistas e subprefeituras da capital apresentaram projetos que surpreenderam pela qualidade técnica e gerencial.

A credibilidade que o prêmio conquistou também se manifesta na constatação de que 50% dos municípios paulistas já tiveram participação em pelo menos uma edição – exatamente 323, ou metade mais um – e os chefes do Executivo de 175 municípios já receberam o Selo Sebrae Prefeito Empreendedor.



Capa do livro lançado em 2008 para divulgar as ações dos prefeitos paulistas que mais se destacaram

Toda atenção à capital

Programa do Sebrae-SP prevê a instalação de 17 pontos de atendimento e de dois novos Escritórios Regionais, no Centro e na Zona Leste, até março de 2010



Luiz Prado/Luz

Dois Escritórios Regionais e 17 pontos de atendimento: essas são as principais novidades do plano de expansão do Sebrae-SP na capital paulista até março de 2010. Paulo Tebaldi, gerente de Expansão da Rede, explica: “Trata-se de um grande desafio, motivado pelas informações econômicas da capital, pelo imenso potencial da cidade e por vários estudos que registram o crescimento da demanda localizada de nossos serviços. A partir daí, contextualizamos as necessidades e elaboramos um

A pujança de São Paulo

Os indicadores justificam o programa de expansão da rede do Sebrae-SP na capital paulista, que hoje:

- possui 11 milhões de habitantes
- é a 14ª cidade mais globalizada do planeta
- é a 19ª cidade mais rica do mundo
- concentra quase um terço de toda a população do estado
- representa 36% do PIB estadual
- tem 26% de todo o comércio paulista
- abriga 31% de todas as empresas do setor de serviços
- reúne 29% de toda a atividade industrial do estado

plano de ampliação da presença do Sebrae-SP onde ela se faz mais necessária”.

Um Escritório Regional (ER) é uma extensão do Sebrae-SP e reúne todos os produtos, serviços, programas e projetos oferecidos

pela entidade. O estado de São Paulo conta, hoje, com 29 ERs – quatro na capital, cinco na Região Metropolitana e 20 no interior –, estrategicamente localizados e preparados para atender e apoiar o maior número possível de empresários e candidatos a empreendedor. A capital, contudo, adquiriu tanta

importância econômica no país, pelos mais diferentes indicadores, que motivou o arrojado plano de expansão.

Um dos ERs será instalado no centro da cidade, no eixo compreendido entre as estações Pa-

raíso e Sé do metrô, e o outro na Zona Leste, que tem população maior do que muitas capitais. Segundo Nilton de Castro Barbosa, gerente de Operações na Capital, transitam diariamente na região central cerca de 500 mil pessoas, em um movimento pendular de gente que mora em outros bairros e está ali para fazer negócios e compras ou resolver problemas. “Queremos posicionar nossos ERs nos lugares em que há mais concentração de empresas, e identificamos essa oportunidade também na Zona Leste, onde já temos um ER, no Tatuapé, mas a área é tão grande que tem espaço para outro, provavelmente em Itaqueira”, adianta Nilton Barbosa.

Até dezembro – A localização exata dos dois ERs ainda não está definida, mas uma coisa é certa: até dezembro ambos estarão funcionando. Ao mesmo tempo, desenvolve-se o projeto de instalação de 17 pontos de atendimento na capital, um modelo inédito de apoio aos empreendedores. “Além dos ERs, o Sebrae-SP mantém 101 Postos de Atendimento ao Empreendedor (PAEs), que são os braços da entidade no interior, mantidos por meio de convênio com as prefeituras e outros parcei-

Paulo Tebaldi, gerente de Expansão da Rede: Grajaú receberá o primeiro posto de atendimento



“Cada região de São Paulo tem uma vocação de negócios, e queremos posicionar nossos escritórios nos lugares em que há mais concentração de empresas”

Nilton Barbosa, gerente de Operações

ros. Agora, estamos criando um novo modelo, de pontos de atendimento, inteiramente mantido pelo Sebrae-SP, sem parcerias”, explica Paulo Tebaldi.

O gerente de Expansão da Rede informa que o primeiro ponto deverá ser instalado no bairro de Grajaú, na Zona Sul, que será o piloto para o planejamento das outras 16 unidades. “Essa iniciativa vem sendo avaliada pelo Sistema Sebrae, em âmbito nacional, e se vencermos os obstáculos o modelo se multiplicará facilmente para outros estados”, prevê Tebaldi. Ele explica que os 17 pontos de atendimento deverão ser implantados até março de 2010, como primeira etapa de um programa que poderá se estender a outras regiões de São Paulo.


“Nossa meta é atender presencialmente os 645 municípios paulistas, e para isso precisamos nos basear num mapeamento objetivo, de acordo



Nilton de Castro Barbosa, gerente de Operações na capital: de acordo com a demanda

com o potencial de cada região”, analisa Tebaldi. “Hoje já sabemos que há pelo menos 48 municípios com potencial para receber uma unidade do Sebrae-SP, e te-

mos uma estratégia para atender essa demanda, num projeto para os próximos quatro anos”.

Nilton Barbosa salienta que o programa de expansão também envolve mudanças no foco do atendimento: “Cada região de São Paulo tem uma vocação de negócios, e, dependendo das características, enfatizamos um atendimento que fortalece a competitividade, quando predominam empresas consolidadas. Em outros casos, concentramos o olhar na cultura empreendedora, onde há um número maior de pessoas que querem abrir empresas e precisam de apoio para começar. Estamos diversificando nossa atuação de acordo com a necessidade de cada área”. 

Por Ricardo Marques da Silva
Colaborou: Beatriz Vieira

CAPITAL

Leste

Gerente: Joaquim Batista Xavier Filho
Rua Monte Serrat, 427 – Tatuapé
CEP 03312-000
Tel./fax (11) 2225-2177

Norte

Gerente: Luis Rógerio
Rua Dr. Olavo Egídio, 690 – Santana
CEP 02037-001
Tel. (11) 2976-2988
Fax (11) 2950-7992

Oeste

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

Sul

Gerente: Ana Carolina de Oliveira
Av. Adolfo Pinheiro, 712
Santo Amaro – CEP 04734-001
Tel./fax (11) 5522-0500

REGIÃO METROPOLITANA

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

Baixada Santista

Gerente: Paulo Sergio Brito
Franzosi
Av. Ana Costa, 418 – Gonzaga
CEP 11060-002
Tel. (13) 3289-5818 – Santos

Grande ABC

Gerente: Josephina Irene Cardelli
Rua Cel. Fernando Prestes, 47
Centro – CEP 09020-110
Tel. (11) 4990-1911 – Santo André

Guarulhos

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

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

Barretos

Gerente: Evandro Morales Saturi
Rua Quatorze, 735 – Centro
CEP 14780-040
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: Milton Aparecido
Debiasi (*interino*)
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
Av. Dr. Ismael Alonso y Alonso, 789,
Centro – CEP 14400-770 – 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: Antonio Monteiro Moraes
Junior (*interino*)
Rua dos Expedicionários, 651
Centro – CEP 19900-041
Tel./fax (14) 3326-4413

Piracicaba

Gerente: Antonio Carlos de
Aguar 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 (18) 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
Av. General Carneiro, 919 – Centro
CEP 18043-003
Tel. (15) 3224-4342
Fax (15) 3224-4435

Sudeste Paulista

Gerente: Antonio Carlos de Aguiar
Ribeiro (*interino*)
Av. Andrade Neves, 1.811 Jardim
Chapadão – CEP 13070-000
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: Marcos 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

Altinópolis – Rua Barão do Rio Branco, 238
Centro – Tel. (16) 3665-0500, ramal 218

Apiai (Barra do Chapéu, Itaoca, Itapirapua 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
CEP 19804-040 – Tel. (18) 3302-4406

Avaré – Rua Rio de Janeiro, 1.622 – Centro
CEP 18701-200 – Tel. (14) 3711-1364/1366

Birigui – Rua Santos Dumont, 223 – Centro
Tel. (18) 3641-5053

Bom Jesus dos Perdões – Rua João Franco de Camargo, 495 – Centro – CEP 12955-000
Tel. (11) 4012-7950

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

Bragança Paulista – Av. Antonio Pires Pimentel, 653 – Centro – Tel. (11) 4481-9108

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

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 – Centro – Tel. (13) 3372-2525

Descalvado – Rua Madre Cecília, 397 – Jardim
Belém – Tels. (19) 3594-1109 e 3594-1100

Diadema – Rua Turmalinas, 108 – Jardim
Donini – Tels. (11) 4053-5400 e 4990-1911

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
CEP 17400-000 – Tel. (14) 3406-2488

Guaíra – Rua Oito, 500 – Centro
Tel. (17) 3332-5138

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
Tel. (16) 3342-7194

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

Ilhabela – Praça Vereador José Leite dos
Passos, 14 – Bela Velha – CEP 11630-000
Tels. (12) 3895-7220/7248/7259

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

Indaiatuba – Av. Eng. Fábio Roberto Barnabé,
2.800 – Jd. Esplanada II – CEP 13331-900
Tel. (19) 3834-9272

Itapeperica da Serra – Rua Treze de Maio, 100
Centro – Tel. (11) 4668-2455

Itapetininga – Rua Campos Sales, 230 – Centro
Tel. (15) 3272-9218

Itápolis – Av. Pres. Valentim Gentil, 355
Centro – Tel. (16) 3262

Itaquaquecetuba – Rua Valinhos, 52 – Monte
Belo – Tels. (11) 4642-2121/7307

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

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/nº – Vila
Serra
CEP 14870-200 – 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 – Centro
Tel. (19) 3573-7100

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 – CEP 17290-000
Tel. (14) 3298-2264

Mairiporã – Av. Tabelaio Passarela, 348 – Centro
Tel./fax (11) 4419-5790

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) 3253-3434

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

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

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

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

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

Oswaldo Cruz – Av. Presidente Roosevelt, 220
– CEP 17700-000 – Centro
Tel. (18) 3528-0880

Palmares Paulista – Rua XV de Novembro, 385
– Centro – Tel. (17) 3587-1176

Paraguaçu Paulista – Rua Sete de Setembro,
771 – CEP 19700-000 – 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
Tel. (19) 3852-4736

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

Peruibe – Rua Riachuelo, 40 – Estação
CEP 11750-000 – Tel. (13) 3453-5610

Piedade – Praça da Bandeira, 81
Tel. (15) 3244-3071

Pindamonhangaba – Rua Albuquerque Lins,
138 – Centro
Tel. (12) 3642-9744

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) 3562-1541

Pompeia – Av. Expedicionário de
Pompeia, 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) 3281-1710/6677

Queluz – Rua Prudente de Moraes, 158
Centro – Tel. (12) 3147-1751

Rancharia – Av. Dom Pedro II, 484 – Centro
Tel. (18) 3265-3133

Ribeirão Preto – Av. Dom Pedro I, 642 – Ipiranga
CEP 14055-630
Tel. (16) 3514-9667

Rio Claro – Rua Três, 1.428 – Centro
Tel. (19) 3526-5058

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 Camarinho, 316 – Centro
Tel. (14) 3332-5909

Santa Fé do Sul – Av. Grandes Lagos, 141
Distrito Industrial II – Tel. (17) 3631-6145

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

Santa Rosa de Viterbo – Praça Antônio de
Souza Figueira, s/nº – Centro
Tel. (16) 3954-8866

São Caetano do Sul – Rua Major Carlos Del
Prete, 651 – Centro – Setor
Secretaria de Desenvolvimento Econômico
CEP 09530-000
Tel. (11) 4227-7663

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

São Roque – Rua Rui Barbosa, 693 – Centro
Tel. (11) 4784-1383

São Sebastião da Gramma – Praça Pedro Capelo,
100 – Jardim São Domingos – CEP 13790-000
Tel. (19) 3646-9700

Sertãozinho – Av. Marg. João Olésio Marques,
3.563 – Centro Empresarial Zanini – 3ª andar
e Av. Alfonso Trigo, 1.588
Jardim 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

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

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

Taquarituba – Av. Cel. João Quintino, 68
Centro – Tel. (14) 3761-2603

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

Tatui – Rua Quinze 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



6ª Edição do Prêmio **Prefeito Empreendedor** 2009/2010

Mostre as realizações em seu município.

Inscrições: 01/09/2009 a 31/10/2009

Mais informações:

www.prefeitoempreendedor.sebrae.com.br

0800 570 0800



SEBRAE
SP

