

Conexão

ANO IV – Nº 22 – OUTUBRO/NOVEMBRO 2009

SEBRAE
SP

Empresários que participam do Arranjo Produtivo Local de Calçados Infantis de Birigui: juntos, eles chegam bem mais longe



APLs paulistas consolidam modelo de empreendedorismo solidário e ingressam em uma nova etapa

A estratégia da união



A BUSCA PELO **SUCESSO** E A **REALIZAÇÃO** DE SONHOS

Esses são os objetivos que todo empreendedor quer e deve trilhar, vencendo obstáculos e dificuldades de maneira perseverante, criativa e inovadora.

E o SEBRAE-SP está ao lado de cada empreendedor, ajudando-o a se preparar para conquistar seus ideais, com ações que orientem para uma gestão empresarial mais eficiente e competitiva no mercado.

Empreendedor, comemore o seu mês participando da programação que preparamos especialmente para você!

Mais informações: **0800 570 0800 / www.sebraesp.com.br**

A união faz a força


Quando pequenas e microempresas de uma mesma cadeia produtiva se reúnem em um grupo articulado, ganham uma força que nunca teriam isoladamente. Podem, por exemplo, compartilhar a execução de uma grande encomenda que uma empresa, sozinha, não teria condições de atender. Podem comprar e usar equipamentos que sairiam mais caro ou ficariam ociosos se fossem de uso exclusivo de uma só empresa, o que também vale para a contratação de serviços como treinamento ou assistência técnica. Podem, também, obter sintonia e qualidade em todo o processo produtivo, desde o fornecimento da matéria-prima até o transporte e a comercialização do produto.

Com essas características, e precisamente para obter essa sinergia – que facilita ainda a interação com governos, órgãos públicos e instituições de crédito, de ensino e de pesquisa –, o Sebrae instituiu o Arranjo Produtivo Local (APL), programa que há um ano obteve, no estado de São Paulo, uma linha de financiamento do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

O contrato assinado prevê o empréstimo de US\$ 10 milhões ao governo do estado de São Paulo e uma contrapartida do Sebrae-SP no mesmo valor, mas na forma de apoio em gestão, qualificação, mercado, design e outros setores, no âmbito dos

APLs. Ao governo estadual competem ações horizontais de infraestrutura, de investimento em obras físicas, de acordo com a demanda específica de cada local.

Para que se tenha ideia da importância do APL para a economia regional, basta citar um dos mais maduros e consolidados, que congrega a indústria de calçados infantis de Birigui, no extremo oeste do estado. Hoje, as cerca de 200 indústrias de calçados da cidade respondem por aproximadamente 20 mil empregos, o que equivale a quase 20% do total da população do município, de cerca de 110 mil habitantes. O APL de Birigui é um dos 15 contemplados diretamente com o financiamento disponibilizado pelo BID, dentro de um plano de melhoria da competitividade visando não apenas ao mercado nacional, mas também ao internacional. Para isso, os recursos serão aplicados em laboratórios de qualidade, metrologia, pesquisa, desenvolvimento de produtos, formação de mão de obra e em outros projetos comuns, a ser compartilhados pelas empresas integrantes de cada APL.

Nas páginas que seguem, trazemos alguns exemplos dessa receita de associativismo que gera não apenas lucro, mas também solidariedade, como no caso dos parceiros que socorreram com máquinas e equipamentos um colega do ramo, que teve as instalações de sua empresa atingidas por um incêndio. 



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

Cerca de 200 indústrias de calçados de Birigui respondem por aproximadamente 20 mil empregos, quase 20% do total da população do município, de cerca de 110 mil habitantes

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: Carlos Cavalcanti Filho
Editor-executivo: Ricardo Marques da Silva
Editor de arte: Renato Yakabe
Editora de fotografia: Luludi
Reportagem: Beth Matias, Natalia Viana e Sandra Motta
Fotografia: Agência Luz (Andrei Bonamin, Joyce Cury, Luiz Carlos Leite,
Luludi, Mario Miranda, Milton Mansilha, Pablo de Sousa e Patrícia Cruz)

Produção: Raeliza Fernandes
Revisão: Felice Morabito
Periodicidade: bimestral
Impressão: Gráfica Arvato
Tiragem: 20 mil exemplares

Cartas para: Comunicação Social – Rua Verqueiro, 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



Patrícia Cruz/Luz

**18 Uma nova era
para os APLs**
Convênio com o BID dará
impulso à competitividade



Patrícia Cruz/Luz



Patrícia Cruz/Luz

5 Mensagem da Diretoria
No Mês do Empreendedor,
houve muito a comemorar

6 Notas
Conheça os vencedores
do Desafio Sebrae 2009

9 Educação para o futuro
Lins mostra o potencial do
ensino de Empreendedorismo

12 Os eventos de outubro
Dia da Pequena Empresa e 37º
aniversário do Sebrae foram
celebrados em grande estilo
em todas as regiões paulistas

14 Os novos empreendedores
O pedreiro Genésio Correia foi
o primeiro trabalhador
a se registrar como MEI no
estado de São Paulo

16 Entrevista
Senador Adelmir Santana
afirma que o MEI vai
revolucionar o país

25 Costurando Qualidade
Projeto qualifica mão de obra
e aumenta a competitividade
das facções que atuam
na região de Ourinhos

28 Agricultura high-tech
Agricultores do Alto Tietê
incorporam tecnologia às
pequenas propriedades

32 Ensino a distância
Novo programa do Sebrae-SP
oferece qualificação on-line
a candidatos a empresário

Orgulho de ser empreendedor

No início de outubro, mês que o Sistema Sebrae dedica à comemoração do empreendedorismo, recebemos ótimas notícias por todos os cantos do estado em que estivemos para prestigiar as atividades que promovemos em prol dos pequenos negócios.

Durante os Encontros Regionais do MEI, eventos que realizamos em parceria com diversas entidades para divulgação da figura jurídica do Microempreendedor Individual, deparamos com histórias como a do pintor Benedito Marciano, de Presidente Bernardes, no oeste paulista. Durante 19 anos, ele trabalhou informalmente, com os dois filhos, em serviços de pintura. Ao saber da nova figura jurídica, Marciano decidiu se formalizar como MEI, com o objetivo de aumentar a clientela no segmento de pintura e decoração. Hoje “com muito orgulho de ser empresário”, faz questão de exibir o documento de formalização da sua empresa – a Pinturas BMG – com o número do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).


Assim como essa, outras histórias comoventes nos chegaram de Bauru, Campinas, Santos, São José dos Campos, Sorocaba. Exemplos que nos mostram que estamos no caminho certo ao apoiar incondicionalmente o Microempreendedor Individual, instrumento fundamental para dar plena cidadania empresarial aos milhões de empreendedores que produzem, geram renda, empregam, mas que ainda não existiam juridicamente.

Outra boa nova foi a adesão de muitos municípios no rol das cidades que decidiram adotar a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas como arcabouço legal de apoio aos pequenos negócios que movimentam a economia local. O apoio concedido na forma de tratamento diferenciado certamente vai gerar mais dinamismo nas comunidades e alavancar a criação de empresas, bem como a consolidação das já existentes.

Esse cenário, certamente mais favorável que o de uma década atrás, vai fazer a diferença para a próxima geração de empreendedores que estão se formando hoje nas escolas paulistas. Isso mesmo: empreender também se aprende na sala de aula. E foi para esses futuros empresários que reformulamos o programa Educação Empreendedora, que engloba o Jovens Empreendedores – Primeiros Passos,

destinado ao ensino fundamental, o Jovens Empreendedores, para os alunos do ensino técnico e médio, e o Sebrae no Campus, que adiciona a disciplina de Empreendedorismo ao currículo das universidades.

As prefeituras paulistas ceitaram nosso convite e decidiram nos seguir na missão de disseminar a educação empreendedora para crianças e jovens estudantes. Temos a certeza de que muitas outras adotarão esse caminho, para viabilizar alternativas para a geração de trabalho em suas comunidades.

Temos muitas e boas razões para comemorar o Mês do Empreendedor. Queremos aproveitar a oportunidade e agradecer a todos – lideranças públicas e empresariais, formadores de opinião, sociedade civil organizada – os que investiram, investem e vão continuar investindo no fortalecimento do ambiente empreendedor como alternativa para promover o desenvolvimento local. 

Empreender também se aprende na sala de aula. E foi para esses futuros empresários que reformulamos o programa Educação Empreendedora

NOTAS

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

DESAFIO SEBRAE 2009 Os vencedores estaduais

As equipes Conosco Não Há Enroscos, da Unesp de Botucatu, e The Mentos, da Unesp de Ilha Solteira, venceram a etapa paulista da edição 2009 do Desafio Sebrae, jogo virtual que estimula o conhecimento empreendedor entre universitários e permite que eles administrem uma empresa, que neste ano foi do setor de brinquedos artesanais. Em São Paulo, inscreveram-se mais de 18 mil universitários, em mais de 4 mil equipes. As duas primeiras colocadas disputarão a etapa nacional, em Brasília, de 13 a 17 de novembro. Representaram a equipe vencedora os estudantes Marianna Bartega Magalhães, Scharles Tressmann e Mariana Nars. O grupo



Fotos: Sebrae-SP

Claudio Quandt (à esq.), coordenador estadual do Desafio, e a equipe vencedora da etapa paulista, da Unesp de Botucatu

que ficou na segunda colocação foi representado por Paulo Roberto Takatuji, Leandro de Oliveira Rodrigues, Lucas Fernando Biazotti Bonan e Murilo Parra Cuerva. Não por acaso, a Unesp foi a primeira universidade paulista a implantar em seus cursos a disciplina Empreendedorismo, desenvolvida pelo Sebrae-SP.

Também no Twitter

Para ampliar o atendimento aos empresários, o Sebrae-SP estreou em outubro, no Twitter (www.twitter.com/sebraesp). Diariamente, uma equipe atualiza a página da instituição com posts, fotos, links e vídeos relacionados a empreen-

dedorismo. Os internautas recebem notícias de eventos, agenda de tributos e casos de sucesso e esclarecem dúvidas sobre gestão. Consultores em marketing, tributos, legislação, finanças e outros temas assessoram a elaboração do conteúdo disponível no Twitter.



O superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, e o secretário Guilherme Afif Domingos, na cerimônia de assinatura do convênio

Crédito e capacitação

O Sebrae-SP será parceiro na capacitação empreendedora dos agentes de crédito, membros do comitê de crédito e clientes do Banco do Povo Paulista. O convênio com o governo estadual foi firmado em 2 de setembro, quando o governador José Serra anunciou medidas de expansão do Banco do Povo, programa de microcrédito produtivo executado pela Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho. Além de redução da taxa de juros de 1% para 0,7% ao mês, o governador comunicou a ampliação do atendimento a 48 novos municípios e medidas de desburocratização na concessão de empréstimos. Em 11 anos de existência, o Banco do Povo já emprestou R\$ 580 milhões para as MPES paulistas.

Inaugurado o PAE de Araras

A cidade de Araras é a sede do mais novo Posto Sebrae de Atendimento ao Empreendedor (PAE) no estado de São Paulo. O posto, inaugurado em 11 de setembro, é resultado da parceria entre o Escritório Regional do Sebrae-SP no Centro Paulista e a Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Araras, a prefeitura do município e a Associação de Educação do Homem do Amanhã. O posto será mais um local em que os empreendedores da região podem, diariamente, obter apoio e orientação para o desenvolvimento de suas empresas.



Paulo Arruda, diretor do Sebrae-SP (à dir.), na inauguração do PAE



Workshops do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor

Para estimular a participação no Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor e esclarecer dúvidas, o Sebrae-SP promoveu em setembro e outubro uma série de 17 workshops em diversas regiões do estado. Participaram dos eventos prefeitos e representantes municipais interessados em conhecer melhor o prêmio, que tem como objetivo valorizar os chefes de administração municipal cujos projetos mostrem sua competência administrativa para promover

o desenvolvimento local por meio do apoio às micro e pequenas empresas locais.

A sexta edição do prêmio terá como destaque a regulamentação e prática da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. No estado de São Paulo, haverá ainda a premiação da prefeitura com a melhor política de formalização por meio da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI). Os três primeiros colocados da etapa estadual disputam a fase nacional.

Polo gastronômico

Com o lançamento de um site, os proprietários de bares, lanchonetes e restaurantes de Mogi Mirim deram mais um importante passo para transformar o município em uma referência gastronômica no estado e no país. O novo canal de comunicação divulga os serviços de 30 empresas do setor que participam do programa desenvolvido pelo Sebrae-SP e parceiros na

região. Durante o lançamento do site, no dia 29 de setembro, o representante da Village Marcas e Patentes, Fernando Baena, entregou ao presidente da Associação Comercial e Industrial de Mogi Mirim, Antonio Carlos de Oliveira, o registro da marca "Polo Gastronômico de Mogi Mirim" para ser gerenciado pela associação. O endereço do site é www.pologastronomico-mogimirim.com.br.





Frente Parlamentar Municipal

A fim de fortalecer o segmento das micro e pequenas empresas e incentivar a formalização na capital, a Câmara Municipal de São Paulo instalou, em 21 de agosto, a Frente Parlamentar em Defesa das Microempresas, Empresas de Pequeno Porte, Microempreendedores Individuais e Cooperativas. O objetivo é propor políticas públicas que visem à organização, ao desenvolvimento e ao fortalecimento das MPes e das cooperativas no município. A Câmara também realiza até o fim do ano uma série de seminários sobre empreendedorismo. O primeiro encontro, cujo tema foi "Aspectos Gerais do MEI e Portal do Empreendedor", realizou-se no dia do lançamento da Frente Parlamentar.



Cerimônia de lançamento da Frente Parlamentar: em defesa das MPes



Milton Dallari, diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP, no lançamento do projeto em Itatiba

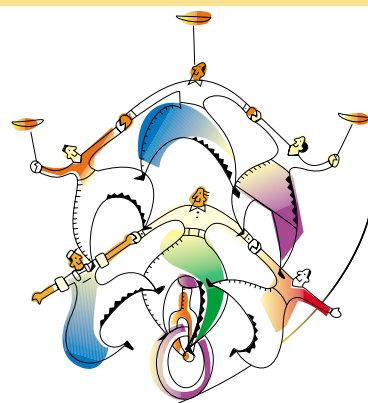
Polo moveleiro

O município de Itatiba iniciará um programa que promete transformar a região em referência da indústria moveleira paulista. Essa é a proposta do projeto setorial de móveis lançado no dia 11 de setembro. Com investimento de cerca de R\$ 600 mil, o projeto será viabilizado pelo Escritório Regional do Sebrae-SP no Sudeste

Paulista, em parceria com a Associação Industrial e Comercial de Itatiba e apoio da prefeitura. O polo de Itatiba concentra 56 indústrias moveleiras, das quais 80% são de micro e pequeno porte, que empregam 30% da mão de obra local, o equivalente a 1,5 mil trabalhadores. Inicialmente, 20 empresas da região, todas fabricantes de móveis residenciais por encomenda, planejados e sob medida, participarão do projeto, que terá ações de capacitação e treinamento em gestão nas áreas administrativa e de produção. O grupo participará também de workshops, feiras e eventos.

Dobram as adesões ao Prêmio MPE

As inscrições para o Prêmio MPE Brasil – Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas encerraram-se no dia 14 de setembro, com um total de 877 empresas participantes, sendo que 399 responderam ao questionário de avaliação da gestão, tornando-se candidatas. A adesão foi mais que o dobro em relação a 2008 e praticamente triplicou o número de empresas que responderam ao questionário de avaliação e poderão ser beneficiadas com o diagnóstico de gestão. O principal objetivo do prêmio é promover o aumento da qualidade, da produtividade e da competitividade das MPes, por meio da disseminação de conceitos e práticas de gestão. Até o fim do ano serão escolhidas as vencedoras estaduais. Após um novo período de avaliações, a empresa campeã nacional será conhecida em uma cerimônia prevista para abril de 2010.



MPE Brasil
PRÊMIO DE COMPETITIVIDADE
PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
2 0 0 9

Uma janela para futuros empresários

Lins dá exemplo do potencial do ensino de Empreendedorismo como alternativa à superada formação “para conseguir emprego”

Já não é mais apenas o conhecimento de matemática, português ou geografia que faz Marcos Gabriel Santos Sena, de 10 anos, “pensar grande”. O mesmo acontece com Sabrina de Oliveira Hespanhol, da mesma idade, que descobriu novos motivos para se orgulhar de sua escola, na periferia de Lins, 455 km a oeste da capital de São Paulo. O que atrai os alunos da EM Gessy Martins Beozzo é o ensino de Empreendedorismo. O termo de muitas sílabas não assusta mais os pequenos estudantes. “Aprendemos a trabalhar em grupo”, diz Marcos. “Muitas escolas não têm isso, e para nós é um orgulho estudar Empreendedorismo. Eu conto para todos os amigos de outras escolas”, acrescenta Sabrina.

Apesar da pouca idade, muitos dos alunos do 5º ano do ensino fundamental da escola de Lins já estão ajudando os pais, os tios



Fotos Pablo de Sousa/Luz



Alunos do 5º ano do ensino fundamental da EM Gessy Martins Beozzo, em Lins, que têm aulas de Empreendedorismo e já aprenderam a “pensar grande”

e até os avós nos pequenos negócios familiares. É o caso de Samuel de Lima Nere: “Minha avó e minha tia vendem doces e eu ajudo a fazer as contas de quanto faturaram”, conta.

Lins foi escolhida pelo Sebrae-SP para abrigar a experiên-

cia piloto da nova metodologia do programa Jovens Empreendedores – Primeiros Passos. A escola Gessy Martins Beozzo é uma das quatro que fazem parte do projeto na cidade. Para a diretora do colégio, Fabiana Vita Fiorentino, o envolvimento

“Aprendemos a trabalhar em grupo. Muitas escolas não têm isso, e para nós é um orgulho estudar Empreendedorismo”

Marcos Gabriel Santos Sena, 10 anos

das crianças é tão grande que elas transformaram as atividades em brincadeira: “O reflexo dessa metodologia no cotidiano dos alunos é evidente. Crianças com dificuldade no ensino de matemática, por exemplo, começaram a ficar nos caixas dos pequenos empreendimentos e se saíram muito bem”. Escrever corretamente também passou a ser um desafio para os alunos, que entrevistam consumidores e escrevem anúncios para divulgar os produtos. Desde que foi implantado na escola, cerca de 250 crianças já tiveram aulas de Empreendedorismo.

“O Sebrae trouxe uma nova visão do que esses jovens podem ser

Sabrina Hespanhol:
“É um orgulho estudar
Empreendedorismo”



Prefeito Waldemar Casadei: “A educação empreendedora está mudando o futuro de Lins”

no futuro”, afirma a diretora. Josiane de Oliveira, professora do 5º ano, acrescenta: “As crianças passaram a ter autonomia e melhoraram o comportamento,

o aproveitamento e a participação em grupo”. Na abertura dos negócios experimentais que fazem parte do currículo, há uma grande festa, que já faz parte do calendário das escolas. Para formar o estoque de pro-

duto, as crianças realizam um bazar da pechincha. “Uma vez o dinheiro não deu e os alunos do 4º ano fizeram um empréstimo na APM, com contrato assinado e tudo. No final, pagaram tudo e sobrou dinheiro para uma festa numa sorveteria”, conta Fabiana Fiorentino. A diretora de Ensino da prefeitura, Ana Vieira Pelligano, diz que, anualmente, o programa movimenta a cidade: “As crianças montam feiras para vender seus produtos e trazem os pais e amigos”.

Educar para o Futuro

Para disseminar o programa de educação empreendedora, o Sebrae-SP está promovendo em 2009 o ciclo de encontros Educar para o Futuro, nas regiões de Mogi Mirim, Guaratinguetá, São José dos Campos e Guarulhos. O objetivo, segundo a analista Ana Paula Sefton, da Unidade de Atendimento e Fomento da entidade, é discutir o empreendedorismo voltado para a educação empreendedora. O público-alvo do ciclo é formado por secretários de Educação, reitores, professores, diretores e coordenadores de ensino. Cada encontro possui um tema específico. O primeiro ocorreu em Mogi Mirim, em abril, com foco na educação

empreendedora. O segundo, em Mairiporã, foi realizado em agosto e tratou dos diversos aspectos do empreendedorismo. Cerca de 600 pessoas participaram por evento. Os próximos terão como tema empreendedorismo e inovação, em São José dos Campos, e empreendedorismo social, em Guaratinguetá.

O ciclo surgiu a partir do Fórum de Bauru, realizado em 2008. Um novo fórum acontecerá em Marília no mês de novembro, envolvendo profissionais do oeste paulista. “No próximo ano, outras regiões do estado deverão se interessar em promover fóruns de educação empreendedora”, acrescenta Ana Paula.

Futuro na ponta do lápis – Em Lins, o gosto pela educação empreendedora começou na obstinação do prefeito de Lins, Waldemar Sandoli Casadei, um professor universitário que quer transformar o município em um centro de excelência de negócios inovadores: “Estamos mudando o futuro de Lins com a educação empreendedora”. O prefeito diz que não quer “milhares de diplomados”; quer, sim, milhares de empreendedores: “Meu sonho é deixar de formar portadores de diplomas e estimular empreendedores que irão gerar emprego”.

Atualmente, cerca de 2 mil alunos participam dos progra-


“O objetivo final não é levar os jovens, necessariamente, a abrir um negócio, e sim iniciar uma transformação cultural”

Ana Paula Sefton, da Unidade Organizacional de Atendimento e Fomento do Sebrae-SP



de enfatizar quatro importantes pilares da inovação: cultura da cooperação, ecossustentabilidade, ética e cidadania. A supervisora de Ensino de Lins, Darcy dos Santos Simões, elogia as mudanças: “As oficinas estão mais flexíveis e dão margem à adequação da demanda dos professores e alunos”, afirma.

O programa Formação de Jovens Empreendedores, para o ensino médio, também está sendo reformulado, com dois eixos principais: comportamento empreendedor e plano de negócio. “Concluiremos o processo até 2010”, informa Ana Paula Sefton, acrescentando que o programa já está sendo solicitado por ONGs.

O objetivo final, segundo Ana Paula, não é levar os jovens, necessariamente, a abrir um negócio, e sim iniciar uma transformação cultural: “O Brasil ainda está desenvolvendo essa mudança de paradigma em relação à cultura empreendedora. Queremos fomentar o empreendedorismo em todas as esferas da vida”. Ana Paula lembra que, assim que conhecem o comportamento empreendedor, as crianças percebem que podem usar as ferramentas no cotidiano: “Começam a entender que o erro é um ensaio para o acerto. O programa instiga a busca da realização do sonho por meio dessa proposta de educação para a vida”. 



Darcy Simões:
mudanças positivas

mas de educação empreendedora na cidade. “E não estamos usando mais do que os 30% que determina a lei para a área de educação. Utilizamos a criatividade e bons parceiros”, afirma o prefeito.

Os resultados em Lins são animadores. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a cidade possui um dos mais altos índices de alfabetização do país, 92,48%, acima da taxa nacional, 84%. Ana Paula Sefton, da Unidade de Atendimento e Fomento do Sebrae-SP, confirma que Lins é um bom exemplo da parceria da entidade com o poder público: “Como já desenvolve a metodologia há muito tempo, a cidade contribui criticamente com as mudanças”.

Educação para a vida – Em 2009, o programa de Educação Empreendedora do Sebrae-SP unificou as soluções educacionais desenvolvidas pela entidade: Jovens Empreendedores – Primeiros Passos, destinado a crianças do Ensino Fundamental; Jovens Empreendedores, para alunos do ensino médio; e Sebrae no Campus, dedicado a estudantes do ensino superior. A principal mudança aconteceu no Jovens Empreendedores, que foi reformulado para atender às novas normas do ensino fundamental, com nove anos de duração, em vez de oito. Foram atualizados os temas de cada um dos anos escolares, a fim

Fabiana Fiorentino,
diretora da Escola
Municipal Gessy Martins
Beozzo: resultados
evidentes



Por Beth Matias
Colaborou: Cinthia de Paula

Muito a comemorar

Aniversário do Sebrae e Dia da Pequena Empresa inspiram uma série de 1 mil eventos no estado de São Paulo

OUTUBRO
MÊS DO
EMPREENDEDOR

SEBRAE
SP

Outubro foi um mês de comemoração no Sebrae: no dia 9, a entidade completou 37 anos de estímulo e apoio à cultura do empreendedorismo no Brasil. E no dia 5 celebrou o Dia da Pequena Empresa, um reconhecimento ao segmento que alavanca a economia do país, mesmo nos momentos mais críticos. “Hoje, as micro e pequenas empresas são o setor que mais gera emprego na economia brasileira”, afirma Alessandro Paes dos Reis, gerente-executivo de Operações do Sebrae-SP. “O número de negócios de pequeno porte tem crescido significativamente e, com isso, aumenta a responsabilidade do Sebrae de se reinventar a todo momento, com o desafio de atender cada vez melhor esse público.”

Para marcar a importância das duas datas, o Sebrae-SP realizou em outubro o Mês do Empreendedor, com atividades em todas as regiões do estado. Foram



Solenidade de lançamento da Rede Paulista de Incubadoras, em 15 de outubro, no Sebrae-SP

cerca de 1 mil eventos, como seminários, palestras e cursos, com destaque para o lançamento do Programa de Educação a Distância (veja na pág. 32), da Rede Paulista de Incubadoras e do Projeto Fruta Paulista.

Alessandro Reis diz que, nessas quase quatro décadas, o Sebrae ajudou a mudar o perfil do empreendedorismo: “No passado, havia um número maior de empresários que abriam seu negócio por necessidade. Hoje, a

maior parte dos novos empreendedores abre negócios por oportunidade. O empresário ficou mais exigente e busca planejar mais a empresa”.

Mudando para melhor – “Neste momento, o Sebrae-SP está passando por uma importante reformulação estrutural”, explica Milton Dallari, diretor administrativo-financeiro da entidade: “Estamos saindo de um método de trabalho que vinha de longa

“Estamos saindo de um método de trabalho que vinha de longa data, por projetos, para um sistema mais atualizado, que é a gestão por processos”

Milton Dallari, diretor administrativo-financeiro do Sebrae-SP

em outubro

Destaques da programação

Programa Educação a Distância – Em outubro, o Sebrae-SP passou a ministrar cursos de educação a distância a partir do seu portal na internet (*veja na pág. 32*). Os três primeiros cursos são “Habilidades para Gerenciar uma Empresa”, “Planeje Sua Empresa” e “Desenvolva Sua Empresa”.

Fruta Paulista – Em parceria com o Instituto Brasileiro de Frutas, o Projeto Fruta Paulista tem o objetivo de promover a qualidade e abrir mercados no Brasil e no exterior para 400 produtores rurais das regiões de Araraquara, Araçatuba, Botucatu, Campinas, Itapeva, Presidente Prudente e Sorocaba. Uma das principais metas é a certificação, que, entre outros benefícios, assegura a qualidade dos produtos a partir do monitoramento rígido do manejo da produção. Além dos

fruticultores, os produtores de cana de açúcar também são atendidos por uma iniciativa pioneira do Sebrae-SP. No dia 17 de outubro, um grupo de 51 empresários da área comemorou um ano de sustentabilidade na lavoura. O projeto é uma parceria do Sebrae-SP com a Associação de Fornecedores de Cana de Açúcar de Bariri e Região, a Organização Internacional Agropecuária e a Usina Della Coletta Bioenergia. Para celebrar a data, 31 produtores foram certificados pela OIA.

Rede Paulista de Incubadoras – No dia 15 de outubro foi lançada, no auditório da sede do Sebrae-SP na rua Vergueiro, a Rede Paulista de Incubadoras, que vai articular as 57 incubadoras de empresas estabelecidas no estado, credenciadas pela Secretaria Estadual de Desenvolvimento.


data, por projetos, para um sistema mais atualizado, que é a gestão por processos. Queremos que a organização funcione com uma estrutura matricial, identificando quem tem condições de gerir equipes para gerenciar processos. Por meio do gerenciamento de processos, vamos adaptar a estrutura para que seja cada vez mais eficaz e veloz no atendimento”, diz.

Segundo Dallari, os empreendedores vão sentir a diferença. “Estamos projetando um novo sistema de atendimento, cole-

tivo e individual, e a partir do próximo ano essa estrutura estará funcionando muito melhor do que funcionou até então. E o Mês do Empreendedor é uma boa época para divulgar essas novidades, para que crie raízes. Este é um ano decisivo para o Sebrae-SP, de mudança em sua filosofia de trabalho”, diz.

Dallari lembra que o Sebrae se tornou a principal fonte de apoio às micro e pequenas empresas no Brasil, com sua rede de Escritórios Regionais e mais de 100 Postos de Atendimento, estes em parceria com prefeituras e entidades. Por isso, trabalha de olho no futuro. Além

de expandir a atuação na capital – onde está mais de 50% do público atendido, com dois novos Escritórios Regionais e 17 pontos de atendimento até o início de 2010.

Segundo Alessandro Reis, a entidade quer ser referência mundial. “Estamos caminhando para nos tornar um grande centro de referência da pequena e microempresa no mundo, e para isso traçamos a estratégia de ampliar o conhecimento a respeito das micro e pequenas empresas e entender tudo o que está acontecendo em termos de projetos ou ferramentas que possam ser aplicadas e aperfeiçoadas”. 

Por Natalia Viana
Colaborou: Eliane Santos



Fotos: L.C. Leite/Luz

Alessandro Paes dos Reis, do Sebrae-SP: necessidade de se reinventar a todo momento

Uma nação de cidadãos

MEI abre caminho para a legalização de milhões de informais

A vida do pedreiro Genésio de Souza Correia anda atribulada. Nos últimos meses, ele deu mais de 15 entrevistas e apareceu nos principais canais de TV do país. “Meu clientes me ligam e brincam que fiquei famoso.” Tanta empolgação não é para menos. Genésio foi o primeiro trabalhador do estado de São Paulo a tornar-se oficialmente um MEI, um Microempreendedor Individual, e sem querer se tornou um símbolo da Lei Complementar 128/08, sancionada em julho deste ano para revolucionar o perfil econômico do país, como antídoto contra a informalidade e base para a criação de autênticas empresas.

O MEI deve mudar a vida de mais de 10 milhões de informais que, dia a dia, buscam seu sustento por meio do empreendedorismo e, até agora, esperavam uma oportunidade de obter a cidadania empresarial. Graças a essa lei, quem trabalha por conta própria e ganha até R\$ 36 mil por ano pode se registrar como microempreendedor e tornar sua atividade legal. O registro pode ser feito pela internet e o empreendedor paga só uma taxa mensal de até R\$ 57,15.

“Apoiamos a lei desde o princípio porque sempre entendemos a importância de formalizar essa parcela da economia. Só em São Paulo, para cada empresa formalizada há pelo menos duas perdidas no mercado informal”, afirma Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP. Existem no estado 3,4 milhões de pessoas que, como Genésio, trabalham por conta própria. “Se você chega numa loja ou num banco e fala que é pedreiro, é difícil conseguir crédito. Se precisar de uma máquina, um equipamento, como você faz?”, pergunta o pioneiro do MEI.

Para Genésio, o simples ato de formalizar seu negócio pro-

porcionou coisas valiosas, como o respeito. “Até a polícia, se eu falar que sou pedreiro, me trata mal. Mas agora sou empresário e entro banco com respeito, porque tenho direito a crédito”, diz ele, que até sonha com a primeira aquisição para sua firma: um carro usado facilitar o serviço.

Benefícios sem limite – “Com o MEI, o trabalhador conta com total cobertura previdenciária e, o mais importante, passa a ter crédito”, diz o secretário de Emprego e Relações do Trabalho do Estado de São Paulo, Guilherme Afif Domingos. Para Abram Szajman, presidente da Fecomercio-SP e do Conselho Deliberativo do



Genésio de Souza Correia, o MEI pioneiro em São Paulo, recebeu uma homenagem do governador José Serra e se tornou símbolo de um movimento de grande alcance: “Agora sou um empresário”

dãos empresariais

Encontros regionais

Até meados de setembro, 11.172 MEIs já haviam sido oficializados no estado. A meta, segundo Guilherme Afif Domingos, é atingir 10% dos trabalhadores informais até 2010. Mas, para cumprir esse objetivo, é preciso mudar toda uma cultura e convencer muita gente que ainda acredita que ficar na informalidade é melhor. Para isso, o Sebrae-SP está realizando uma série de encontros regionais em todo o estado, para disseminar esse conhecimento. “Vamos falar

diretamente com as lideranças”, diz Ricardo Tortorella, superintendente do Sebrae-SP. São dez encontros, entre setembro e novembro, abrangendo todas as regiões paulistas, com a participação de cerca de 300 lideranças políticas e empresariais em cada evento. “Para chegar ao trabalhador, vamos falar com o presidente do sindicato

dos padeiros, dos açougueiros, para que eles se tornem um fator de informação para a sociedade”, explica Tortorella. Nos encontros, além de assistirem a uma palestra a respeito do MEI, as lideranças regionais esclarecem dúvidas e fazem sugestões. “Ouvimos críticas e sugestões pertinentes para o aperfeiçoamento do modelo. O resultado superou nossas expectativas. As lideranças têm participado muito, com perguntas ricas, esclarecedoras. E o Sebrae-SP também tem aprendido muito com essas rodadas”, completa Tortorella.

Sebrae-SP, a ideia pode ser resumida em uma palavra: inclusão. “O MEI é um autêntico instrumento de inclusão social, em que empreendedores hoje ‘invisíveis’ ganham dignidade”, afirma.

Sem burocracia – Para tornar mais fácil a abertura dessas microempresas, o governo do estado fechou um acordo com o Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis do Estado de São Paulo (Sescon-SP), segundo o qual o atendimento contábil será gratuito por um ano para os empreendedores. “Temos a estrutura de atendimento, fazemos a inscrição, a orientação e indicamos uma empresa contábil para fazer o acompanhamento



Encontro do MEI em Presidente Prudente

to gratuito”, diz o presidente da entidade, José Maria Chapina Alcazar. Em troca, as empresas contábeis poderão se cadastrar no Simples Nacional. Uma vez aberta a empresa, a prestação de contas é simples. Dá até mesmo para fazer tudo sozinho, segundo Genésio Correia: “Todo mês coloco na ficha da internet quanto eu ganhei, onde foi a obra, o endereço, e é só isso”.

O MEI é também positivo para o poder público, que, segundo o secretário Guilherme Afif Domingos, “poderá monitorar os setores da economia que carecem de atenção e possibilita a criação de políticas públicas para o segmento”. Também os consumidores ganham “práticas comerciais mais justas”, segundo Tortorella. “Os novos empreendedores terão acesso a mercados e poderão comprar melhor, por preço mais justo, e essa relação será vivenciada de forma mais ordenada e mais justa”, destaca. 

Por Natalia Viana
Colaborou: Alice Castanheira

MEI é questão estratégica para o país

Vice-presidente da Frente de Apoio às MPEs afirma que a formalização de mais de 10 milhões de microempreendedores pode desencadear uma “revolução” no Brasil

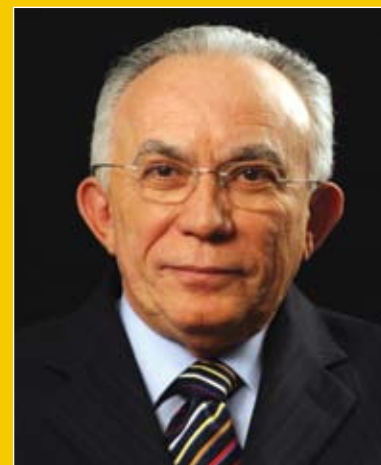
Os negócios de pequeno porte foram um dos pilares de sustentação econômica do Brasil durante a crise econômica e evitaram que ocorressem problemas mais graves, afirma o senador Adelmir Santana, vice-presidente da Frente Parlamentar Mista de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. “A Embraer demitiu 4.200 funcionários e foi uma catástrofe. Se cada uma das micro e pequenas empresas tivesse demitido uma pessoa, o desastre seria muito maior, porque o segmento representa 99% de todos os negócios existentes no país. Não houve grande perda de empregos no Brasil porque as pequenas empresas não demitiram”, argumenta.

O senador também destaca a importância da criação da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI), que pode

provocar uma “revolução” na economia brasileira, quando a maioria dos empreendimentos informais for devidamente legalizada. Defensor da causa das micro e pequenas empresas na tribuna do Senado, Santana agora concentra seu discurso no empreendedor individual, síntese do “cidadão empresarial”.

Conexão – *Qual será o impacto econômico mais importante da implantação do MEI?*

Adelmir Santana – Calcula-se que haja no Brasil de 12 milhões a 15 milhões de pequenos negócios informais, e esse é o potencial que deve ser analisado. A maior contribuição ocorrerá na área previdenciária, mas, para o país, será também muito importante para melhorar o índice de informalidade. Nossas taxas de informalidade são muito eleva-



Fotos | Joel Rodrigues

SENADOR ADELMIR SANTANA
Vice-Presidente da Frente Parlamentar Mista de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

das, o que inibe os investimentos estrangeiros e, conseqüentemente, o desenvolvimento. Acima de tudo, existem ganhos pessoais. É uma questão de autoestima. O informal tem baixa autoestima, porque não possui cidadania empresarial. Ao se formalizar, com uma pequena contribuição, ele passa a ter todos os direitos previdenciários, de forma simplificada, além de acesso ao crédito. Ele será um autêntico cidadão empresarial, com reflexos positivos em todos os setores.

Conexão – *O que se deve fazer para divulgar os benefícios do MEI e estimular a adesão dos empreendedores informais?*

AS – A criação do MEI é um dispositivo da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, que já foi alterada duas vezes, sempre com avanços. Uma das alterações mais recentes foi uma concessão às empresas de serviços de contabilidade. A contrapartida exigida é que os contadores

“Calcula-se que haja no Brasil de 12 a 15 milhões de pequenos negócios informais, e esse é o potencial que deve ser analisado”

se incorporem ao processo de motivação dos empreendedores individuais, gratuitamente, para a elaboração do contrato, a criação da empresa e até mesmo a primeira declaração de imposto de renda. Essa é, também, uma missão do Sebrae, que reúne em seus conselhos regionais representantes do sistema bancário, da universidade, de todos os segmentos do setor privado e das agências de tecnologia e pesquisa. Estamos desenvolvendo uma verdadeira cruzada para divulgar o MEI e estimular a adesão dos empreendedores. Também é preciso que haja uma participação efetiva das assembleias legislativas, das prefeituras e das câmaras de vereadores. Se todos tiverem consciência de que devemos buscar a formalização e tratar de forma diferenciada os micro e pequenos empresários, certamente nosso país será muito melhor. Haverá uma revolução econômica no Brasil.

Conexão – *Quais são as expectativas de formalização?*

AS – Temos consciência que se trata de uma luta permanente. Sabíamos que não seria no dia 1º de julho (quando o MEI entrou em vigor) que os 15 milhões de empreendedores procurariam os contadores e as juntas comerciais para se legalizar. Estamos sendo modestos. A meta inicial é formalizar 1 milhão de empreendedores, ou pouco mais de 7% do total de informais. Contudo, quando esse primeiro milhão se formalizar, os outros vão perceber as vantagens do MEI.

Conexão – *Como o Congresso vê, atualmente, a causa das micro e pequenas empresas?*

AS – Com bons olhos, até porque essa é uma causa que não tem partido. Trata-se de uma discussão que vem de muito longe. Mesmo antes da Constituinte de 1988 já se falava em criar um código para as micro e pequenas empresas. A Lei Geral foi um movimento das bases. Claro que o que se conseguiu foi o possível naquele momento, porque envolvia queda de receita. Em 2007, milhões de empresas fizeram a opção pelo SuperSim-



“A meta inicial é formalizar 1 milhão de empreendedores, que representam pouco mais de 7% do total de informais”


ples, superando a expectativa, como resultado da conjugação dos esforços dos estados, dos municípios e da União, agrupando seis tributos federais, um estadual e um municipal numa única contribuição. Atendemos a um princípio constitucional: as micro e pequenas empresas devem ter tratamento diferenciado. Certamente, ainda em 2009 surgirão novos avanços, porque há uma luta de alguns setores para ser incluídos no SuperSimples.

Conexão – *E por que não ampliar o SuperSimples?*

AS – Porque significaria uma redução drástica dos impostos, por isso anda devagar. Alguns setores serão incluídos neste ano, outros no próximo, e assim sucessivamente.

Conexão – *Como as pequenas empresas reagiram à crise?*

AS – O segmento está focado em nichos de mercado, trabalha de forme enxuta e não demitiu. A Embraer mandou embora 4.200 funcionários e foi uma catástrofe. Se cada pequena empresa

tivesse demitido uma pessoa, ninguém perceberia, mas o desastre seria muito maior, porque o segmento representa 99% de todos os negócios existentes no país. Não houve grande perda de empregos no Brasil porque as pequenas empresas não demitiram, e isso levou o país a sair da crise mais rapidamente. O Brasil entrou tarde na crise e está saindo primeiro. 

Por Beth Matias
Colaborou: Beatriz Vieira

Força e receita

Convênio com o BID proporciona recursos financeiros e capacitação para os APLs paulistas, um programa que se caracteriza pelo grau de inovação, pelos resultados e por surpreendentes exemplos de cooperativismo

Fotos: Patrícia Cruz/Luz



Roberto Antonio da Silva (número 8), sócio da Viccam, destruída num incêndio, e alguns dos empresários do APL de Birigui: Ana Paula Burato (1), da Pamenina; Valdenice Alves (2), da Pitchos; Elizabete Buono (3), da Roodok; Wilson Menecheli (4), da Tok Pé; Dirce Siqueira (5), da Dically; Marcos Antonio Bianco (6), da Kepy; Daniel Canassa (7), da Danzer; Marilena Arquilini (9), sócia de Elizabete na Roodok; e Elem Martins (10), da Lig Lé Baby

xtra para uma de sucesso

Na última semana de agosto, no jornal *Folha da Região*, de Araçatuba, no noroeste do estado, publicou com destaque uma reportagem com o título “Incêndio destrói fábrica de calçado em Birigui”. As fotos desoladoras mostravam o tamanho do desastre: nada sobrou no galpão industrial da Viccam Calçados. O fogo consumiu máquinas, equipamentos, matéria-prima, produtos acabados e o próprio prédio, na Vila Bandeirantes. Um dos sócios da empresa, Roberto Antonio da Silva, disse que o prejuízo chegou a R\$ 800 mil, dos quais cerca de R\$ 250 mil em calçados prontos para ser embarcados para São Paulo e para a Bolívia. A reportagem terminava melancolicamente: “A empresa não tem seguro”.

O que nem o jornal nem ninguém poderia prever é que, apenas 20 dias depois do incêndio, a Viccam estaria funcionando de novo a pleno vapor e quase atinja o nível normal de produção, de mil pares por dia. Ainda mais espantoso, os proprietários não precisaram comprar nenhuma máquina – apenas contaram com a solidariedade de um grupo de fabricantes de calçados infantis de Birigui, que tempos atrás se tratavam como concorrentes, quase adversários, e hoje, segundo Roberto Antonio da Silva, “são amigos de fé, parceiros em todos os momentos”.

Em comum, a maioria dos empresários que cederam máquinas e equipamentos para a Viccam integra o Arranjo Produtivo Local (APL) de Calçados Infantis

de Birigui, parte de uma rede de 24 unidades que se estende pelo estado de São Paulo e está conseguindo disseminar um conceito de associativismo que se caracteriza pelo grau de inovação e, principalmente, pelos resultados práticos. E, se a fórmula dos APLs já se revelou tão positiva, a expectativa é que, no futuro próximo, se torne ainda mais consistente, com a aplicação dos recursos provenientes de um convênio que reúne o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), o governo estadual, a Fiesp e o Sebrae-SP. O projeto se encontra na fase final de planejamento, que consiste na elaboração do Plano de Melhoria da Competitividade (PMC), destinado a orientar o investimento de acordo com a

**APLs
contemplados
no convênio do
BID, por setor**

- **Calçados:** Birigui, Franca e Jaú
- **Médico-odontológico:** Ribeirão Preto
- **Plásticos:** Grande ABC
- **Construção civil:** Itu, Tambaú, Tatuí e Vargem Grande do Sul
- **Móveis:** Noroeste Paulista e Região Metropolitana de São Paulo
- **Confecção:** Americana, Cerquilha-Tietê e Ibitinga
- **Álcool:** Piracicaba

ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

demanda de cada um dos 15 APLs envolvidos no projeto.

O convênio tem esta estrutura: o BID libera US\$ 10 milhões a ser aplicados no planejamento e na execução das ações indicadas no PMC; o Sebrae-SP responde por uma contrapartida de igual valor, na forma de qualificação em áreas como gestão, mercado e marketing, a fim de criar condições para que surja um nível mais avançado de empreendedorismo; o governo estadual, por sua vez, cuida da implantação da infraestrutura nas regiões em que atuam as empresas dos APLs, somando recursos próprios ao financiamento do BID. Segundo

o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, será feita uma radiografia completa dos APLs, que resultará em mudanças importantes: “Empresas em polos organizados precisam de laboratórios de testes, certificação, provas e mensuração, de escolas e de capacitação. Esse projeto reconhece essa necessidade e vai além disso, porque está focado na abertura de mercados, orientando para que as empresas produzam de acordo com a demanda real”.

Ilsiane Peloso, coordenadora da Equipe de Fomento do Sebrae-SP, explica que a contratação do PMC vai reformular o

modelo de atuação do Sebrae-SP em projetos de fomento: “A intenção é que a empresa contratada traga para o Brasil uma estrutura metodológica que já foi aplicada em 150 projetos no mundo inteiro e trata de reposicionamento de setor, e não apenas para as indústrias”. O Sebrae-SP está envolvido nesse processo em todos os setores – indústria, comércio, serviços e agronegócio –, com ênfase na questão de análise estratégica setorial e na proposição de ações além das que estão disponíveis hoje na entidade. “Até agora, atendíamos essas localidades com as soluções disponíveis

A capital brasileira do calçado infantil

O APL de Birigui é um exemplo perfeito do potencial dos micronegócios no desenvolvimento da economia regional. O segmento responde por 20 mil empregos diretos, para uma população de pouco mais de 100 mil habitantes, e todas as cerca de 200 empresas do setor nasceram pequenas: “Tudo começou há meio século, com uma empresa que deu certo”, conta Wagner Aécio Poli, presidente do Sindicato das Indústrias de Calçados e Vestuário de Birigui (Sinbi). “Eu mesmo montei uma fabriquinha no fundo do quintal, com apenas um empregado”, lembra Poli, proprietário da Pé com Pé, que hoje tem 1.100 funcionários e exporta para mais de 30 países. O empresário diz que, assim que formalizou sua pequena fábrica, procurou o Sebrae-SP: “Participei de cursos, treinamentos e palestras, e aprendi muito. Agora, com o APL, há

um apoio bem maior, pois se trata de um projeto robusto, consistente, maduro, que produz resultados”.

Solange Monteiro Moretti, gestora do projeto no Sebrae-SP de Araçatuba, informa que 45 empresas participam do APL de Birigui, que iniciou em agosto a segunda fase: “O grupo está nos surpreendendo, muito animado e participativo. Um dos empresários disse que, no começo, ia forçado às reuniões de capacitação, mas hoje sabe que está obtendo conhecimentos úteis para a empresa”.

Dezesseis empresas do grupo atual participaram da primeira fase. É o caso da Danzer, cujo proprietário, Daniel Canassa, afirma que muita coisa mudou depois do APL: “Faltava controle dos detalhes da produção. O pessoal está acostumado a olhar o produto, e não o que está acontecendo ao lado. Também avançamos em marketing, o que se refletiu na minha produtividade,

que aumentou 12%”. Marilena Arquilini e Elizabete Maria Folini Buono, sócias da Roodok, também graduadas, empregam 80 funcionários e dizem que o APL foi essencial para o clima de companheirismo que existe hoje. Outra graduada, Valdenice Alves, dona da Pitchos, tem 64 funcionários fixos e afirma que sua empresa se enriqueceu no APL, especialmente nas áreas de produção e mercado.



Wagner Poli, presidente do Sinbi: começou no quintal de casa e hoje tem 1.100 funcionários

em nosso portfólio. Com a nova metodologia, agregaremos novas soluções ao portfólio do Sebrae-SP, a serem oferecidas aos nossos clientes no curto prazo”, acrescenta Ilsiane.

Mudanças radicais – Para efeito de definição, APLs são aglomerações de empresas de um mesmo território que mantêm vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com órgãos de governo, associações empresariais e instituições de crédito, ensino e pesquisa. No dia a



Orelhão em forma de calçado no centro de Birigui caracteriza a importância do segmento para a economia local

dia das empresas, os APLs significam muito mais: cooperação, parceria, potencialização de recursos, poder de negociação, negócios entre si, quebra de paradigmas, mudança de cultura. Esses arranjos representam o resultado de um trabalho iniciado há dez anos pelo Sebrae-SP, aliado a uma rede de parceiros.

O exemplo de solidariedade de Birigui impressiona, sobretudo, pela naturalidade com que o caso é tratado. Para os empresários do APL de Calçados Infantis, um dos beneficiados pelo convênio com o BID, “não havia outra maneira de agir”. Roberto Antonio da Silva, proprietário da empresa incendiada, contou a história no fim de setembro, na imponente sede do Sindicato das Indústrias de Calçados e Vestuário de Birigui (Sinbi), ao lado de outros nove fabricantes de sapatos infantis. “Um ladrão entrou na fábrica, acendeu alguma coisa para enxergar melhor e tocou fogo em tudo. Não sobrou nem uma agulha para contar a história. Graças a Deus, tenho muitos amigos, e se não fossem eles eu não conseguiria recomeçar. Todos são fabricantes, concorrentes, mas não teve um que negou alguma coisa para mim. Todos me ajudaram, e eu faria a mesma coisa por eles.”

Entre os “novatos”, Dirce Siqueira conta que abriu a Dically em 2008, sem experiência: “Nesta semana participei da primeira atividade, de cronometragem, que para mim foi uma novidade. Deu para perceber que vou aprender coisas fundamentais para a empresa. É um tempo de aprendizado”. Marcos Antonio Bianco, proprietário da Kepy Calçados, que tem 65 funcionários, foi um dos empresários destacados no livro *99 Soluções Inovadoras*, editado pelo Sebrae-SP, mas, apesar das conquistas, ele reconhece: “A gente nunca sabe tudo e vive aprendendo. Pensa que está fazendo o certo, mas sempre pode melhorar alguma coisa”.

Dona da Pamenina Calçados, Ana Paula Demarque Burato emprega 36 pessoas e tem a mesma opinião: “Tenho contato com o pessoal do APL e vi as mudanças acontecerem. E, mesmo entrando agora, já estou tendo retorno. A gente trabalha



Solange Moretti, gestora do Sebrae-SP: segunda fase do APL já começou bem

e acha que está fazendo o certo, mas de repente vê que pode melhorar tudo”. Wilson Aparecido Menecheli tem duas em-

presas, a Tok Pé e a Meli Calçados, que empregam 100 funcionários, e afirma: “No APL, espero resolver muitas das dificuldades que enfrento na empresa”. Elem Martins, proprietário da Lig Lé Baby, acrescenta: “Sempre trabalhei no ramo de calçados, desde que me entendo por gente. Mas, mesmo com 30 anos de experiência, tenho muito a aprender. Precisamos estar preparados para as mudanças, com agilidade. O segredo é estar atualizado com as tendências, em aprendizado contínuo. Estou entrando no APL para adquirir mais conhecimento, mais capacitação”.

ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

Lucros compartilhados – “Eu faria a mesma coisa” – revela o espírito dos APLs. E não é preciso ocorrer nenhuma tragédia para que os integrantes de um arranjo pratiquem a cultura da união e façam bons negócios entre si. Em Diadema, a 500 km de Birigui, José Roberto Suriano, dono da Agris Embalagens, integrante do APL de Plásticos do Grande ABC, incluído no convênio com o BID, colecionou boas surpresas nos últimos dois anos. “Entreí no APL no fim de 2007, e está sendo muito bom, porque tenho a oportunidade de receber consultoria e participar de feiras em que, sozinho, não teria condições de ir. Além disso, tenho mais contato com empresários da minha área e estou

Arquivo Sulamericana



Donizeti de Oliveira e Vânia Ferreira, da Sulamericana: participação nas principais feiras do mundo

negociando com empresas de outros APLs, como o de Ribeirão Preto, do setor médico-odontológico. Fiz muitos contatos, que renderam bons negócios”. Suriano, que abriu a Agris em 1994, com dois funcionários, emprega 70 pessoas e tem clientes como Volkswagen, Ford e Honda.

Josephina Irene Cardelli, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP no Grande ABC, diz que o convênio com o BID representa uma nova etapa no programa do APL de Plásticos: “O PMC promoverá um grande salto, porque vai desenhar um redimensionamento de mercado para as empresas participantes e buscar novas oportunidades. O plano agrega fortemente a questão do mercado, para aumentar a

competitividade das empresas”.

Donizeti Elói de Oliveira, gerente da Sulamericana Plásticos, de São Bernardo do Campo, tem a mesma expectativa e diz que a participação no APL abriu fronteiras inesperadas. Ele e a proprietária da Sulamericana, Vânia Regina Costa Ferreira, foram à feira internacional de plásticos de Dusseldorf, na Alemanha, a maior do mundo no setor. “A parceria com o Sebrae-SP viabilizou a ida de um grupo de cerca de 30 pessoas do APL à feira. Fechamos negócios e ampliamos nosso mercado”, diz. A Sulamericana e outras sete empresas do APL também ganharam espaço na BrasilPlast. “Se fôssemos sozinhos, teríamos um custo elevadíssimo”, desta-

José Roberto Suriano, da Agris Embalagens, do APL de Plásticos do Grande ABC: bons negócios com empresas do APL de Ribeirão Preto

Patrícia Cruz/Luz



“A parceria com o Sebrae-SP viabilizou a ida de um grupo de cerca de 30 pessoas do APL à Feira K. Conhecemos fornecedores, fizemos negócios e ampliamos nosso mercado”

Donizeti Elói de Oliveira, gerente comercial da Sulamericana Plásticos, de São Bernardo do Campo

ca Donizeti, lembrando que os produtos de sua empresa já estão presentes na Alemanha, Estados Unidos, México e China.

Joyce Cury/Luz

“Queremos ajudar” – Em Ribeirão Preto, o APL Médico-Odontológico também já rompeu fronteiras internacionais. A Gigante Recém-Nascido, que produz incubadoras e outros equipamentos neonatais, exporta para 63 países, segundo o gerente comercial, Arnaldo Baldini. “Nossa empresa já conseguiu tudo: ISO 9000, todas as certificações nacionais, Boas Práticas de Fabricação, registro de produtos e certificação da Anvisa. Entramos no APL para levar nossa experiência às empresas que ainda estão atrás dessas certificações. Queremos apontar caminhos.” Ele diz que também espera benefícios no APL: “Ninguém sabe tudo, e aprendemos muito nas oficinas. No fim há uma troca em que todos ganham”.

Carlo Luigi Bergamini, um dos sócios da Sigmed Equipamentos Eletromédicos, que produz detectores cardíofetais, fontes de luz e equipamentos para videocirurgia, em Ribeirão Preto, acrescenta: “Nosso APL reúne empresas que estão começando e outras maiores, já consolidadas, que têm todas as certificações. A intenção é que nosso grupo de-



Josephina Cardelli, gerente do Sebrae-SP no Grande ABC: “O PMC é um grande salto”

Andrei Bonamin/Luz

envolva um processo contínuo: as empresas nascem, entram no APL, se fortalecem e crescem, quando então passam a apoiar as outras”.

Poder de negociação – Segundo Bergamini, a grande vantagem de participar do APL é o poder de negociação que as empresas ganham quando se reúnem em grupo. “As pequenas empresas têm muita carência nessa área. Quando vão a um banco pedir financiamento, tudo fica difícil, e o APL facilita tudo”. O empresário defende esta tese: quando menor é o porte da empresa, mais ela se beneficia do APL.



Arnaldo Baldini, da Gigante Recém-Nascido, de Ribeirão Preto: “Entramos no APL para ajudar as outras empresas”

Ana Paula Ribeiro Nespolon, gestora do projeto do APL no Escritório Regional do Sebrae-SP em Ribeirão Preto, confirma que a grande dificuldade das pequenas indústrias do setor é a rigorosa legislação: “Trata-se de um gargalo complicado, especialmente a adequação à RDC 59, da Anvisa, que se refere às boas práticas de fabricação. As pequenas empresas sofrem muito para cumprir as exigências, e o APL representa o melhor caminho para a solução dos impasses”.

Frentes de parceria – O diretor-superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, aponta outros benefícios: “O importante, do ponto de vista do Sebrae-SP, é mostrar a um conjunto de empresários a importância de

ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

Estado cuidará da infraestrutura

Para José Luiz Ricca, gerente-geral do projeto em parceria com o BID no âmbito da Secretaria Estadual de Desenvolvimento, os Arranjos Produtivos Locais representam um novo modelo de produção, mais eficiente e competitivo. “O conceito de APL evoluiu muito nos últimos dez anos, e o crédito deve ser dado ao Sebrae-SP, que criou os primeiros Arran-



José Luiz Ricca: em breve os APLs perceberão os efeitos

jos. Hoje, consolidou-se uma governança institucional bastante forte, capaz de alavancar o desenvolvimento de todos os 24 APLs do estado”, afirma.

Ricca explica o papel que o governo estadual terá no convênio com o BID: “Nossa responsabilidade serão as ações horizontais, de infraestrutura, de investimento em obras físicas, como

laboratórios de qualidade e metrologia a serem compartilhados pelas empresas”. Com a elaboração do Plano de Melhoria da Competitividade (PMC), Ricca afirma que haverá a integração de esforços para fazer com que os APLs desabrochem: “Os empresários estão sensibilizados, organizados e devidamente estruturados. Agora terão condições ainda melhores para produzir de maneira conjunta, com qualidade, tecnologia e inovação, o que se traduz em competitividade nos mercados brasileiro e internacional. Em pouco tempo, os APLs começarão a sentir os efeitos desse projeto, sem dúvida nenhuma”.

estar juntos, de comprar, vender, produzir e exportar juntos. Os empresários deixaram de ser competidores entre si e passaram a exercer frentes de parceria”. Segundo Tortorella, nesses dez anos em que o conceito vem sendo desenvolvido acumularam-se muitas lições: “Aprendemos muito, acertamos, erramos e temos muito a melhorar. Agora, atingimos um novo estágio de maturidade. Estamos ao lado de um dos parceiros de maior força no mundo, o BID, o que


nos permite alavancar recursos para os empresários organizados nos APLs. Diferenciais começam a ser criados, os paradigmas se quebram e eleva-se o nível do aprendizado do que significa uma verdadeira governança empresarial”.

Marcelo Dini, gerente da Unidade de Atendimento e Fomento do Sebrae-SP, acrescenta: “O objetivo do convênio é projetar, por meio do PMC, uma visão



Marcelo Dini, do Sebrae-SP: uma visão do futuro dos APLs

dos APLs para os próximos dez anos, especialmente do ponto de vista de mercado. Até agora, investiu-se muito na melhoria de processos de gestão

e tecnologia, e essa nova fase orientará os APLs a terem planos estratégicos e visão de sustentabilidade de médio e longo prazo. O Sebrae-SP vai atuar como indutor de políticas, de processos de desenvolvimento setorial e de renovação em relação a modelos e práticas”. A ação com o BID e parceiros, segundo Dini, vai indicar os investimentos necessários em laboratórios e centros de conhecimento e inovação, em um novo ciclo de desenvolvimento de uma receita que já provou sua importância para o empreendedorismo. 



Carlo Luigi Bergamini, da Sigmed, de Ribeirão Preto, fabricante de fontes de luz e equipamentos de videocirurgia: “As empresas nascem, entram no APL, se fortalecem e crescem”

Por Ricardo Marques da Silva
Colaborou: Beatriz Vieira

Sucesso no anonimato

Nos bastidores, emprestando talento e arte para marcas conhecidas, facções de jeans da região oeste do estado aumentam a produtividade e o lucro com a participação em projeto do Sebrae-SP

Um novo polo de produção de jeans consolida-se e ganha força na região de Ourinhos, no oeste do estado, sem que sua assinatura apareça nas etiquetas de grifes que fazem sucesso em lojas de todo o país. O grupo de empresas de facção – como são chamadas as fábricas sem marca própria que prestam serviços às confecções – participa do projeto Costurando Qualidade, do Sebrae-SP, e busca soluções para

problemas relacionados à capacitação da mão de obra e à profissionalização do segmento.

Os resultados são expressivos e se refletem diretamente na criação de emprego e renda. Com uma facção instalada em 2003 em Taguaí, que já emprega 80 funcionários, Sílvia Teresinha Gomes de Paula, dona da Fac Sil, é um exemplo de como os empreendimentos evoluíram com a participação no projeto.

“Nossa produtividade em 2009 aumentou de 8% a 10%, depois que mudamos o layout da fábrica e passamos a trabalhar com células de produção e a controlar melhor o tempo de elaboração de cada peça”, explica. Animada com os resultados, Sílvia está abrindo uma segunda oficina de costura na cidade vizinha de Taquarituba, investindo em novos equipamentos e na contratação de mais 50 pessoas.



André Bonamin/Luz

COSTURANDO QUALIDADE



Sílvia Gomes de Paula, da Fac Sil: aumento de produtividade e expansão para uma cidade vizinha

encaminhados com as devidas metas a ser atingidas, com todas as operações distribuídas igualmente entre os operadores. Um sistema de cronometria indica o tempo necessário para fazer cada peça”, explica. “São mudanças simples, mas que dão ao empresário a visão de como melhorar os resultados.”

O projeto também destaca a importância da capacitação da mão de obra, e em um ano o curso Produtividade no Vestuário treinou 1.260 funcionários

Bom para todos – Funcionária da facção Fac Sil há 14 anos, a costureira Maria Helena Lança destaca que quase tudo o que sabe aprendeu na fábrica, na prá-

Segmento cria trabalho e renda

Segundo o sindicato do setor, as empresas do polo de facção de Taguaí e Fartura empregam 2.930 funcionários diretos, o que representa uma importante fonte de renda para as cidades, com reflexos consideráveis na economia regional. Em Fartura, a 293 km da capital, atuam 16 empresas de facção, e 29 estão em Taguaí. A gestora do projeto do Sebrae-SP, Maria Beatriz Zanata (*ao lado*), destaca que um dos objetivos do Costurando Qualidade



“Identificamos o potencial desse polo em 2008 e, desde então, passamos a desenvolver ações de aproximação e desenvolvimento das fábricas, muitas delas carentes de uma visão mais ampla de negócio e da produção”, explica Eduardo Dias, consultor do Senai de Santa Cruz do Rio Pardo. Dias e outros profissionais do Senai, contratados pelo Sebrae-SP para coordenar a consultoria tecnológica, fazem visitas periódicas às empresas, orientando mudanças no chão de fábrica.

Hoje, participam do projeto 17 empresas de Bernardino de Campos, Fartura, Ipaussu, Ourinhos, Santa Cruz do Rio Pardo e Taguaí, que empregam, cada uma, entre 40 e 110 funcionários. A ideia é atingir um novo pata-



Eduardo Dias, do Senai: ao lado das empresas

mar de atuação, com o desenvolvimento de um selo de qualidade, criação de um site e reativação das escolas de costura em Fartura e Taguaí.

Produtividade cresce – Maria Beatriz Ximenes Zanata, analista do

Escritório Regional do Sebrae-SP em Ourinhos, informa que os resultados das ações de consultoria são visíveis: “A maioria das fábricas do polo de Fartura e Taguaí aumentou a produtividade em mais de 10%”.

O consultor Eduardo Dias destaca que mudou também a cultura das empresas. “Antes, quase não havia controle da produção. Em junho de 2008, implantamos em várias empresas o setor de Tempos e Métodos, no qual os lotes de produção são

tica. Com essa experiência, ela percebe claramente as mudanças introduzidas pelo projeto: “Ficou muito melhor para trabalhar. A oficina está mais organizada e produzimos de forma mais ágil”.

No comando da fábrica, Sílvia de Paula tem recebido visitas de empreendedores interessados em conhecer as mudanças que implementou. “Fizemos mudanças importantes. Hoje, sabemos medir a produção e mantermos o controle de tudo. O próximo passo será treinar cada vez melhor o pessoal, para ter produtos com mais qualidade”.

Uma das primeiras empresárias a investir nas facções, Vera Lúcia Camargo da Silva comanda a Juli-Car, em Fartura, com o marido, Luiz Carlos. A empresa emprega 85 funcionários

é aproximar os empresários, para que possam trocar experiências, discutir projetos de sustentabilidade e atingir um patamar de retrabalho inferior a 3%.

Os participantes do projeto têm acesso a consultorias para a implantação de novas técnicas e cursos como Visão Estratégica, Gestão de Finanças, Visão de Futuro, Gestão de Pessoas e Associativismo, promovidos pelo Sebrae-SP, além de palestras motivacionais e de mercado. O programa também estimula a busca de novos mercados, por meio da participação em feiras e visitas a outros polos. Na área de treinamentos em gestão da produção, são oferecidos cursos de produtividade, cronometragem, cronoanálise, custos, polivalência e manutenção de máquinas.




Vera Lúcia e Luiz Carlos da Silva, da Juli-Car, de Fartura: “Faltava a orientação que temos agora”

e começou a operar em 1995, nos fundos da casa de Vera, com apenas uma máquina e a ajuda de um sobrinho. Em um ano, mudou-se para um galpão que abrigava 15 máquinas e 32 empregados. Vera diz que o projeto Costurando Qualidade é a realização de um antigo sonho: “Sabíamos que era possível desenvolver o segmento, mas faltava a orientação que estamos tendo agora, para nos organizar e crescer. Processávamos 2.200 peças por semana, e agora chegamos a 3.500”, completa.

No caso de Vera, o espírito empreendedor contagiou a família. A filha dela, Juliana da Silva Gabriel, decidiu caminhar com as próprias pernas e montou há cinco anos a Juliê Confecções, também em Fartura, hoje com 45 funcionários. A fábrica ampliou sua produtividade, instalando células de produção e

controlando mais efetivamente funcionários e recursos.

Também otimista com as mudanças, o casal Adevaldo Modesto de Pinho e Sônia Souza Pinho, donos da Confecções Family, instalada em 2005 em Taguaí, trabalha com uma equipe de 70 empregados e produz em média 20 mil peças por mês. O empresário, que conseguiu dobrar sua renda familiar depois de trocar a vida de empregado pela de empreendedor, tem entre suas metas comprar um prédio próprio para a fábrica, hoje funcionando em barracão alugado, e implantar em breve uma nova célula de produção, que deve empregar mais 30 pessoas – sempre adotando a linha segura que aprendeu no Costurando Qualidade. 

Por Sandra Motta
Colaborou: Cinthia de Paula



Novos tempos no Alto Tietê

Um grupo especial de produtores rurais do Alto Tietê está convivendo com uma realidade tecnológica que, pouco tempo atrás, parecia ficção. O próprio vocabulário mudou: hoje, nenhum deles estranha quando alguém se refere a conceitos como georreferenciamento, base de imagens de satélite, banco de dados, representação de áreas em 3D ou monitoramento da produção. Eles estão “anteados”, atentos às novidades.

Esse é o resultado mais visível do Programa de Fortalecimento das Cadeias Produtivas do Alto Tietê, desenvolvido pelo Sebrae-SP com o apoio de sindicatos rurais e outros parceiros, com

Programa de Fortalecimento das Cadeias Produtivas oferece tecnologia, informação e novas perspectivas de mercado a 167 agricultores da região de Mogi das Cruzes

o objetivo de profissionalizar os produtores de hortaliças, caqui, nêspera e cogumelo da região. Iniciado em 2008, o programa já contabiliza resultados significativos, a começar pelo diagnóstico socioeconômico e

ambiental de 167 propriedades rurais de Biritiba Mirim, Cotia, Ibiúna, Mogi das Cruzes, Piedade, Salesópolis e Vargem Grande Paulista. Agora, na segunda etapa, o foco se concentra na profissionalização dos negócios e no crescimento organizado e sustentável do setor.

“O projeto do Sebrae-SP é, para nós, um caminho de crescimento e evolução. Hoje temos dados fundamentais, como o diagnóstico geral da região e de cada propriedade e a percepção do que o mercado procura”, afirma Jorge Ikuta, diretor da Associação dos Fungicultores do Alto Tietê (Afat), que reúne os produtores de cogumelo. “Es-



Fotos Patrícia Cruz/Luz

um projeto eficaz de desenvolvimento: “Era preciso montar um banco de dados para conhecer as necessidades dos produtores e fortalecer áreas estratégicas, como tecnologia, manejo, relacionamento com o mercado, logística e produtividade”.

Patrícia Costa, analista do Sebrae-SP, conta que foi realizado, então, ao longo de 16 meses de trabalho, o diagnóstico de 167 propriedades. Um estudo de campo analisou fatores como o nível tecnológico e de preservação ambiental das chácaras, o volume de produção e de comercialização de cada cultura e o posicionamento comercial (atacado, varejo e nichos), além de aspectos como produção, manuseio e distribuição.

As informações foram agregadas à base de dados com imagens de satélite em 3D das regiões visitadas, permitindo o referenciamento geográfico das propriedades e o monito-

tamos ganhando conhecimento para melhorar, mudar a mentalidade individual e valorizar o trabalho em grupo”, acrescenta Sidnei Kurati, proprietário de um sítio em Mogi das Cruzes, onde cultiva frutas.

Evolução – Oficialmente, o programa foi implantado em 2008, mas anos antes o Sebrae-SP já previa a necessidade de apoio aos produtores do Alto Tietê. Ana Maria Magni Coelho, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP no Alto Tietê, explica que era evidente a ideia de que, sem dados exatos de suas atividades, os produtores não tinham condições de elaborar

ramento da produção. Fruto de parceria entre o Sebrae-SP, o Sindicato Rural de Mogi das Cruzes, a Associação Paulista de Supermercados (Apas) e a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), o programa contou ainda com apoio da Afat, Afrut e Aphortesp, que representam, respectivamente, os produtores de cogumelos, frutas e hortaliças. Também foram entrevistados cerca de 300 proprietários de estabelecimentos comerciais consumidores de hortifrutigranjeiros da capital, entre supermercados, quitandas, bares e restaurantes, para se apurar tendências de consumo e políticas de comercialização.

João Sanzovo Neto, presidente da Apas, afirma: “O relacionamento é o melhor possível, e há



Sidnei Kurati, produtor de frutas em Mogi das Cruzes: “Aprendemos a valorizar o trabalho em grupo”

CADEIAS PRODUTIVAS

questões que podem ser melhoradas, como a troca de informações para ajustar oferta e demanda. Assim, produtores e varejistas terão mais agilidade nas negociações. A possibilidade de rastreamento também contribui para melhorar a qualidade e a segurança dos produtos”.

Novos mercados – A estratégia do Sebrae-SP é trabalhar pela ação integrada dos produtores, para facilitar o acesso ao mercado com sustentabilidade comercial. Isso significa estimular novas formas de aproximação e relacionamento, fornecimento contínuo, entrega pontual, informações claras para o mercado e capacidade para atender as exigências de responsabilidade social e ambiental.

Sidnei Kurati diz que, hoje, quase 100% da sua produção de 100 toneladas anuais de frutas vai para atacadistas, mas espera



Processamento de hortaliças em Salesópolis: região é polo estratégico de abastecimento da Região Metropolitana de São Paulo



que essa realidade se modifique. “Ficamos muito concentrados no atacado, em total dependência. Mas precisamos nos aproximar das redes varejistas para vender com margem melhor.”

Kurati afirma que, agora, sua propriedade já pode ser monitorada e analisada por potenciais compradores. Há seis meses, ele vem utilizando o acesso à meteorologia para prevenir problemas e programar a irrigação.

Na avaliação de Fernando Neguishi, diretor comercial da Aica Agroindústria de Conservas e dono de uma propriedade em Mogi das Cruzes, o foco do projeto com o Sebrae-SP é a negociação mais justa com o mercado, de modo a permitir que os produtores de cogumelos abram novos nichos. Jorge Ikuta, diretor da Afat, explica: “Percebemos, por exemplo, que 95% do que é produzido nas pequenas propriedades em nossa região vai para processamento na in-

dústria. No entanto, há espaço para outras modalidades, como a venda do cogumelo fresco. Estamos analisando os dados que foram levantados no programa e vamos buscar novos caminhos para nosso segmento, que tem sofrido bastante com a concorrência do cogumelo importado da China. Podemos aprimorar nossa produção e oferecer aos consumidores produtos mais saudáveis e de origem conhecida e confiável”.

Vai chover? – À frente de um sítio de 14 hectares que emprega 53 pessoas, entre campo, embalagem e logística, a empreendedora Eliana Tomita conta que sua empresa sempre foi familiar e escoava a produção de hortaliças por meio de atravessadores que as vendiam ao Ceagesp: “Hoje, entregamos diretamente para 56 lojas”. Eliana acredita que a participação no projeto do Sebrae-SP vai fortalecer os parti-



Fernando Neguishi, que cultiva cogumelos em Mogi das Cruzes, e Jorge Ikuta, diretor da Afat: negociações mais justas para explorar novos nichos de mercado


cipantes, permitir que conheçam o ponto de vista dos clientes e, conseqüentemente, se aprimorem e se profissionalizem. Ela contabiliza, como um dos benefícios, a parceria com a Somar Meteorologia, que possibilitou acesso à previsão climática da região. “Com isso, otimizamos nossas atividades rotineiras. Por exemplo, evitamos pulverizações quando a previsão é de chuva naquele dia, o que resulta em economia de mão de obra e material”, afirma.

Na hidroponia, método de cultivo de plantas em água, na estufa, Eliana explica que a previsão de tempo ajuda ao

fornecer dados das condições de umidade do ar e temperatura, que influenciam a produção. “Agora, podemos preparar soluções para evitar doenças e resfriar a caixa onde se encontra a solução de nutrientes para a planta”, esclarece. Marli Rodrigues de Oliveira, uma das encarregadas da cultura hidropônica, diz que, com as novas informações, a atividade no sítio tem se tornado cada vez mais ágil e organizada.

Segundo Eliana, é hora de progredir, seja em novas formas de tecnologia, seja no aprimoramento das atividades cotidianas: “O mais importante nesse projeto

do Sebrae-SP são as informações que recebemos. Podemos sentir as reais necessidades do mercado e, em contrapartida, os clientes poderão entender melhor como é o trabalho no campo e perceber o caminho que uma hortaliça percorre desde a horta até a mesa”.

Paulo Arruda, diretor técnico do Sebrae-SP, explica que os resultados obtidos no Alto Tietê indicam a conveniência de se estender o projeto a outras regiões: “Nossos gestores de agronegócio devem ficar atentos e se basear nessa experiência para buscar parcerias com institutos tecnológicos e com associações voltadas para o mercado. Com isso, os projetos se tornam sustentáveis e concentram o foco no mercado. No fim da linha, quem se beneficia é o varejo e, acima de tudo, o consumidor”, completa. 

“Era necessário montar um banco de dados para conhecer as reais necessidades do produtor e fortalecer áreas estratégicas”

Ana Maria Magni Coelho, gerente do Sebrae-SP no Alto Tietê

Por Sandra Mota
Colaborou: Marcelle Carvalho

Sem sair de casa

Sebrae-SP desenvolve cursos on-line para capacitar futuros empreendedores

Os empreendedores paulistas que pensam em montar um negócio próprio acabam de ganhar um novo canal de acesso ao conhecimento, desenvolvido pelo Sebrae-SP. A partir de outubro, os futuros empresários poderão participar de cursos on-line elaborados com linguagem específica para o ensino a distância (EAD), combinando recursos como textos, imagens, entrevistas em áudio e vídeo, cartilhas e material de pesquisa em todas as áreas de atividade das micro e pequenas empresas.

Segundo Paulo Tebaldi, gerente da unidade de Expansão de Rede do Sebrae-SP, os cursos representam mais um canal de atendimento para as pessoas interessadas em começar a empreender e, mais adiante, para quem já possui uma empresa. A estratégia se baseia em pesquisas que apontam que, de cada cinco brasileiros, um pretende abrir negócio próprio, mas a maioria ainda carece de capacitação profissional e enfrenta dificuldades no planejamento. Os três primeiros cursos serão dedicados justamente ao planejamento e à prospecção de oportunidades de mercado.

“O programa de EAD é uma frente importante em nossa estratégia de expansão, com o objetivo de chegar a um número maior de empreendedores, pois permitirá entrar em locais em que ainda não estamos fisicamente presentes, no universo de 645 municípios paulistas”, destaca Tebaldi. “Para nós, isso é um sonho antigo e também um grande desafio”, acrescenta.

Atendimento ampliado – Atualmente, a estrutura do Sebrae-SP é composta de 30 escritórios regionais (ERs) e mais de 100 Postos de Atendimento. Até o primei-

ro trimestre de 2010 serão abertos mais dois ERs e 17 pontos de atendimento na capital. Com o programa de EAD, a meta é capacitar, em curto prazo, pelo menos 5 mil empreendedores.

Para isso, o Sebrae-SP desenvolveu uma ferramenta que alia modernidade e qualidade no atendimento. “Fizemos um trabalho exaustivo para chegar a modelos de EAD que sejam bem acolhidos. Não se trata de simplesmente transpor conteúdos, mas de adequar para essa plataforma os materiais e a linguagem que o Sebrae-SP adota no atendimento presencial”, destaca Tebaldi.



Rita Vucinic Teles, coordenadora pedagógica de EAD: primeiras aulas estarão disponíveis em 3 de novembro

Fotos L.C. Leite/Luz

Como participar – Rita Vucinic Teles, consultora do Sebrae-SP e coordenadora pedagógica de EAD, informa que o programa será lançado no dia 28 de outubro, quando os interessados já poderão se inscrever no portal www.sebraesp.com.br/ead. As inscrições são gratuitas, e as primeiras aulas on-line estarão à disposição a partir de 3 de novembro. Rita conta que sua equipe vem trabalhando desde maio para montar o ambiente virtual, com foco na criação de um canal em que o usuário tenha facilidade para acessar, navegar, pesquisar e explorar diferentes tipos de informação.

O aluno não depende de um professor, e vai explorando o ambiente, aprendendo pelo exemplo e tendo acesso a vários

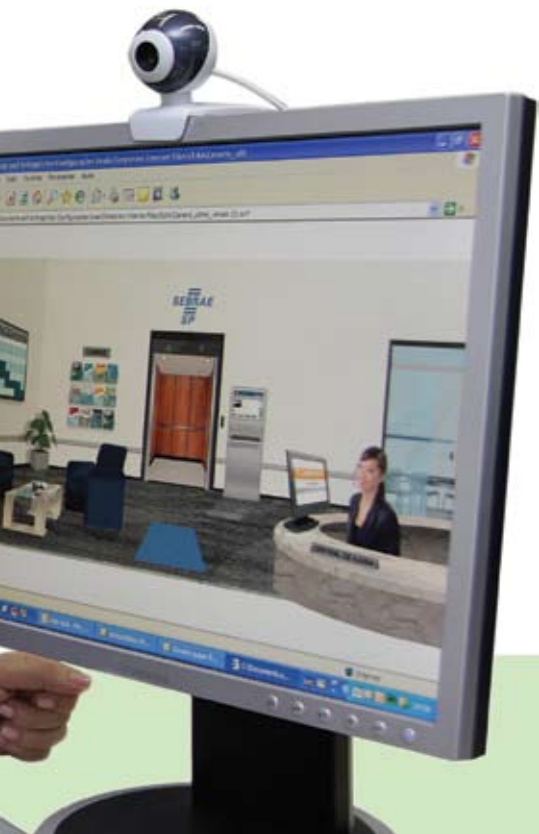


Imagem virtual do programa de EAD: meta de curto prazo é atender 5 mil pessoas

tipos de material complementar, como vídeos de casos de sucesso, indicação de cartilhas com detalhamento de um determinado tema, programas de TV com discussões de consultores e empresários e links para pesquisas com indicadores próprios para o tema em questão. Pode obter ainda indicação de softwares que o ajudem no desenvolvimento de soluções para seu negócio e sugestão de outros cursos para complementar a capacitação.

Entre as vantagens do estudo a distância, a consultora salienta que a pessoa pode fazer tudo sem sair de casa. Se não tiver computador, pode procurar uma lan house, caso em que terá apenas de contar com um e-mail pessoal para receber mensagens de orientação. O aluno de EAD terá flexibilidade de horários para estudar, inclusive de madrugada, pois o ambiente educacional fica disponível 24 horas. Também terá a oportunidade de participar de cursos que muitas vezes não estão disponíveis presencialmente na sua região.

Os três primeiros cursos oferecidos são “Desperte Seu Poten-

cial – Desenvolva Suas Habilidades”, “Invista no Planejamento – Aproveite as Oportunidades” e “Desenvolva Sua Empresa – É Hora de Fazer Acontecer”. Todos os cursos são certificados e de curta duração, com carga horária média de três horas, que podem ser cumpridas num prazo de 15 dias. Nesse sistema, os participantes ganham capacitação em vários assuntos, em pequenas pílulas de conteúdo que podem ajudar a perceber melhor as oportunidades de negócio e abrir ou ampliar a visão gerencial ou de planejamento.

Rita Vucinic lembra que em dezembro serão oferecidos mais quatro cursos, nas áreas de marketing, finanças, gestão de pessoas e Microempreendedor Individual (MEI), que facilita a formalização de empresário sem sócios com receita bruta anual de até R\$ 36 mil. “A partir de janeiro de 2010, serão oferecidos cursos também para pessoas com empresas já em funcionamento”, acrescenta a coordenadora. ◆

Por Sandra Motta
Colaborou: Marcelle Carvalho

CAPITAL

Leste

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

Norte

Gerente: Luis Rógerio Nascimento Muniz
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 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 (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: Roberto Nunes Pupo
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 244
- Apiai (Barra do Chapéu, Itaoca, Itapirapuã Paulista, Ribeira)** – Rua Leopoldo Leme Verneck, 268 – Centro – Tel. (15) 3552-2765 – Apiai
- Araras** – Rua Tiradentes, 1316 – Centro
Tel. (19) 3543-7212
- 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, 1.640 – Centro
CEP 18701-200 – Tel. (14) 3711-1364
- 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) 4891-1541
- 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
- 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
Tels. (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 Bocaiuva, 498 – Centro
Tels. (16) 3342-7194/7198
- 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
Tels. (19) 3834-9272/9278
- Itapeperica da Serra** – Rua Treze de Maio, 100
Centro – Tel. (11) 4668-2455
- Itapetininga** – Rua Campos Sales, 230 – Centro
Tels. (15) 3272-9210/9218
- Itápolis** – Av. Pres. Valentim Gentil, 355
Centro – Tels. (16) 3262-8839/8838
- Itaquaquecetuba** – Rua Valinhos, 52 – Monte Belo – Tels. (11) 4642-2121/7307
- Itararé** – Rua Sete de Setembro, 412 – Centro
Tels. (15) 3532-1162/2065
- Itatiba** – Rua Coronel Camilo Pires, 225
Centro – Tel. (11) 4534-7896
- Itu** – Rua do Patrocínio, 419 – Centro
Tels. (11) 4023-6104/5267
- Ituverava** – Rua Cel. José Nunes da Silva, 277
Centro – Tel. (16) 3830-8908
- Jaboticabal** – Esplanada do Lago, “Carlos Rodrigues Serra”, 160 – 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) 3573-7106
- 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
- Olimpia** – 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) 3528-0869
- Palmares Paulista** – Rua Quinze de Novembro, 385 – Centro – Tel. (17) 3587-1176
- Paraguçu 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 – Centro
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 Ademir 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 – Tels. (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 Camarinha, 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/n – Centro
Tel. (16) 3954-8866
- São Caetano do Sul** – Rua Major Carlos Del Prete, 651 – Centro – Setor Secretária de Desenvolvimento Econômico
CEP 09530-000
Tel. (11) 4227-7616
- 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) 3646-9702
- 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** – Praça da República, 203 – Centro
Tel. (19) 3828-4003
- 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
- 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

O que você precisa?

Iniciar um negócio?

Melhorar sua empresa e ampliar seus lucros?

www.sebraesp.com.br



CRIANDO UMA EMPRESA

Planejamento

Aspectos Legais

MELHORANDO SUA EMPRESA

Orientações

Agenda de Tributos

Conhecimento

EMPREENDEDORES DO FUTURO

Oportunidades

Cultura Empreendedora

Carreira

EMPRESAS EM REDE

Inovação e Tecnologia

Novos Mercados

Ações de Desenvolvimento

Ambientes Favoráveis

Publicações

Vídeos

Artigos

Cursos

Palestras

E MUITO MAIS...