

Conexão

ANO IV – Nº 24 – SET/OUT 2010

SEBRAE
SP

PESQUISA: AUMENTA A COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS DE 1 A 5 ANOS



Circuito de Negócios:
Caravana de capacitação percorre o Estado

Varejo: Um novo caminho
para atendimento aos lojistas

EAD

EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA

SEBRAE SP

Cursos pela Internet

CURSOS
GRATUITOS

O **SEBRAE-SP** oferece cursos gratuitos pela internet nos temas empreendedorismo, finanças, marketing e recursos humanos. Os cursos acontecem em um Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) que fica disponível 24hs, podendo ser acessado a qualquer hora e de qualquer lugar que tenha computador e conexão com a internet. Nesse ambiente o participante encontra uma sala de aula virtual com ferramentas para interação com os colegas de turma e uma Central de Ajuda de EAD para atendimento em relação a dúvidas que possam surgir durante o acesso e navegação. Cada curso possui carga horária equivalente a 3 horas e os participantes tem 15 dias para completá-lo. Após a conclusão é possível imprimir o certificado.

Venha conhecer!

Central de Atendimento
0800 570 0800
De segunda a sexta, das 8h às 20h - ligação gratuita.

SEBRAE
SP

www.sebraesp.com.br | twitter.com/sebraesp

EDUCAÇÃO SEBRAE • APRENDER, SEMPRE É UM BOM NEGÓCIO.

- 1 Desperte seu potencial**
Desenvolva suas habilidades.
- 2 Invista no Planejamento**
Aproveite as oportunidades.
- 3 Desenvolva sua empresa**
É hora de fazer acontecer.
- 4 MEI - Microempreendedor Individual**
Como se formalizar.
- 5 Equipe Motivada**
Empresa competitiva.
- 6 Ganhe mercado**
Alcance o sucesso.
- 7 Fluxo de caixa**
Sua empresa sob controle.
- 8 Empreendedorismo**
Comportamento de sucesso.
- 9 Criatividade**
Descubra seu potencial.

Faça a sua inscrição:
www.sebraesp.com.br/ead

PALAVRA DO PRESIDENTE

Empreender para transformar

Nos últimos dias, recebemos duas notícias que nos deram motivos para comemorar: a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa está regulamentada em 119 municípios paulistas, e resultados de estudo inédito do Sebrae-SP, *12 anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas - 2010*, apontam que as pequenas empresas estão ficando mais tempo em atividade.

A legislação municipal, que garante um ambiente mais propício para criar e fortalecer um empreendimento, já pode ser usufruída por quase 60% das micro e pequenas empresas constituídas no Estado de São Paulo, algo em torno de 1 milhão de estabelecimentos. É mais um passo importante para que o tratamento diferenciado para micro e pequenas empresas, previsto na Constituição Federal, seja realmente efetivo.

A pesquisa sobre tempo de atividade do empreendimento de pequeno porte paulista mostra que, em pouco mais de uma década, a taxa de mortalidade das empresas com cinco anos de atividade caiu de 71% para 58%. Além da melhoria do ambiente macroeconômico, o perfil do empreendedor de sucesso também mudou, garantindo maior sobrevivência: é jovem, tem maior nível de escolaridade, decidiu ter o próprio negócio porque vislumbrou uma oportunidade, já tem experiência no ramo de atuação e planejou, por cerca de 6 meses, antes de abrir a empresa.

Outro fator detectado na pesquisa é que os empresários bem sucedidos buscam informações em diversas fontes, participam de treinamentos de gestão empresarial e têm redes estabelecidas de contatos.


Este é um grande avanço e, para nós do Sebrae-SP, tem sabor de vitória, uma vez que há décadas

atuamos para o fortalecimento dos pequenos negócios, seja com ações diretamente focadas no aprimoramento da competitividade das micro e pequenas empresas, seja em atividades que estimulem a melhoria do ambiente empreendedor.

Tal cenário nos impulsiona a pensar em novas formas de apoiar, ainda mais, o empreendedor paulista, levando-o a produzir mais e melhor, a gerar empregos e a ser um efetivo ator no processo de distribuição justa de renda.

Nesta edição, além de conhecer os principais resultados do estudo, os leitores terão a oportunidade de conhecer dois novos produtos, criados por nossa equipe técnica especializada, e que já estão no mercado: Circuito de Negócios e os novos cursos online.

É sabido que uma das principais dificuldades para sobrevivência das micro e pequenas empresas é a falta de acesso a teoria e prática da gestão do negócio. Estas novas atividades juntam-se ao nosso portfólio de soluções e vão ajudar a diminuir essa distância.

Ainda temos muito que avançar, mas este desafio nos impulsiona e nossa equipe vai continuar a desenvolver e a implantar soluções que realmente façam a diferença no dia a dia de sua empresa. 



Abram Szajman, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo 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 do Brasil – Diretoria de Distribuição São Paulo
Dan Antônio Marinho Conrado

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
Gina Gulineli Paladino

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

Regina Bartolomei

Paulo Eduardo Stabile de Arruda

Conexão

Redação

Gerente de Marketing e Comunicação: Luiz Sertório

Editora responsável: Eliane Santos (MTb 21.146)

Redação: Ali Hassan, Cinthia de Paula e Paola Bello

Apoio: Natália Silva de Macedo, Silmara Neves e Valéria Reis Capitani

Produção

Edição: Ali Hassan

Reportagem: Ali Hassan, Andreia Barros, Ivan Martins, Janice Sato,

Livia Borges, Marcelle Carvalho, Miriam Bizzaro, Sandra Motta

Diagramação: Komunic - Soluções em Comunicação e Design

Impressão: HR Gráfica e Editora Ltda.

Fotos: Agência Luz

Periodicidade: bimestral

Tiragem: 20 mil exemplares

Cartas para: Comunicação Social – Rua Vergueiro, 1.117, 8º andar,

Paraíso, São Paulo, SP, CEP 01504-001, fax (11) 3177-4685

E-mail: ascom@sebraesp.com.br

Visite nosso portal: www.sebraesp.com.br



5 Mensagem da Diretoria Na vanguarda do atendimento

6 Notas Educação a distância

8 Especial Ambiente Empreendedor Vigor Empreendedor



20 Expansão Rede de apoio

22 Gestão Encontros empresariais



24 Comércio Laboratório de varejo

Empresários, capa e contra capa

Acima, da esquerda para a direita:

Marcos Vinícius da Cruz, indústria alimentícia

Fernando Boleiz, indústria de brinquedos artesanais

Vanessa Carmona, indústria e comércio de confecções

Flavia de Almeida, indústria e comércio de confecções

Mervyn Lowe, *softwares*

Abaixo, da esquerda para a direita:

Priscila Callegari, indústria de calçados

Gica Mesiera, paisagista

Manoel Santos, panificador

Fernando Ogawa, produtor rural



MENSAGEM DA DIRETORIA

Na vanguarda do atendimento

Os empresários paulistas estão mais tempo em atividade, gerando renda, empregos e tornando real o sonho de ser dono do próprio negócio. Este resultado pode ser creditado a uma soma que engloba a melhoria do perfil do empreendedor – planeja mais e está atento à gestão da empresa – e do ambiente mais favorável à criação e consolidação dos pequenos negócios.

Resumidamente, este é o quadro diagnosticado na última edição da *Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas - 2010*, realizada há 12 anos pelo Sebrae-SP para mapear os índices de atividade destas empresas, bem como analisar as causas de sucesso e de insucesso deste segmento na esfera corporativa.

O estudo mostra ainda que os empresários que utilizaram produtos e serviços do Sebrae-SP permanecem mais tempo em atividade e com sucesso.

É este cenário que nos move, diariamente, a buscar sempre o aprimoramento de nossas soluções e os meios para chegar cada vez mais perto dos mais de 5 milhões de empreendedores que decidiram investir na abertura de um negócio próprio em São Paulo.

Cientes de que é preciso estar mais perto destes clientes e melhor atendê-los, o Sebrae-SP decidiu inovar e ampliar sua forma de atuação. Estamos em plena expansão, abrindo novos pontos de atendimento presencial e virtual.

Na cidade de São Paulo, que concentra mais de 30% do total de micro e pequenas empresas de todo Estado, estamos aumentando nossa rede física de atuação, com a instalação dos Pontos e Atendimento (PAs) em vários pontos da capital. Já temos dois em funcionamento e outros 15 em fase de implementação até 2011. Em pouco mais de 90 dias de funcionamento mais de dois mil empreendedores já obtiveram atendimento de qualidade e maior suporte para iniciar e manter suas empresas.

Entramos definitivamente na era digital. Já são nove cursos de gestão empresarial que podem ser feitos a distância. E temos outros oito programados para entrar no ar em breve. Mais de 20 mil pessoas já participaram e aprovaram a nova forma de capacitação. Reestruturamos totalmente o portal e, a partir de outubro deste ano, ele será mais interativo e vai trazer orientações preciosas para dar suporte ao dia a dia do empreendedor.

Em novembro, o Sebrae-SP vai promover a maior Feira do Empreendedor de todo país. Esperamos reunir cerca de 40 mil empreendedores que vão ter acesso ao que há de mais inovador e moderno na administração de um empreendimento.

Sabemos do tamanho do nosso desafio enquanto entidade de apoio às micro e pequenas empresas (MPes) e vamos continuar trilhando os melhores caminhos para oferecer aos nossos clientes as melhores soluções de gestão. Porque nosso sonho é que as taxas de sobrevivência das MPes sejam cada vez maiores. E isto vai indicar que somos um País realmente forte.

A Diretoria

Educação a distância

Em agosto, um novo curso a distância com o tema Empreendedorismo foi lançado. O curso é voltado tanto para quem deseja montar um negócio quanto para quem já possui uma empresa constituída. Ele auxilia os alunos na avaliação de seu perfil empreendedor e na definição de um plano de ação para o desenvolvimento das características do comportamento empreendedor. Além deste, há vários outros cursos disponíveis: Desenvolva sua Empresa, Fluxo de Caixa; Ganhe Mercado; Desperte seu potencial; MEI - Microempreendedor Individual; Equipe Motivada; Investa no Planejamento. Para realizá-los basta acessar o endereço www.sebraesp.com.br/ead, cadastrar-se e selecionar o tema de interesse. Mais de 20 mil pessoas já se inscreveram nos cursos online do Sebrae-SP desde outubro de 2009.

Gastronomia e empreendedorismo

Informação e boa comida regaram a noite do dia 26 de julho, em São Paulo. Cerca de 280 espectadores, empresários de micro e pequenos restaurantes da capital, participaram do *São Paulo – Capital dos Sabores*, evento promovido pelo Sebrae-SP em parceria com Fecomércio e SESI-SP. A atração principal da noite foi uma palestra com o chefe de cozinha francês Olivier Anquier, que contou sua trajetória na gastronomia, desde o aprendizado até a abertura do próprio negócio. O evento também contou com um *talk show* sobre publicidade e divulgação de negócios, seguida por degustação de pratos típicos de diversas partes do Brasil e do mundo.



Unidade Móvel

Já são cinco os veículos Sebrae Móvel que ampliam a capilaridade do Sebrae-SP no Estado. Totalmente customizados e equipados com os instrumentos necessários para a realização de atendimentos presenciais, tanto individuais quanto coletivos, a agenda do Sebrae Móvel é estruturada de acordo com a estratégia estabelecida pelos Escritórios Regionais para os municípios, priorizando as cidades onde a instituição não possui estrutura física. Fique atento e participe!

Arranjos Produtivos Locais

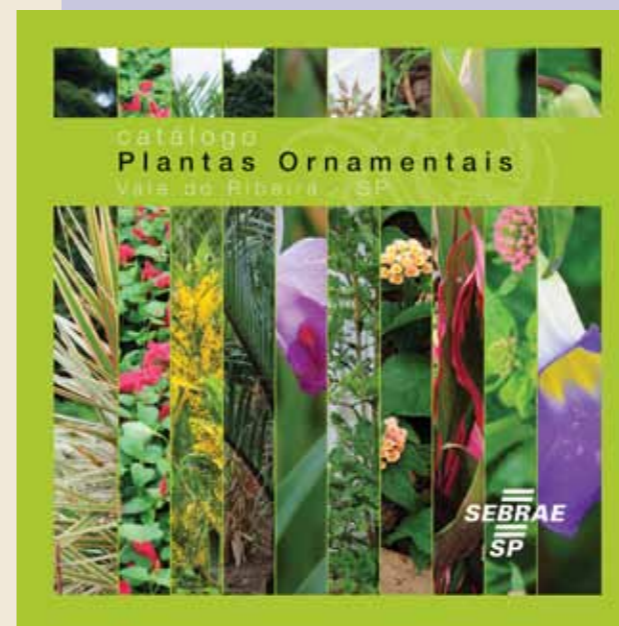
Com o objetivo de tornar as micro e pequenas empresas paulistas mais competitivas, o Sebrae-SP firmou uma parceria com a Secretaria Estadual de Desenvolvimento e com a Fiesp para elaborar um Plano de Melhoria da Competitividade (PMC). 15 Arranjos Produtivos Locais (APLs) foram selecionados para elaboração do Plano, que teve recursos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Para realizar a ação, que está em andamento, o Sebrae-SP contratou a consultoria Competitiveness Group, com experiência internacional em projetos de competitividade em clusters de todo o mundo. O trabalho foi dividido em três etapas: análise da indústria e do cluster, definição de estratégias e elaboração do plano de ação. É um método de trabalho que prioriza a participação de parceiros e empresários locais.

Pioneirismo nas escolas do ABC

Em parceria com o Sindicato dos Estabelecimentos de Ensino no Estado de São Paulo (SIEESP) e a Associação das Escolas Particulares do ABC (AESP-ABC), o Sebrae-SP iniciou mais um projeto pioneiro no Estado de São Paulo: um conjunto de dezenas de ações do Projeto das Escolas Particulares do Grande ABC que permitirão a elaboração de um diagnóstico dos estabelecimentos privados de ensino da região, avaliando, dentre outros itens, aspectos como desempenho financeiro e capacitação de profissionais. A proposta é transformar a escola particular em um negócio sustentável a partir da gestão, aumentando a receita das escolas e ampliando as renovações de matrículas, alcançando a fidelização do aluno. Com o foco na gestão por excelência, será possível reduzir a inadimplência média, um dos maiores problemas enfrentados pelo setor.

Flores do Vale

Exuberantes e exóticas, as flores tropicais cultivadas no Vale do Ribeira, uma das maiores regiões produtoras do Brasil, acabam de ganhar um catálogo para ampliar a comercialização. A publicação é uma parceria do Sebrae-SP com duas associações de produtores da região: a Sociedade Amigos e Produtores do Itimirim (Sampi), de Iguape, e a Associação de Produtores de Plantas Ornamentais do Bairro Conchal de Pariquera-açu (APPOC), de Pariquera-açu.



PAE em Andradina

Andradina e região ganharam, em agosto, um Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE). O município, fundado em 1937, possui cerca de 55 mil habitantes e mais de 3,3 mil micro e pequenas empresas em atividade. Com a abertura do PAE, a expectativa é que novos empreendimentos se desenvolvam na região e que negócios já abertos sejam formalizados, principalmente no setor de serviços. O escritório foi o 137º PAE instalado pelo Sebrae no estado de São Paulo. O atendimento ao empreendedor é feito de segunda à sexta, das 9h às 17h, na Rua Paes Leme, 1280, no centro da cidade.

Bienal do Livro

Os desafios de empreender e a importância de cultivar a cultura empreendedora, inclusive nas crianças, são temas de dois livros lançados pelo Sebrae-SP na 21ª Bienal Internacional do Livro, que aconteceu na capital em agosto. *Conexões Empreendedoras*, de autoria do consultor Renato Fonseca, ajuda a entender como aliar redes sociais e mídias digitais a empreendimentos no Brasil contemporâneo. Já *Educação Empreendedora – conceitos, modelos e práticas* é uma coletânea de 13 artigos assinados por especialistas no tema que mostram como aprender e desenvolver o empreendedorismo no dia a dia. Também na Bienal foi lançada a primeira *Coletânea de Arquivos Científicos*, revista eletrônica que disponibiliza conteúdo informativo e material científico sobre inovação e empreendedorismo. A revista pode ser acessada pelo site www.sebraesp.com.br.

Vigor Empreendedor

Melhora a capacitação e a competitividade dos pequenos negócios; cidades avançam na regulamentação da Lei Geral das MPEs

Em 12 anos de monitoramento dos índices de sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas, a sexta atualização do estudo produzido pelo Sebrae-SP aponta que a taxa de mortalidade dos pequenos negócios no primeiro ano de existência caiu de 35% para 27%, embora a taxa de mortalidade de empresas com um ano no mercado permaneça estável com relação ao levantamento anterior, realizado

em 2005. Para os três primeiros anos de existência, o estudo pioneiro de 1998 indicava que 56% dos pequenos negócios não sobreviviam ao terceiro ano. Em 2010, esse índice caiu para 46%. No indicador para os cinco anos de existência das pequenas empresas – que começou a ser monitorado a partir de 2000 –, a taxa de mortalidade indicava que 71% das empresas fechavam suas portas antes de completá-

los. Em 2010, o índice caiu: 58% fecharam suas portas.

Apesar da redução, as taxas de mortalidade de empresas ainda são altas. Na comparação dos estudos realizados ao longo dos anos, uma mudança na característica dos empresários com registro na Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) merece ser destacada: a melhora no perfil do gestor. Segundo o levantamento, 83% dos que abriram empresa em 2007 possuem o ensino médio completo ou mais, ante 70% em 2000. Outro dado importante é que 78% abriram a empresa vislumbrando uma oportunidade de negócio, sobre 60% em 2000.

Competitividade - Outro dado que chama a atenção é a influência dos serviços oferecidos pelo Sebrae-SP. Entre as empresas constituídas anualmente, apenas 18% das que se utilizaram dos serviços e produtos do Sebrae-SP fecharam no primeiro ano de existência; o número geral do mercado que é 27%. Levando-se em conta o período de cinco anos de existência, os empreendimentos que contaram com o auxílio do Sebrae-SP apresentam um nível maior de competitividade, com sobrevivência de 63% dos empreendimentos, contra 42% do mercado.

AMBIENTE FAVORÁVEL

Para o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, à melhora da competitividade empresarial soma-se uma série de dispositivos favoráveis à abertura e à consolidação dos pequenos negócios, que começa a desburocratizar as relações entre o empreendedor e o Estado, como na regulamentação municipal da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.

“Precisamos continuar mobilizados, ampliando os esforços de capacitação em gestão empresarial. O que conseguimos até agora foi um avanço, mas que ainda está aquém das necessidades do País e dos empreendedores. Os pequenos negócios desempenham papel fundamental na geração de emprego e renda. Nosso maior desafio será atender bem a esses novos clientes e, ao mesmo tempo, despertar a consciência da sociedade de que temos de mudar a cultura, a formação, a educação, as políticas públicas, a carga tributária, o acesso à tecnologia, ao crédito e à justiça. A Lei Geral das MPEs é um grande passo nessa caminhada”, ressalta o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella.

Cidades - A Lei Geral Municipal já beneficia mais da metade das micro e pequenas empresas paulistas. Até agosto deste ano, 119 cidades – 18% dos municípios do Estado, onde estão 55% da população e 59% das micro e pequenas empresas

Características dos empresários com registro de empresa na JUCESP, em 2007

- 83% possuem ensino médio completo ou mais
- 78% abriram “por oportunidade”
- 64% são do gênero masculino
- 62% afirmam ter tido experiência/conhecimento anterior no ramo
- 67% têm familiares ou amigos donos de negócios próprios
- 37 anos é a média de idade de quem abriu empresa
- 32% estavam ocupados como empregados de empresa privada antes da abertura da empresa

Fonte: Sebrae-SP

formalmente constituídas – regulamentaram, desde maio de 2007, em âmbito municipal esse dispositivo constitucional.

“Prefeitos e vereadores devem conhecer as vantagens da Lei Geral e saber como ela pode inaugurar um novo tempo, mais próspero para as economias local e estadual”, afirma Tortorella. Com a nova lei, segundo o superintendente do Sebrae-SP, fica

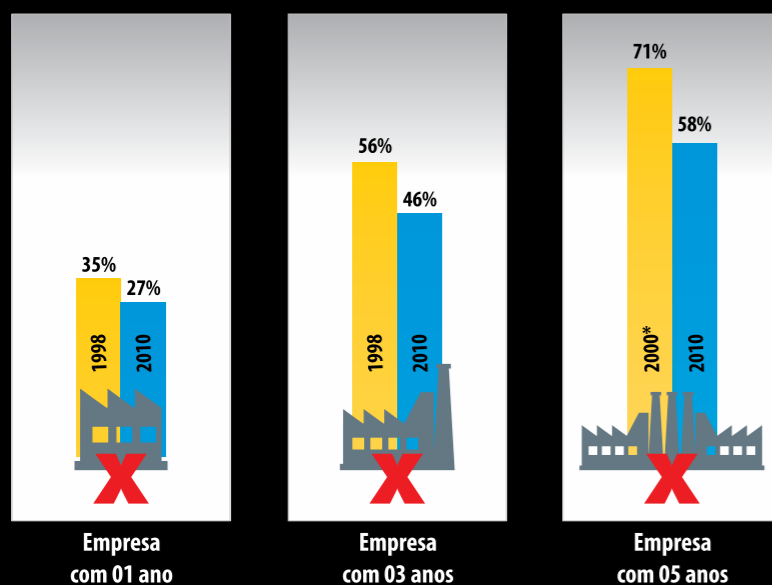
mais simples formalizar o empreendimento, pagar imposto, obter crédito, ter acesso à tecnologia e também vender para o Governo.

Parcerias estratégicas entre prefeitos, vereadores e iniciativa privada têm encurtado o caminho na direção do desenvolvimento social e econômico das cidades e permitido uma melhoria sensível na qualidade de vida dos cidadãos. Uma vez implantada em sua totalidade, a Lei Geral pode melhorar a competitividade das empresas, gerar empregos e promover o desenvolvimento econômico dos municípios. Levantamento feito pelo Sebrae-SP mostra que 84% dos municípios que regulamentaram a Lei Geral tiveram aumento de arrecadação. Entre os motivos estão o crescimento de empresas formais e o aumento da produção e venda nas empresas já formalizadas.



Ricardo Tortorella, diretor-superintendente do Sebrae-SP

Taxa de mortalidade das empresas Comparação 1998/2010



Fonte: SEBRAE-SP.

*O índice de 5 anos começou a ser medido a partir do ano de 2000

NOVOS NEGÓCIOS

Itararé é uma cidade localizada no Sudoeste Paulista, na divisa com o Paraná. Foi o primeiro município paulista a regulamentar a Lei Geral Municipal das Micro e Pequenas Empresas, em 2007. Desde então, acumula bons resultados na economia local, com crescimento no número de empresas instaladas na cidade e na arrecadação de impostos. Nos últimos três anos, a partir da criação da Lei Geral e do Simples Nacional, Itararé ganhou mais de 500 novas empresas e registrou uma melhoria de 18%, em média, na arrecadação do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN).

Praticante de mountain bike em Itararé e privilegiado pelo cenário natural, entre cachoeiras e

“O Simples é ótimo para o pequeno empresário. Para quem está começando, é o ideal. Ele consegue colocar seu imposto no valor final do produto para o consumidor. Em três meses, superei minha expectativa de faturamento”

Osmin Ferraz

canyons, o administrador de empresas Osmin Ferraz exerceu um novo nicho de mercado. Entre a ideia de transformar sua experiência na prática de esportes radicais em negócio e a viabilidade de abrir uma empresa, o jovem empresário encontrou a alternativa ideal: a adesão ao Simples Nacional para a abertura de uma agência de turismo acoplada à loja de bicicletas e acessórios para esportes de aventura.

Simples - A agência de Osmin está entre as 522 novas empresas que surgiram no município nos últimos três anos. A regulamentação municipal da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas possibilitou não só a abertura de novos negócios, mas também a oportunidade para que muitas empresas saíssem da informalidade. “Com o Simples, a gente sabe antes quanto vai pagar de imposto”, afirma Osmin.

Depois que saiu do seu emprego em uma instituição bancária, Osmin abriu a Agência Eco Turismo, onde mantém a loja de bicicletas importadas para mountain bike. No local, ele também gerencia a locação de bicicletas



Osmin Ferraz, de Itararé, conseguiu unir hobby e negócios

e equipamentos para a prática de boiacross e serviços de guia e monitores para o turismo ecológico e de aventura. “Não tive nenhuma dificuldade para financiar o mobiliário e a montagem da loja. O Simples é ótimo para o pequeno empresário. Para quem está começando, é o ideal. Ele consegue colocar seu imposto no valor final do produto para o consumidor. Em três meses, superei minha expectativa de faturamento”, comemora o dono da agência.

IMPACTO POSITIVO

O projeto aprovado em Itararé na regulamentação da Lei Geral dinamizou a economia local. Além da unificação dos tributos, a partir de uma mesma base de cálculo, por meio de um único documento, previsto no Simples Nacional, a lei municipal avançou e oferece, entre outras vantagens, descontos de até 50% no Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN). Os benefícios previstos no Plano de Desenvolvimento Empresarial atraíram várias empresas que buscaram a formalidade a partir da vigência da nova lei.

Negócios - O cenário favorável para investir em novos negócios também foi visualizado pela empresária Maria Olinda Fernandes, uma das proprietárias da Chaves e Fernandes Vestuário. Ela mantém uma empresa de confecção e estamperia com a sócia, Amélia Filomena Chaves. Em 2008, Olinda decidiu abrir uma loja de artigos esportivos e optou pelo Simples Nacional. “Agregamos a loja ao nosso negócio. Estou realizada como empresária. Sou professora de educação física e é uma forma de estar dentro da minha área”, revela. A empresária conta que planejou seu negócio e que buscou apoio e orientação no Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE) do Sebrae-SP em Itararé. Satisfeita com sua empresa, ela comemora as boas vendas, alavancadas pela Copa do Mundo. “Tivemos um aumento de 300% nas vendas



Maria Olinda Fernandes (esquerda) e a sócia, Amélia Filomena Chaves, aderiram ao Simples

de camisetas e acessórios para os torcedores”, destaca.

Situada na região do Alto Vale do Ribeira, Itararé tem na agropecuária a matriz econômica da cidade de aproximadamente 52 mil habitantes. Mesmo com o perfil agrícola, a Lei Geral trouxe um impacto significativo na arrecadação de impostos. Com 823 empresas inscritas como Micro Empresa (ME) e 22 como Empresa de Pequeno Porte (EPP), a arrecadação do ISSQN cresceu, em média, 18%. O salto na arrecadação é ainda maior, considerando apenas o recolhimento do ISS pelas empresas optantes pelo Simples. De um total de R\$ 75.501,27, apurado a partir da regulamentação da Lei Geral - de agosto a dezembro -,

“Agregamos a loja ao nosso negócio. Estou realizada como empresária. Sou professora de educação física e é uma forma de estar dentro da minha área”

Maria Olinda Fernandes

passou para R\$ 315.872,28 em 2008. Apesar do impacto da crise econômica, também houve crescimento em 2009, fechando o ano com R\$ 321.249,33.

APOIO PARA EMPRENDER

Na avaliação do prefeito de Itararé, Luiz Cesar Perucio, os resultados, tanto na formalização e criação de novas empresas como no aumento da arrecadação, são de grande importância para o município e para a população. “Como nossa principal atividade econômica é predominantemente rural, este aumento do número de empresas foi muito importante para o desenvolvimento de nossa economia, uma vez que a maioria de nossos cidadãos sobrevive com renda inferior a um salário mínimo e trabalha apenas em épocas de colheitas de grãos”, afirma.

O prefeito aponta ainda os reflexos positivos da Lei Geral nas questões de cunho social. “Com

a implantação da Lei Geral, conseguimos facilitar a regularização de nossos contribuintes, tirando-os da clandestinidade, abrindo portas para a comercialização de seus produtos e, conseqüentemente, aumentando a receita própria de nosso município. Hoje conseguimos, além de aumentar a auto-estima de nossos comerciantes, desenvolver ações e projetos, sobretudo na área social, para minimizar os efeitos da falta de empregos que se abate não só em nosso município como em todos os outros de nossa nação”, aponta Peruci.

Parcerias - Estimular parcerias para buscar conhecimento e fortalecer micro e pequenas empresas será cada vez mais importante para o desenvolvi-

mento da economia. O Brasil poderá chegar a 2015 com uma empresa para cada 24 habitantes, nível que vai aproximar o País dos índices mais altos do mundo. Estima-se que essa proporção representará um universo de mais de nove milhões de pequenos negócios em 2015, para uma população em torno de 210 milhões de pessoas. Essas são algumas das conclusões do estudo *Cenários para as Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo 2009/2015*, realizado pelo Sebrae-SP e divulgado em 2008. De acordo com as projeções da pesquisa, mais da metade dos pequenos negócios estará concentrada no comércio (55%), seguido pelos serviços (34%) e indústria (11%).

ABERTURA E FECHAMENTO

Dados da Jucesp mostram que, entre 1990 e 2008 foram abertas no estado de São Paulo 2.603.233 empresas. Em média, 137.012 empresas foram abertas a cada ano, das quais 99% são de micro e pequeno porte. Nesses 18 anos, por outro lado, foram fechadas 1.650.953 empresas, com média anual de 86.892 fechamento.

E qual a causa do encerramento das empresas? Cada novo estudo produzido pelo Sebrae-SP reforça que não é possível atribuir a um único fator a causa dessa mortalidade. Em geral, o encerramento das empresas é causado por uma sucessão de problemas ou falhas. Seis foram os principais conjuntos de fatores identificados: ausência de comportamento empreendedor, ausência de um planejamento prévio adequado, deficiências no processo de gestão empresarial, insuficiência de políticas públicas de apoio aos pequenos negócios, dificuldades decorrentes da conjuntura econômica e impacto dos problemas pessoais sobre o negócio.

Oportunidade - A percepção de um nicho de mercado com potencial, identificando uma oportunidade para ser explorada, foi apontada como a principal razão para a abertura de empresas, com 77% das respostas. Em contrapartida, 23% dos empreendedores declararam que abriram a empresa por necessidade, isto é, falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda. Em nova pergunta, com mais op-



Quase metade dos empreendedores tem entre 25 e 39 anos de idade, como Rose Forte, da Brigadeiro Doceria

ções que revelassem a motivação empresarial, 40% declararam que a principal razão era o desejo de ter o próprio negócio, seguidos por 33% que declararam ter identificado uma oportunidade. Dos entrevistados, 9% afirmaram que intencionavam melhorar de vida com o aumento da renda e 8% declararam ter aberto empresa por exigência de clientes por CNPJ, o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica. Apenas 4% declararam estar desempregados, e 6% por outros motivos. O estudo aponta ainda que a média da idade dos empreendedores ao iniciarem um negócio era de 37 anos. O maior percentual – 49% - estavam entre os 25 e 39 anos, seguidos por

24% entre os 40 e 49 anos. Com 13% estavam os dois grupos da ponta da tabela: até 24 anos e com 50 anos ou mais.

Financiamento - A pesquisa revela que a principal fonte financeira utilizada pelos empreendedores para montar a empresa entre 2003 e 2007 foi a soma de recursos próprios, pessoal ou familiar, com 83%. Como cada empreendedor entrevistado poderia ter citado mais de uma fonte, empréstimos em bancos (12%); negociação de prazos com fornecedores (12%); cartão de crédito ou cheque pré-datado (7%); empréstimo com amigos (6%) e outras fontes (4%) também foram relatadas.

Abertura de empresas no Estado de São Paulo 2003/2007 Principais segmentos

COMÉRCIO	SERVIÇOS	INDÚSTRIA
Vestuário	Alimentação	Confecções
Autopeças	Transporte terrestre	Construção civil (edificações)
Materiais de Construção	Serviços de escritórios e apoio administrativo	Serviços industriais da construção civil
Equipamentos e suprimentos de informática	Tecnologia da informação	Metalurgia (exceto equipamentos)
Padarias, comércio de laticínios e doces	Serviços de informação (internet)	Manutenção e instalação de maq. e equip.
Livros, jornais, revistas e papelerias	Consultoria em gestão empresarial	Gráfica e reprodução de gravações
Minimercados e mercearias	Serviços pessoais	Produtos de minerais não-metálicos
Manutenção e reparação de veículos	Atividades imobiliárias	Couros e calçados

DIFICULDADES E SENTIMENTOS

Ainda segundo o estudo, para a maior parte dos entrevistados, as principais dificuldades enfrentadas no primeiro ano de atividade empresarial foram a falta de clientes (29%) e a falta de capital (21%). A burocracia e os impostos foram citados por 7% dos entrevistados e 5% apontaram a concorrência como a maior dificuldade.

O sentimento predominante de quem encerrou as atividades foi o de frustração e perda, citados por 29%. Tristeza e mágoa foram sentidos por 19% dos entrevistados. Entre as respostas espontâneas à pergunta, 18% declaram que não sentiram nada. Outros 9% declaram ainda que sentiram alívio ou tranquilidade ao encerrarem as atividades. Arrependimento foi o sentimento de 2% , enquanto 24% alegaram outros sentimentos.

Custos - A estimativa do custo social do fechamento das empresas paulistas impressiona: 348 mil ocupações desaparecem por ano com o fechamento de 84 mil empresas. A soma da perda na poupança pessoal dos empreendedores com o capital investido no sonho do negócio próprio representa R\$ 1,4 bilhão. Com o fechamento dessas empresas, perde-se um faturamento de R\$ 18,2 bilhões, o que, somado a perda do capital investido pelos empreendedores, atinge a cifra dos R\$ 19,6 bilhões. Uma perda que equivale a 811,7 mil carros

populares ou a 27,5 milhões de refrigeradores ou ainda a 67 milhões de cestas básicas.

Para o consultor do Sebrae-SP, Pedro João Gonçalves, alguns fatores relacionados à sobrevivência das empresas em seus primeiros anos no mercado estão ligados ao ambiente onde ela atua. Ele cita como exemplos a conjuntura econômica e a legislação. No entanto, pondera, outros fatores estão ligados à própria ação do empreendedor. “No âmbito do empreendedor, ele deve se preparar para atuar num mercado altamente competitivo, planejando como irá atuar, antes de abrir o empreendimento. Por exemplo, identificando o público-alvo, quem serão seus concorrentes e quem serão seus fornecedores. Após a abertura da empresa, o empresário não pode



Pedro João Gonçalves, consultor do Sebrae-SP

descuidar da gestão básica, por exemplo, o controle do fluxo de receitas e despesas da empresa e o acompanhamento das mudanças dos hábitos dos consumidores. Itens básicos como finanças e marketing devem sempre ser observados para o sucesso da atividade empresarial”, recomenda o consultor.

Custo equivalente da mortalidade de empresas Equivalente à perda de recursos financeiros

	Veículos populares	811,7 mil unidades
	Refrigeradores	27,5 milhões de unidades
	Cestas Básicas	67 milhões de unidades

Fonte: Sebrae-SP

SALAS DO EMPREENDEDOR

Estimular o planejamento empresarial e a criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, como política pública municipal, é um dos caminhos para desenvolver as economias locais e também para combater a mortalidade empresarial.

A simplificação do processo de abertura de empresas e a implantação da Sala do Empreendedor são oportunidades únicas de formalização e in-

serção definitiva dos pequenos negócios no processo de desenvolvimento dos municípios. É nele que a empresa será ou está instalada, gerando trabalho, emprego e renda. É bom lem-



Prefeita de Ribeirão Preto, Dárcy Vera, inaugura Sala do Empreendedor

“A Sala do Empreendedor simplifica e desburocratiza a legalização dos MEIs. É uma forma muito simples e vantajosa para os empreendedores, já que, através dela, o informal sai com sua cidadania empresarial no mesmo dia.”

Dárcy Vera

brar que as micro e pequenas empresas representam 98% de todos os empreendimentos do País e ocupam 67% da mão de obra brasileira.

MEI - A criação da figura do Microempreendedor Individual (MEI) também abre uma nova era na formalização da atividade empresarial e na integração da cidadania. Nele podem se inscrever empreendedores com receita bruta anual de até R\$ 36 mil. São costureiras, sapateiros, manicures, barbeiros, marceneiros, encanadores, mecânicos, pintores de parede, entre outros. São os chamados autônomos e ambulantes, que normalmente não pagam tributos, mas também não têm direitos previdenciários ou benefícios de quem é formal. Todo o processo de registro do

MEI é feito pela internet, sem custos para o empreendedor. Quem adere ao MEI paga mensalmente 11% do salário mínimo (equivalente a R\$ 56,10), além de R\$ 1 de ICMS (se for comércio ou indústria) ou R\$ 5 de ISS (caso seja prestador de serviço). A constituição de Salas do Empreendedor terá papel fundamental na orientação dessa legião de empreendedores por conta própria.

Foi o que aconteceu em Ribeirão Preto, cidade no nordeste paulista. A lei que institui a figura jurídica do MEI foi dis-

cutida também na Câmara dos Vereadores da cidade e regulamentada no dia 25 de novembro de 2009. Além de sancionar a lei federal, os vereadores da cidade votaram outras providências, entre elas a criação da Sala do Empreendedor.

“A Sala do Empreendedor simplifica e desburocratiza a legalização dos MEIs. É uma forma muito simples e vantajosa para os empreendedores, já que, através dela, o informal sai com sua cidadania empresarial no mesmo dia. Entre os benefícios do MEI estão não só a formalização das atividades, mas também cobertura previdenciária, o acesso ao crédito, capacitação e divulgação da empresa”, explica a prefeita de Ribeirão Preto, Dárcy Vera.

FONTE DE ORIENTAÇÃO

A Sala do Empreendedor de Ribeirão Preto foi inaugurada em fevereiro deste ano, a partir de uma parceria entre o Sebrae-SP com prefeitura, Casa do Contabilista e Associação Comercial e Industrial (ACI). De acordo com o Departamento Nacional de Registro do Comércio, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), mais de 1200 Microempreendedores Individuais já se formalizaram na cidade desde então.

É o caso de Neiva de Lourdes dos Reis, proprietária de uma empresa que embala e distribui frutas congeladas. Quando soube do MEI, ela viu a possibilida-

Com o MEI, Neiva dos Reis formalizou a empresa



Silvana Fiorese expandiu seu negócio como Microempreendedora Individual

de de formalizar a sua empresa. “O meu negócio já existia há três anos e quanto mais ele crescia, mais dificuldades eu encontrava para comercializar os produtos, já que precisava do CNPJ para vender maiores quantidades e mesmo para fornecer para grandes clientes. Eu não tinha como abrir uma microempresa porque a carga tributária é muito pesada para uma produção ainda pequena. O MEI foi então uma solução para a formalização da empresa”, conta a microempresária individual, que já saiu da Sala do Empreendedor com o CNPJ em mãos.

“Já mandei fazer meus talões de nota fiscal. Com as orientações que tive no Sebrae-SP, comecei diversificar os produtos. Minha intenção é fornecer as frutas congeladas não só em Ribeirão

Preto, mas também para as cidades da região”.

Expansão - Assim como Neiva, Silvana Fiorese, proprietária de uma confecção especializada em roupas de dormir, sentiu que a formalização de sua empresa era imprescindível para a expansão do negócio. “Tinha dificuldade não somente de comercializar as roupas, mas para comprar matéria-prima”, conta. Quando procurou um contador, há dois anos, não existia ainda a Lei do Microempreendedor Individual. “Não tive a facilidade de ter imediatamente o CNPJ em mãos. Como o negócio já existia, não tive dificuldades em continuar o meu trabalho. O processo não foi complicado, mas demorou cerca de 35 dias para os papéis estarem em ordem e eu poder iniciar meu projeto de expansão”, lembra.

VALORIZAÇÃO LOCAL

Informação, orientação e capacitação vão ser também os principais instrumentos que permitirão a inserção dos pequenos negócios no importante mercado de compras públicas. Esse é um dos principais benefícios oferecidos pela Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, tanto para os municípios quanto para os empresários: a possibilidade de participação dos pequenos negócios nos certames licitatórios. São os municípios usando o seu poder de compra para a melhoria do ambiente para as micro e pequenas empresas, fortalecendo o mercado local e levando desenvolvimento sustentável ao município.

Em São José dos Campos, maior cidade do Vale do Paraíba, a prefeitura do município promoveu encontro para apresentar aos empreendedores a Lei 411/09, que regulamenta a participação nas compras públicas das micro e pequenas empresas da região. Segundo o secretário de Administração da prefeitura, Sérgio Ferreira, 72% das empresas que participaram dos 54 editais lançados desde janeiro deste ano pela prefeitura são micro e pequenas empresas de São José dos Campos e região, atuantes em todos os setores da economia.

De acordo com o secretário, o investimento da

“Antes não tínhamos condições de concorrer com as grandes empresas que vinham de São Paulo. Agora a concorrência está mais justa”

Alexandre Martins Pinto

prefeitura em compras por meio de licitações, no ano passado, foi de R\$ 250 milhões, sendo que 30% das empresas contratadas eram MPEs.

Compras - Há um ano, Alexandre Martins Pinto trabalhava como vendedor em loja de material esportivo em São José dos Campos. Com a Lei, aprovada

no final do ano passado e que regulamenta a participação nas compras públicas das micro e pequenas empresas da região, decidiu abrir a Comercial Conquista e Luz Ltda e participar de licitações públicas.

Em menos de um ano, participou de 15 licitações e, em todas, conseguiu vender pelo menos um item dos produtos exigidos pelos editais. No mês passado, comemorou lucro de R\$ 36 mil, 20% a mais comparado ao final de 2009.

“Antes não tínhamos condições de concorrer com as grandes empresas que vinham de São Paulo. A concorrência está mais justa”, explica o empreendedor, que já tem planos de ampliar a empresa. Além de São José dos Campos, Martins também já vendeu seus produtos, a maioria material esportivo e brinquedos pedagógicos, para a Prefeitura de Jundiaí.

Empresários reunidos em São José dos Campos, cidade onde MPEs são maioria nas licitações públicas



PONTO COM FINAL NA PAPELADA

Os avanços e a utilização dos recursos da informática na administração pública, aliados à capacitação e valorização de funcionários para o atendimento à população, também são fundamentais para a desburocratização dos processos de abertura, alteração ou baixa de uma empresa e para dar transparência nas relações do Estado com a cidadania. O emprego de recursos tecnológicos é uma medida de modernização que permite a revisão dos trâmites burocráticos, conferindo agilidade na prestação de serviços. Mais ainda, os recursos tecnológicos representam o pontocom final na papelada e na romaria burocrática.

O Comitê Gestor da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim) aprovou, em junho, a Resolução nº 22, que define o grau de risco das atividades econômicas no País. De acordo com a resolução, das 1.301 atividades econômicas definidas pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), apenas 352 são de alto grau de risco. A maioria delas (949) são de baixo risco. Essa definição possibilita maior agilidade no processo de abertura de empresas no País.

Conforme a própria Resolução, as atividades de

baixo grau de risco podem funcionar de imediato porque não precisam de vistoria prévia por parte dos órgãos responsáveis pela emissão de licenças e autorizações para funcionamento. Essas empresas podem ter o Alvará de Funcionamento Provisório emitido logo após o registro empresarial. Para isso, o empresário ou responsável legal pelo empreendimento precisa assinar o Termo de Ciência e Responsabilidade relativo ao cumprimento às normas de segurança sanitária, ambiental e de prevenção contra incêndio.

A Resolução vale em âmbito federal. Os demais níveis de governo têm autonomia para definir o grau de risco das atividades econômicas locais, podendo utilizar a classificação federal como parâmetro. Na prática, a resolu-



Indústrias que envolvam riscos exigem maior tempo para abertura

ção deverá valer para a maioria do País. Isso porque ela vale para os locais que ainda não tenham essa definição. Tudo mais simples e fácil a partir dos convênios entre os entes federativos.

Em São Paulo, por meio do programa estadual de desburocratização, muitas cidades usufruem dos benefícios do Sistema Integrado de Licenciamento, processo eletrônico no qual são reunidas as solicitações de licenciamento de atividades antes requeridas junto aos vários órgãos estaduais responsáveis pelo controle sanitário, controle ambiental e de segurança contra incêndio.

Comércio está entre as 949 atividades beneficiadas pela Resolução nº 22



CRESCER E VENCER

O Governo paulista lançou um sistema da Junta Comercial do Estado de São Paulo - órgão vinculado à Secretaria da Fazenda - para simplificar e facilitar o acesso às informações e serviços da entidade. Batizada de Jucesp Online, a novidade permite o acesso, via internet, a fichas e documentos de mais de 5,4 milhões de empresas paulistas. Esta é a maior ação de desburocratização e abertura de base de dados entre as juntas comerciais já realizada no país.

A Jucesp Online pode ser acessada de forma rápida e segura por qualquer cidadão no endereço eletrônico www.jucesp.fazenda.sp.gov.br. O novo sistema garante acesso a documentos e fichas cadastrais sem que o interessado precise comparecer a uma das unidades da Junta Comercial.

Outra mudança profunda na cultura burocrática brasileira, elevando a um novo

patamar a relação com cidadãos e contribuintes, é a chamada Lei de Transparência. Inovadora, ela prevê um sistema integrado para fornecer “informações pormenorizadas”, até o primeiro dia útil após a data do registro contábil do gasto ou receita das prefeituras brasileiras. O sistema deve permitir ao interessado baixar as informações para o computador.

Levantamento da Confederação Nacional de Municípios (CNM) em 258 cidades das 272 com mais de 100 mil habitantes mostra que 220 delas cumprem a Lei de Transparência, enquanto 38 ainda não conseguem divulgar diariamente na internet as informações sobre receitas e gastos. A Lei de Transparência, publicada em 28 de maio de 2009, deu prazo de um ano para a implantação do sistema nessas cidades.

Os municípios que possuem entre 50 mil e 100 mil habitantes também terão que se adequar à Lei. Nesse caso, o prazo estabelecido foi de dois anos, a contar da data da publicação. Para os municípios com até 50 mil habitantes, o prazo é de quatro anos. A utilização dos recursos eletrônicos na administração



Municípios com mais de 50 mil habitantes devem cumprir Lei da Transparência

pública é um caminho sem volta, assim como o de Osmin e Maria Olinda, em Itararé, ou Neiva e Silvana, em Ribeirão, e Alexandre, em São José dos Campos. Isto significa que em cada cidade brasileira sempre existirá alguém sonhando com o negócio próprio. Gente que quer empreender, crescer e vencer.

Atento às oportunidades, o novo empreendedor planeja melhor, procura e precisa de apoio e informações. São pessoas em busca de realização pessoal e profissional. Homens e mulheres, jovens que olham o empreendedorismo como oportunidade, idosos e aposentados à procura de formas para garantir uma renda melhor, manter-se em atividade ou ambas as coisas. Gente que acredita na própria força e que precisa de apoio para crescer, gerar emprego, renda e construir um Brasil melhor. ◆

Por Ali Hassan

Colaboraram: Miriam Bizzaro (Itararé), Livia Borges (Ribeirão Preto) e Andréia Barros (São José dos Campos)



Portal da Jucesp oferece menos burocracia e mais agilidade

Rede de apoio

Pequenos negócios da capital contam com novos pontos de atendimento



Em abril, micro e pequenos empresários ganharam Ponto de Atendimento em Cidade Ademar

Em dez anos, o número de empresas paulistas dobrou. Os pequenos negócios, que em 2000 eram 36,8 mil, no ano passado somaram 77,9 mil – um aumento de mais de 111%. Para manter o suporte de qualidade a este contingente de micro e pequenos empresários, o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas de São Paulo (Sebrae-SP) tem investido no maior programa de expansão já feito pela entidade na capital paulista.

Desde abril, novos Pontos de Atendimento (PAs) estão sendo criados. Dois já foram inaugurados, nos bairros de Cidade Ademar e Rio Pequeno. Até o final do ano, mais 15 entrarão em funcionamento.

A partir desta novidade, a entidade está conseguindo atender mais e melhor os empresários que pretendem aperfeiçoar o desempenho de seus negócios. Atualmente, são 562.671 micro e pequenas empresas em toda a

cidade de São Paulo, sendo 252 mil no comércio, 237 mil em serviços e 72 mil na indústria. Este número representa 33% do total de pequenos negócios paulistas.

Com a nova rede de atendimento, o Sebrae-SP pretende não só alcançar este contingente, mas também dar assistência a futuros empreendedores em busca de orientações para colocar em prática o sonho de ser o seu próprio patrão.

ATENDIMENTOS

A novidade da rede foi aprovada por Juliana Mohrhardt, que trabalha produzindo refeições para empresas. Além da ótima localização do PA Cidade Ademar, que reduziu, em muito, a distância entre ela e a instituição, Juliana destaca a qualidade no atendimento. “Gostei muito dos informativos para sabermos a programação. Além disso, a equipe é muito educada, paciente e explica tudo minuciosamente”, afirma.

Para definir os locais de instalação dos Pontos de Atendimento, foram levados em consideração fatores como quantidade de micro e pequenas empresas instaladas, bairros com mais de 40 mil habitantes, fácil acesso ao transporte público e distância máxima de cinco quilômetros (equivalente a uma hora de percurso) entre o PA e o Escritório Regional.

“Muitas pessoas são potenciais clientes do Sebrae, mas não nos procuram, seja pela distância ou por não saber bem o que fazemos. Esta expansão na capital fará com que estejamos mais próximos deste público, que poderá nos conhecer melhor e utilizar os nossos serviços”, diz Abram Szajman, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP.

Nos PAs, o empreendedor recebe atendimentos individual e coletivo e têm à disposição uma



Inauguração do PAE no bairro Rio Pequeno reforçou a rede Sebrae-SP


série de produtos e serviços, com temas como empreendedorismo, finanças, cooperativismo, marketing e gestão de negócios.

Desde a inauguração, em abril deste ano, os PAs de Cidade Ademar e Rio Pequeno já realizaram mais de 1,5 mil atendimentos a empreendedores paulistanos. Os principais motivos para procurar estes pontos de atendimento foram abertura de empresa, cursos de gestão, Microempreendedor Individual (MEI) e orientações gerais.

Fábio Tadeu Marques é um dos empreendedores que passou pelo PA Rio Pequeno. Atualmente, possui uma barraca de artesanato em Caieiras, zona oeste de São Paulo. Ele elogia a instalação da unidade no bairro e mostra entusiasmo em aprimorar seu negócio. “Ficou bem mais fácil o meu acesso ao Sebrae-SP. No PA, eu obtive informações sobre cursos à distância, que estou participando, no momento”, conta. “Pretendo participar de outros para aprimorar o meu negócio e evoluir como empreendedor”.

Raio X - Representando um terço dos pequenos negócios do Estado, as mais de 562 mil MPEs paulistas estão divididas em diversos segmentos de atividade. No comércio, a atividade que mais se destaca, pelo número de empreendimentos, é o varejo do vestuário, com 20 mil, seguido de varejo de materiais de construção, com 13 mil, e de comércio de autopeças, com 12 mil lojas.

Na indústria, as confecções de artigos do vestuário, com 15 mil empreendimentos, as gráficas, editoras e reprodução de mídias gravadas, com 9 mil empresas, e serviços especializados para construção, com 8 mil negócios, são os mais representativos.

Em relação a serviços, os destaques são os de escritório e apoio administrativo, com 35 mil empresas, serviços de alimentação, com 32 mil, e serviços de tecnologia da informação, com 16 mil empreendimentos. 

Por Ivan Martins

Encontros Empresariais

Circuito de Negócios leva capacitação para mais de 200 cidades no Estado



Palestra do Circuito de Negócios realizada em Botucatu fez parte da série de ações especiais do Sebrae-SP em julho

Em julho, o Sebrae-SP lançou um programa especial para levar aos empreendedores, de forma simples e rápida, informações fundamentais para o bom gerenciamento de suas empresas. Composto por uma variedade de palestras sobre temas chave para a administração, o Circuito de Negócios é uma maratona que está passando por todas as regiões do Estado de São Paulo. Até o final do ano, 200 cidades serão percorridas.

Os primeiros assuntos abordados são Inovação, Marketing, Finanças e Vendas. Até o fim de agosto, o Circuito já havia

promovido 50 encontros em mais de 30 cidades do Estado. A expectativa é que o sucesso se repita nos próximos meses, aumentando o encontro e a troca de informações entre os 60 mil empresários esperados.

“Criamos este espaço para ajudar empreendedores a ampliarem suas redes de relacionamento empresarial. É um canal de troca de experiências, onde podemos aproximar oferta e demanda de produtos e serviços daquela região, que podem gerar negócios”, analisa Luiz Sertório, gerente de marketing e comunicação do Sebrae-SP.

Mudanças - Os impactos dessa aproximação entre empresários são percebidos ainda durante as atividades do Ciclo de Negócios. Em Presidente Prudente, o gerente de uma revenda de veículos, André Luiz de Souza, realizou ações importantes assim que assistiu a uma palestra de marketing. Um de seus clientes fiéis e influentes, que costuma levar novos clientes à revenda, havia solicitado um desconto na aquisição de um veículo. Na dúvida, Souza se comprometeu a pensar a respeito. Durante o curso, percebeu a importância da fidelização de

sua carteira. “O palestrante disse que os empresários precisam fidelizar os clientes, por isso, não tive dúvidas: liguei para ele e dei o desconto na mesma hora, até porque ele é especial”, assegura.

Em Guarulhos, os participantes do circuito ressaltaram que o próprio modelo do evento é inovador, o que impulsiona mudanças e novos negócios. “É uma forma muito eficiente de se fazer contatos com outras empresas”, afirma Edmar Ferreira, da agência Orbium Digital. Ele atua há sete anos na região e emprega sete funcionários.


Na primeira palestra que participou, Ferreira falou sobre sua experiência; na segunda, comemorou os resultados. “No evento anterior, sobre marketing, dei um depoimento rápido sobre o meu negócio, que é fazer marketing online, reestruturar sites e ampliar a visibilidade das empresas nos sites de busca e na internet. Por conta disso, já fechei contrato com um novo cliente e tenho mais três negociações em andamento”, comemora.

Capacitação - Estudos comprovam que a capacitação especializada em gestão e conhecimento do negócio costuma render bons resultados para o empresário. De acordo com a pesquisa *Doze Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas*, realizada pelo Sebrae-SP, os negócios cujos empresários se capacitam possuem mais chances de dar certo do que aqueles cujos proprietários não investem em planejamento e especialização. Segundo o estudo, o índice de mortalidade das empresas que, em 2008, tinham até um ano de atividade e que utilizaram algum dos produtos do Sebrae-SP, como palestras, cursos e consultoria, foi de 18%. O índice de mortalidade no mercado, de forma geral, foi de 27% naquele ano.

A especialização trouxe outros rumos para os negócios do empresário Carlos Zoppetti, proprietário da Pizzaria Bari, com casas localizadas nas zonas

oeste e norte de São Paulo. No curso de finanças, realizado no Sebrae-SP, ele descobriu que é possível faturar mais acertando na formação do preço de seus produtos. “Não tinha muita noção de formação de preço e acabava me pautando pela concorrência. Depois dos dois cursos que fiz de gestão financeira, um focado em comércio e outro em indústria, consegui tornar esta tarefa de formar preços mais perto da realidade”. Com o rearranjo, as vendas aumentaram em 10%, impulsionadas pelo barateamento de alguns itens.

O crescimento experimentado por Zoppetti em seu negócio é resultado da preocupação em oferecer ao empresário conhecimento para melhorar a gestão. Na condução de uma empresa, independentemente do porte que tenha, a gestão responsável e atenta ao mercado é condição fundamental para o negócio crescer e gerar lucro. Nem sempre esta necessidade está clara para os empresários. Neste sentido, uma

rede ainda mais ampla de atendimento ajuda a compreender a importância de se planejar e acompanhar o negócio e de saber como conduzir a empresa com inovação e competitividade. 

Encontros favorecem troca de experiências e aumento da rede de contato entre empresários



Por Marcelle Carvahlo
Colaborou: Janice Sato



Empresários realizam atividade no Laboratório de Varejo da ESPM

Laboratório de varejo

Um novo caminho para atendimento aos lojistas

Em agosto, 21 empresários do segmento de confecções em São Paulo participaram de uma experiência inédita. A convite do Sebrae-SP, receberam a tarefa de reorganizar, em poucas horas, os 40 m² de uma loja de moda *fitness* e de material esportivo. O objetivo foi unir experiência e prática na construção coletiva de conhecimentos sobre ambientação de lojas e *visual merchandising*.

A atividade aconteceu no Laboratório de Varejo (Retail Lab) da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) e foi direcionada a pequenos e micro varejistas. Ao final da experiência, registrada em fotos e anotações dos próprios participantes e consultores, todos puderam comparar e discutir

as mudanças realizadas no ambiente de simulação controlada. Segundo avaliação do próprio grupo, o espaço passou de uma “loja feia e triste” para um ponto acolhedor e atraente.

Olhar apurado - O desafio de analisar cautelosamente todos os elementos da construção de um ambiente comercial e de melhorar o espaço disponível foi recebido com animação pelo grupo. Em pouco mais de duas horas, estava pronto o diagnóstico.

Além de situações inadequadas, criadas propositalmente pelos organizadores, vários elementos passaram pelo olhar dos varejistas. Entre os apontados como prejudiciais ao negócio estiveram a pouca iluminação na loja, a falta de organização e exposição apropriada e a au-

sência de preços nos produtos. Falta de movimento nos manequins, em desalinhamento com o ambiente esperado em uma loja de moda esportiva, manequins em posições inadequadas e com coloração antiquada, falta de ordenação entre looks femininos e masculinos na vitrine, excesso de espaços vazios e móveis sem funcionalidade ou colocados em posições que atrapalhavam a livre circulação de clientes também não passaram em branco.

“Eles mostraram um olhar apurado e fizeram sugestões que melhoraram muito a organização do espaço”, declara o consultor José Carmo de Oliveira, que coordenou o projeto.

Sócia de uma loja de moda feminina em Santo Amaro e participante do Programa Comércio

Varejista, do Sebrae-SP, Genilma Gomes gostou da oportunidade de trocar experiências e ideias com outros lojistas. No mercado há três anos, ela conta que, a partir da orientação do Sebrae-SP, utilizou um investimento relativamente baixo para a reformulação total sua loja. Com apenas R\$ 10 mil, ampliou a construção, colocou prateleiras, trocou forro e instalou mais *spots* de iluminação. “O resultado foi um aumento de clientela e de 30% no faturamento. Já penso em abrir uma nova loja em janeiro de 2011”, comemora.

Rogério Wolf, assistente de marketing e vitrinista de uma loja no Brás, achou a experiência muito boa. “É importantíssimo que as pessoas troquem informações e vivências, mas cada um tem de ser capaz de encontrar e implantar soluções para suas próprias lojas”, ressalta. “A tendência do mercado é garantir ao consumidor uma experiência de compra agradável, que converse com os cinco sentidos”, completa.

Realidade simulada - Previamente, o grupo havia definido o público-alvo como consumidores de classe média-alta e buscou adequar o visual da loja de forma atraente para este nicho de mercado. “O que fizemos no laboratório foi, antes de qualquer coisa, a reprodução de situações vivenciadas no dia a dia do varejo”, explica Gustavo Carrer, consultor do Sebrae-SP e um dos idealizadores do projeto. Durante a atividade, também

Experiência inédita servirá de base para nova metodologia de atendimento coletivo

“O que fizemos no laboratório foi, antes de qualquer coisa, a reprodução de situações vivenciadas no dia a dia do varejo”


Gustavo Carrer

houve a busca por aprimorar a forma de transmissão de conhecimentos técnicos, teóricos e práticos, já desenvolvida pelo Sebrae-SP no âmbito do Programa Comércio Varejista do Estado de São Paulo.

Segundo Ricardo Pastore, coordenador do núcleo de Estudos do Varejo da ESPM e do Retail Lab, essa foi a primeira vez que o laboratório foi utilizado para simulação com um grupo de pequenos varejistas. Criado em 2006, o laboratório buscar agregar experiências de treinamento, pesquisa e capacitação de empresas. “Aqui eles encontram ambiente e equipamentos de loja. Podem interagir diretamente com o espaço, testar soluções antes de aplicar em

seus estabelecimentos. E isso em uma dinâmica de grupo, que permite construção conjunta de conhecimentos, mais rica que a experiência em sala de aula.”

A atividade foi uma experiência piloto que servirá de base para o desenvolvimento da nova metodologia de atendimento coletivo. “Ainda vamos analisar e consolidar os dados que coletamos neste primeiro teste. O objetivo é chegar a um novo formato de atendimento, que utilize a vivência em grupo durante uma experiência de laboratório, para aperfeiçoar o conhecimento sobre técnicas de ambientação e visual merchandising”, afirma Fábio Azevedo, também consultor e coordenador do projeto.

“Pretendemos, no futuro, trabalhar não apenas confecções, mas com o varejo de forma geral – farmácias, perfumarias, minimercados, lojas de conveniência. Sempre em grupos pequenos, de um mesmo segmento de mercado”, reforça o consultor Gustavo Carrer. 

Por Sandra Motta



O MAIOR EVENTO DE EMPREENDEDORISMO DE SÃO PAULO

PARTICIPE



A capital paulista recebe em 2010 a maior feira para empreendedores, micro e pequenas empresas do Estado de São Paulo. São diversas oportunidades para adquirir conhecimento, fazer negócios e expor produtos e serviços. Sua empresa não pode faltar!

Expo Center Norte – Pavilhão Vermelho - Rua José Bernardo Pinto, 333 – Vila Guilherme – São Paulo

De 17 a 20 de novembro

Dias **17 a 19/11**: das 14h às 21h | Dia **20/11**: das 10h às 18h

Saiba mais pelo site: www.sebraesp.com.br

Central de Atendimento
0800 570 0800

De segunda a sexta, das 8h às 20h - ligação gratuita.

www.sebraesp.com.br | twitter.com/sebraesp



SEBRAE