

ANO V / Nº 27 / NOV-DEZ 2011

Conexão

SEBRAE
SP



PÚBLICO E PRIVADO, UM GRANDE NEGÓCIO

*Compras governamentais ampliam o faturamento dos
pequenos negócios e promovem o desenvolvimento*

RESPEITO VERDE

Sustentáveis começam a ser enxergadas e tratadas com diferenciação nas concorrências

BOM PARA TODOS

Prefeitos optam por adquirir bens e serviços de empresários de menor porte

PINTOU GOLEADA

Os negócios ligados à Copa de 2014 já começam a sair do campo tático

PRATO DA TERRA

Agricultura de pequena escala reforça as merendas escolares

Prêmio Sebrae
Mulher de Negócios.

Sua trajetória pode abrir caminho
para milhares de outras mulheres.

Conte a história da sua empresa ou associação e inspire milhares de brasileiras a percorrer um caminho de garra e criatividade como o seu.

São duas categorias: Pequenos Negócios, para quem é dona da sua empresa; e Negócios Coletivos, para associações.

Você batalhou muito para chegar até aí, agora é hora de o Brasil conhecer e aplaudir o seu talento. Inscreva-se já e receba, gratuitamente, um diagnóstico do seu perfil empreendedor



Inscrições até 5 de dezembro de 2011 no site:

www.mulherdenegocios.sebrae.com.br



Secretaria de Políticas para as Mulheres



Maria de Fátima Santana de Oliveira,
vencedora na categoria
Negócios Coletivos 2010.



Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas

Quem tem conhecimento vai pra frente | 0800 570 0800



É HORA DE AMPLIAR O AMBIENTE PRÓ MPES

Há anos o Sebrae defende que o apoio incondicional às micro e pequenas empresas é a causa mais nobre e justa que se pode abraçar, não só pelo seu impacto econômico, mas principalmente pela capacidade destes empreendimentos de impulsionar, dinamizar e transformar o contexto social de qualquer nação.

Com a regulamentação, em 2006, do Estatuto Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – Lei Complementar 123, conhecida como Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, iniciamos um processo, sem volta, de tornar este conceito uma verdade incontestável. E conquistamos grandes avanços. Até o momento, em 3,3 mil municípios brasileiros, sendo 240 somente no Estado de São Paulo, o que era uma promessa transformou-se numa nova realidade.

É o caso, por exemplo, de São Sebastião da Gramma, cidade de 13 mil habitantes, localizada a 205 Km da capital, São Paulo. O prefeito Emílio Bizon Neto credita à implantação de todos capítulos da Lei Geral a mudança radical na economia do município, que registrou crescimento empresarial na ordem de 36,4% nos últimos anos e aumento na arrecadação de 30%. São Sebastião faz parte dos 88% dos municípios, com Lei Geral regulamentada, que tiveram impacto positivo na arrecadação de impostos.

Um dos pontos fortes foi o quesito compras governamentais. Em 2004 a prefeitura comprava menos de R\$ 30 mil/ano de pequenos negócios locais. Atualmente, são R\$ 3,6 milhões/ano. Instalou-se no município o que chamamos de ciclo virtuoso do desenvolvimento: ganham o empresário e o produ-

tor que vendem sem intermediários, gerando mais empregos e renda, ganha a administração pública que compra melhor e ganham os cidadãos, que consomem o que ganham na própria cidade, gerando divisas, e assim sucessivamente.

Milagre? Não, tratamento diferenciado para quem é diferente. A Lei Geral simplifica significativamente o dia a dia dos donos de micro e pequenas empresas, nos campos tributário, legal e de acesso a novos mercados. Somente na questão tributária, conseguimos inserir 3 milhões empresas no Simples Nacional; no item formalização, avançamos com a criação da figura do microempreendedor individual (EI), que garantiu a inserção de 1,7 milhão de empreendedores (sendo 400 mil paulistas) que faturam até R\$ 36 mil e conseguimos que as pequenas empresas vendessem quase R\$ 3 bilhões para o governo federal.

Legisladores federais atentos às conquistas obtidas já deram mais um passo rumo ao avanço da Lei Geral e aprovaram o Projeto de Lei da Câmara (PLC) 77/2011, que aumenta o teto da receita bruta anual do Microempreendedor Individual (EI) para R\$ 60 mil e amplia em 50% as faixas e o teto da receita bruta anual das empresas que estão no Simples Nacional. Por este projeto, a microempresa é a que fatura até R\$ 360 mil/ano e pequena empresa (EPP) sobe de R\$ 2,4 milhões para R\$ 3,6 milhões.

Ao comemorarmos estas vitórias, estamos preparados para avançar ainda mais e apoiar os formuladores de políticas públicas dirigidas aos pequenos negócios a cumprir seu papel no processo de desenvolvimento socioeconômico do Brasil.

Alencar Burti, Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE-SP

Associação Comercial de São Paulo (ACSP)
Alencar Burti - Presidente

Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras (Anpei)
Celso Antonio Barbosa

Banco do Brasil
Diretoria de Distribuição São Paulo
Dan Antônio Marinho Conrado

Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo (Faesp)
Fábio de Salles Meirelles - Presidente

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomercio)
Abram Szajman - Presidente

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp)
Paulo Antonio Skaf - Presidente

Fundação Parque Tecnológico de São Carlos (Parqtec)
Sylvio Goulart Rosa Júnior - Presidente

Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT)
João Fernando Gomes de Oliveira - Presidente

Nossa Caixa Desenvolvimento
Milton Luiz de Melo Santos - Presidente

Secretaria do Estado de Desenvolvimento
Paulo Alexandre Barbosa

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Carlos Alberto Silva

Sindicato dos Bancos de Estado de São Paulo (Sindibancos)
Wilson Roberto Levorato

Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal (CEF)
Ademir Losekann

DIRETORIA

Diretor-superintendente - **Bruno Caetano**
Diretor Técnico - **Ricardo Tortorella**
Diretora de Administração e Finanças - **Regina Bartolomei**

REDAÇÃO

Supervisora do projeto
Eliane Auxiliadora dos Santos
Produção e Coordenação
Fischer2 Indústria Criativa Ltda.
Coordenador do projeto - **Marcus Barros Pinto**
Editor Responsável - **Jander Ramon** - MTB 29.269
Editora Assistente - **Selma Panazzo**
Reportagem - **Cinthia Cunha de Paula, Enzo Bertolini, Gabriel Pelosi, Gabrielle Nascimento, Ivan Martins, Raphael Ferrari, Thiago Rufino**
Fotos - **Mônica Canejo, Olício Pelosi, Vinicius Fonseca/Agência Luz da Fotografia**

ARTE TUTU

atendimento@designtutu.com.br

Editores de arte
Maria Clara Voegeli e Demian Russo
Chefe de arte - **Juliana Azevedo**
Designers - **Ângela Bacon e Cristina Temi**
Produção gráfica - **Clayton Cerigatto**

Impressão - **Conexão Propaganda**

Periodicidade: bimestral

Tiragem: 50 mil exemplares

Cartas para: Comunicação Social

Rua Vergueiro, 1.117, 8º andar,

Paraisópolis, São Paulo, SP, CEP 01504-001

Fax (11) 3177.4685

E-mail: ascom@sebraesp.com.br

Visite nosso portal: www.sebraesp.com.br



Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo



ENTREVISTA

EMILIO BIZON NETO,
Prefeito de São Sebastião da Gramma

MICRO E PEQUENAS

Iniciativas e parcerias do Sebrae

CAPA

LEI COMPLEMENTAR 123,
uma revolução nas compras governamentais



PREFEITURAS

MUNICÍPIOS apoiam os pequenos para promover desenvolvimento local

ESTATAIS

Empresas estatais auxiliam o crescimento dos empreendedores de menor porte

GRANDES EVENTOS ESPORTIVOS

Estão abertas as oportunidades de negócios nas cidades-sede da Copa do Mundo de 2014

AGRICULTURA

MERENDA ESCOLAR é reforçada com a produção de pequenos agricultores



SUSTENTABILIDADE

Empresas Sustentáveis GANHAM PREFERÊNCIA COMO FORNECEDORAS

PANORAMA

Professora Antonieta Pereira Vieira explica a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas

REGULAMENTAR A LEI GERAL PARA CONSOLIDAR AS PEQUENAS

Neste ano, o sistema Sebrae completou 39 anos de atividades em prol das micro e pequenas empresas. Evoluímos de entidade que apoia os empreendedores de pequeno porte nas questões de gestão, levando orientação, consultoria e capacitação nos mais diversos aspectos administrativos, para um sistema que promove ativamente a cultura empreendedora, mostrando para toda sociedade que os pequenos negócios constituem-se numa das mais poderosas alternativas para se atingir o pleno desenvolvimento socioeconômico.

Tivemos avanços notáveis, como o aumento da taxa de sobrevivência das empresas deste porte. De acordo com estudo mais recente do Sebrae, por meio de dados da Receita Federal, 73% das micro e pequenas empresas brasileiras ultrapassaram a barreira dos dois anos de atividade.

Os principais motivos apontados pelos analistas econômicos foram o melhor preparo dos brasileiros que decidiram investir no sonho de ter o próprio negócio e o melhor ambiente para se empreender, com políticas públicas adequadas ao tamanho e potencial de cada um dos 5,5 milhões de micro e pequenas empresas brasileiras.

Enquadram-se nestas melhorias a instalação do Estatuto da Micro e Pequena Empresa, que deu origem às desonerações e simplificações burocráticas e tributárias.

Mas uma marca do sistema Sebrae nestas quase quatro décadas de existência é continuar trabalhando para que o Brasil esteja entre os melhores países para se empreender. Segundo pesquisa Doing Business, do Banco Mundial, o Brasil é o 126º país com facilidade para fazer negócios (de um total de 183 países pesquisados). Ainda se leva,

em média, 119 dias para abertura de uma empresa, envolvendo 13 procedimentos burocráticos.

Por isso colocamos entre nossos principais compromissos a regulamentação de todos capítulos da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, a saber: desburocratização, simplificação tributária, acesso a mercados, acesso à justiça, acesso à inovação, simplificação da legislação trabalhista e estímulo ao crédito.

Nesta edição da revista **Conexão** Sebrae-SP tratamos de um em especial: a inclusão das MPes no ainda pouco explorado mercado das compras governamentais. Nas próximas páginas apresentamos exemplos reais de boas práticas de políticas públicas diferenciadas que alguns municípios já implementaram com alta dose de sucesso.

Também estamos, em conjunto com Sebrae Nacional, promovendo o Fomenta 2011, com o objetivo de aproximar a oferta das pequenas empresas à demanda dos órgãos públicos, além de levar informações relevantes de como os pequenos negócios podem entrar neste nicho.

Esperamos que em 2012, possamos comemorar os 40 anos do Sebrae com microempresas e empreendimentos de pequeno porte mais consolidados.

A Diretoria



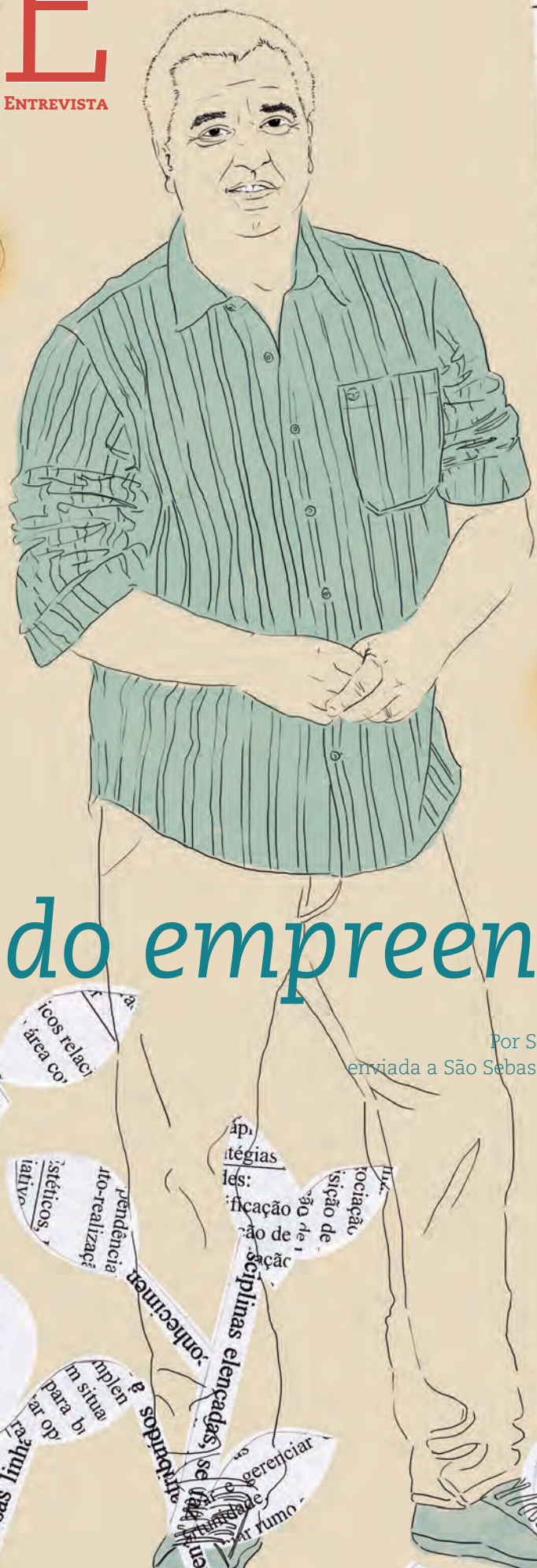
Bruno Caetano
Diretor-Superintendente



Ricardo Tortorella
Diretor Técnico



Regina Bartolomei
Diretora de Administração
e Finanças



tratégias para identificação de uma oportunidade. Pensamento criativo.
Estratégias para buscar e gerenciar os recursos necessários
Procurar fazer parte de grupos sociais

EMILIO BIZON NETO (DEM), QUE CHEGOU À ÚLTIMA ETAPA NA DISPUTA NACIONAL DO “PRÊMIO PREFEITO INOVADOR” DO MOVIMENTO BRASIL COMPETITIVO, ESTÁ À FRENTE DA PREFEITURA DE SÃO SEBASTIÃO DA GRAMA (SP) PELO SEGUNDO MANDATO. ADEPTO DE MODERNOS SISTEMAS DE ADMINISTRAÇÃO COMO O BALANCED SCORECARD (QUE NORMALIZA AS PRIORIDADES E MEDE A EFICIÊNCIA DA GESTÃO), FOI ESCOLHIDO “PREFEITO EMPREENDEDOR EM SÃO PAULO 2010” PELO

OÁSIS do empreendedorismo

Por Selma Panazzo, enviada a São Sebastião da Grama

SEBRAE-SP. EM RAZÃO DE UMA ADMINISTRAÇÃO QUE CONDENA O ASSISTENCIALISMO E ENCORAJA O EMPREENDEDORISMO, O MUNICÍPIO COM 13 MIL HABITANTES E RECEITA DE R\$ 22,5 MILHÕES E A 45 MINUTOS DE POÇOS DE CALDAS (MG), TORNOU-SE A CIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. NA SEDE DA PREFEITURA, BIZON NETO FALOU À **CONEXÃO**.

amamento
idade de
de me
propostas nas
área co
relaci
estéticos
ativo
pendência
rito-realizaçã
disciplinas elencadas, se
gerenciar
Conhec
Concom
Aspect
des
de inov
ment
Conhec
Concom
Aspect
des
Conhec
Concom
Aspect
des
Conhec
Concom
Aspect
des

O SENHOR GANHOU O “PRÊMIO DE PREFEITO EMPREENDEDOR EM SÃO PAULO 2010” DO SEBRAE-SP, O MAIOR RECONHECIMENTO DA SUA GESTÃO. COMO IMPLEMENTOU A POLÍTICA DE TRAZER PARA A ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA A LEI GERAL DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS?

Emilio Bizon Neto - Temos uma regra: não queremos passar de 15 mil habitantes até o final do mandato. O que a gente quer? Usando dessa ferramenta poderosíssima da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, incentivar, de dentro para fora, o empreendedorismo. O que queremos é ser um polo de pequenas empresas, usando a lei específica para capacitar e, principalmente, colocar na cabeça das pessoas que devem ser empreendedores.

QUANDO O SENHOR COMEÇOU ESTA POLÍTICA?

Bizon Neto - Em 2005, quando assumi o primeiro mandato. Nosso Fundo Social, por exemplo, não é assistencialista e sim altamente capacitador. Promove 32 cursos, como marcenaria, tear, corte e costura. Isso, além de cursos pontuais, a partir da demanda do mercado. A fábrica de fios cirúrgicos é um caso. Precisava de fabricantes de agulhas. Arrumamos uma sala, que hoje já dobrou de tamanho, para dar um curso que atendesse a essa necessidade.

QUAL A DIMENSÃO DE PEQUENAS EMPRESAS NO MUNICÍPIO?

Bizon Neto - Temos 1.075 inscrições municipais. Dessas, 70% são micros e pequenas empresas. Temos ainda 105 MEIs (Microempreendedores Individuais). Elas atuam em setores bastante diferenciados. O forte são seis distribuidores de remédio, dois laticínios, uma grande gráfica,

uma fábrica de fios cirúrgicos, 12 torrefadoras e aí vamos verticalizando. Uma coisa que é importante é que os cafeicultores estão trabalhando do plantio até a embalagem dentro da propriedade. Os homens vão para lavoura e as mulheres para a torrefação. Com isso, o proprietário agrega valor não só monetário, mas ambiental e social. Não tem nada melhor no mundo do que o café todo rastreado, tendo todas as validades de etapas de produção certificadas.

E INCUBADORAS, QUANTAS O MUNICÍPIO TEM?

Bizon Neto - Temos seis em funcionamento e uma em construção. São duas de corte e costura, uma de meio ambiente, uma de agronegócio e duas de bases tecnológicas.

“USANDO DA PODEROSÍSSIMA LEI GERAL DA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, VAMOS INCENTIVAR O EMPREENDEDORISMO”

DE ONDE O SENHOR TIROU EXPERIÊNCIA PARA ESSE MODELO DE GESTÃO?

Bizon Neto - Sou um apaixonado pela minha cidade. Saí daqui só com 17 anos para estudar Engenharia Florestal em Alfenas (MG). Depois de formado, fui para a Companhia de Desenvolvimento Agrícola do Estado de São Paulo (Codesp), onde sou funcionário de carreira licenciado, e cheguei a coordenador de Gestão de Qualidade, tendo conquistado a ISO 9001 para a primeira companhia estatal de São Paulo. Tudo isso me deu muita experiência. Foi aí que conseguimos colocar o ovo em pé na administração pública.

O QUE O SENHOR PODERIA DIZER PARA ALGUM MUNICÍPIO QUE QUEIRA INVESTIR NESSE TIPO DE INICIATIVA? QUAIS SÃO AS MATRIZES?

Bizon Neto - Primeiro, o prefeito tem que estudar bastante. O prefeito que não estuda, já viu, né? A gente está constantemente estudando. Outro dia mesmo terminamos o curso de *Balanced Scorecard* da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Fiz o curso e repassei o conhecimento a quatro funcionários. Na verdade, você precisa estar constantemente atualizado.

ISSO GARANTE A MODERNIDADE DA GESTÃO?

Bizon Neto - Com certeza. Eu sei que somos uma das primeiras prefeituras do Brasil a ter o *Balanced Scorecard* alinhado à estraté-



a Fundação Paula Souza entra com o curso profissionalizante.

VOCÊS DÃO ALGUMA ORIENTAÇÃO AO INTERESSADO SOBRE QUAL CURSO FAZER?

Bizon Neto - Estimulamos o que o mercado está pedindo. Falo muito em telemarketing. Por que? É que nossas seis distribuidoras de remédio trabalham com telemarketing nas vendas, então há oportunidade de emprego. É olho no peixe, olho no gato!

QUAL O TRAJETO QUE UM CIDADÃO DO MUNICÍPIO INTERESSADO EM ABRIR UMA EMPRESA DEVE FAZER?

Bizon Neto - Primeiro é tirar, por meio do Programa Empresário A Jato, o CNPJ, que sai em 30 minutos. Se já tiver uma ideia, conversamos. Caso contrário, indicamos algumas possibilidades. Como primeiro passo, ele ganha um espaço em uma incubadora, que hoje tem 28 empresas. Lá, ele poderá ficar até dois anos, com mais um ano de prorrogação. Depois que a empresa estiver na fase adulta, vai para o polo industrial, a Unidade Empreendedora Norte, uma área comprada pela Prefeitura de 122 lotes industriais, com infraestrutura e isenção de IPTU por dois anos. Atualmente, 30 empresas estão se instalando no local.

QUAIS SÃO OS DIFERENCIAIS DE UM FORNECEDOR DE PEQUENO PORTE?

Bizon Neto - Digo que quanto mais próximo, melhor. Com o pequeno você tem condição de estimular para que ele esteja do seu lado fornecendo. Além de poder fazer um *just in time* (fornecimento em tempo real, sob demanda), eliminando o estoque. Isso é muito interessante para alguns setores, como a merenda escolar.

HOUE MIGRAÇÃO DE ALUNOS DOS CURSOS DE CAPACITAÇÃO PARA FORNECEDORES?

Bizon Neto - Sim e eles já estão construindo no nosso parque industrial. São vários deles como autelétrico, mecânicos e serralheiro.

E OS DESAFIOS DE TRABALHAR COM ESSAS PEQUENAS EMPRESAS?

Bizon Neto - O maior desafio é fazê-las ganhar conhecimento. É importante estabelecer uma parceria com a Prefeitura, tendo o Sebrae-SP como meio de campo, para se buscar um aperfeiçoamento, para que a empresa não venha a fechar lá na frente.

FALANDO NISSO, DE QUANTO É O ÍNDICE DE MORTALIDADE DAS EMPRESAS NO MUNICÍPIO?

Não gosto do termo mortalidade. É muito feio. Digo que a empresa precisa ter sustentabilidade para continuar. Dentro das incubadoras, o índice de fechamento é praticamente zero. O que pode acontecer é o empresário mudar de ramo ou partir para uma empresa maior.

COMO VOCÊS INCENTIVAM A FORMAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E DE MEIS? E QUANTO ELES PERFAZEM EM VENDAS PARA A PREFEITURA?

Bizon Neto - Temos um *folder* e também pela internet. Quanto à participação nas vendas para a Prefeitura, há um crescimento forte e constante. Em 2004, os pequenos venderam R\$ 27 mil. Em 2005, primeiro ano da nossa gestão, saltaram para R\$ 236 mil. Em 2006 e 2007, foram cerca de R\$ 900 mil. Em 2008, alcançaram R\$ 1 milhão. No ano seguinte, foi R\$ 1,5 milhão. No ano passado, R\$ 3 milhões e até outubro deste ano cerca de R\$ 3,6 milhões.

QUAL O SISTEMA QUE A PREFEITURA UTILIZA NAS SUAS COMPRAS?

Bizon Neto - Desde meu primeiro mandato trabalhamos com pregão e não com carta convite. É mais transparente e garante uma economia média de 25%.

A LEI GERAL DA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, A LEI COMPLEMENTAR 123 DE 2006 É ADEQUADA PARA FOMENTAR OS NEGÓCIOS DOS PEQUENOS EMPREENDEDORES?

Bizon Neto - Ela é um instrumento muito adequado. No entanto, acho que deva ser diferenciada em relação ao microempreendedor individual. Isso para que ele possa participar de um leilão de prefeituras. Hoje, ele até pode, mas é exigido um faturamento máximo de R\$ 3 mil/mês. Se modificada a lei, ele poderia formar um grupo de MEIs e se candidatar a executar uma obra, por exemplo. Acredito que dessa maneira haveria uma economia entre 30% e 40% para a Prefeitura.

QUAL FOI O MARCO NA SUA ADMINISTRAÇÃO?

Bizon Neto - Quando fui eleito prefeito em 2004, fui fazer um treinamento que o Sebrae-SP estava dando para estimular prefeitos empreendedores. Isso para mim foi fundamental. E foi no ano que o Sebrae-SP instituiu o "Prêmio Prefeito Empreendedor". Pus na cabeça que ia ganhar o prêmio. No primeiro ano fiquei entre os 90 primeiros. No segundo, entre os 12 finalistas e, na edição 2009/2010, fiquei em primeiro lugar. Tenho certeza que se você comparar um prefeito com viés empreendedor e outro qualquer, verá uma diferença gigante.



Ricardo Tortorella, diretor técnico do Sebrae-SP recebendo informações do incubado, junto com Cristiane Rebelato, gerente do Sebrae-SP

INCUBADORAS EM GUARULHOS

O Sebrae-SP, por meio do escritório regional de Guarulhos, e a Agência de Desenvolvimento de Guarulhos assinaram em 21 de outubro a renovação de convênio por mais três anos para o fomento da Incubadora de Empresas do município, que é um embrião do Parque Tecnológico. A cerimônia contou com as presenças do diretor técnico do Sebrae-SP, Ricardo Tortorella, do presidente da Agende, Daniele Pestelli, do prefeito de Guarulhos, Sebastião Almeida, entre outras autoridades e empresários. Na cerimônia, Ricardo Tortorella afirmou que a incubadora é uma grande ferramenta para quem começa a empreender e vem ao encontro das convicções do Sebrae-SP.

PRESIDENTE DILMA REAJUSTA TETO DO SIMPLES

A presidente da República, Dilma Rousseff, sancionou nessa quinta-feira (10), em cerimônia no Palácio do Planalto, a Lei Complementar 77/11, que amplia em 50% as faixas de enquadramento e o teto da receita bruta anual das empresas do Simples Nacional. O limite para microempresas sobe de R\$ 240 mil para R\$ 360 mil e, para pequenas empresas, passa de R\$ 2,4 milhões para R\$ 3,6 milhões. O teto máximo de faturamento bruto anual do Empreendedor Individual também aumentou. Vai de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil por ano. As novas medidas valem a partir de 1º de janeiro de 2012 e beneficiam mais de 5,6 milhões de empresas.

EXPANSÃO EM SP

O Sebrae -SP amplia sua rede de atuação no município de São Paulo e inaugura dois novos postos de atendimento na cidade. O primeiro, aberto dia 4 de novembro, foi Brasilândia, na Zona Norte. Na nova unidade, que receberá o público do bairro e também de Cachoeirinha e Freguesia do Ó, a equipe de consultoria atenderá gratuitamente os empresários que precisam melhorar a gestão da empresa e os interessados em ter o próprio negócio, além de fomentar a regularização dos negócios informais, avaliando cada caso e indicando a modalidade empresarial mais adequada. Dia 8 de dezembro será a vez da inauguração do PA Tremembé, que atenderá também a região do Jaçanã. Os dois bairros têm mais de 276 mil habitantes e 5.788 empresas de pequeno porte. No total o Sebrae-SP tem oito pontos de atendimento e outros sete a serem inaugurados em 2012.

Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP (ao centro), subprefeito Valdir Suzano (à esquerda) e Luiz Rogério Muniz, gerente do Sebrae-SP (à direita)





FOMENTO DO **AGRONEGÓCIO**

No último dia 20 de outubro, em Franca, os presidentes do Sebrae-SP e do sistema Faesp/Senar, Alencar Burti (á esquerda na foto) e Fábio Meirelles, respectivamente, assinaram acordo para levar o programa AgroSebrae para pequenos produtores paulistas. “O AgroSebrae está aqui para ajudar, em todos os aspectos, os nossos produtores”, observou Burti. Ele assinou, juntamente com Fábio Meirelles, o termo de cooperação mútua envolvendo a Faesp e o Sebrae-SP, que tem por objetivo melhorar a competitividade do agronegócio regional.

PARCERIA COM VAREJO

O Sebrae-SP e a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) assinaram protocolo de intenções para implantação de um programa de apoio ao comércio varejista. O acordo foi firmado durante o 12º Congresso da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo, realizado entre os dias 26 e 28 de outubro em Santos, no litoral paulista. O objetivo é que, a partir de agora, ações sejam promovidas em conjunto entre as duas entidades para desenvolver o segmento.

GESTÃO DO CONHECIMENTO PREMIADA

O Sebrae-SP teve seu projeto Mapeamento das Redes Internas de Conhecimento reconhecido como uma das melhores práticas em Gestão do Conhecimento e

Inovação desenvolvidas pelas empresas no ano de 2011, sendo a 6ª colocada no MakeAward Brasil 2011, iniciativa da rede The KNOW Network, realizado dia 26 de outubro. A premiação ocorre desde 1998 em todo mundo e, no Brasil, desde 2009. É a primeira vez que a entidade participa e foi avaliada nos seguintes critérios: cultura, administração, suporte e compartilhamento do conhecimento e cultura corporativa de aprendizado contínuo.

BALANÇO DA JORNADA

O Sebrae-SP promoveu de outubro a novembro, a Jornada do Empreendedor, uma série de mil eventos que aconteceram nos quatro cantos do Estado de São Paulo destinados aos proprietários de micro e pequenas empresas, empreendedores individuais. Foram atividades ligadas ao desenvolvimento da cultura empreendedora, melhoria da gestão, da competitividade, inovação, entre outros, como palestras, oficinas, workshops, cursos e lançamentos.

“Decidimos estender o calendário para 50 dias para que mais empreendedores e futuros empresários possam conhecer e experimentar o que o Sebrae-SP, explicou o diretor-superintendente do Sebrae São Paulo, Bruno Caetano.



Renato Fonseca, Antonio Carlos Larubia, Regina Bartolomei, Fátima de Oliveira Carvalho

IMPULSO gigante

VENDER PARA OS GOVERNOS SE TRANSFORMOU EM RELEVANTE MECANISMO DE DESENVOLVIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E UM FATOR DE TRANSFORMAÇÃO DAS ECONOMIAS LOCAIS

Por Raphael Ferrari

O setor público é, naturalmente, a maior fonte de compras do País e, no caso da economia brasileira, que caminha para ser – espera-se – a quinta maior do planeta na próxima década, as aquisições governamentais têm um peso significativo na atividade empresarial. Estima-se que União, Estados e municípios gastem cerca de R\$ 254 bilhões, por ano, com a compra de bens e serviços para a manutenção da estrutura operacional. O tema “compras governamentais” é tão estratégico e relevante no processo de desenvolvimento econômico de uma nação que tornou-se um dos assuntos centrais na agenda de negociação e de oferta de contrapartidas para a abertura de mercados, nas tratativas da Organização Mundial do Comércio (OMC). Todos querem, lógico, proteger seus respectivos mercados e acionar o do vizinho.

Até algum tempo atrás, as micro e pequenas empresas pouco exploravam esse imenso volume de consumo demandado pelo Poder Público nacional. Excesso de burocracia determinado por um extenso conjunto de exigências e pré-requisitos, ausência de diferenciação de preços por escala, pouca disseminação dos processos licitatórios de

aquisições pelo Estado e fatores culturais, de temor de sofrer um calote do governo e quebrar a empresa, formavam verdadeiras barreiras para que as organizações de menor porte aproveitassem essa incrível oportunidade.

Essa história começou a mudar a partir de 2009, com a entrada em vigor da Lei Geral das Micros e Pequenas Empresas, que estabeleceu dispositivos de diferenciação e favorecimento aos pequenos empreendedores nas disputas para o fornecimento aos governos, em todas as esferas. Mesmo passível de ajustes e mecanismos para ampliar a participação do empresário de pequeno porte neste mercado, o fato é que as compras governamentais já se revelam, hoje, um importante instrumento de indução do desenvolvimento das pequenas empresas, em todas as cadeias e ramos de atividade.

As páginas de **Conexão** a seguir se dedicam a demonstrar como este nicho de negócio se tornou viável aos empreendedores, tornando-se uma renda relevante para os negócios. As reportagens mostram como indústria, agricultura, comércio e serviços passaram a explorar a demanda governamental para fortalecer suas atividades.





Tamanho NÃO É DOCUMENTO

Por Raphael Ferrari,
com colaboração de Gabrielle Nascimento

SER UM FORNECEDOR DO GOVERNO É UMA POSSIBILIDADE IMPORTANTE
A SER CONSIDERADA PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O governo é o maior comprador do Brasil, gastando, anualmente, 10% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, o que corresponde a cerca de R\$ 400 bilhões em 2011. Até o final de 2006, esses recursos ficavam, entretanto, restritos às empresas de médio e grande portes, já que não havia condições para que as organizações menores participassem, de forma competitiva, dos processos licitatórios.

Dois pontos mostraram-se fundamentais para a mudança desse cenário. O primeiro foi o governo perceber que poderia articular seu poder de compra em favor do desenvolvimento socioeconômico. “As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) respondem por 99% das empresas no País e por mais de 50% dos empregos formais. Então, incentivá-las é impulsionar o desen-

volvimento da região onde atuam”, analisa Ana Paula Martins, consultora do Sebrae-SP.

Ela explica, ainda, que houve uma mudança da mentalidade dos responsáveis pela administração pública, deixando de ver as compras como um processo instrumental e encarando-o como algo funcional. “Antes se comprava tijolo para fazer um hospital que iria beneficiar a população. Hoje, a própria compra do tijolo já é um benefício para a população local”, compara.

O segundo, e mais importante, foi a instituição da Lei Complementar (LC) número 123, de dezembro de 2006, conhecida como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Isso porque, antes de a LC 123/2006 ser instituída, não havia previsão legal que amparasse a concessão de qualquer benefício para as micro e peque-

nas empresas que participassem de algum processo licitatório.

As facilidades proporcionadas pela legislação começam na hora em que as micro e pequenas empresas se inscrevem para participar de uma licitação.

As empresas precisam apresentar documentos que comprovem estar legalizadas. “As MPEs possuem benefícios legais que as permite sanar irregularidades documentais em dois dias, prorrogáveis por mais dois dias, após a declaração de vencedoras no certame”, afirma Ana Paula Martins.

“É uma medida que reduz o custo de participar da licitação, já que a empresa não terá de pagar por nenhuma certidão antes de ter certeza que ela será necessária”, explica Ana Paula Locoselli, advogada especialista em legislação de compras governamentais

do escritório Flora e Camargo, representante da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) nas discussões públicas que envolvem este tema.

Entretanto, o maior benefício garantido pela lei, na opinião de Ana Paula Locoselli, foi assegurar que as licitações de até R\$ 80 mil pudessem ser realizadas somente com micro e pequenas empresas. Uma medida que tem gerado ótimos resultados. Segundo dados do Ministério do Planejamento (MP), no primeiro semestre de 2011, as micro e pequenas empresas foram responsáveis por 60% das compras da União até esse valor, o que equivale a mais de R\$ 1 bilhão.

A LC 123/2006 ainda garante que, caso uma micro ou pequena empresa concorra com outras de maior porte, se sua oferta for até 5% superior à da empresa vencedora, ela tem o direito de dar um novo lance.

O chamado “empate ficto” tem se mostrado uma grande vantagem. Sendo que, segundo o MP, em 99% dos casos em que

ele ocorre, a empresa de menor porte acaba fechando o contrato com o governo.

A evolução das práticas administrativas, principalmente com os recursos da área de Tecnologia da Informação (TI), também possibilitou o surgimento dos pregões eletrônicos. Hoje, o meio mais difundido para a realização das compras governamentais.

A Bolsa Eletrônica de Compras (BEC) do Estado de São Paulo é um desses mecanismos criados para facilitar os processos licitatórios. Conforme a coordenação da BEC explicou, por meio de nota, a grande vantagem do programa é que, com um cadastro único, a empresa pode participar das licitações de todas as estatais e autarquias do governo paulista, sem a necessidade de se locomover ou se cadastrar, separadamente, para participar das licitações, por exemplo, da Companhia Paulista de Transporte Metropolitano (CPTM), da Sabesp etc.. Até o fim de outubro, a BEC contava com 30 mil empresas cadastradas, 30% delas de micro e pequeno porte.

Outro benefício é que as

empresas cadastradas nos principais websites de compras governamentais – BEC (www.bec.sp.gov.br), ComprasNet (www.comprasnet.gov.br) e Banco do Brasil (<http://www.licitacoes-e.com.br>) – recebem um e-mail avisando sobre novos processos, de acordo com o ramo de atividade exercido. Por exemplo, uma papelaria receberia e-mail avisando de compras de papel, lápis, caneta e outros materiais de escritório. Além disso, as informações sobre todas as licitações ficam disponíveis na internet.

O presidente do Instituto de Compras Governamentais (ICG), Roberto Baccarat, aponta que, apesar dos benefícios, as micro e pequenas empresas precisam estar atentas a alguns detalhes. “Existem medidas descritas na lei que ainda não estão sendo aplicadas”, destaca.

É o caso do repasse de serviços no valor de até 30% do total licitado em obras de grande porte. No setor de construção civil, por exemplo, o governo não costuma contratar as pequenas, mas a lei prevê uma vantagem para a grande empresa que repassar parte da obra para outra menor. Uma medida que, de acordo com Baccarat, deverá impulsionar fortemente o desenvolvimento das MPEs quando passar a ser regularmente utilizada.

As compras governamentais são um ótimo mercado para as micro e pequenas empresas. Só há dois pontos em que o empresário deve ficar atento. O fluxo de caixa precisa ser bem gerido, já que o prazo para o pagamento pelo contratante costuma ser longo, podendo chegar a 120 dias. E uma vez que a empresa já forneça para o governo, precisa tomar cuidado para não descumprir os prazos previstos para entrega dos produtos ou serviços.



“A PEQUENA EMPRESA RESPONDE POR 99% DAS EMPRESAS NO PAÍS E POR MAIS DE 50% DOS EMPREGOS FORMAIS. INCENTIVÁ-LA É IMPULSIONAR O DESENVOLVIMENTO”

Ana Paula Martin Martins,
consultora do Sebrae-SP



UNIDOS e fortes

Uma das vantagens mais interessantes garantida pela Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas é a possibilidade de formação de consórcios sob a forma de Sociedades de Propósito Específico (SPEs) para participar de licitações públicas. “As SPEs permitem às empresas fornecer lotes que, sozinhas, não conseguiriam, aumentando sua competitividade”, afirma Ana Paula Martins, do Sebrae-SP. A formação de consórcios, entretanto, não é uma prática comum no Brasil. “Ainda é algo insipiente”, lamenta.

Baccarat, do ICG, relata que existem alguns segmentos em que o consórcio é utilizado com sucesso. “No setor moveleiro, por exemplo, o governo compra em quantidades muito superiores às que uma pequena empresa poderia assumir sem correr o risco de não entregar o material no prazo”, aponta. “Então essas empresas se unem para galgar mercados maiores”, completa.

Um dos pontos mais positivos da prática é que o consórcio pode realizar compras maiores, adquirindo matéria prima para todas as empresas de uma vez. O que possibilita uma negociação mais interessante de preços. “É fazer junto para fazer melhor”, decreta a consultora do Sebrae-SP.

Para participar de um processo licitatório como SPE, é simples. Basta que todas as empresas estejam cadastradas e o líder da operação apresente a proposta em nome do conjunto. O grande obstáculo é que o consórcio só é permitido se estiver previsto no edital da licitação, e a maior parte deles ainda não considera esta possibilidade.



UMA TRILHA a ser explorada

Por Raphael Ferrari,
com colaboração de Gabrielle Nascimento

AS COMPRAS GOVERNAMENTAIS ESTÃO REPLETAS DE OPORTUNIDADES, MAS HÁ ESPINHOS TAMBÉM

As micro e pequenas empresas venderam R\$ 5,2 bilhões em bens e serviços para o governo federal no primeiro semestre de 2011, segundo dados do Ministério do Planejamento (MP). O total é R\$ 1,6 bilhão maior do que o registrado no mesmo período de 2010, um aumento de 44,5%. No Estado de São Paulo, os valores não são muito diferentes: foram R\$ 4 bilhões no primeiro semestre de 2010, e R\$ 6 bilhões no de 2011. Os números são expressivos, mas ao mesmo tempo em que demonstram o potencial de crescimento de um mercado ainda pouco explorado pelas micro e pequenas empresas (MPes), ocultam os desafios que elas devem enfrentar para conquistar uma fatia desse bolo.

“A primeira coisa que um empresário precisa ter em mente é que sua empresa não pode depender exclusivamente das compras governamentais”, aponta Dariane Castanheira, professora especialista em planejamento e controle financeiro do Programa de Capacitação da Empresa em Desenvolvimento (Proced) da Fundação Instituto de Administração (FIA). “É fun-

damental que a empresa não dependa de um único cliente, para ter condições de se manter”, corrobora Julio Durante, gerente de Políticas Públicas do Sebrae-SP.

Na opinião de Dariane, o ideal é que a empresa mantenha um controle financeiro rígido, analisando qual a margem de contribuição de cada negócio. “É preciso levar em conta o custo de produção e as comissões de cada produto e, então, ver se o valor para a venda compensa o trabalho”, afirma. “Não adianta pensar que vender para o governo é um grande negócio se a empresa não estiver estruturada. Sem esse cuidado, certamente vai esbarrar em problemas como a falta de caixa e a queda na rentabilidade”, complementa.

O fluxo de caixa, alias, é um dos principais pontos a ser administrados. Isso porque, conforme apontaram os especialistas ouvidos por **Conexão**, o governo não costuma fazer o pagamento na entrega dos produtos ou na conclusão de um serviço prestado. A fatura pode levar até 120 dias para ser quitada para valores mais elevados.

“A EMPRESA QUE PARTICIPA DA LICITAÇÃO JÁ SABE, COM ANTECEDÊNCIA, QUANDO SERÁ PAGA PELO SEU SERVIÇO OU PRODUTO”

Julio Durante,
gerente de Políticas
Públicas do Sebrae-SP.



Por outro lado, Delfino Natal de Souza, secretário de Logística e Tecnologia da Informação (SLTI), órgão vinculado ao Ministério do Planejamento, garante que o pagamento para os bens de serviço de pequena monta – até R\$ 8 mil – é feito na entrega. “O que é um fator de estabilidade para o mercado”, afirma.

Durante, do Sebrae-SP, alerta que o prazo de pagamento não deve ser visto como um problema, uma vez que esta é uma condição que já estava prevista no contrato assinado entre a empresa e o governo. “A empresa que participa da licitação já sabe, com antecedência, quando será paga pelo seu serviço ou produto”, observa o consultor. “O problema é que as micro e pequenas não costumam ter um planejamento eficiente para esta realidade.”

Uma alternativa é procurar um empréstimo para capital de giro. O importante, neste caso, é adicionar o custo dos juros e a equação, abatendo-os do lucro final. Se o resultado continuar positivo, a recomen-

dação dos especialistas é seguir adiante na operação.

“O problema é que, em muitos casos, quem ganha a licitação já está fazendo um esforço para ofertar um preço muito baixo, que não irá comportar os juros de um empréstimo bancário para capital de giro”, aponta Dariane. Daí a importância de manter um planejamento financeiro e não deixar para se preocupar com isso somente depois da licitação ser vencida.

Também é importante manter a empresa em dia com os compromissos fiscais. As micro e pequenas só precisam apresentar os certificados que comprovem que estão em dia com a prestação de contas caso vençam a licitação, mas o prazo de dois dias para fazê-lo é relativamente pequeno, o que exige organização prévia. “O prazo é muito curto e, dependendo da pendência existente, dificilmente a empresa conseguirá se regularizar”, pondera Durante. “Por isso que é tão importante a empresa se manter regularizada.”

Souza, contudo, avalia que a restrição é positiva, já que gran-

de parte dos micro e pequenos empresários não “dá a devida importância para a vida fiscal”. “A restrição também funciona como uma forma de induzir as empresas a uma maturidade neste campo”, sustenta.

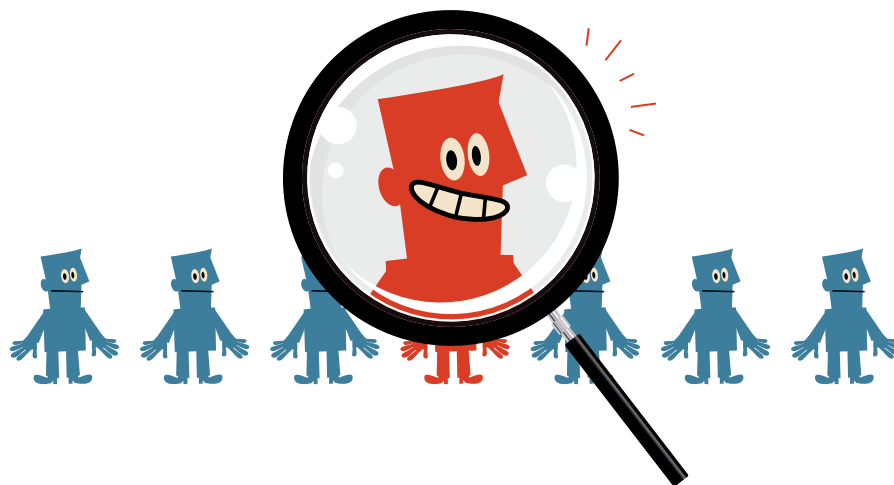
Além dos ajustes internos nas organizações, de forma a manter o equilíbrio econômico e operacional e preservando a competitividade, o País também carece de ajustes estruturais de maneira a dar maior sustentação ao crescimento das MPes. Em outros termos, a lição de casa feita pelas empresas de menor porte precisa ser reforçada por um conjunto de políticas do governo para que os resultados sejam potencializados.

Paulo Feldmann, presidente do Conselho da Pequena Empresa da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), afirma que além do planejamento financeiro e da responsabilidade fiscal e tributária, é fundamental que se debata se o governo não pode-

ria fazer mais pelo desenvolvimento das micro e pequenas. “O Brasil precisa parar de deixar tudo para o Sebrae resolver. O Sebrae é ótimo, uma organização que países como a Itália, que é referência em legislação para as micro e pequenas, por exemplo, não tem. Mas o Sebrae não legisla e precisamos de mais apoio para as empresas de menor porte”, argumenta.

As compras governamentais de roupas, calçados, material de escritório, serviços e alimentos poderiam ser restritas às MPEs, sem participação das grandes, na visão dos especialistas. Outra das ações apontadas para incentivar as pequenas empresas seria ampliar para 100% o total da merenda escolar adquirida delas pelo poder público.

A lista de produtos sustentáveis é outro fator que ainda pode ter um peso maior nas decisões da administração pública na definição de suas compras. As crescentes listas de produtos e serviços sustentáveis – como a do Estado de São Paulo, que cresceu 14,64% desde o início de 2011 – indicam que essa é uma questão que logo será corrigida.



Os especialistas ouvidos por **Conexão**, contudo, são praticamente unânimes ao afirmar que o maior problema dos processos licitatórios ainda está na falta de divulgação. “A sociedade precisa saber que existem essas possibilidades, que as micro e pequenas empresas podem se valer desses benefícios”, opina Durante. O consultor do Sebrae-SP pondera que também há falta de divulgação dos processos licitatórios, sendo que muitas empresas não sabem como participar deles.

O secretário da SLTI concorda que essa ainda é uma defasagem do sistema, mas garante que está trabalhando para corrigi-la. “O trabalho da secretária é mais voltado para dentro do governo, mas, justamente por isso, esta-

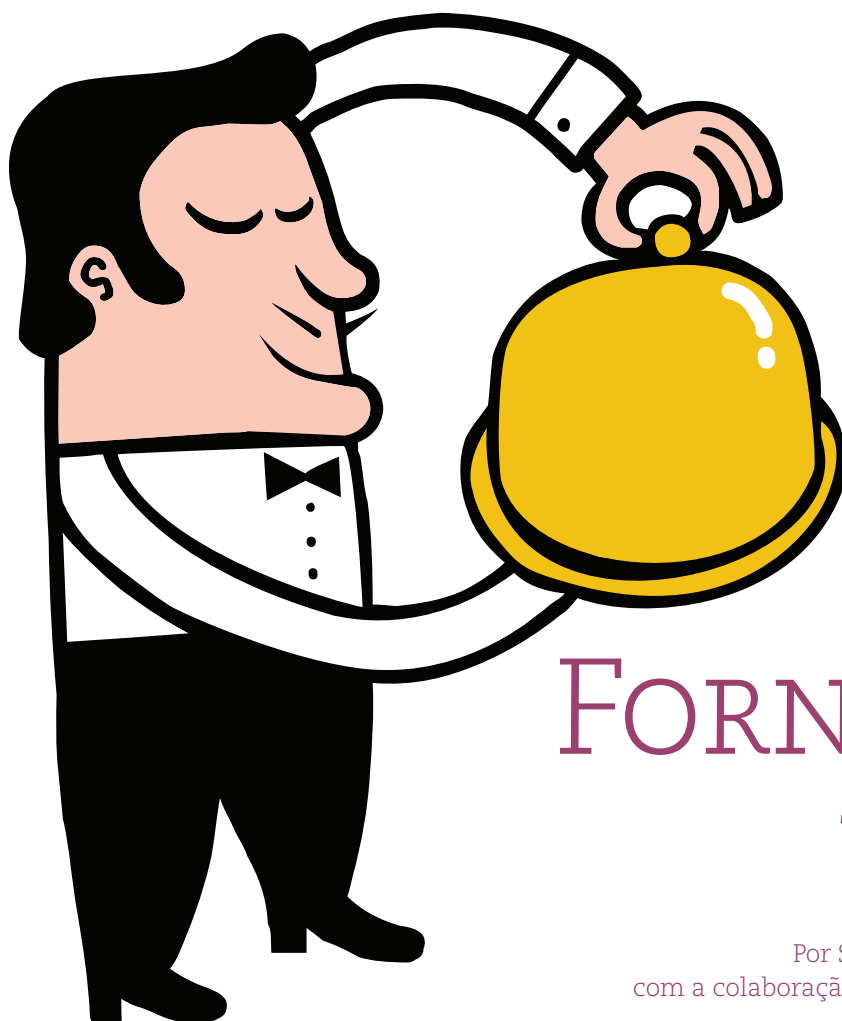
mos montando as diretrizes para que os outros órgãos ampliem a divulgação das licitações”, relata Souza. “Esta é uma questão também de tempo e amadurecimento, e daqui a cinco anos, com certeza, teremos esta demanda bem equacionada”, estima Durante.

As compras governamentais são um mercado em expansão para as MPEs que oferece um universo enorme de oportunidades nas três esferas de governo (municipal, estadual e federal), dando, cada vez mais, valor para o desenvolvimento socioeconômico que pode ser gerado a partir delas. Para as empresas que tiverem competência, definitivamente, as licitações são uma trilha para o desenvolvimento a se desbravar.



“ESTAMOS MONTANDO DIRETRIZES PARA QUE SE AMPLIE A DIVULGAÇÃO DAS LICITAÇÕES”

Delfino Natal de Souza,
Secretário de Logística
e Tecnologia da Informação
do Ministério do Planejamento



FORNECEDOR vip

Por Selma Panazzo,
com a colaboração de Cinthia Cunha de Paula

A PARTIR DA LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, AS COMPRAS GOVERNAMENTAIS TORNARAM-SE UM NICHU RENTÁVEL AOS EMPRESÁRIOS DE MENOR PORTE

O ano de 2006 foi um marco para as micro-empresas (MEs) e empresas de pequeno porte (EPPs). A partir dali, passou a valer a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, que disciplina a atuação desses negócios que empregam cerca de 70% da mão de obra produtiva do País.

Um dos aspectos que mais colaborou para o aumento da competitividade dessas organizações de menor porte foram os artigos 42 a 49 da LC123/06, que estabeleceram mecanismos de ampliação do acesso aos mercados, determinando, entre outras medidas, condições especiais de participação em compras realizadas por órgãos públicos. Seja por força da lei, mas principalmente na maioria dos casos por uma clara percepção dos gestores públicos de que as compras governamentais podem ser um tremendo instrumento de indução ao empreendedorismo, o fato é que muitos

gestores municipais “abraçaram a causa” e passaram a tratar a micro e pequena empresa como um “fornecedor VIP”, com extremo cuidado, atenção e tratamento preferencial.

Marcelo Herculim, vencedor do “Prêmio Prefeito Empreendedor 2009/2010 do Sebrae-SP” na Categoria Compras Governamentais, à frente do município de Santa Adélia, com 15 mil habitantes, resume: “As dificuldades para um gestor de um município como Santa Adélia começam com as limitações financeiras. Então, não há como um administrador público com esta realidade não investir nos pequenos negócios como via direta de manutenção da economia local”.

Em Santa Adélia há 206 empresas cadastradas como fornecedoras, 62% são MEs e 1% EPPs. Herculim lembra que essas organizações estão mudando a cultura do município, “proporcionando condições de desenvolvimento sustentável”.

Foi nesse caminho que Stela Maris Mota, moradora de Santa Adélia, buscou alternativa de negócios. Recém-formada em Farmácia, ela saiu à procura de emprego em várias cidades. O mercado parecia saturado, o que a fez voltar a Santa Adélia, onde mora a família, para comprar uma farmácia. Isso aconteceu há dois anos. Hoje, Stela Maris é a fornecedora de medicamentos para a Prefeitura local, graças à implantação da Lei Geral. A farmacêutica conquistou um contrato que garante cerca de 40% do faturamento do negócio.

“Não tive dúvidas em participar da licitação para fornecer remédios e produtos farmacêuticos para a Prefeitura. Dei um desconto razoável e venci a concorrência. Compensou, e muito, mesmo porque todo dia a gente precisa dar desconto no balcão, para manter o cliente. Com a Prefeitura, tenho um faturamento fixo certo, que é sempre pago em dia”, enfatiza Stela Maris.

Mas há espaço para que o sistema seja melhor explorado. Muitas micro e pequenas empresas ainda não conseguiram se inserir nos negócios de compras governamentais. Na Prefeitura de Bauru, por exemplo, apenas 20% dos fornecedores são pequenos negócios. “Há uma dificuldade de se legalizar. Os empreendedores de pequeno porte estão sempre com algum débito, o que os desqualifica para licitações. Devia haver um programa que facilitasse o acerto dos débitos para as pequenas empresas se qualificarem mais facilmente”, diz Erika Maria Beckmann Fournier, diretora da Divisão de Licitação do município.

Já no polo calçadista de Franca, as pequenas empresas “viraram uma febre”, nas palavras do secretário de Planejamento, Sebastião Manoel Ananias. Para ele, o ambiente propício para a abertura e manutenção de negócios vem desde a implementação do Plano Real, em 1994, com o con-

trole de inflação. Mas ressalta a importância da Lei Geral. “Essa legislação é fundamental e veio em uma época em que teve condições de ser implantada com a economia sob controle”, salienta.

Entre as vantagens de se ter a pequena empresa como fornecedora, Ananias destaca o fato de elas não manipularem o preço. “Há um grande bem a zelar, o próprio nome. Só um exemplo: fizemos na Prefeitura a manutenção de toda a frota de veículos com uma EPP. O resultado foi sossego”, destaca.

Perguntado sobre quais os desafios que as MEs e EPPs encontram nesse processo de serem fornecedores, o secretário de Planejamento cita o chamado “Custo Brasil”. “Não há preços diferenciados para os pequenos. Só a tarifa de energia elétrica aumentou 34% nos últimos anos. O impacto é direto no preço.” Outro problema lembrado por ele é a carga tributária, ainda considerada alta, e o fato de as pequenas empresas não terem escala de produção em condições de negociar preços menores com os respectivos fornecedores.

As dificuldades não espantaram, entretanto, Marcelo Nonato. Ele e a esposa fundaram a Famal, em Bauru, especializada em pisos de borracha e produtos para a viação viária, em 2004. No final de 2009, depois de regularizar as pendências de tributação, ele passou a participar de licitações de órgãos públicos. Dois anos depois, 50% de suas vendas são para órgãos públicos, no País inteiro. Nonato acredita que vale a pena se manter em dia com os pagamentos das obrigações para poder participar das licitações, um nicho rentável. “Quando a Lei Geral foi aprovada, ficou claro para mim que poderia expandir o negócio fornecendo ao poder público. Valeu a pena quitar os débitos”, afirma. O poder público também agradece.

“NÃO HÁ COMO UM ADMINISTRADOR PÚBLICO COM ESTA REALIDADE FINANCEIRA NÃO INVESTIR NOS PEQUENOS NEGÓCIOS COMO VIA DIRETA DE MANUTENÇÃO DA ECONOMIA LOCAL”

Marcelo Hercolin,
prefeito de Santa Adélia





Uma forcinha DE QUEM PODE

Por Enzo Bertolini

COM AQUISIÇÕES DE ESTATAIS, AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SE FORTALECEM E EXPANDEM O FATURAMENTO

Movida pela descoberta de reservas gigantes de petróleo na camada pré-sal da costa brasileira, a Petrobras está colocando em prática o maior projeto de expansão global de uma petrolífera. Segundo o Plano de Negócios da Companhia para o período de 2011 a 2015, aprovado em julho passado pelo Conselho de Administração, serão investidos cerca de US\$ 224,7 bilhões (aproximadamente R\$ 393 bilhões) nas áreas de exploração, produção, abastecimento e refino de petróleo, além de atingir as áreas de gás e energia, entre outros segmentos. A maior empresa nacional reativou, nos últimos anos, a indústria naval e de plataformas no País e gerou demanda onde possui unidades instaladas. O caso da Petrobras, assim como o de outras grandes estatais brasileiras, tem sido emblemático na forma como grandes organizações ligadas ao governo podem impulsionar o crescimento das micro e pequenas empresas (MPes).

Ciente do impacto que suas ações causam em economias locais, a Petrobras e o Sebrae firmaram convênio para apoiar microempresas (MEs) e empresas de pequeno porte (EPPs), tornando essas operações de menor porte em fornecedores da cadeia englobada pela estatal.

Pesquisa inédita do Sebrae-SP, revelou que na Baixada Santista há 87 demandas para micro e pequenas empresas (MPes) na cadeia produtiva do petróleo e gás na região, sendo 44 demandas de bens e 43 de serviços. Na análise do histórico de compras da Petrobras em 2010 no litoral sul paulista, 30 segmentos de atividades de MPes foram selecionados com potencial de abarcar cerca de 6 mil empresas. Ao fazer isso, a Petrobras amplia a empregabilidade e promove inclusão do ponto de vista econômico, uma vez que a participação das micro e pequenas empresas na cadeia de fornecedores representa uma abertura para novas empresas no setor de petróleo e gás.

No levantamento, foi possível verificar que mais 50% dos micro e pequenos empresários da região desconheciam que poderiam se tornar potenciais fornecedores da Petrobras e entre àqueles que tinham alguma noção, pouco mais de 13% buscaram informações de fato de como se tornar um fornecedor da estatal petrolífera.

Entre as cidades que formam a base da pesquisa na Baixada Santista, detectou-se que as MPEs se concentram principalmente em Santos (274), Praia Grande (81), Cubatão (52) e São Vicente (51), dentre as 600 empresas pesquisadas. Entre os setores de atuação, serviços concentra 54,83% das empresas, comércio 43,17% e indústria 2%.

A Petrobras já possui convênio com o Sebrae Nacional que se estende por alguns estados de maneira eficiente. De acordo com Eliane Lobato Peixoto Borges, analista técnico da Unidade de Atendimento Coletivo Indústria e membro do Comitê Gestor do convênio Petrobras/Sebrae Nacional, a cadeia do petróleo compra de tudo, desde alta tecnologia até uniformes, calçados e equipamentos de segurança, passando pelos setores mecânico, de instrumentação, de manutenção industrial, construção civil e pintura industrial.

No interior de São Paulo, a Sabesp já possui quase 50% de suas demandas de produtos, serviços e obras atendidas por micro e pequenas empresas. O Superintendente de Suprimentos e Contratações Estratégicas da empresa, Álvaro Manuel Santos Mendes, diz que isso é possível devido ao modelo descentralizado das unidades da estatal paulista que pode se servir da grande quantidade de empresas desse porte no interior paulista. “Para nós, é vantagem ter as micro e pequenas empresas mais próximas das nossas unida-

des de negócio com condições de atender necessidades mais urgentes”, relata Mendes. Isso ocorre principalmente nas compras de pequeno valor, que vão até R\$ 16 mil em caso de produtos e serviços e até R\$ 30 mil em caso de obras e serviços de engenharia.

HISTÓRIAS

As soluções adotadas pelas estatais brasileiras também trouxeram vantagens às micro e pequenas empresas. Em Campinas, Nivaldo Manhani, proprietário da Decoram Decorações, atua no setor de cortinas há 15 anos e relata um aumento de 300% no aumento de receita desde 2009 quando começou a participar de licitações públicas. “A gente faturou muito mais do que esperava”, conta. Segundo ele, 50% do faturamento vem das duas lojas mantidas em Campinas e 50% da participação em licitações. Hoje, a empresa fornece persianas para toda a rede pública de ensino das cidades de Mogi Mirim, São João da Boa Vista,

Catanduva, Barretos, Andradina e Jales. Além das escolas, a empresa também atende diversas agências do Banco do Brasil.

Entre as vantagens de ter um órgão público como cliente, Josué de Godói, gerente comercial da CMS Móveis, de Bauru, destaca que produz uma quantidade limitada de peças e elimina a necessidade de ter estoque.

Com 90% de sua receita advinda de licitações, a CMS se especializou em atender as agências dos Correios. “Desenvolvi produtos para atender aos Correios com mais rapidez. A concorrência é forte no mercado, mas eu tenho conseguido manter meus preços mais baixos”, explica Godói. “Ser uma pequena empresa traz vantagens para vendas com baixo custo.”

Cada um dos empresários percorreu um caminho diferente, porém todos foram unânimes em afirmar que é preciso se preparar para concorrer, seja por meio de cursos, leitura especializada ou com apoio de contadores.

**“PARA NÓS
É VANTAGEM
TER AS MICRO
E PEQUENAS
EMPRESAS MAIS
PRÓXIMAS DAS
NOSSAS UNIDADES
DE NEGÓCIO
COM CONDIÇÕES
DE ATENDER
NECESSIDADES
MAIS URGENTES”**

Álvaro Manuel Santos Mendes,
Superintendente de Suprimentos
e Contratações Estratégicas da Sabesp





Momento DE INVESTIR

Por Enzo Bertolini,
com colaboração de Gabrielle Nascimento

GOVERNO E PREFEITURA JÁ ESTÃO FAZENDO CONTRATAÇÕES PARA A COPA E SUA EMPRESA PODE PEGAR CARONA NESSA ONDA

A definição do Brasil como sede da Copa do Mundo em 2014 gerou grande expectativa de negócios nos empresários brasileiros devido as diferentes demandas de um evento desse porte. Segundo estimativas das Ernest & Young, o valor investido em obras de infraestrutura e organização será de R\$ 22,46 bilhões. Adicionalmente, a competição deverá injetar R\$ 112,79 bilhões na economia brasileira. Estima-se que, no período de 2010 a 2014, sejam movimentados R\$ 142,39 bilhões adicionais no País. Apenas para o setor de Tecnologia da Informação (TI), serão necessários investimentos de R\$ 309 milhões para acomodar o grande fluxo de dados associados ao megaevento.

Copa do Mundo é sinônimo de oportunidade para quem tem uma empresa e quer aumentar seu faturamento, para quem já tem um negócio, mas ainda não o formalizou e para quem quer abrir uma empresa. A estimativa do Sebrae-SP é que cerca de 300 mil micro e pequenas empresas (MPes) serão beneficiadas com a Copa do Mundo com um

faturamento previsto de R\$ 10 bilhões antes, durante e após a Copa do Mundo.

A expectativa de crescimento do turismo na capital paulista é outro fator relevante. Com base nos dados do Ministério do Turismo, a São Paulo Turismo (SPTuris) prevê que a cidade receba 280 mil estrangeiros e pelo menos 1,2 milhão de brasileiros nesse período. Considerando o Congresso da Fifa, a abertura da Copa e a maciça presença de jornalistas, a empresa prevê que sejam injetados na economia de São Paulo R\$ 1,7 bilhão.

Para o diretor de ações estratégicas e comunicação da SPTuris, Luiz Tales, o grande período de ativação de negócios é justamente de agora até a época da Copa do Mundo, e não o evento em si. “Nós temos um contrato com a Prefeitura de São Paulo de R\$ 4,7 milhões em ações de promoção, estudo, preparação de material gráfico, brindes etc até o fim de 2012.” Segundo Tales, o turismo tem um impacto econômico em outras 52 atividades.

Todo esse montante de investimento previsto pode ser abocanhando pelas MPes situadas nos

Estados onde ocorrerão os jogos. Essas oportunidades são decorrentes, principalmente, do incremento de negócios gerado pelos principais atores (governos, comitê organizador, patrocinadores e turistas, por exemplo) envolvidos nas diversas fases do evento.

Realizado pelo Sebrae em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV) o Mapa de Oportunidades de Negócios para Micro e Pequenas Empresas nas Cidades-Sede apontou nove setores onde há oportunidades para negócios: construção civil; tecnologia da informação; turismo; produção associada ao turismo; comércio varejista; serviços; vestuário; madeira e móveis; e agronegócio.

São oportunidades para as MPEs se apropriarem, em termos de receita, de uma parcela do maior fluxo econômico e financeiro propiciado pelo evento, seja esse em virtude de investimentos (como no setor de construção civil, por exemplo) ou de gastos (como no caso do setor de turismo). Somente no Estado de São Paulo serão 456 oportunidades de negócio.

Segundo Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP, até a Copa, por meio do Programa Sebrae 2014, serão investidos R\$ 80 milhões em iniciativas para possibilitar que os pequenos negócios aproveitem as oportunidades da competição. Os recursos estão sendo aplicados em programas de consultoria, inovação e acesso a mercados, como o Sebrae Mais, Sebraetec e Centrais de Negócios.

Outro fator preponderante para as MPEs é a instituição do Regime Diferenciado de Contratações Públicas, instituído pelo governo por ocasião da Copa do Mundo, Copa das Confederações, Olimpíadas e Paraolimpíadas, aliado à Lei Complementar

“SÓ EM SÃO PAULO SÃO 32 CIDADES COMO POTENCIAIS CANDIDATAS A SUB-SEDES. O MICROEMPRESÁRIO PRECISA ESTAR ATENTO A ESTAS OPORTUNIDADES”

Luiz Tales, Diretor de ações estratégicas e comunicação da SPTuris



nº 123, que institui o Estatuto Nacional da Micro e Pequenas Empresas. Por meio dessas ferramentas, as MPEs poderão receber tratamento diferenciado e simplificado nas contratações públicas da União, dos Estados e dos Municípios, objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica.

Paulo Feldmann, presidente do Conselho da Pequena Empresa da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo, diz que o Reino Unido é um ótimo exemplo para o Brasil seguir. “O governo inglês, por exemplo, decretou que todas as contratações referentes aos Jogos Olímpicos de Londres devem ser priorizadas para as pequenas empresas”, exemplifica. “Vamos ter a Copa e as Olimpíadas e poderíamos ter alguma medida nesse sentido. Apesar do atraso, ainda é possível fazer algo”, sugere.

Segundo o diretor de Ações Estratégicas e Comunicação da SPTuris, é importante que as MPEs

estejam alinhadas com os comitês locais, entidades de classe ou associações e se mantenham informadas sobre as oportunidades de negócio. “Somente no Estado de São Paulo são 32 cidades como potenciais candidatas a sub-sedes no período de preparação das eleições.”

Para Caetano, é importante aproveitar a Copa do Mundo para aproximar as MPEs das médias e grandes empresas e do poder público. “A Copa do Mundo trará para o empresariado paulista uma nova cultura empresarial. A Copa vai embora, mas isso ficará como um benefício permanente para esses empresários e para a nossa economia.”

Em São Paulo há duas frentes oficiais de informação: a Secretaria Especial de Articulação da Copa e o Comitê Paulista da Copa do Mundo. Naturalmente, o empresário envolvido com alguma entidade de classe, ou que seja cadastrado no Sebrae, terá informações mais precisas, pois esses canais sabem das limitações, vantagens, o que pode ser feito do ponto de vista legal e o que não deve ser feito para não infringir nenhuma regra da Fifa. —



Joel Feitosa de Almeida,
pequeno agricultor
de Parapuã

Grande colheita AO PEQUENO AGRICULTOR

Por Gabriel Pelosi,
com colaboração de Selma Panazzo, Raphael Ferrari e Gabrielle Nascimento

LEI DA MERENDA ESCOLAR E PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS INCENTIVAM AQUISIÇÕES DE PEQUENOS PRODUTORES AGRÍCOLAS, ASSEGURANDO RENDA MÍNIMA E GARANTIA DE ESCOAMENTO DE PARTE DA PRODUÇÃO

Na pequena cidade de Parapuã, no interior de São Paulo, alface, rúcula, almeirão, chicória e tomate são alguns dos ingredientes das principais refeições de escolas, colégios, creches, asilos, hospitais e entidades assistenciais. Grande parte desses ingredientes é oriunda da horta mantida na propriedade de “Seo” Joel Feitosa de Almeida, pequeno agricultor da pacata cidade de cerca de 10 mil habitantes, próximo a Tupã, na região de Marília, a 438 km de São Paulo.

Esses alimentos só chegaram à mesa dessas entidades por meio de dois programas de compras governamentais, os quais Almeida integra. Dono de uma produção mensal de cerca de 4 mil a 5 mil

maços de hortaliças, ele destina 20% da colheita ao Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e ao Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), ambos do governo federal.

A chamada agricultura familiar constituída por pequenos e médios produtores representa a imensa maioria do setor no Brasil. Em alguns produtos básicos da dieta do brasileiro, como feijão, arroz, milho, hortaliças e mandioca, a produção em pequena escala chega a ser responsável por 60% da safra nacional desses cultivos. Este segmento tem um papel crucial na economia das pequenas cidades. A melhoria de renda do agricultor, por meio de

sua maior inserção no mercado local, tem impacto importante na vida econômica da cidade.

Exatamente por isso, mais do que incrementar o negócio, os programas de compras governamentais proporcionam o escoamento da produção e uma garantia de renda mínima para os pequenos agricultores. “Forneco 20% da minha produção para a Prefeitura e entidades de Parapuã por meio dos programas do governo federal. O restante vendo para supermercados da cidade. Essa compra governamental é uma boa ajuda porque é a garantia do escoamento da produção o ano todo. Sei que esses 20% que estou produzindo exclusivamente para os programas estão garantidos na minha renda”, relata Almeida.

Já em Mogi das Cruzes, município a 100 quilômetros da capital, o maior cinturão verde do Estado, a Prefeitura queria continuar incentivando a agricultura local. O caminho veio por intermédio da merenda escolar, conforme explica Maria Helena Cecin Resek, diretora do Departamento de Alimentação Escolar da Prefeitura de Mogi. “Mudamos o hábito alimentar das crianças e adolescentes introduzindo no currículo a educação alimentar”, destaca.

O projeto, vencedor do “Prêmio Gestor Eficiente de Merenda Escolar” concedido pela ONG Ação Fome Zero, em 2010, foi implementado com a participação de pequenos agricultores da região. Os números impressionam: os 45 mil alunos de escolas municipais consomem 700 mil quilos de alface por semana, 8 toneladas de caqui *in natura* e em suco por mês, e 800 quilos de champignon mensalmente, por exemplo.

Mas nem tudo são flores, ou bons frutos. Embora fornecedores da merenda escolar, os pequenos agricultores não ven-

dem diretamente às respectivas prefeituras. “Eles não conseguem reunir a documentação exigida por lei federal para participar das licitações. Brasília não tem vivência local e acaba fazendo leis restritivas”, critica Maria Helena. O jeito para remediar essa situação foi os agricultores comercializarem à Ceagesp local que, por sua vez, revende à Prefeitura.

O melhor caminho que o pequeno produtor rural precisa percorrer para ingressar em programas de compras governamentais, além de estar munido de um

R\$ 4,5 mil por ano. E no PNAE é de R\$ 9 mil por ano. Se passar desse valor, o programa é encerrado”, explica o agricultor. Em 2009, o orçamento do PNAE destinado, obrigatoriamente, à aquisição de produtos da agricultura familiar somou R\$ 600 milhões, conforme aponta a cartilha do Ministério do Desenvolvimento Agrário.

Na zona rural de Tupã, localizada no Oeste Paulista, Francisco Kogi Okuyama, pequeno produtor de hortifrúti, possui em sua propriedade, a Estância Santo Antônio, cerca de mil pés de

“ESTOU INCLUÍDO NO PNAE HÁ UM ANO. CONSEGUI ENTRAR NO PROGRAMA ATRAVÉS DA ASSOCIAÇÃO DOS BANANICULTORES. NÃO É QUE SEM ELE IA FALTAR MERCADO, MAS VEIO PARA AJUDAR, COMO MAIS UMA FONTE DE RENDA”

Joel Feitosa de Almeida,
pequeno agricultor

bom planejamento estratégico do seu negócio, é estar formalizado. “O empreendedor rural de pequeno porte tem muitos benefícios no mercado público. Para poder vender para o governo, ele precisa ser formalizado e emitir nota fiscal, e, no contexto do Estado de São Paulo, o pequeno agricultor precisa apresentar o CNPJ Rural”, orienta Ana Paula Martins, consultora de Políticas Públicas do Sebrae-SP.

“Seo” Joel, que está em dia com a documentação, explica que existe um teto pré-definido para cada programa de compra governamental. “Cada produtor tem um teto de produção por ano nesses programas. No PAA é de

banana nanica, que produzem, mensalmente, aproximadamente 800 cachos, além de um cultivo de goiaba, em fase inicial. As compras governamentais também fazem parte do escoamento da produção de Okuyama, que destina 20% da colheita para o PNAE em Tupã, por meio da Associação dos Bananicultores, a qual é um dos fundadores. “Estou incluído no PNAE há um ano, mais ou menos. Consegui entrar no programa pela Associação dos Bananicultores. É um programa muito bom, pagam certinho, em dia. Não é que sem ele ia faltar mercado, mas veio para ajudar, como mais uma fonte de renda”, descreve.

Segundo a cartilha do Ministério do Desenvolvimento Agrário que aborda o encontro entre agricultura familiar e alimentação escolar, essa união traz diversos benefícios para ambos. Para quem produz alimentos, a iniciativa contribui para que a agricultura familiar se organize cada vez mais e qualifique suas ações comerciais. Para quem adquire esses produtos, o resultado é mais qualidade da alimentação a ser servida, manutenção e apropriação de hábitos alimentares saudáveis e mais desenvolvimento local de forma sustentável.

Hoje, com os programas governamentais e leis de incentivo, a merenda escolar passou a ser um bom negócio, um mercado garantido para o agricultor. “A Lei número 11.947, de 2009, a chamada ‘Lei da Merenda Escolar’, vem com uma proposta imbatível, no mercado, para o produtor rural. Hoje, do dinheiro repassado pelo governo federal para cada município comprar merenda escolar, no mínimo, 30% deve ser gasto pela prefeitura na aquisição de produtos advindos do pequeno produtor rural local”, explica Ana Paula Martins.

Outro benefício concedido

recentemente vem do governo paulista. A Lei número 14.591, de outubro deste ano, que cria o “Programa Paulista da Agricultura de Interesse Social”, nos mesmos moldes da “Política Pública Federal de Aquisição de Alimentos para a Merenda Escolar”, que destina, no mínimo, 30% dos recursos estaduais na aquisição de gêneros alimentícios para hospitais públicos, presídios, escolas públicas e instituições de amparo social e devem ser gastos na compra direta da produção da agricultura familiar local, mediante chamada pública.

“Essas e outras leis geram um mercado muito bom para o produtor. Inclusive, o governo é considerado um bom pagador, porque prevê seu orçamento em lei e empenha valores simultaneamente à execução do contrato firmado. Hoje, o pagamento do governo é garantido. E com o desenvolvimento da tecnologia da informação dentro da administração pública, a questão da morosidade no pagamento também cai por terra. A lei prevê que em no máximo 30 dias o governo pague o agricultor familiar”, ressalta a consultora do Sebrae-SP.

“COM A TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO, A MOROSIDADE NO PAGAMENTO TAMBÉM CAI POR TERRA”

ANA PAULA MARTINS,
CONSULTORA DO SEBRAE-SP

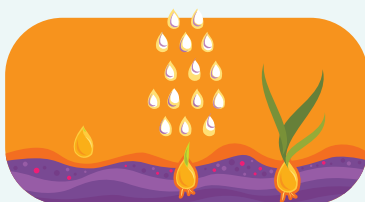
Ao todo, hoje, o Brasil possui pouco mais de 50 milhões de alunos matriculados na rede pública, distribuídos em 190 mil escolas em todo o território nacional, segundo dados do Ministério da Educação. O casamento dessa cadeia com a agricultura familiar gera uma série de benefícios, como maior desenvolvimento local, segurança e garantia de comercialização para o mercado institucional, aumento do dinamismo na economia local e desconcentração da renda regional, estímulo ao consumo de produtos orgânicos ou agroecológicos na alimentação escolar, disseminando, assim, sistemas de produção de menor impacto ambiental.

“O pequeno negócio é um propulsor tanto de emprego como de renda. E quando o governo local apoia o pequeno negócio rural, mais gente trabalha com a terra e gera circulação de riquezas. Quando a prefeitura compra a verdura e as frutas daquele pequeno produtor rural local, está fazendo com que aqueles recursos públicos, recolhidos por meio de impostos, voltem para os próprios cidadãos. E quando o dinheiro entra e sai entre a mesma população, há claramente a geração de riqueza. E quanto mais riqueza, mais qualidade de vida”, ensina Ana Paula Martins, do Sebrae-SP.

 Simples assim.



ELEVAÇÃO DE RENDA E UMA REFEIÇÃO MAIS SAUDÁVEL



Segundo o artigo 14 da Lei número 11.947, de 2009, conhecida como “Lei da Merenda Escolar”, do total dos recursos financeiros repassados pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) ao Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), no mínimo 30% deverão ser utilizados na aquisição de gêneros alimentícios direta-

mente da agricultura familiar e do empreendedor familiar rural ou de suas organizações. O artigo ainda aponta que as compras devem priorizar os assentamentos da reforma agrária, as comunidades tradicionais indígenas e comunidades quilombolas. Conheça alguns programas de compras governamentais também disponíveis para pequenos agricultores.

Programa Paulista da Agricultura de Interesse Social (PPAIS): São objetivos do PPAIS fomentar a organização e modernização da produção e melhorar o escoamento dos produtos da agricultura familiar; estimular a produção da agricultura familiar, contribuindo para a prática de preços adequados e ampliação do mercado de consumo; favorecer a aquisição dos produtos provenientes da agricultura familiar nas compras realizadas pelos órgãos públicos estaduais. Saiba mais em www.itesp.sp.gov.br e www.saopaulo.sp.gov.br

Programa de Aquisição de Alimentos (PAA): O Programa do Governo Federal propicia a aquisição de alimentos de agricultores familiares, com isenção de licitação, a preços compatíveis aos praticados nos mercados regionais. Os produtos são destinados a ações de alimentação empreendidas por entidades da rede socioassistencial; Equipamentos Públicos de Alimentação e Nutrição como Restaurantes Populares, Cozinhas Comunitárias e Bancos de Alimentos e para famílias em situação de vulnerabilidade social. Além disso, esses alimentos também contribuem para a formação de cestas de alimentos distribuídas a grupos populacionais específicos. Conheça mais detalhes em www.mds.gov.br

Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE): Garante, por meio da transferência de recursos financeiros, a alimentação escolar dos alunos de toda a educação básica (educação infantil, ensino fundamental, ensino médio e educação de jovens e adultos) matriculados em escolas públicas e filantrópicas. Seu objetivo é atender as necessidades nutricionais dos alunos durante sua permanência em sala de aula, contribuindo para o crescimento, o desenvolvimento, a aprendizagem e o rendimento escolar dos estudantes, bem como promover a formação de hábitos alimentares saudáveis. Outras informações em www.fn.de.gov.br



prêmio VERDE

Por Thiago Rufino, com colaboração de Raphael Ferrari

SER AMBIENTALMENTE CORRETO JÁ É UMA VANTAGEM DE MERCADO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS QUE COMEÇAM A SER RECONHECIDAS TAMBÉM PELO GOVERNO

Consumidores, empresas e órgãos governamentais estão cada vez mais próximos de um consenso: ser sustentável faz a diferença. O que há pouco tempo não parecia relevante, hoje apresenta bons resultados financeiros, sobretudo para as micro e pequenas empresas. Hábitos conscientes dos consumidores estão inseridos na cultura de diversos países e, aos poucos, os brasileiros vêm apresentando preferência por bens e serviços que não agrediram a natureza durante sua produção e que possam gerar benefícios à comunidade. A iniciativa pública também fomenta ações ambientalmente corretas, prova disso é o projeto da Secretaria do Meio Ambiente do Estado de São Paulo que insere critérios socioambientais nas aquisições do governo.

O projeto entrou em execução em 2008 e consolidou as ações sustentáveis isoladas que já aconteciam em outros órgãos governamentais. De acordo com Denize Cavaltanti, da Coordenadoria de Planejamento Ambiental da Secretaria Estadual do Meio Ambiente (SMA), antes de ser estabelecido, o

programa enfrentou certo “receio cultural” por parte dos órgãos que questionaram o preço mais elevado, em alguns casos, do serviço contratado devido ao cumprimento de metas sustentáveis.

Segundo Denize, hoje, nas próprias licitações há uma série de obrigações estabelecidas para as empresas, como coleta seletiva, reúso de água e economia de energia. “Buscamos qualidade nos serviços contratados, que gerem menos resíduos e economia financeira em longo prazo”, garante. Inclusive, em 2005, o Governo do Estado de São Paulo instituiu o Selo Socioambiental por meio do Decreto nº 50.170, a fim de implementar políticas e ações baseadas em diretrizes de desenvolvimento sustentável. Essas iniciativas comprovam que há espaço para o desenvolvimento de uma ‘economia verde’ e que há vantagens que empresas com programas socioambientais podem ter na disputa de licitações governamentais, por exemplo.

A Bolsa Eletrônica de Compras (BEC) do governo paulista tem como objetivo a negociação de bens e serviços adquiridos pela administração pública por



“BUSCAMOS QUALIDADE NOS SERVIÇOS CONTRATADOS, QUE GEREM MENOS RESÍDUOS E ECONOMIA EM LONGO PRAZO”

Denize Cavaltanti, da Coordenadoria de Planejamento Ambiental da SMA.

meio de procedimentos eletrônicos. A iniciativa fomenta a competitividade e oferece condições de igualdade para as empresas interessadas em ofertar produtos e serviços. Além disso, o programa também exige o Selo Socioambiental para centenas de itens que serão negociados pelo governo. Segundo a coordenadora da BEC, Maria de Fátima Alves, atualmente, cerca de 30% das organizações cadastradas no programa são micro e pequenas empresas. E em um universo de 30 mil fornecedores registrados, oferecer produtos e serviços que respeitam o meio ambiente pode ser vantajoso. “Os fornecedores que atenderem as exigências do Selo Socioambiental podem participar do certame”, explica Maria de Fátima.

A empresa que busca um ‘selo verde’ para reconhecer suas ações sustentáveis e, consequentemente, se tornar mais competitiva no mercado pode recorrer a entidades como o Conselho Brasileiro de Manejo Florestal (FSC Brasil), organização não-governamental aglutinadora de instituições emissoras de certificações de sustentabilidade para empresas, seguindo padrões estabelecidos pelo FSC Internacional. Hoje, as certificadoras emitem dois tipos

de ‘selos’: o de manejo florestal, em reconhecimento ao uso correto de recursos florestais; e a de cadeia de custódia, voltado para o segmento de micro e pequenas empresas, que avalia se o produto final comercializado respeitou os padrões sociais, ambientais e econômicos exigidos pelo FSC.

Segundo a secretária executiva do FSC Brasil, Fabíola Zerbini, para os consumidores a certificação é quase um pré-requisito para compra de produtos como o papel. “Hoje, 70% do papel produzido no Brasil é certificado”, revela. “Para as empresas, o benefício é se inserir na cadeia socioambiental com uma demanda de mercado muito clara”, completa. Para Fabíola, as certificações são uma forma de incrementar a competitividade entre as micro e pequenas empresas, além de proporcionar maior capilaridade no mercado devido aos novos hábitos dos consumidores.

Certificada pelo FSC e com o ISO 9001, a gráfica Agaprint, com duas unidades na cidade de Osasco e na região de Pirituba, tem a sustentabilidade inserida em seu DNA. O gerente industrial, Cesar Luiz Canizela, conta que a empresa realiza ações sustentáveis como a recuperação de árvores e do solo, além de uma série de

outras iniciativas. “Os resíduos gerados são comercializados para empresas que os utilizam como matéria-prima”, conta. Canizela também concorda que não apenas os consumidores têm as certificações como um pré-requisito no ato da compra, mas também a própria iniciativa pública. “É comum editais de concorrência exigirem o ‘selo verde’ e isso também garante um diferencial no mercado”, pondera.

Além disso, segundo Canizela, o investimento em políticas sustentáveis é rapidamente recuperado em micro e pequenas empresas. “Nós ganhamos uma licitação de fornecimento de material para um grande banco porque temos certificação. Só esse contrato pagou o investimento com folga”, revela. E completa ao afirmar que “não é possível ser sustentável financeiramente se não gerenciar os resíduos de maneira inteligente”. Está claro que há um grande mercado a ser explorado e ponto crucial é a conscientização do consumidor. Portanto, as iniciativas público e privada precisam continuar trabalhando em conjunto para estabelecer a sustentabilidade como um dos pilares fundamentais do consumo.

ESCRITÓRIOS REGIONAIS DO SEBRAE-SP

SEDE

EDIFÍCIO MARIO COVAS
R. Vergueiro, 1117 - Paraíso
CEP: 01504-001 • Fone: 11 3177.4500

CAPITAL

CENTRO
R. Vergueiro, 1.071 - Paraíso
CEP: 01504001
Fone: 11 3177.4635
Fax: 11 3177.4672

LESTE I

R. Monte Serrat, 427 - Tatuapé
CEP: 03312000 • Fone: 11 2225.2177
Fax: 11 2225.2177

LESTE II

R. Vitorio Santim, 57 - Itaquera
CEP: 08290000 • Fone: 11 2074.6601
Fax: 11 20746601

NORTE

R. Duarte de Azevedo, 280-282
Santana • CEP: 02036021
Fone: 11 2976.2988
Fax: 11 2976.2988

OESTE

R. Clélia, 336/344 - Perdizes
CEP: 05042000 • Fone: 11 3832.5210
Fax: 11 3832.5210

SUL

Av. Adolfo Pinheiro, 712
Santo Amaro • CEP: 04734001
Fone: 11 5522.0500 • Fax: 11 5522.0500

REGIÃO METROPOLITANA

ALTO TIETÊ

Av. Francisco Ferreira Lopes, 345 - Vila
Lavinia • CEP: 08735200
Fone: 11 4722.8244 • Fax: 11 4722.9108

BAIXADA SANTISTA

Av. Dona Ana Costa, 416/418 -
Gonzaga • CEP: 11060002
Fone: 13 3289.5818 • Fax: 13 3289.4644

GRANDE ABC

R. Cel. Fernando Prestes, 47 - Centro -
Santo André • CEP: 09020110
Fone: 11 49901911 • Fax: 11 4990.1911

GUARULHOS

Av. Esperança, 176 - Centro
CEP: 07095005 • Fone: 11 2440.1009
Fax: 11 2440.1009

OSASCO

R. Primitiva Vianco, 640 - Centro
CEP: 06016004 • Fone: 11 3682.7100
Fax: 11 3682.7100



INTERIOR DO ESTADO

ARAÇATUBA

R. Cussy de Almeida Júnior, 1167 -
Higienópolis • CEP: 16010400
Fone: 18 3622.4426 • Fax: 18 3622.2116

ARARAQUARA

Av. Maria Antonia Camargo de
Oliveira, 2903 - Vila Ferroviária -
Araraquara • CEP: 14802330
Fone: 16 3332.3590 • Fax: 16 3332.3566

BARRETOS

R. 14, nº 735 - Centro
CEP: 14780040
Fone: 17 3323.2899 • Fax: 17 3323.2899

BAURU

Av. Duque de Caxias, 16-8 -
Vila Cardia • CEP: 17011066
Fone: 14 3234.1499 • Fax: 14 3234.2012

BOTUCATU

R. Dr. Costa Leite, 1570 - Centro
CEP: 18602110 • Fone: 14 3815.9020
Fax: 14 3815.9020

CAMPINAS

Av. Andrade Neves, 1811
Jardim Chapadão - Campinas
CEP: 1307.0000 • Fone: 19 3243.0277
Fax: 19 3242.6997

FRANCA

Av. Dr. Ismael Alonso Y Alonso, 789 -
Centro • CEP: 14400770
Fone: 16 3723.4188 • Fax: 16 3723.4483

GUARATINGUETÁ

R. Duque de Caxias, 100 - Centro
CEP: 12501030 • Fone: 12 3132.6777
Fax: 12 3132.2740

JUNDIAI

R. Suiça, 149 - Jardim Cica
Jundiaí • CEP: 13206792
Fone: 11 4587.3540 • Fax: 11 4587.3554

MARÍLIA

Av. Brasil, 412 - Centro
CEP: 17509052 • Fone: 14 3422.5111
Fax: 14 3413.3698

OURINHOS

R. dos Expedicionários, 651 - Centro
CEP: 19900041 • Fone: 14 3326.4413
Fax: 14 3326.4413

PIRACICABA

Av. Independência, 527 - Bairro Alto
CEP: 13419160 • Fone: 19 3434.0600
Fax: 19 3434.0880

PRESIDENTE PRUDENTE

R. Major Felício Tarabay, 408 - Centro
CEP: 19010051 • Fone: 18 3222.6891
Fax: 18 3221.0377

RIBEIRÃO PRETO

R. Inácio Luiz Pinto, 280
Alto da Boa Vista
CEP: 14025680 • Fone: 16 3621.4050
Fax: 16 3620.8241

SÃO CARLOS

R. 15 de Novembro, 1677 - Centro -
São Carlos • CEP: 13560240
Fone: 16 3372.9503 • Fax: 16 3372.9503

SÃO JOÃO DA BOA VISTA

R. Getúlio Vargas, 507 - Centro
CEP: 13870100 • Fone: 19 36223166
Fax: 19 3622.3209

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

R. Dr. Presciliano Pinto, 3184
Jd. Alto Rio Preto • CEP: 15020000
Fone: 17 3222.2777 • Fax: 17 3222.2999

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

R. Santa Clara, 690 - Vila Ady'anna
CEP: 12243630 • Fone: 12 39222977
Fax: 12 3922.9165

SOROCABA

Av. General Carneiro, 919 - Cerrado
CEP: 18043003 • Fone: 15 3224.4342
Fax: 15 3224.4435

SUDOESTE PAULISTA

R. Ariovaldo Queiroz Marques, 100
Centro - Itapeva • CEP: 18400560
Fone: 15 3522.4444 • Fax: 15 3522.4120

VALE DO RIBEIRA

R. José Antonio de Campos, 297
Centro - Registro • CEP: 11900000
Fone: 13 3821.7111

VOTUPORANGA

Av. Wilson de Souza Foz, 5137
Vila Residencial Esther
CEP: 15502052 • Fone: 17 3421.8366
Fax: 17 3421.5353

NO CAMINHO DAS COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Por Antonieta Pereira Vieira, funcionária pública federal aposentada, escritora, consultora, professora e especialista em compras governamentais

Você, Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP), conhece o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado que a legislação o dispensou quanto às Aquisições Públicas de bens, serviços e obras?

A Lei Complementar nº 123/2006, que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte regulamentado os seus artigos 42 a 45 e 47 a 49 pelo Decreto 6.204/2007, que tratam das Aquisições Públicas, as MEs e as EPPs têm para com o governo, que é o maior comprador, portas abertas para participar das licitações públicas na forma das modalidades da Lei 8.666/93 e na modalidade de pregão na forma da Lei 10.520/2002.

A seguir, o “par e passo” para você que se enquadra como ME que tem receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 e a EPP, cuja receita bruta anual seja superior a 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 e não estejam inseridas no § 4º do art. 3º da LC 123/2006.

- Apresentar por ocasião da participação em licitações a Declaração de que cumprem os requisitos para qualificação como ME e EPP;
- A Regularidade Fiscal só será exigida para efeito de contratação;
- Para o fornecimento de bens ou para a locação de materiais, não será exigida na fase de Habilitação, a apresentação de Balanço Patrimonial do último exercício social;
- Caso a ME ou EPP encontre-se com alguma restrição na comprovação da Regularidade Fiscal, ela terá assegurado o prazo de dois dias úteis, podendo ser requerida a prorrogação por mais dois dias úteis, para regularização da documentação;
- Na participação da sessão pública nas licitações do tipo “Menor Preço”, caso ocorra empate, ou seja, são aquelas situações em que as propostas apresentadas pelas MEs e EPPs sejam iguais ou até

10% superiores à proposta mais bem classificada nas modalidades da lei 8.666/93 e, na modalidade de Pregão, o intervalo porcentual será de até 5% superior ao melhor preço, no qual as mesmas terão direito à contratação da seguinte forma: após o encerramento dos lances a ME ou EPP melhor classificada dentro do intervalo dos 5% será convocada para apresentar nova proposta no prazo máximo de cinco minutos, e, no caso das demais modalidades, o prazo para apresentação de novas propostas será estipulado no ato convocatório.

A administração pública, nas suas contratações, deverá atentar para as três situações a seguir, observando o tratamento favorecido e diferenciado para as MEs e EPPs:

1. Quando da realização da pesquisa de preços, na fase interna do processo licitatório, o valor estimado ficar compreendido até R\$ 80.000,00, deverá o órgão, realizar a licitação destinada exclusivamente para ME ou EPP;
2. O órgão contratante poderá estabelecer nos instrumentos convocatórios a subcontratação de ME ou de EPP, até 30% do valor total licitado, sendo nesse caso emitido a nota de empenho e o pagamento diretamente a ME ou a EPP;
3. O órgão contratante poderá também reservar cota de até 25% do objeto, para a contratação de ME e EPP, sem impedimento da contratação da totalidade do objeto.

Aplica-se as MEs e EPPs o Regime Diferenciado de Contratações públicas (RDC), aprovado pela Lei 12.462, de 05 de agosto de 2011, regulamentado pelo Decreto 7.581, de 11 de agosto de 2011, aplicável exclusivamente às licitações e contratos necessários à realização da Copa das Confederações em 2013, da Copa do Mundo em 2014, dos Jogos Olímpicos e Paraolímpicos de 2016, e de obras de infraestrutura e de contratação de serviços para os aeroportos. —



UNIMOS GRANDES ENTIDADES POR UMA BOA CAUSA:

A SUA.

A Fecomercio Arbitral reúne a credibilidade, a seriedade e a tradição de algumas das entidades empresariais, jurídicas e representativas mais importantes do País: a **Fecomercio-SP**, o **SEBRAE-SP**, a **Câmara de Arbitragem Internacional de Paris**, a **OAB-SP** e o **Sescon- SP**. Além disso, conta com um corpo de árbitros altamente qualificado e um ambiente privado, exclusivo e dedicado. Ou seja, tudo o que você precisa para resolver a sua causa jurídica de maneira rápida, segura e imparcial.

*Para mais informações ligue 11 3254-1759,
ou envie um e-mail para produtos@fecomercio.com.br*





Você procura uma consultoria personalizada mas não tem orçamento para isso?

O Sebrae Mais é mais acessível.

Mais prático: O que você aprende, aplica imediatamente na empresa.

Mais flexível: Você fica mais tempo na empresa que em sala de aula.

Mais personalizado: Acompanhamento de um consultor em todas as etapas.

Ligue agora e veja a disponibilidade no seu estado

0800 570 0800

É mais que consultoria.

É mais que curso.

É Sebrae Mais.

www.sebraesp.com.br

Se a sua empresa tem **+** de 2 anos de 9 funcionários

Estas soluções são para você:



Estratégias Empresariais

Você será capaz de fazer uma análise completa do seu ambiente empresarial, identificando pontos fortes e fracos, redefinindo missões e metas corporativas. Também irá elaborar e implementar um plano de ação estratégica.

Empretec

Um seminário desenvolvido pela ONU que lhe motiva a promover mudanças no seu comportamento, aperfeiçoando suas habilidades de negociação e gestão, proporcionando maior segurança nas decisões e aumentando a chance de sucesso da sua empresa.

Internacionalização

Prepare sua empresa para conquistar o mercado global, tornando seu produto ou serviço mais competitivo dentro e fora do País.

Gestão da Inovação

Descubra que inovação não é só tecnologia. E, sim, uma nova forma de pensar e gerir o negócio: fazendo diferente.

Gestão Financeira

Compreenda todas as informações financeiras da sua empresa e transforme-as em ferramentas para decisões seguras e eficientes. Método prático: você aprende enquanto aplica o conteúdo na empresa.