

102

julho | agosto
2010

Jornal Sebrae

5
6
7

TOCANTINS BATE TODAS AS METAS MOBILIZADORAS

NEGÓCIO A NEGÓCIO SOMA MAIS DE 280 MIL ATENDIMENTOS

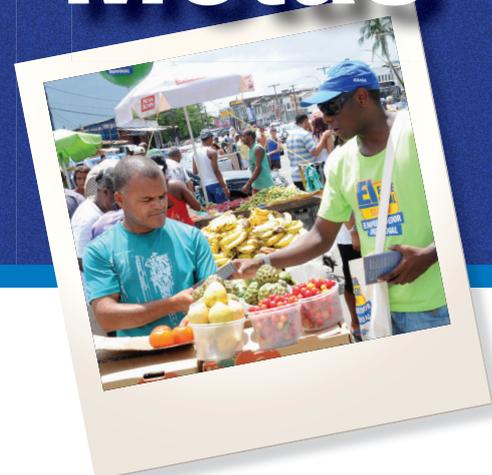
EMPRESAS RECEBEM APOIO EM REGIÕES ATINGIDAS PELAS ENCHENTES



Metas 1, 3 e 4 superadas

Empenho e estratégias criativas
impulsionam os resultados

Fotos: Banco de Imagens



JORNAL SEBRAE é uma publicação da Unidade de Marketing e Comunicação do Sebrae Nacional

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional (em exercício):

Roberto Simões

Diretor-Presidente:

Paulo Tarciso Okamoto

Diretor-Técnico:

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças:

José Claudio dos Santos

Gerente de Marketing e Comunicação:

Cândida Bittencourt

Supervisão Editorial:

Andréa Sekeff

Coordenação:

Tecris de Souza

Edição Geral:

Indiara Oliveira

Redação:

Clara Favilla, Dilma Tavares, Regina Xeyla, Tatiana Alarcon, Thaís Ribeiro e unidades estaduais do Sebrae

Revisão:

Marcelo Araújo

Produção:

Rubens de Souza

Projeto Gráfico:

Chica Magalhães / Informe Comunicação

Contato:

Unidade de Marketing e Comunicação

SEPN - Qd. 515, Bl. "C" - Lj. 32
CEP 70770-900 - Brasília-DF
Fone: (61) 3348-7100



Bernardo Rebello / ASN



**PALAVRA
DO DIRETOR**

Carlos Alberto dos Santos

Diretor-técnico do Sebrae

Boa notícia: Economia Informal em queda

Estímulos à formalização, com redução da carga tributária e da burocracia, previstos na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, e, mais recentemente, a entrada em vigor da figura jurídica do Empreendedor Individual repercutem favoravelmente na economia.

O Índice da Economia Subterrânea (Ibre/FGV-Etco), divulgado em julho, apresentou, em termos proporcionais, 12% de queda nos últimos seis anos. Em termos relativos, a queda foi maior já que, nos últimos anos, o Produto Interno Bruto (PIB) dobrou. Em 2009, a economia subterrânea atingiu R\$ 578 bilhões ou 18,4% do PIB. Em 2003, 21% do PIB da época: R\$ 357 bilhões.

O importante é que o processo de formalização acelerou-se e é irreversível. Os estímulos para isso são tantos que, dentro de alguns anos, só permanecerão na infor-

malidade aqueles que trabalham por conta própria e auferem rendimentos esporádicos muito pequenos ou aqueles ligados a atividades ilegais, como a pirataria.

O aumento da fiscalização também colaborou nesse processo. E a expansão da economia e a globalização obrigaram as empresas a se tornarem mais competitivas. Registre-se que, em situação de crescimento contínuo, há uma pressão pela formalização das relações de trabalho.

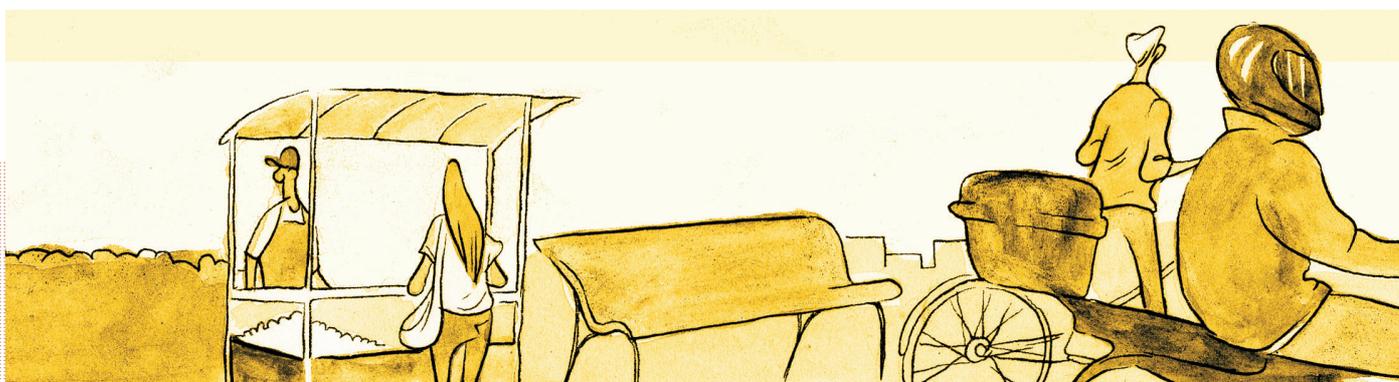
Trata-se de uma boa notícia que remete à intensificação de nosso trabalho com os parceiros nos estados e municípios, que devem ir além da regulamentação da Lei Geral. O cumprimento da meta de 1,7 mil municípios com a Lei regulamentada é só o início de uma importante agenda de trabalho para torná-la eficaz. A meta de 1 milhão de formalizados via Empreendedor Individual também aumenta nossa responsabilidade como instituição disseminadora de conhecimento e melhores práticas em relação a este enorme contingente de brasileiros.

Semana de Capacitação será realizada em agosto

Com o tema 'Planejar para Avançar', a segunda Semana de Capacitação do Sistema Sebrae ocorrerá no período de 30 de agosto a 3 de setembro, em Brasília (DF). De acordo com o diretor de Administração e Finanças do Sebrae, José Claudio dos Santos, o período de realização foi marcado para o início do segundo semestre, para que possa ser feito um balanço das Metas Mobilizadoras e também em função da atualização do PPA para 2011/2013. "Poderemos identificar, de maneira pró-ativa, as medidas de gestão que contribuam para o alcance das metas até o final deste ano. Na plenária, deveremos ter ainda uma visão geral de cenários e tendências para os próximos anos", afirma.

*Semana
de
Capacitação*





Meta 1 – 700 mil registros no Siacweb	107%
Meta 2 – 1 milhão de Empreendedores Individuais	43%
Meta 3 – 17 mil atendimentos com soluções de inovação	116%
Meta 4 – 20% de projetos da Geor com Orientação para o Mercado	124%
Meta 5 – 30 mil empresas no Programa Sebrae para Empresas Avançadas	36%
Meta 6 – 1,7 mil municípios com a Lei Geral	111%

Elaboração do PPA tem novas diretrizes

Este ano, a elaboração do Plano Plurianual (PPA) para 2011/2013 e do Orçamento 2011 do Sistema Sebrae será diferente. A novidade é que o PPA do Nacional será feito antes do planejamento pelos estados, servindo de orientação à criação dos PPA em cada Sebrae. As diretrizes foram aprovadas pelo Conselho Deliberativo Nacional em junho e tomou como base o Plano 2010/2012 para ajustes e correções.

O processo de revisão do PPA 2010/2012 para o período 2011/2013 e a elaboração do Orçamento 2011 começou com a definição de quatro etapas: revisão do PPA do Nacional, revisão do PPA do Sebrae nos estados, validação conjunta das diretorias executivas do Sebrae e aprovação dos planos e dos orçamentos.

Na revisão, Nacional e estados utilizam o mesmo processo, que compreende as seguintes fases. São elas: avaliação do desempenho do Nacional e da Unidade Federativa, atualização de metas para resultados institucionais, atualização das Metas Mobilizadoras, previsão estratégica de recursos, ajustes da carteira de projetos, atividades e inversões financeiras, análise da contribuição estratégica da Carteira de Projetos, classificação dos projetos quanto à intensidade de gestão, orçamento 2011 e consolidação do PPA.

Responsabilidade de todos

O Plano Plurianual, que será implementado no Sistema de Gestão Estratégica (SGE), sistematiza as estratégias do Sebrae, contidas na publicação Direcionamento Estratégico do Sistema Sebrae 2009-2015. "Para alcançarmos sucesso, é necessária a participação efetiva dos conselheiros, dirigentes e dos técnicos do Sistema, a integração das equipes de todas as unidades, a interação efetiva com os parceiros do Sebrae, além de coerência e continuidade da atuação orientada para resultados, expressa no PPA vigente", diz Jefferson Silva, analista da Unidade de Gestão Empresarial do Nacional.

CONFIRA O CALENDÁRIO DO PPA 2011/2013 E DO ORÇAMENTO 2011

- **2 de agosto** – Início do processo de elaboração do PPA e do Orçamento
- **Até 24 de agosto** – Conclusão do processo
- **Até 16 de setembro** – Entrega do PPA e do Orçamento das UF ao Nacional
- **De 17 a 30 de setembro** – Validação do PPA junto à Diretoria Executiva do Nacional
- **Até 7 de outubro** – Considerações sobre eventuais ajustes do PPA e do Orçamento no SGE
- **Até 30 de outubro** – Envio formal do PPA e do Orçamento ao Nacional, já aprovados pelo CDE
- **25 de novembro** – Aprovação pelo CDN do PPA e do Orçamento do Sistema
- **30 de novembro** – Envio do PPA e do Orçamento do Sistema aprovados pelo CDN ao Sebrae nos estados e envio ao MDIC



Colaboradores comemoram empenho do Sistema



Atendimento porta a porta impulsiona resultados

A cada vitória, muitos impactos

“A razão de ser do Sebrae é atender às micro e pequenas empresas. A Meta 1 concentra os resultados das demais metas”, explica o gerente da Unidade de Atendimento Individual (UAI), Enio Pinto. O total da Meta 1 representa mais de 20% das empresas formais do País. Para Edson Fermann e Magaly Albuquerque, gerente e gerente-adjunta da Unidade de Acesso a Inovação e Tecnologia (UAIT), respectivamente, os gestores estaduais da área tiveram papel preponderante na conquista da Meta 3. “Devemos comemorar principalmente o impacto nos pequenos negócios, ou seja, mais empresas inovadoras e competitivas, geradoras de emprego e renda e com maior participação no Produto Interno Bruto (PIB)”, diz Fermann. A Meta 4 exigiu a adoção de uma nova metodologia pelas unidades de Mercados e o reposicionamento dos projetos finalísticos, que passaram a ter efetivamente orientação para o mercado. “O empenho de todos e a agilidade na implementação das mudanças foram decisivos”, assinala a gerente Wang Hsiu Ching, da Unidade de Acesso a Mercados (UAM).

Conquista de todos

O Sistema Sebrae comemora antecipadamente a superação de mais três Metas Mobilizadoras. No início de agosto, a Meta 1, de 700 mil registros no Siacweb, já atingiu 747 mil atendimentos, e a Meta 3, de 17 mil empresas atendidas com foco em soluções inovadoras, ultrapassou a marca de 19 mil empreendimentos. A mais recente, Meta 4 – 20% de projetos Geor com orientação para mercado, alcançou 25% no fim de julho.

“Superamos a Meta 6 em junho e, agora, as metas 1, 3 e 4. Os bons resultados devem ser creditados ao esforço e dedicação de todos os colaboradores do Sistema Sebrae. Até o final do ano, esses resultados serão ampliados”, diz o presidente do Sebrae Nacional, Paulo Okamoto. “Significa que estamos melhorando nossa gestão, integrando mais as unidades e criando sinergias”, acrescenta o diretor-técnico do Sebrae, Carlos Alberto dos Santos.

A perspectiva é de 1 milhão de registros no Siacweb neste ano. No caso das soluções de inovação, a atenção agora são as metas individuais de cada estado. A previsão é de 25 mil empresas atendidas até o final de 2010. E para os projetos com foco em mercado, a expectativa é de que o Sistema alcance 35% até o fim do ano.

Estratégias e desafios

O que mais contribuiu para o alcance das Metas

META 1

- Revolução no Atendimento, iniciada há três anos com muito planejamento
- Ativação da Central de Atendimento
- Reformulação do Portal Sebrae
- Ampliação do número de pontos de atendimento, hoje cerca de 750 em todo o País
- Programa Negócio a Negócio respondeu por 20% do total de atendimentos

META 3

- 200 workshops sobre inovação com mais de 19 mil participantes em 2009
- Diversas ações para desmistificar o tema
- 24 estados com Agente Local de Inovação (ALI) e com o SebraeTec

META 4

- 34 oficinas para repasse da metodologia Geor realizadas em 24 estados com 950 participantes
- Adequação de projetos com foco no mercado, em cada estado
- Videoconferência específica para nivelamento das unidades de Mercados



Sebrae/TO

Colaboradores de Tocantins festejam alcance das metas

Tocantins bate todas as Metas

Os colaboradores do Sebrae em Tocantins anteciparam em cinco meses o alcance das seis Metas Mobilizadoras do estado. Uma das principais estratégias foi o trabalho porta a porta, que contou com o empenho e esforço de 95% dos 108 colaboradores. Diretoria, gerentes, analistas, assistentes e estagiários foram às ruas da capital e visitaram todos os empreendedores nas avenidas, quadras e distritos.

A equipe também partiu para o interior e, durante 25 dias de trabalho corpo a corpo, veio o resultado: 7 mil empreendedores individuais formalizados. Com a ação, o Sebrae no Tocantins conseguiu visitar 90% dos 139 municípios do estado.

O superintendente do Sebrae, Paulo Massuia, comemora o resultado. “Estamos orgulhosos. Desafios como estes só podem ser superados com engajamento, foco e integração dos colaboradores”, destaca.

Projetos com foco no mercado

Até julho de 2010, 433 projetos Geor foram adequados com orientação para o mercado. Para chegar a esse resultado, 34 oficinas foram realizadas, em 24 estados, com cerca de 950 participantes. “Conseguimos mobilizar toda a casa, adequar e readaptar os projetos, visando à melhoria dos produtos e logística de distribuição, com impacto positivo nas vendas”, afirma o gerente de Acesso a Mercados do Rio de Janeiro, Marcelo Weber.

Atendimento ampliado

Para cumprir a Meta 1, o Sebrae no Rio Grande do Norte intensificou os registros via call center e postos de atendimento. “O Programa Negócio a Negócio já atendeu 12 mil empresas, das 18 mil cadastradas”, diz Edwain Aldrin, gerente da área de Orientação Empresarial.

No Rio Grande do Sul, as estratégias foram semelhantes. Pelo call center, os atendentes passaram a registrar o número do CNPJ e não do CPF. “Antes, 45% dos registros eram de pessoas jurídicas e 55% de pessoas físicas. Hoje, esses dados se inverteram para 65% e 35%”, conta a gerente de Empreendedorismo e Inovação do Sebrae estadual, Marta Folha.

Planejamento inovador

Em Roraima, a conquista da Meta 3 foi possível graças aos colaboradores, que nos últimos sete meses levaram soluções e inovação tecnológica a 472 empresas. A analista Jonayna Rodrigues atribui parte do sucesso da conquista “à implantação do SebraeTec, que este ano ganhou uma nova roupagem”.

No Rio de Janeiro, uma das estratégias para impulsionar os números foi o Bônus Propriedade Intelectual. Um portfólio de serviços facilitou o trabalho dos gestores de projetos. A apresentação dos produtos foi feita, de forma lúdica, por meio de um grupo teatral.

Negócio a Negócio alcança 280 mil atendimentos

O Programa Negócio a Negócio avança pelo País e faz diferença às metas de atendimento do Sebrae. Desde o lançamento, em outubro de 2009, foram contabilizados mais de 280 mil atendimentos ou 22% da Meta 1, de ampliar o número de registros no Siacweb. No próximo ano, o programa será estendido às empresas de pequeno porte. Hoje, tem foco limitado às microempresas com até quatro funcionários.

Para atender porta a porta, o Sebrae conta com 2,5 mil agentes de Orientação Empresarial. Esses consultores vão às ruas levar conhecimento a empreendedores de 25 estados e do Distrito Federal. Eles garantem cerca de 7,5 mil atendimentos por dia. A expectativa é de 600 mil atendimentos até o fim do ano.

A Universidade Corporativa Sebrae oferece uma ampla variedade de cursos aos colaboradores envolvidos no Programa Negócio a Negócio. Até o fim de julho, cerca de 130 agentes foram capacitados em todo o País.

“Vamos dar continuidade aos processos de capacitação, padronizar os mecanismos de contratação dos agentes e informatizar o sistema de atendimento”, explica o gerente da Unidade de Atendimento Individual do Sebrae Nacional, Enio Pinto.

Troca de experiências e iniciativas de sucesso

O 1º Encontro Nacional do Programa de Atendimento Ativo Negócio a Negócio foi realizado em Brasília (DF), nos dias 20 e 21 de julho. O intuito foi orientar, nortear e aprimorar as ações desenvolvidas pela instituição em todo o País. Aspectos relacionados à gestão e questões operacionais e jurídicas da contratação dos agentes de Orientação Empresarial foram abordados durante o encontro. “O objetivo é que todo o Sistema passe a trabalhar da mesma forma a partir de 2011”, explica o diretor de Administração e Finanças do Sebrae Nacional, José Claudio dos Santos.



Agência UETA

A empresária Tânia Mara hoje é *personal stylist*

Empresários atendidos fazem a diferença

De sacoleira a consultora de moda

A empresária Tânia Mara Prestes de Medeiros é ex-ambulante de roupas e acessórios no município de Schroeder (SC). Foi informal até conhecer as soluções oferecidas pelo Sebrae. “Graças aos cursos, palestras e formulação de um plano de negócios, agora sei o meu caminho”, comemora.

Marido de Aluguel

Há sete anos no mercado informal e há um ano formalizada, a empresa Maridos de Aluguel Gonzaga, de Nei Gonzaga, realiza serviços de pequenos reparos domiciliares em todo o Distrito Federal. “Por meio do Sebrae aprendi a importância de se ter uma marca, e que ninguém cresce sozinho.”

Talento e boas práticas de gestão

Solange Vieira, moradora de Pontes Lacerda (MT) é cozinheira de mão cheia. Começou a vender seus produtos como ambulante, depois passou a vender numa garagem e, há um ano, abriu a lanchonete Comilão Lanches. “Eu não sabia a melhor forma de gerir e não tinha as contas organizadas. Com o Sebrae, acredito que posso crescer e até mesmo ter uma rede de lanchonetes”, prevê.



Sebrae/PE

Mais de 22 mil empresas foram destruídas pelas chuvas em Pernambuco



Antônio Cruz/ABR

Em Alagoas, o número de empresas atingidas chega a quase 4 mil

SOS Empresa apóia vítimas das enchentes

O Sebrae lançou um projeto emergencial para apoiar a recuperação econômica dos municípios atingidos pelas enchentes em Alagoas e Pernambuco. O projeto SOS Empresa mobiliza parceiros de diversas instituições em busca de soluções para a reestruturação dos pequenos negócios nos dois estados.

As ações do Sebrae foram reforçadas logo após a tragédia. No início de julho, o presidente Paulo Okamoto foi conhecer *in loco* os prejuízos. Em vista disso, ele propôs uma série de ações emergenciais para restabelecer as micro e pequenas empresas da região.

Entre as ações desenvolvidas nos estados está o aumento do número de Agentes de Orientação Empresarial, do Programa Negócio a Negócio, que vão orientar os empresários locais. Oitenta agentes já foram capacitados em Pernambuco e outros 24 já estão em campo em Alagoas. Segundo Raissa Rossiter, gestora do projeto no Sebrae Nacional, ainda serão capacitados outros 90 agentes até o fim do ano.

“O Sebrae não vai medir esforços para levar aos empresários das regiões afetadas pelas chuvas o que for preciso para orientá-los a recomeçar seus negócios”, diz a diretora-técnica do Sebrae em Alagoas, Renata Fonseca.

Centros de Apoio Empresarial (CAE) também estão sendo criados nos municípios atingidos. Cada um conta com um analista do Sebrae e dois consultores credenciados para atender os empresários.

Nilo Simões, superintendente do Sebrae em Pernambuco, enfatiza que o Sebrae também atua como intermediador junto às instituições financeiras. “Num processo habitual de obtenção de empréstimos há muita burocracia, o que não cabe em situação emergencial. Vamos atuar para que o crédito chegue de maneira mais rápida e fácil aos empreendedores”, destaca.



Sebrae/AL

Empresários de Murici (AL) são atendidos pelo Sebrae

Ações de apoio às empresas:

- Diagnósticos
- Atendimentos direcionados
- Orientações sobre gestão, planejamento e finanças
- Aumento do número de Agentes de Orientação Empresarial, do Programa Negócio a Negócio
- Criação dos Centros de Apoio Empresarial (CAE) em todos os municípios atingidos



Antônio Cruz/ABR

Cidades foram devastadas pelas chuvas



Sebrae/BA

Projeto Empreender

O projeto Empreender do Sebrae Bahia vai atender este ano em torno de 480 empresas de cidades baianas. O objetivo é melhorar o desenvolvimento organizacional das associações comerciais e ajudar na formação de centrais de compras que possibilitem a redução de custos nas empresas.

Novos pontos de atendimento

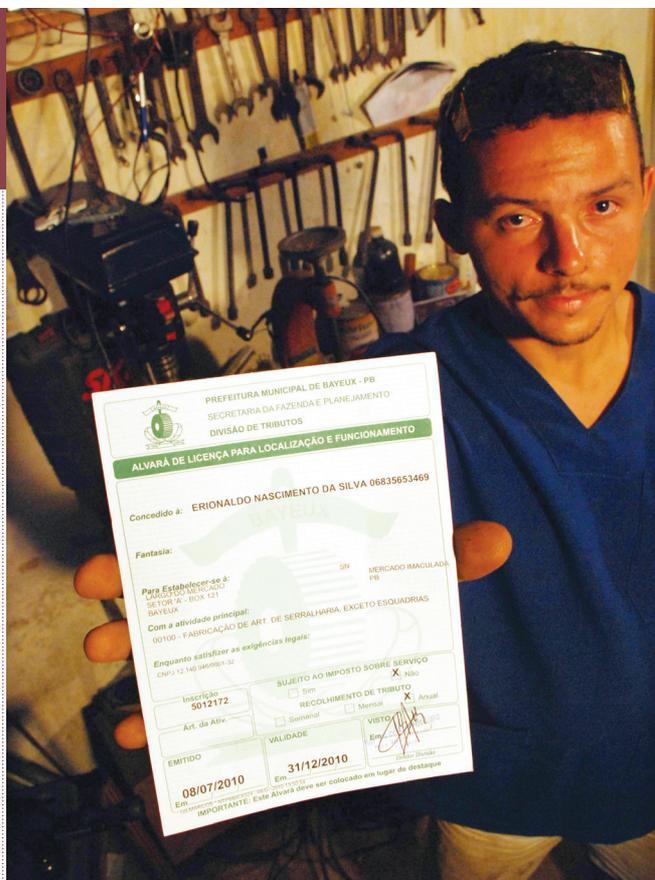
O Sebrae no Rio Grande do Sul terá 12 novos pontos de atendimento ao empreendedor selecionados por meio da Chamada Pública nº 02/2010. A abertura de novos pontos servirá de apoio à atuação de dez regionais da instituição no estado.



Luiz Henrique

Empreendedor Individual

A Feira do Empreendedor do Mato Grosso do Sul, realizada de 22 a 25 de julho, formalizou 787 empreendedores individuais. Até o momento, 8 mil pessoas já aderiram a esta figura jurídica, o que representa 61,5% da meta do estado.



Marcus Antônio

Alvará gratuito

Com a gratuidade na liberação do alvará de funcionamento e simplificação no processo de legalização, empreendedores do município paraibano de Bayeux podem dar adeus a informalidade e conquistar cidadania empresarial.



Hamilton Oliveira

Primeira certificação de acesso ao Sebrae é concedida no Pará

Desafio lan house

A empresária Daniele Monteiro, proprietária de uma lan house em Belém (PA), foi a primeira a concluir as 12 tarefas do Desafio Lan Sebrae e atingir a pontuação máxima do *game* promovido pela instituição em todo o País. O jogo tem o objetivo de fazer desses empreendimentos pontos de acesso a produtos e serviços do Sebrae, que pretende ter 400 pontos virtuais.