

RELATÓRIO

Dados oficiais da Feira do Empreendedor 2012 em São Paulo



SEBRAE-SP

Conselho Deliberativo

Presidente: Alencar Burti (ACSP)

ACSP – Associação Comercial de São Paulo
ANPEI – Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras
Banco Nossa Caixa S.A.
FAESP – Federação da Agricultura do Estado de São Paulo
FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
FECOMERCIO – Federação do Comércio do Estado de São Paulo
ParqTec – Fundação Parque Alta Tecnologia de São Carlos
IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas
Secretaria de Estado de Desenvolvimento
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SINDIBANCOS – Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo
CEF – Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal
BB – Superintendência Estadual do Banco do Brasil

Diretor - Superintendente

Bruno Caetano

Pedro Jehá

Diretor Administrativo Financeiro

Ivan Hussni

Diretor Técnico



Apresentação

Cerca de 55 mil visitantes, 10,3 mil atendimentos realizados, mais de 50 veículos de comunicação presentes entre jornais, rádios, revistas e TVs proporcionando uma grande exposição na mídia.

Assim foi a Feira do Empreendedor 2012 que, durante quatro dias, mobilizou imprensa, empresários e público em torno do tema empreendedorismo, superou expectativas e se consolidou como o principal evento do País voltado para as micro e pequenas empresas.

Quem esteve no Expo Center Norte de 25 a 28 de outubro teve a oportunidade de acompanhar rodadas de negócios, palestras e consultorias que cobriram os mais variados temas do universo empreendedor.

A Loja Modelo, a Padaria Conceito e o Beleza de Negócios, para citar apenas três dos estandes montados na Feira, levaram aos visitantes exemplos práticos de como inovar e administrar uma empresa da maneira ideal.

A sua confiança como nosso expositor foi fundamental para a efetivação do sucesso da Feira. Com a sua participação, demonstramos a força das micro e pequenas empresas na economia brasileira.

Mostramos que esse setor é capaz de produzir ótimos negócios, inovar e contribuir para o desenvolvimento do País.

Muito obrigado por estar conosco nesta missão. Espero que essa parceria se repita para a Feira do Empreendedor 2014!

Atenciosamente,

Bruno Caetano

Diretor Superintendente do Sebrae-SP



Índice

[Clique para acessar a página](#)

Resultados Feira do Empreendedor 2012.....	06
Comparativo 2010 X 2012.....	08
Exposição em mídias pagas	10
Exposição em mídias sociais	12
Informações gerais	14
Direção.....	18
Visita de autoridades	22
Loja Modelo	24
Empreenda.com.....	28
Padaria Conceito.....	32
Atendimentos	36
Sustentabilidade.....	40
Startups	44
EI - Empreendedor Individual.....	48
Do Campo ao Consumidor.....	52
Rodadas de Negócios	56
ALI - Agente Local de Inovação	60
Salas do Conhecimento	64
Beleza de Negócio	68
SEBRAE 2014.....	72
Missões.....	76
Cultura Empreendedora	80
Parceiros	86
Depoimentos de expositores	92



RESULTADOS

Feira do Empreendedor 2012



2012

Total de visitantes: **54.440**

Aumento de **33,72%** de visitantes com relação à edição de 2010

Inscrições online, feitas no hotsite: **54.634**, sendo **35,14%** PJ e **64,86%** PF*

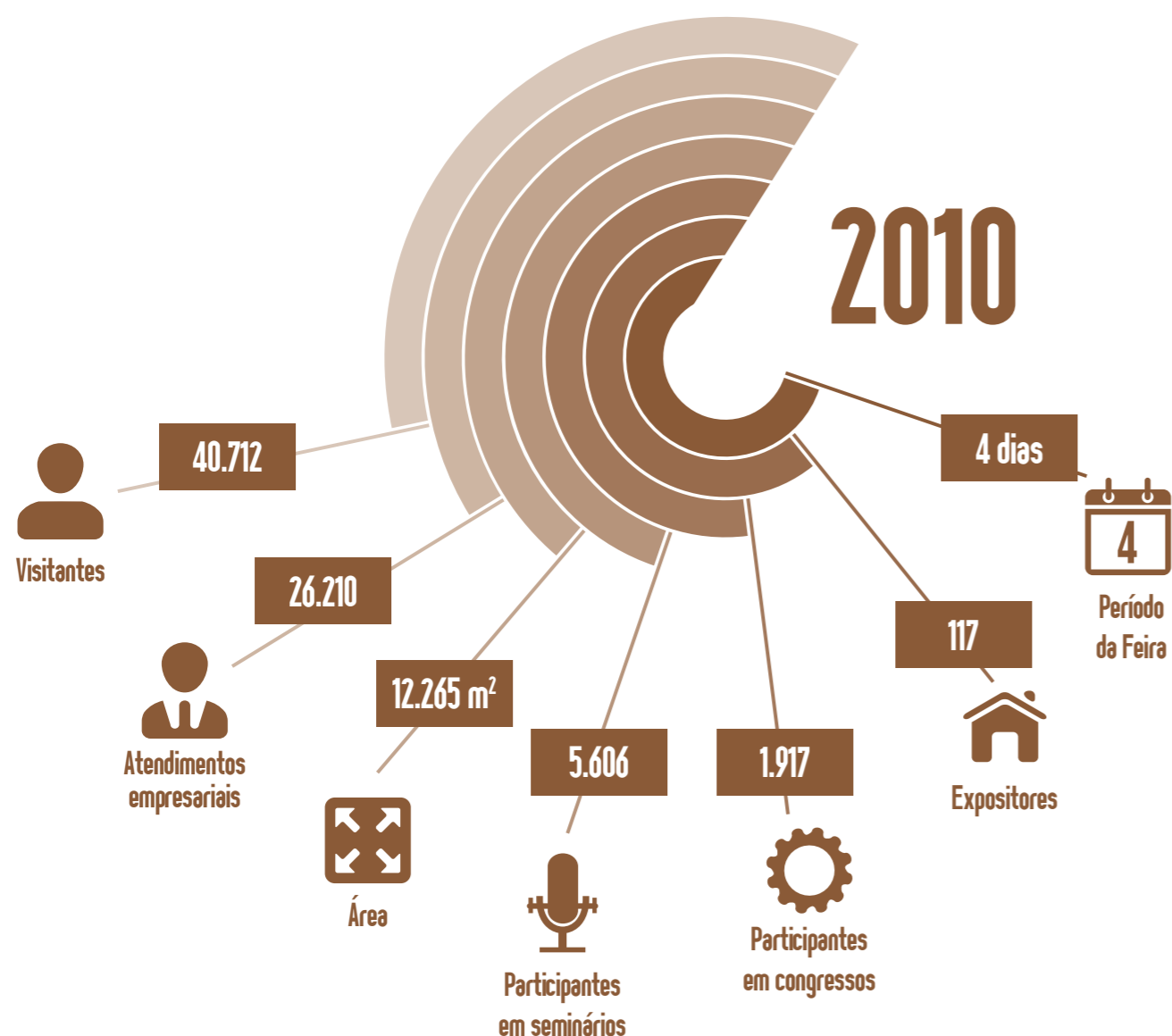
* Fonte: Hotsite Feira do Empreendedor: <http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>



Comparativo 2010 X 2012

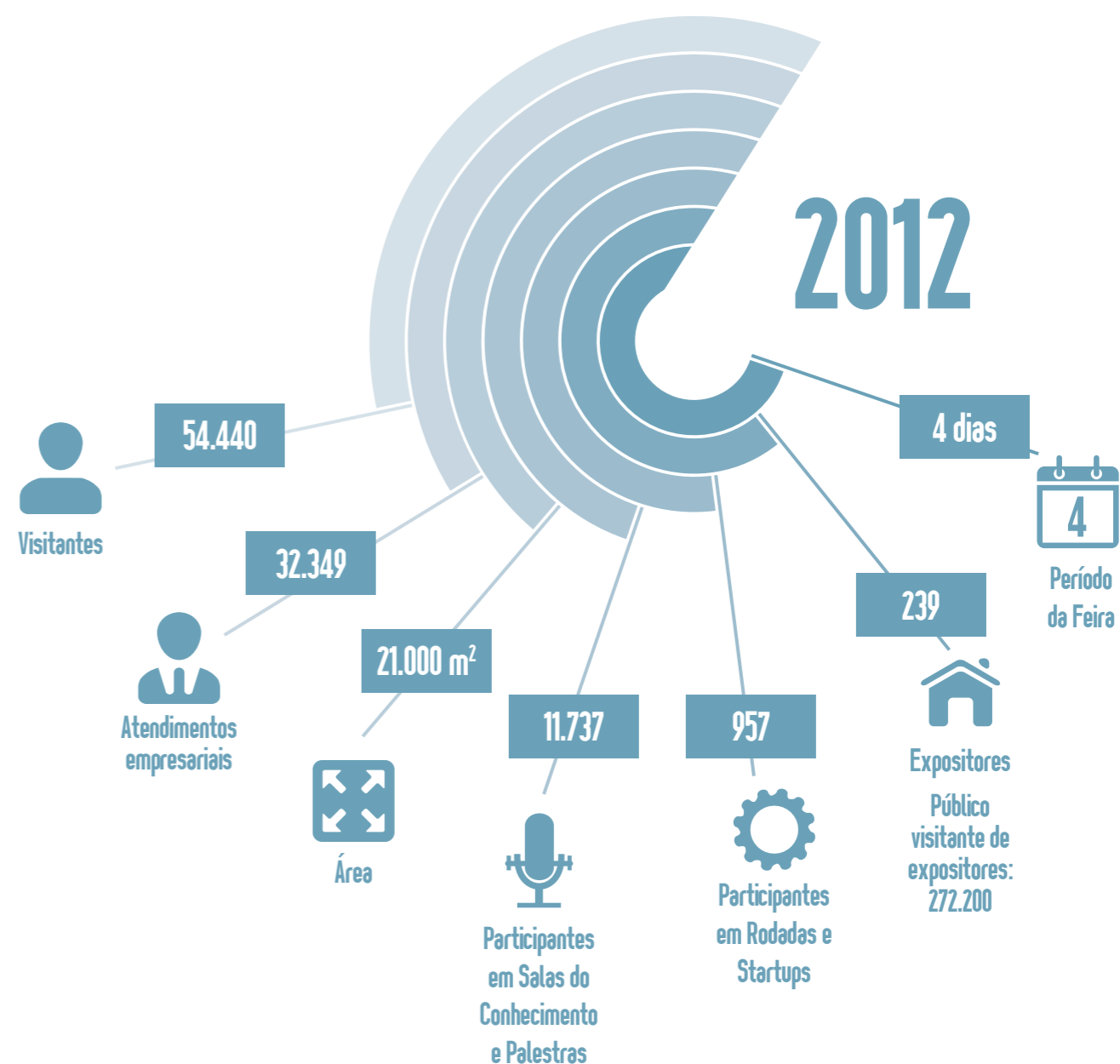
Feira do Empreendedor 2010

17 a 20 de novembro de 2010, no Expo Center Norte – Pavilhão Vermelho



Feira do Empreendedor 2012

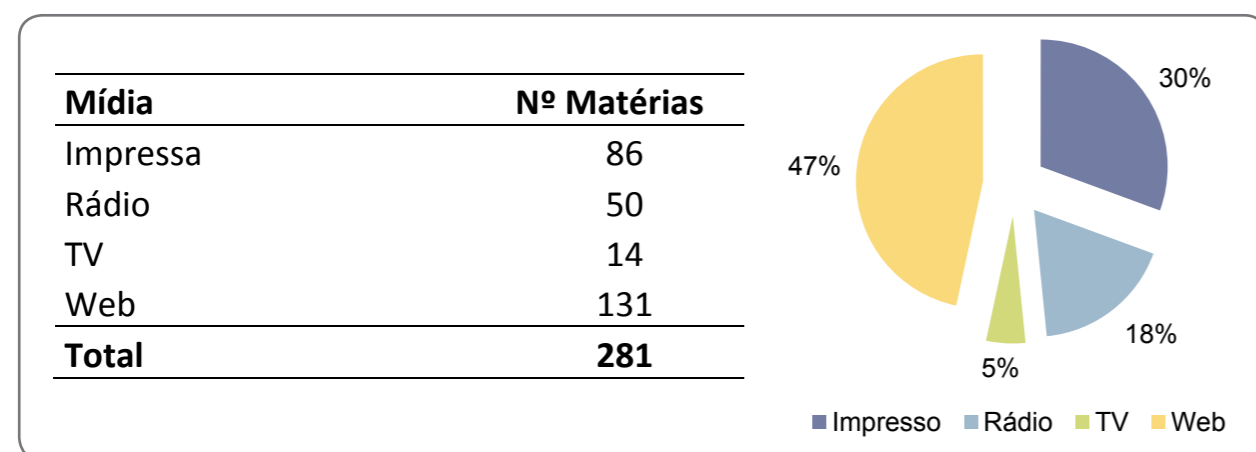
25 a 28 de outubro de 2012, no Expo Center Norte – Pavilhões Verde e Vermelho



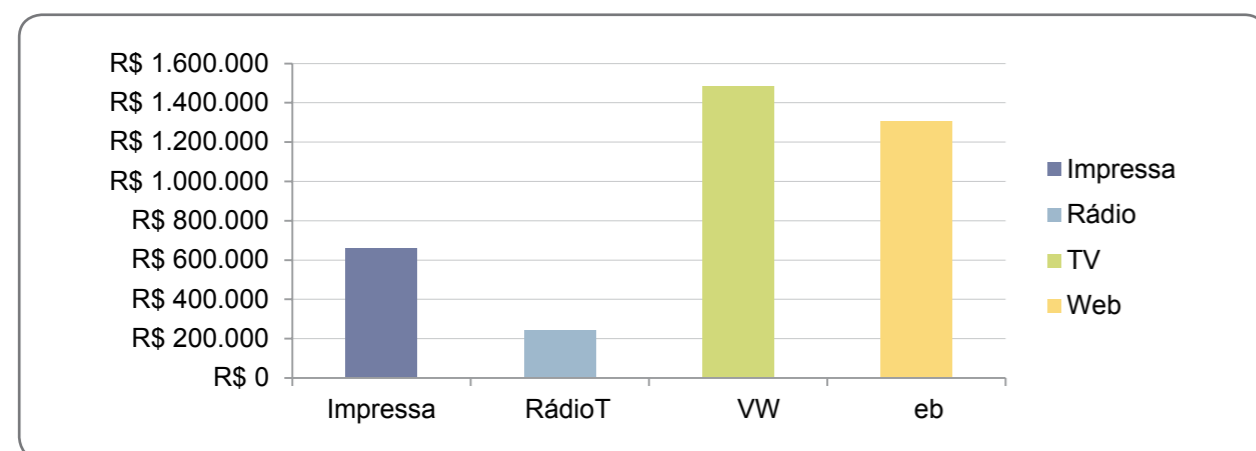


Exposição em mídias pagas

O resultado da veiculação na imprensa tem base o monitoramento desde setembro de 2012. Foram publicadas 281 matérias:



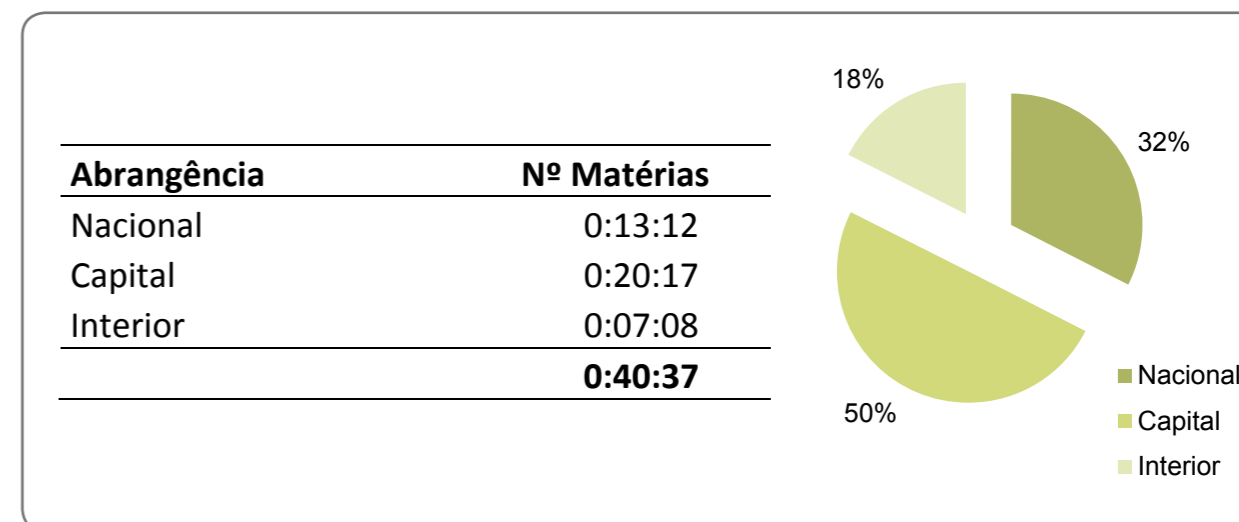
A exposição gerou mais de R\$ 3,5 milhões em mídia espontânea, que denominaremos valoração (valor equivalente em espaço publicitário):



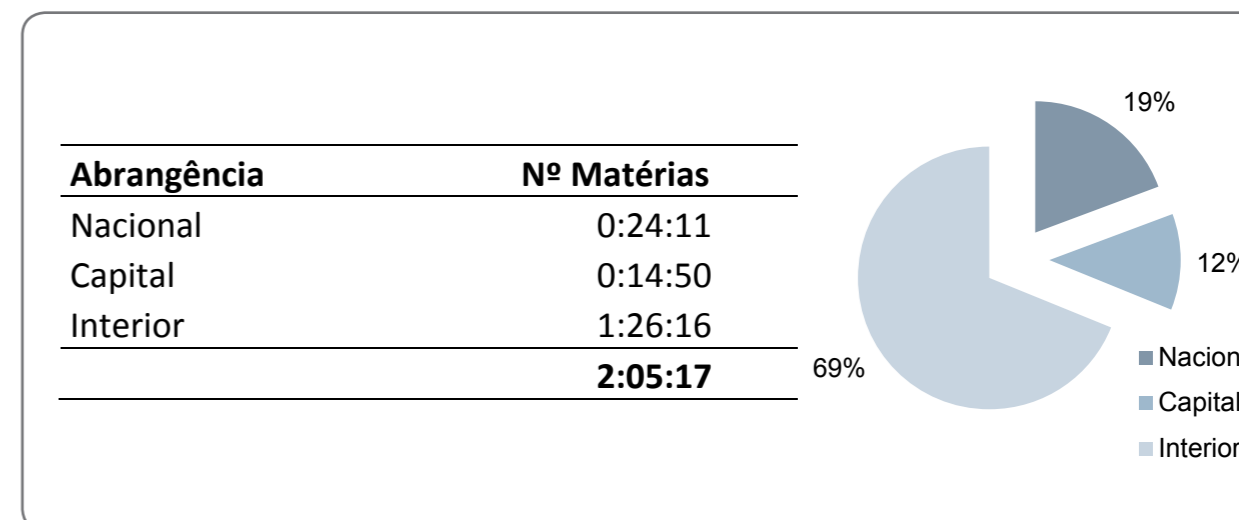
Detalhamento de veículos:

Veículos	Nº Matérias
TV Globo (Capital)	6
TV Globo (Interior)	3
SBT (Nacional)	1
TV Gazeta (Nacional)	1
Globo News	2
Record News	1
	14

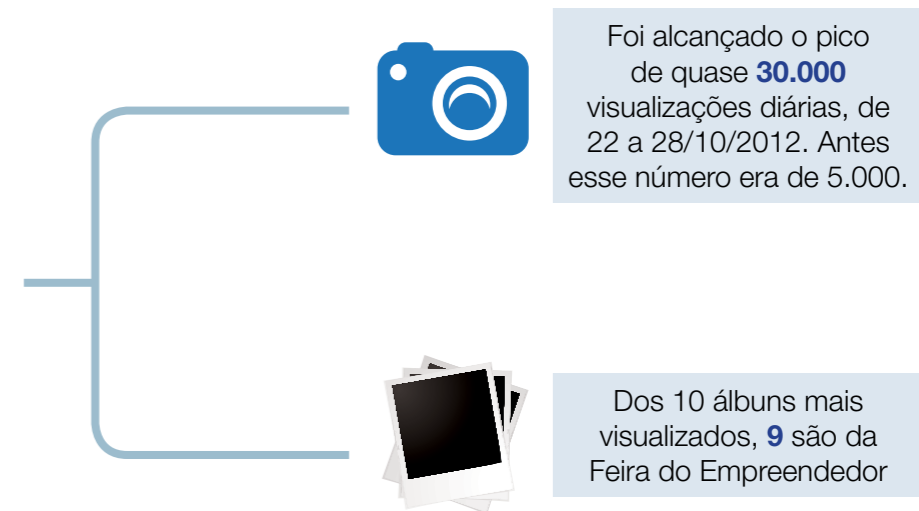
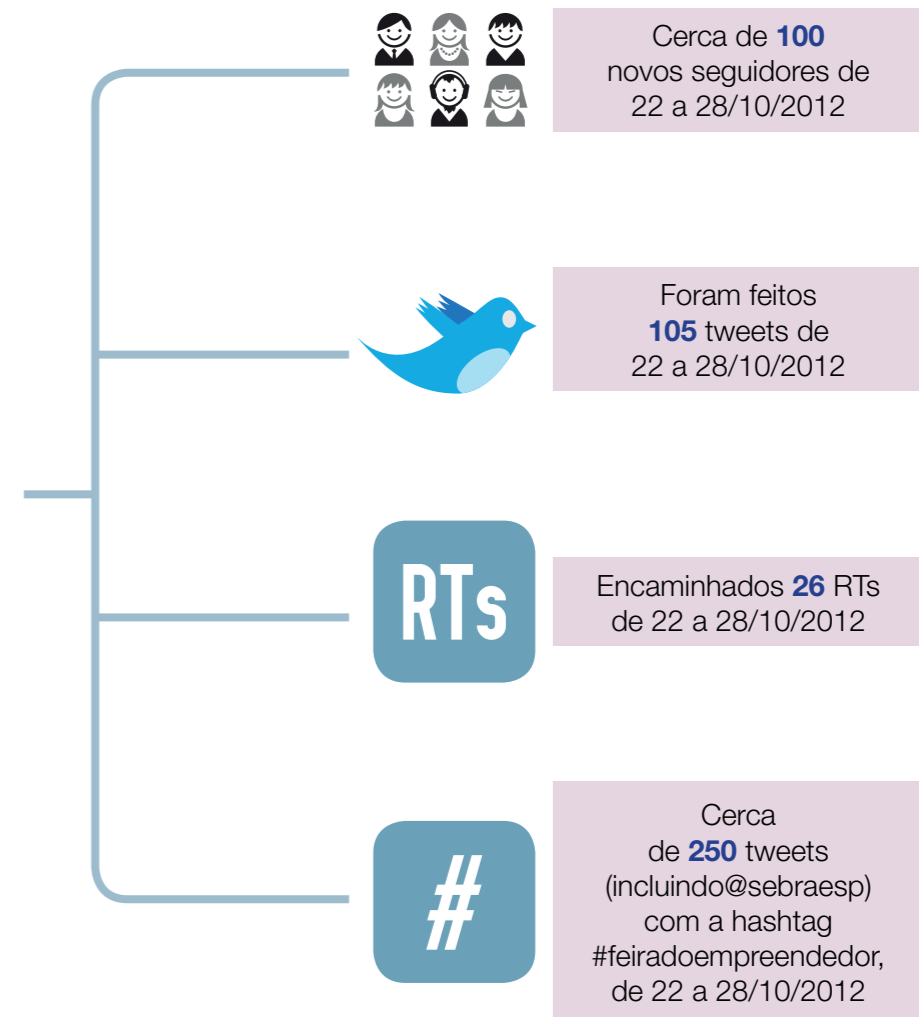
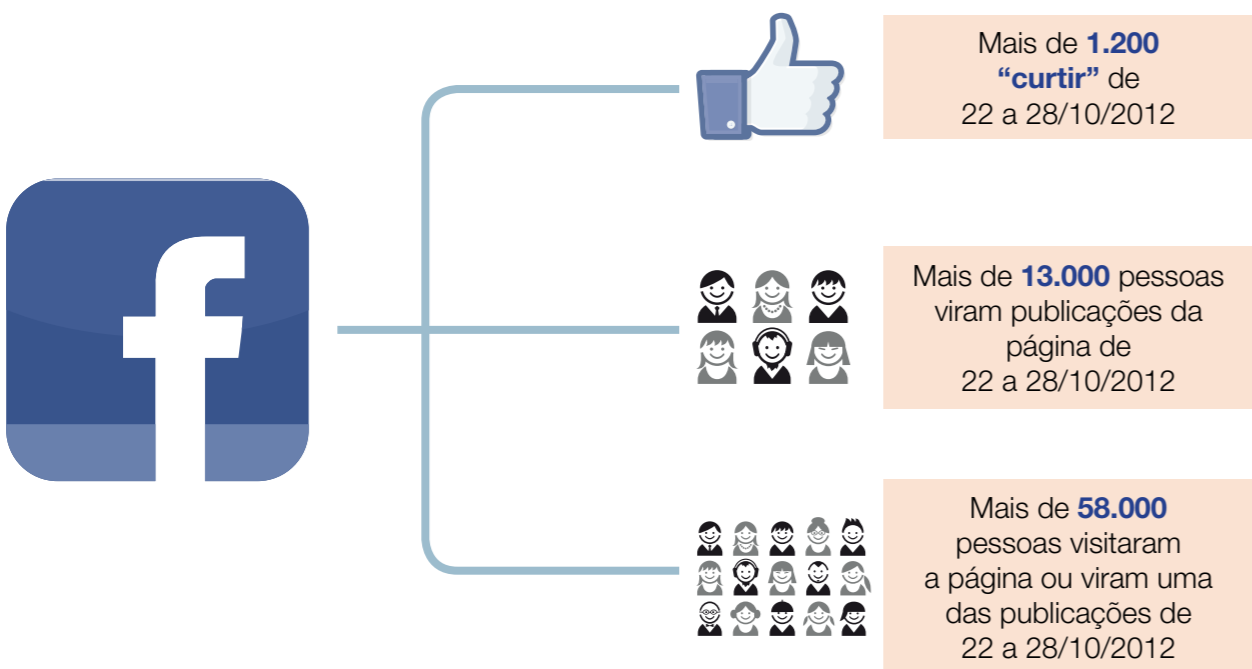
Exposição em minutagem por abrangência da programação:



Exposição em minutagem por abrangência da programação:



Exposição em mídias sociais





Informações gerais



Feira do Empreendedor: uma realização de sucesso

O Expo Center Norte recebeu 54,8 mil pessoas nos quatro dias do evento. Mais de 10 mil atendimentos foram realizados levando aos empreendedores todas as informações de que precisam para administrar bem seus negócios.

A Feira do Empreendedor 2012 teve a marca do sucesso. O evento recebeu 54.440 visitantes que puderam conferir diversas oportunidades de negócios para micro e pequenas empresas durante seus quatro dias. Foram palestras, rodadas de negócios, consultorias, além de informações sobre formalização e administração de empresas e soluções para empreendimentos virtuais.

Os mais de 4 mil atendimentos individuais registrados na Praça de Atendimento são um exemplo do saldo positivo. Desse total, mais de 2.900 pessoas assistiram às palestras.

Mas o principal fica por conta da satisfação de expositores e visitantes. “Esperava fazer bons contatos aqui e fechar negócios mais adiante. Mas acabamos realizando mais de 100 vendas, das quais 50 de máquinas de menor porte, mais procuradas por profissionais autônomos para produção de tijolos ecológicos, e o restante equipamentos maiores, voltados para pequenas empresas do setor de construção”, disse Francisco Carlos Aguiar, dono da Sahara Tecnologia, que trouxe para a Feira equipamentos para produção de blocos de concreto e tijolos ecológicos.

Pedro Paulo Couto, diretor da Babbo Giovanni, franqueadora de pizzarias com 46 lojas pelo Brasil, também ficou surpreso positivamente com o que conquistou no evento. “Fizemos mais de 90 atendimentos de pessoas bastante interessadas em ter uma de nossas franquias, e isso é muito mais do que estávamos prevendo. Nossa expectativa é fechar, a curto prazo, de quatro a cinco negócios, o que é um excelente resultado”, afirmou Couto. A franquia, dona de uma marca há 95 anos no mercado, tem 29 franquias em São Paulo, sendo 15 no interior e 14 na capital.

“Minha esposa tem uma pequena empresa, um salão de beleza, estamos buscando informações para ampliar ou até mesmo buscar um novo modelo de negócios. Então viemos até a Feira para buscar soluções e tirar as dúvidas que temos em termos de mercado, mais técnicas. A iniciativa é muito boa, a gente tem uma carência muito grande de informação, tem muito que aprender. Foi o nome do Sebrae que nos trouxe à Feira, porque sabemos que ele pode nos ajudar a encontrar soluções”, afirmou o visitante Marcos Januário.



Feira recebeu cerca de 55 mil visitantes nos seus quatro dias



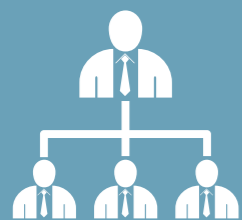
Corredor com estandes de expositores: negócios de todo tipo



Painel com as atrações da Feira facilitou a localização dos estandes



Público teve acesso a todo tipo de informação sobre empreendedorismo



Direção



O presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Alencar Burti, comemorou a realização do evento. “Minha maior alegria (com a Feira) é que estamos nos surpreendendo, e positivamente. As próprias pessoas que organizaram o evento estão felizes, satisfeitas e surpresas. Vemos que os visitantes estão felizes também e o clima é de tranquilidade. Quero parabenizar a todos os colegas, funcionários e diretores do Sebrae-SP que participaram do evento, e lembrar que o importante é que todas essas pessoas acreditam profundamente no que estão fazendo – acreditam na causa do empreendedorismo. Os números da feira certamente serão testemunho deste sucesso”, afirmou.

O diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano, também ressaltou o sucesso do evento. “Estou muito satisfeito com os números que são muito expressivos, mas principalmente com a qualidade da Feira, demonstrada na satisfação das pessoas que passaram pelo evento se capacitando.” Bruno Caetano também mencionou o empenho de toda a equipe do Sebrae-SP que trabalhou na Feira. “Quero ressaltar a aplicação dos funcionários do Sebrae-SP que colaboraram muito para a realização do evento.” Entre os destaques da Feira ele citou a Loja Modelo, o estande voltado ao comércio eletrônico, os dos Jogos Empresariais, o Espaço Copa 2014 e o Espaço Agro.

Segundo ele, o maior desafio foi aprender a lidar com os diversos públicos já que entre o público que esteve no Expo Center Norte havia empreendedores em diferentes fases. “Vieram tanto pessoas que estão entrando nesse setor quanto os mais maduros, mas a Feira teve soluções para todos”, afirmou. “A missão foi cumprida, agora é se preparar para 2014, quando faremos uma Feira ainda melhor”, concluiu.

Para o diretor técnico do Sebrae-SP, Ivan Hussni, a avaliação é muito positiva. “A Feira foi uma vitrine do que temos no Sebrae-SP e o empreendedor pode encontrar isso em todos os nossos escritórios”, disse. “Passamos de 50 mil pessoas, o que mostra que São Paulo tem uma necessidade de conhecimento por empreendedorismo.” Hussni lembrou que o evento foi rico em exemplos práticos como a Loja Modelo, a Padaria Conceito.

Em visita à Feira do Empreendedor em São Paulo, o Presidente do Sebrae Nacional, Luiz Barretto, ressaltou a importância do evento realizado na capital paulista. “A Feira do Empreendedor no Brasil têm sido um evento exitoso e o Sebrae-SP tem realizado muito bem”, afirmou ele na-feira (26/10), após participar de cerimônia do programa Agentes Locais de Inovação (ALI). “O que acontece em São Paulo é exemplo para todo o Brasil.” Segundo Barretto, a Feira permite dialogar com os clientes do Sebrae, não só aqueles que já atuam em micros e pequenas empresas como os que planejam abrir um negócio próprio. Na opinião dele, a Feira serve também para entender as demandas dos empreendedores e melhorar o dia a dia das MPEs. “A Feira é uma riqueza imensa para o desenvolvimento do nosso trabalho no apoio a todos os setores.”



O presidente do Conselho do Sebrae-SP, Alencar Burti (esq.), o presidente do Sebrae Nacional, Luiz Barretto e o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano, em conversa durante a Feira



Para Bruno Caetano: satisfação com os números expressivos e a qualidade da Feira



O diretor técnico do Sebrae-SP, Ivan Hussni: Feira foi uma vitrine do trabalho do Sebrae-SP



Alencar Burti e Bruno Caetano durante entrevista na Feira



Visita de autoridades



O ex-governador José Serra, o prefeito Gilberto Kassab e o vice-governador, Guilherme Afif Domingos, visitaram no sábado, 27, a Feira. “Uma feira como essa é muito importante pelo tamanho do público”, disse Serra, referindo-se às mais de 50 mil pessoas que passaram pelo evento. “São pessoas que vêm descobrir oportunidades para realizar seu sonho”, afirmou.

Para Kassab, a realização da Feira é positiva e oportuna. “O evento é muito positivo. Uma oportunidade que todos nós temos para perceber e identificar a força, o potencial e a criatividade dos empresários das micro e pequenas empresas, fundamentais para o fortalecimento e desenvolvimento da nossa economia”, destacou. Para ele, um dos principais desafios para essas empresas é ter maior acesso a tecnologia. “Elas precisam crescer com investimento baixo, e isso está bastante vinculado ao acesso a tecnologias mais baratas.”

Afif destacou que “a Feira é a consagração do empreendedorismo”. Segundo ele, os pequenos negócios são fundamentais para o Brasil. “Empreendedorismo é o caminho da justiça social.”



Serra percorre a Feira ao lado do diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano



O vice-governador de São Paulo, Guilherme Afif Domingos (esq.), também prestigiou o evento do Sebrae-SP; ao seu lado, o diretor técnico do Sebrae-SP, Ivan Hussni



Prefeito Gilberto Kassab: “Evento é uma oportunidade que todos temos para perceber e identificar a força, o potencial e a criatividade dos empresários das micro e pequenas empresas”



Afif, Caetano e Serra durante visita à Feira



Loja Modelo

MODELO



LOJA
MODELO

Um dos destaques da Feira, a loja Modelo ofereceu aos visitantes todas as dicas para saber como ter um espaço atraente, bonito, confortável e bem organizado, o que é fundamental para ampliar e cativar a clientela. Sondagens do Sebrae-SP junto a clientes do Programa Comércio Varejista - que nos últimos cinco anos atendeu 10 mil clientes em mais de 160 cidades paulistas - mostram que a simples melhoria em aspectos de visual merchandising (fachada, vitrines, iluminação, organização interna e outros, num total de 20 itens) - pode ampliar as vendas de 12% até 40%, muitas vezes sem necessidade de grandes investimentos.

Montada num espaço de 90 m², elaborado de acordo com modernas técnicas de ambientação, visual merchandising e automação comercial, a Loja Modelo é uma das ações do Programa Comércio Varejista. O modelo apresentado na feira reproduziu o ambiente de uma loja de rua de roupas femininas. Os interessados eram conduzidos em visitas guiadas e receberam orientação de consultores do Sebrae-SP sobre as principais dúvidas dos participantes do programa de varejo: como aperfeiçoar o ambiente, de que forma melhorar itens como vitrines e a organização do espaço e dos produtos. Os consultores mostram ainda a importância de fatores como precificação, adequação dos provadores e do espaço para trânsito de clientes, acessibilidade, iluminação e aromatização, entre outros. Sem considerar o valor do estoque, um espaço como o apresentado na feira custaria ao lojista perto de R\$ 80 mil.

Mas nem todos precisam de um investimento dessa amplitude para montar ou aprimorar sua loja de forma a ampliar as vendas e a rentabilidade do negócio. Quem explica é o consultor do Sebrae-SP, Gustavo Carrer. “Na experiência que temos com os lojistas, percebemos que em alguns casos, dependendo do nível de organização da loja, os resultados podem melhorar até sem necessidade de investimento ou com investimentos baixos, a partir de R\$ 600 ou R\$ 700. Quanto mais desorganizado o estabelecimento, maior a necessidade de estudar bem quais aspectos precisam ser melhorados, e como isso pode ser feito dentro dos recursos de que a empresa consiga dispor”, destacou.



Loja Modelo mostrou como deve ser a montagem e organização ideais de uma loja de roupas



Visitantes foram reunidos em grupos para ouvir explicação sobre a Loja Modelo



Consultor do Sebrae-SP mostra como deve ser montada a vitrine



Estabelecimento organizado nos moldes do mostrado na Feira pode elevar faturamento em até 40%



Empreenda.com



O movimento do Espaço Empreenda.com foi intenso durante o quatro dias da Feira do Empreendedor, evento promovido pelo Sebrae no Expo Center Norte, em São Paulo, entre os dias 25 e 28 de outubro. No local, destinado a atender aqueles que querem obter informações sobre a conexão entre tecnologia e o mundo dos negócios, muitos empreendedores saíram do evento com todas as ferramentas necessárias para implantarem em suas empresas recursos como website, e-commerce, mídias sociais, e-mail marketing e blog corporativo.

Durante a feira, mais de 200 micro e pequenos empresários foram inseridos no projeto Primeiro E-commerce, uma parceria entre o Sebrae e o Mercado Livre que permite a criação simples e gratuita de uma loja virtual para micro e pequenos negócios. “De acordo com o nosso balanço, 90% dos atendimentos concretizaram o acesso de micro e pequenas empresas (MPEs) no ambiente do comércio eletrônico”, ressaltou Aline Neves, consultora do projeto.

Nos atendimentos, as principais dúvidas dos interessados foram de como divulgar e estimular as vendas após a abertura da loja virtual. De acordo com Aline Neves, a plataforma oferece toda a segurança por meio das bandeiras de cartão de crédito e a integração com o Facebook. O “Conecte seu negócio”, uma iniciativa do Sebrae em parceria com a Yola e o Google que tem o objetivo de ajudar os empresários a construir um site gratuitamente, registrou aproximadamente 150 contratos de MPEs interessadas em participar do projeto.

Top Blog O Top Blog manteve no Espaço Empreenda.com cinco estações com soluções digitais na área digital para MPEs nas seguintes áreas: e-mail marketing, mídias sociais, móbil, blogs empresariais e streaming (vídeo e áudio). Durante os quatro dias de feira foram feitos aproximadamente 2.500 atendimentos. “Só no sábado, 150 empresas firmaram contratos para ações de e-mail marketing. A demanda de micro e pequenas empresas por soluções na área virtual é grande”, afirmou José Carlos Almeida, diretor do Top Blog.



Visitantes durante atendimento no Espaço Empreenda.com



Empreendedores saíram da Feira com as ferramentas para montar seu website



Movimento no estande foi intenso durante os quatro dias



Representantes das empresas virtuais que participaram do evento



Padaria Conceito



Nos últimos 10 ou 15 anos, o setor das padarias no Brasil passou por uma grande mudança: pressões da concorrência e necessidades do consumidor fizeram com que elas mudassem o seu perfil, e se transformassem em várias empresas dentro de uma só. Além do pãozinho, para sobreviver elas tiveram que oferecer também o café da manhã, o almoço, uma banca de hortifruti-granjeiros e ainda alimentação para o cliente levar para casa. Para mostrar essa nova realidade o Sebrae-SP e o Instituto Tecnológico da Panificação e Confeitaria (ITPC) montaram um estande, chamado Padaria Conceito.

“Queremos mostrar a diversidade que tomou conta do setor nos últimos anos, transformando a padaria em um negócio complexo, que atende a várias necessidades do consumidor”, diz Wolmor Victor Teixeira, do ITPC. “O que a gente chama de padaria hoje, principalmente em São Paulo, precisa focar em todo o setor de food service: hoje 32% da alimentação do brasileiro é fora de casa, e nos próximos quatro anos este porcentual deve chegar a 45%.”

Para Teixeira, a grande mudança na panificação ocorreu quando os supermercados começaram a montar padarias, a um preço bem competitivo. “Aí as panificadoras tradicionais foram obrigadas a se diversificar, para se tornarem mais atraentes para o público. Só que essa diversidade trouxe um pouco de dificuldade em produção, e isso acelerou a parte tecnológica para poder manter as empresas produtivas.”

As novidades tecnológicas são um dos destaques da Padaria Conceito: existem, por exemplo, fornos elétricos a preços mais acessíveis, que permitem ao empresário assar na hora, de acordo com a demanda, produtos congelados em condições especiais, que mantêm a qualidade dos pães frescos.

O estande recebeu uma média de 400 visitantes por dia, que assistiram a minipalestras e tiraram suas dúvidas.



Público acompanha explicação na Padaria Conceito



Estande foi montado em parceria com o Instituto Tecnológico da Panificação e Confeitaria (ITPC)



As mudanças no setor de padarias foram abordadas no estande



Estande recebeu a visita de 400 pessoas por dia



Atendimentos



Como constituir um empreendimento, como fazer a atualização cadastral, qual a forma societária ideal e uma tendência quem vem crescendo, empresas que querem se tornar franqueadoras, são alguns dos temas que dominaram as consultorias especializadas oferecidas pelo Salão de Atendimento do Sebrae-SP. No local, o serviço era prestado em 32 baias com consultores de Administração Geral, Finanças, Marketing, Jurídico, Alimentação Fora do Lar, Meios de Hospedagem, Recursos Humanos, Tecnologia da Informação, Comércio Exterior, Agronegócio e Qualidade e Produção.

O cliente recebia, inicialmente, uma orientação empresarial e, dependendo do caso, era encaminhado para a consultoria específica. “Mereceu destaque a grande procura por atendimentos jurídicos e, especial, para tirar dúvidas sobre o franqueamento, o que mostra uma tendência e um cenário de crescimento das empresas”, ressaltou Paulo Sergio Brito Franzosi, gerente regional do Sebrae-SP na Baixada Santista e responsável pelo Salão de Atendimento.

Segundo o consultor do Sebrae-SP, Norberto Marcos Barbosa, as principais dúvidas sobre franquias giram em torno de quais são os procedimentos necessários para formalizar a administração, como pagar royalties e taxa de publicidade. “Há, ainda, uma preocupação muito grande com a tributação. O empreendedor fica na dúvida se pode ser Empreendedor Individual (EI) ou se deve se enquadrar no Simples, afirmou o consultor Emerson Neves Silva e Santos.



Consultorias abordaram temas como administração, marketing, finanças entre outros



As principais dúvidas se referiam a aspectos jurídicos e franquias



Muitas dúvidas giravam em torno de se formalizar como Empreendedor Individual ou enquadramento no Simples



Público recebia orientação inicial e era encaminhado para consultoria específica



Sustentabilidade



Sustentabilidade tornou-se uma palavra de ordem no mundo dos negócios. Mas embora sondagem do Sebrae junto a micro e pequenas empresas mostre que na visão de 47% dos empresários o termo está associado a novas oportunidade de ganhos, a maioria (58%) admite ainda não ter conhecimentos sobre esse tema.

No “Espaço Sustentabilidade” da Feira do Empreendedor, organizada pelo Sebrae-SP, visitantes puderam tirar dúvidas sobre o conceito e entender melhor como e porquê aplicá-lo no dia-a-dia.

Num espaço de 49 metros quadrados, os visitantes participarão de gincana com atividades lúdicas sobre a questão da sustentabilidade. Também poderão obter informações e orientação do Centro Sebrae de Sustentabilidade a respeito de ações que vão do uso e reuso da água e reciclagem de materiais até a busca de eficiência energética e gestão de resíduos sólidos, entre outras.



Sustentabilidade tornou-se palavra de ordem no mundo dos negócios



Feira do Empreendedor mostrou a importância de aplicar o conceito nos processos produtivos



Espaço ofereceu uma série de informações sobre sustentabilidade



Visitantes puderam deixar sugestões sobre iniciativas ligadas à sustentabilidade



Startups



Empresas start up: o termo pode ser novo, mas a figura por trás dele é clássica: alguém que tem uma ideia inovadora e acredita tanto na possibilidade de sucesso que, às vezes, consegue vendê-la antes mesmo que ela se torne realidade, transformada em um serviço ou produto. O número deste tipo de empreendedores e empresários vem crescendo no Brasil, tanto que já movimentam todo um “ecossistema” próprio, com vocabulário, ações e sistema de investimento próprio.

É para este público que foram dedicados dois dias da programação da Semana do Empreendedor na Feira. “O Start Up Day é a primeira ação do Sebrae-SP voltada para as empresas start up. Já fizemos vários eventos e agora organizamos este encontro para reunir todos os atores da cadeia de start ups”, disse José Carlos Aronchi, consultor do Sebrae-SP e responsável pela organização do Start Up Day. “Eles precisam de um apoio diferenciado, pois estas empresas se caracterizam por ter à sua frente empreendedores inovadores, que vão encarar um mercado de extrema incerteza, por isso vão precisar de apoio e investimentos.”

A sala destinada às palestras e debates do Startup Day na Feira recebeu gente de todas as idades, empresários e outros que, por enquanto, só planejam seu próprio negócio. Eles mergulharam em um universo ainda desconhecido da maioria dos brasileiros. No exterior, as start ups já têm mercado certo e, inclusive, investidores de olho na possibilidade de apostar em retorno melhor que os investimentos tradicionais. Uma start up que dá certo pode provocar uma verdadeira revolução no mundo, e gerar milhões e milhões de dólares. Exemplos? O Google é o mais conhecido e o mais bem sucedido.

“Você não é uma start up, você está start up”, disse o especialista Diego Remus, do site ‘Startupi’, um dos palestrantes. “É quase como uma gripe: a start up passa, seja para fazer sucesso ou se consolidar no mercado, ou para desaparecer como ideia, porque descobriu-se que não era possível realizar. O importante é aproveitar enquanto está startup para conseguir atrair recursos e colocar a sua ideia genial no mercado.”



Feira promoveu debates e palestras sobre o universo start up



Ideias inovadoras deram o tom das debates no estande



Sebrae-SP dedicou dois dias da Feira ao Start Up Day



Visitante que compareceu à palestra do estande



EI – Empreendedor Individual



Mais de duas mil pessoas passaram pelo estande “Empreendedor Individual – Formalização e Atendimento” na Feira do Empreendedor. No espaço, quem queria tirar dúvidas sobre como funciona o sistema ou concretizar a formalização recebeu o atendimento de dez atendentes do Projeto Integrar, uma iniciativa da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) e Prefeitura de São Paulo.

O Integrar tem três metas: sensibilizar, capacitar e formalizar. “O projeto está sendo implantado no Rio de Janeiro, sede da Olimpíada de 2016 e nas 12 cidades que receberão o mundial de 2014, para preparar os empreendedores”, disse o consultor do Projeto para São Paulo, Leandro Chen Antunes. Na feira o perfil predominante era de quem está iniciando a trajetória como empreendedor individual (EI), que quer abrir um negócio já todo formalizado.

Sergio Martins de Oliveira foi um dos visitantes da feira que foram em busca da formalização: “Estou abrindo uma confecção e, formalizado, acredito que tenho mais chances de sucesso e de ter acesso a mais informações.”



Espaço prestou todo o serviço de formalização para os EIs



Empreendedora exibe documento de formalização de sua atividade



Visitante pôde tirar todas as dúvidas sobre a formalização



Estande recebeu mais de duas mil pessoas durante os quatro dias



Do Campo ao Consumidor



A partir da cenografia de fábrica de sorvete, a Feira do Empreendedor retratou todos os setores da economia – agronegócio, indústria, comércio e serviços- em um único espaço. Instalado logo na entrada do evento, o espaço “Do Campo ao Consumidor” mostrou aos empresários visitantes a integração de toda cadeia produtiva e neste local o Sebrae-SP apresentou todas as ferramentas, serviços e soluções para a micro e pequena empresa.

Na primeira sala, em um ambiente que ilustra a produção de leite e de frutas – insumos do campo para a produção de sorvete -, consultores de agronegócio detalharam aos visitantes como o Sebrae-SP atende o produtor rural e as ferramentas disponíveis como o Sebraetec, voltado à inovação; Qualidade Total Rural e Central de Negócios. “São ações que auxiliam o empresário rural a adotar melhores práticas para produzir mais, com um custo menor e ter maior produtividade”, resumiu a consultora Fabiana Cintra Franco.

Após o campo, os visitantes passavam para o segundo espaço: a indústria. No local – ambientado com maquinário para a fabricação do sorvete – os consultores explicam os programas que atendem aos pequenos negócios do setor, a exemplo do PAS (Programa Alimento Seguro) Indústria, o Programa de Alavancagem Tecnológica e também o Sebraetec.

Na sequência, o espaço traduz o ambiente de uma sorveteria com balcão expositor e mesas e onde os empresários recebem informação e orientação sobre comércio e serviços. O consultor Paulo Bueno Tavares apresentou as soluções do Sebrae-SP, como o Programa Comércio Varejista, PAS comércio e Sebraetec. “O empresário tem que inovar, observar a concorrência e fazer o diferencial”, diz o consultor. Os empreendedores também eram alertados sobre a importância dos controles financeiros, na apuração dos resultados. “O lucro é o oxigênio do negócio, sem ele a empresa não respira e não sobrevive”, pontuou o consultor.



Do Campo ao Consumidor: espaço usou uma fábrica de sorvete para mostrar a integração dos setores



Consultoras do Sebrae-SP que trabalharam no estande



Todos os aspectos do negócio foram explicados nas explicações dos consultores



Inovação também foi abordada durante as explicações



Rodadas de Negócios



O estande Espaço de Negócios da Feira do Empreendedor teve movimentação intensa. Era gente entrando e saindo o tempo todo. Alguns chegavam carregando sacolas, caixas e malas. Eram fornecedores de todo o Estado de São Paulo trazendo seus produtos para oferecer a potenciais compradores. No local, eles eram acomodados em mesas, e têm cerca de 15 minutos para conversarem. Assim funcionaram as rodadas de negócios.

Os encontros foram previamente marcados por meio de um cadastro no qual as informações são cruzadas conforme o interesse dos participantes. Na sexta, por exemplo, tudo girava em torno de agronegócios. Eram 15 compradores de restaurantes, supermercados, distribuidores de alimentos que receberam em suas mesas 52 produtores de mel, hortaliças, carne, frutas, leite e café. “Havia empresários de toda a cadeia”, afirmou o consultor de agronegócios do Sebrae-SP, Ricardo Borgheresi Calil.

A rodada de negócios é um facilitador para quem está dos dois lados do balcão. Para os compradores há a possibilidade de comparar produtos, preços e qualidade. Foi o que fez Matânia de Souza Xavier. Ela, que representa um supermercado de Itaguajé, no Paraná, tinha 26 rodadas marcadas na sexta e estava satisfeita com o andamento das negociações. “Dá resultado”, afirmou. Ela conseguiu deixar bem encaminhada a negociação com um fornecedor que vai levar verduras de São Paulo para seu comércio.

Os fornecedores concordam com a praticidade de poder oferecer sua mercadoria a vários compradores em um mesmo local. Jorge Hocevar também esteve na Feira. Ele representa uma empresa que produz castanha-do-pará, castanha de caju, nozes e suco de caju orgânico, entre outros alimentos. “A rodada de negócios da Feira é interessante, facilita. O retorno vem cedo ou tarde”, disse. Ele já havia participado de duas rodadas e tinha mais cinco marcadas naquele dia.

Segundo Calil, do Sebrae-SP, a rodada é uma das melhores ferramentas para o empresário também avaliar seu negócio. “A rodada põe à prova se o empresário está preparado, se tem logística e um produto de qualidade”, explicou. “Ele percebe onde tem de melhorar, se sua empresa está competitiva no mercado. Serve para o amadurecimento do empresário e da empresa.”



Estande Rodadas de Negócios teve grande movimentação nos quatro dias da Feira



Produto levado por fornecedor para apresentar durante a negociação



Fornecedores e compradores tinham 15 minutos para negociar



Espaço foi uma boa oportunidade para empreendedor avaliar sua atividade



ALI - Agente Local de Inovação



Os agentes que passaram pela capacitação do programa ALI (Agentes Locais de Inovação) receberam em 26/10, na Feira do Empreendedor, o certificado de conclusão do treinamento. Foram 96 agentes contemplados, que já estão atuando nas regiões de São José dos Campos, Sorocaba, Ribeirão Preto, São Carlos e Grande ABC.

Os candidatos foram avaliados ao longo do curso de formação e os que tiveram melhor desempenho foram efetivados como bolsistas do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

O ALI visa promover a cultura da inovação nas pequenas empresas com o objetivo de se tornarem inovadoras e competitivas por meio do acompanhamento de bolsistas do CNPq selecionados e capacitados pelo Sebrae. Os agentes vão acompanhar a inovação tecnológica em micro e pequenas empresas (MPEs) em um período de 24 meses.

Atualmente, são 147 ALIs no Estado de São Paulo. Além das regiões dos agentes que receberam o certificado hoje, outros já atuam nas regiões de Guarulhos, Baixada Santista, Campinas e capital. A meta é chegar a 300 ALIs até janeiro de 2013. Esses agentes vão atender 15 mil empresas até o final do próximo ano.

A entrega dos certificados na Feira do Empreendedor foi acompanhada pelo presidente do Sebrae Nacional, Luiz Barretto, o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano, e o presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP Alencar Burti, entre outras autoridades.

Para Barretto, o trabalho dos agentes é fundamental para manter a competitividade das pequenas empresas. “O nível de velocidade das mudanças é imensa. Qualquer diferencial que o empresário tenha é importante. Os ALIs vão acompanhar o dia a dia das empresas e ver os problemas reais, além de serem distribuidores dos nossos produtos, como o Sebraetec e o Sebrae Mais”, disse.

Bruno Caetano ressaltou a importância da atuação dos ALIs, principalmente nas indústrias, que tiveram perdas significativas de faturamento recentemente. “Contamos com os ALIs para aproximar os empresários da inovação. Esse acompanhamento permanente dos empresários vai ajudar a aumentar o faturamento e a sobrevivência das pequenas indústrias”, afirmou o diretor-superintendente.

O presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Alencar Burti, incentivou os ALIs a se dedicarem à missão de inovar. “É fundamental que vocês tenham amor por essa causa. A competitividade e as dificuldades do mercado são grandes, mas vocês tomaram a decisão de enfrentar o desafio. Queremos a ajuda dos ALIs e estamos abertos a sugestões e críticas construtivas, para melhorar sempre”, comentou Burti.

Para o coordenador estadual do programa ALI, Sérgio Gromik, um dos pontos principais do programa é conscientizar os empresários de que a inovação pode ser simples e sem grandes custos. “O programa é gratuito, contínuo e customizado. Os ALIs atuam de maneira efetiva para trazer inovação para dentro da cultura da empresa. Ela precisa ser sistemática, não só ocasional, como costuma ocorrer. Inovar é essencial e pode ser acessível”, disse.



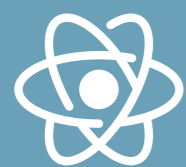
ALIs durante cerimônia de entrega de certificados do programa



Agentes que receberam o certificado na Feira atuam em várias cidades do interior paulista



Formanda do programa ALI e a direção do Sebrae



Salas do Conhecimento



Os empresários que visitaram a Feira do Empreendedor tiveram a oportunidade de acompanhar nas Salas do Conhecimento 18 palestras por dia sobre diversos temas.

No primeiro dia da feira, o tema foi empreendedorismo. Os encontros tiveram o objetivo de incentivar o público a descobrir e utilizar suas habilidades. Um dos primeiros palestrantes do evento foi o consultor Claudinei Costa. Com experiência de 13 anos em treinamento de equipes de vendas, ele abordou a importância do planejamento e acompanhamento dos resultados das empresas.

“O planejamento serve como uma bússola, para na hora em que a turbulência chegar, o empresário saiba o que fazer. Costumamos fazer as coisas a ‘toque de caixa’, conforme vão aparecendo, mas é preciso antecipar, para ter um ‘ás na manga’. O acompanhamento é mais importante ainda, pois indica em que é preciso mudar, tornando o planejamento um processo contínuo”, afirmou.

A iniciativa provou-se um sucesso, tanto que, durante toda a Feira, o público compareceu às palestras em grande número.



Público pôde acompanhar as orientações de especialistas em empreendedorismo



Espaço foi um dos mais concorridos nos quatro dias da Feira



Salas do Conhecimento: oportunidade de se atualizar e se informar



Programação cobriu todos os aspectos ligados a abertura e administração de uma empresa



Beleza de Negócio



Entre janeiro e junho deste ano foram abertos 8.176 novos salões de beleza no Estado de São Paulo. No total são 91.780 salões no Estado, entre micro e pequenas empresas e empreendedores individuais. No País, já são 313.426 estabelecimentos. Os números mostram que o segmento é um dos que mais crescem e em ritmo acelerado. Para que estas empresas se mantenham no mercado, de portas abertas e competitivas, o Sebrae-SP criou uma área exclusiva na Feira do Empreendedor para o atendimento dos empresários que atuam neste ramo. O espaço “Beleza de Negócio” abrigou um salão modelo, consultores na área de gestão, e serviços de manicure e cabeleireiro gratuitos para os visitantes do evento.

De acordo com a analista do Sebrae-SP, Michelle de Melo Santos, a principal dúvida de quem abre um salão ou mesmo formaliza a atividade pelo Empreendedor Individual (EI) é com relação à legislação e as licenças necessárias.

No Espaço Beleza de Negócios, o Sebrae-SP, em parceria com a Ikesaki Design, projetou o Salão Modelo, com os principais equipamentos para a montagem do negócio. Poltronas para corte de cabelos, lavatórios, consoles de apoio para as ferramentas do cabeleireiro, e maca para tratamento estético corporal como massagem e depilação.

Além do mobiliário, o Salão Modelo também mostrou os cuidados com a higiene, a exemplo da autoclave, um método de esterilização usado nos consultórios odontológicos e hospitais. Segundo Clarice Brito do setor de vendas Ikesaki, o equipamento não permite a abertura do compartimento onde estão os alicates e outras ferramentas de manicure antes do tempo total de esterilização, garantindo maior segurança nos procedimentos.

Para qualificar e certificar o setor, a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e o Sebrae Nacional estão elaborando um estudo para definir normas técnicas. A intenção é de que até o início do primeiro semestre de 2013 já estejam elaboradas as propostas das primeiras normas técnicas que estão sendo produzidas por uma comissão de estudo, formada por donos de salões, cabeleireiros, sindicatos, representantes da indústria de cosméticos e representantes de outros tipos de empreendimentos ligados ao setor e coordenada pelo Sebrae Nacional.

Entre as medidas que terão de ser incorporadas pelos salões interessados na certificação pela ABNT está a exigência de sistema de gestão, criação de manual de procedimentos e descarte adequado de resíduos químicos e humanos, entre outras. As regras estão sendo elaboradas com base nos pilares Gestão e Sustentabilidade - Processos Produtivos; Gestão - Processos Gerenciais; Educação e Ética - Formação Profissional e Instalações Prediais e Mobiliárias.



Setor de beleza é um dos que mais atraem empreendedores



Público pôde também aproveitar serviços de profissionais no estande



Principal dúvida dos empreendedores do setor está ligada à legislação



Salão foi montado com todos os equipamentos necessários para o negócio



SEBRAE 2014



Estar preparado para aproveitar as oportunidades que surgirão com a Copa do Mundo da FIFA 2014 é fundamental para tentar crescer em sintonia com o aquecimento previsto em diversos ramos de negócio nos próximos dois anos.

Mapa de Oportunidades elaborado pelo Sebrae-SP, em parceria com a Fundação Getulio Vargas, aponta mais de 400 dessas possibilidades – do setor de turismo e serviços agregados até comércio varejista, moda e confecções, artesanato, madeira e móveis, construção civil, tecnologia da informação. De olho nesta necessidade de preparação, o Sebrae-SP programou várias atividades e palestras para as micro e pequenas empresas (MPEs) na Feira do Empreendedor .

No Espaço Sebrae 2014, foi realizado um talk show com instituições financeiras mostrando as alternativas de crédito para as MPEs e os cuidados necessários para quem pensa em ampliar ou diversificar suas atividades. Também ocorreram um encontro de negócios no setor têxtil e de moda e várias palestras temáticas.

Foram abordadas tendências de negócios e perfil do consumidor para 2014; cases de desenvolvimento de produtos inspirados no tema futebol; dinâmica do megaevento com seus impactos em São Paulo e licenciamento de produtos.

José Bento Desie, consultor do Sebrae-SP e coordenador do programa Sebrae 2014, lembrou que alguns segmentos, como construção civil, madeira e móveis e tecnologia da informação (TI) já começam a criar oportunidades a partir de agora. Em outros, como comércio varejista, turismo, moda/confecções e gastronomia, por exemplo, surgem algumas oportunidades agora, mas o auge será durante a realização do mundial. “Seja qual for o segmento, o importante é que o empreendedor só tome decisões de investir fazendo uma análise que leve em conta a possibilidade de continuidade do negócio depois do evento.”



Público assiste à palestra de consultor do Sebrae-SP



Talk show debateu as oportunidades de negócio que o mundial de futebol trará ao Brasil



Público pôde participar de várias atividades ligadas ao tema Copa do Mundo



Tendências que virão com a Copa foram abordadas na Feira



Missões



Mil e novecentos empresários vindos de todo o Estado de São Paulo estiveram na Feira em busca de qualificação, informação e oportunidades de negócios. Eles fizeram parte das 66 missões organizadas pelo Sebrae-SP.

“Tem muitas ideias boas dos empreendedores e das empresas expositoras, a feira está muito bem montada”, opinou Antonio Saltarini Sanhueza, dono de uma consultoria em gestão de empresas que acompanhou a missão de Campinas para conhecer o evento. Os grupos eram formados por empreendedores dos mais variados setores. De Laranjal Paulista foram 25 pessoas a percorrer os corredores da Feira. Lucília Maria de Góes, produtora rural verduras e Presidente da Associação de Agricultura Familiar de Laranjal Paulista, ressaltou a troca de experiência como mais interessante. “Poder sair um pouco da nossa rotina e ver o que está acontecendo fora no meio rural, como questões de gestão do negócio, já valeu a viagem”, disse.



Grupos de várias regiões do Estado compareceram à Feira



Integrantes de missão com consultor do Sebrae-SP na Feira



Para participantes das missões, Feira foi uma oportunidade de quebrar a rotina dos negócios e trazer novas informações



Missões levaram empreendedores dos mais variados setores à Feira



Cultura Empreendedora



Informação, qualificação e capacitação são aspectos obrigatórios para quem quer montar um negócio próprio. Com esse foco, a cultura empreendedora teve lugar de destaque na Feira do Empreendedor. Mais de um estande foi dedicado a disseminar o empreendedorismo entre os visitantes.

Um deles foi o estande Jogos Empresariais. Nele, os visitantes puderam administrar uma empresa virtual e tomar decisões sem colocar em risco a saúde financeira do negócio.

A experiência é realizada por meio do Desafio Sebrae, um jogo em que os participantes simulam a gestão de uma empresa. O game é ambientado em uma cidade na qual o jogador precisa gerir seu negócio dentro de um cenário econômico, com fornecedores e concorrentes entre outras variáveis. A cada rodada o participante recebe uma pontuação conforme as decisões que tomou. Ele tem de direcionar sua empresa em relação à contratação de funcionários, compra de insumos (na Feira, o ramo de atuação é o de fruticultura e a empresa produz polpa), tomada de crédito, estratégias, inovação, plano de marketing, formação de preço e responsabilidade social.

O Desafio Sebrae completo é voltado a universitários que participam em equipe em todo o Brasil por mais de seis meses. Na Feira, joga-se individualmente e cada rodada equivale a três meses de jogo, em um total de três horas. No game compara-se as decisões dos concorrentes e isso determina a pontuação. Na Feira, os vencedores ganharam uma bolsa do programa Empretec do Sebrae, serviço que tem por objetivo apoiar as empresas com soluções de inovação e tecnologia.

Mais de 200 pessoas passaram pelo estande desde quinta-feira. “As pessoas têm a sensação de que as três horas passam rápido, eles querem continuar jogando”, afirmou o consultor do Sebrae-SP, Marcos Evandro Galini. “O jogo possibilita pensar de forma estratégica no todo da empresa.”

Os jogos empresariais são úteis para profissionais de todas as áreas não só de administração. “Serve para o estudante de veterinária ou de pedagogia, por exemplo. Todos podem ser empreendedores dentro de seu ramo”, explica Galini. “Os participantes percebem que saem com uma bagagem maior e muitos voltam para jogar de novo.”

O vencedor da segunda sessão do jogo no domingo, 28, foi o jornalista Marinaldo Gomes Pedrosa, de 36 anos. Ele ganhou a competição travada num grupo de 38 pessoas, que tinham como desafio a gestão de uma empresa de polpa de frutas. “Acredito que o que me ajudou a vencer não foi a experiência como jornalista, mas o fato de já ter trabalhado por 10 anos em laboratório farmacêutico. Lá eu aprendi conceitos que me deram noção de processos que vão desde a chegada da matéria-prima à empresa até a saída do produto fi-

nal”, destacou. Pedrosa acha que o profissional de jornalismo deveria ser mais empreendedor e até escreveu um livro sobre esse assunto, contando histórias de oito jornalistas empreendedores.

O outro espaço dedicado à educação empreendedora foi o Cultura Empreendedora. Montado em forma de um túnel, ele mostra as ações do Sebrae-SP em prol da disseminação do empreendedorismo nas escolas. Ao percorrer seu trajeto, o visitante é apresentado aos programas do Sebrae-SP relativos ao tema como o Jovem Empreendedor – Primeiros passos (JEPP), Formação de Jovens Empreendedores (FJE) e Empreendedorismo.

O JEPP consiste em capacitar professores do ensino fundamental para que repassem a cultura empreendedora para os alunos. A escola interessada pode procurar o Sebrae-SP que qualifica os docentes.

O FJE é voltado para alunos do ensino médio e técnico. Tem um ano de duração e também capacita professores para repassarem os conhecimentos sobre o tema dentro da linguagem adequada aos estudantes desse nível de escolaridade.

Por fim, há a disciplina de empreendedorismo direcionada ao ensino superior, que conforme o interesse da instituição de ensino, é incorporada à grade curricular de qualquer curso superior.

Glauter Dimitrov Ferreira, formado em administração, aprovou as iniciativas do Sebrae-SP. “Eu não conhecia. O projeto do Sebrae-SP é sensacional. É o que falta nas escolas. Se quiser mexer no País, tem de mexer aí”, afirmou. Ele estava acompanhado de Paulo Victor Makarevicius, formado em fisioterapia e Washington Fernandes de Souza, engenheiro, que também gostaram do que viram. Os três pretendem abrir uma empresa de software para atender empresas de pequeno porte.



Espaço Jogos Empresariais ofereceu a oportunidade de os visitantes testarem seus conhecimentos



Participantes puderam simular a gestão de uma empresa no estande Jogos Empresariais



Espaço Cultura Empreendedora mostrou a ação do Sebrae-SP pela disseminação do tema nas escolas



Túnel montado para divulgar os projetos de educação voltados ao empreendedorismo



Informação e capacitação: dois elementos destacados para qualificar o empreendedor



Educação empreendedora foi um dos destaques da Feira



Parceiros



1 - APEX – BRASIL

Telefone: (61) 3426-0202

A Apex-Brasil trabalha para desenvolver a competitividade das empresas brasileiras, promovendo a internacionalização dos seus negócios e atração de investimentos Estrangeiros Diretos para setores estratégicos da economia brasileira.

2 - ABIESV

Telefone: (11) 5548-7124

Descrição dos Produtos/Atividades

Soluções para as MPEs do Comércio Varejista.

3 - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS

Telefone: 11.3017-3600

Associação ABNT - Técnicas Certificação e Cursos de Capacitação. O Convênio ABNT e SEBRAE que possibilita as MPEs, a aquisição de NBR por 1/3 do seu preço de mercado.

4 - BANCO DO BRASIL

Telefone:

Produtos e serviços ofertados pelo banco.

5 - BANCO DO POVO PAULISTA

Telefone: (11) 3241-7300

O Banco do Povo Paulista é o programa de microcrédito produtivo do Governo de São Paulo executado pela Secretária do Emprego e Relação do Trabalho, em parceria com prefeituras municipais, com o objetivo de promover geração de emprego e renda por meio de concessão de empréstimos para desenvolvimento de pequenos empreendimentos.

6 - CEPAM

Telefone: (11) 3811-0300

Realizar atendimento com relação ao microempreendedor industrial.

7 - CORE-SP SIRCESP

Telefone: (11) 3243-5506

Órgão oficial de habilitação e fiscalização das atividades da Representação Comercial no Estado de São Paulo. Promove serviços, benefícios e capacitação para a classe dos representantes comerciais. Geração de negócios e oportunidades para Empresas e Representantes.

8 - CRÉDITO POPULAR SOLIDÁRIO

Telefone: (11) 2797-7300

O Banco São Paulo Confia é uma Instituição sem fins lucrativos, criada em julho de 2001, por iniciativa de entidades da sociedade civil e, posteriormente, passou a contar com a associação da Prefeitura para garantir o acesso ao crédito em condições favoráveis aos pequenos empreendedores para implantarem ou ampliarem seus negócios.

9 - DESENVOLVE SP- AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO PAULISTA

Telefone: (11) 3123-0464

Linhas de financiamento para empresas com faturamento anual a partir de 360 mil com juros baixos e longos prazos para pagar.

10 - ESCOLA SÃO PAULO DE ECONOMIA CRIATIVA

Telefone: (11) 3060-3636

Estimulo ao empreendedorismo, capacitação e preparação de potenciais empreendedores por meio de cursos, palestras, workshops e eventos na área de economia criativa.

11 - FACESP

Telefone: (11) 3180-3380

A FACESP/ACSP faz parte da vida de todos os empresários, atuando na defesa da livre iniciativa. Sempre com foco na inovação e qualidade de serviço, a FACESP/ACSP é referência no estudo e consultoria sobre empreendedorismo e políticas econômicas. Seus serviços exercem grande influência na expansão e no aprimoramento seguros das empresas. Sua perfeita sintonia com o desenvolvimento tecnológico está nos avançados recursos humanos e tecnológicos que dispõe, utilizados para dinamizar e reforçar a segurança na prestação de serviço a seus associados.

12 - FAESP SENAR

Telefone: (11) 3125-1333

Faesp: Amparar e defender os interesses gerais da categoria econômica rural.

Senar-AR/SP: Desenvolver ações de Formação Profissional Rural e Atividades da Promoção Social voltadas ao homem do Campo.

13 - FEBRABAN

Telefone: (11) 3244-9800

A FEBRABAN – Federação Brasileira de Bancos – é a principal entidade representativa do setor bancário brasileiro. Foi fundada em 1967, na cidade de São Paulo, com o compromisso de fortalecer o sistema financeiro e suas relações com a sociedade e contribuir para o desenvolvimento econômico, social e sustentável do País.

O objetivo da federação é representar seus associados em todas as esferas – Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário e entidades da sociedade – para o aperfeiçoamento do sistema normativo, a continuada melhoria da produção e a redução dos níveis de risco. Também busca concentrar esforços que favorecem o crescente acesso da população em relação a produtos e serviços financeiros. O quadro associativo da entidade conta 121 dos 172 bancos registrados no Banco Ventral do Brasil (Dezembro/2010).

14 - FECOMERCIO

Telefone: (11) 3254-1700

Produtos e serviços ofertados pela entidade.

15 - FIESP

Telefone: (11) 3549-4499

Ações de apoio e defesa ao segmento das MPEs por meio de atendimento do Departamento de Micro, Pequena e Média Indústria da Fiesp. Orientação ao crédito – Programa da Capacitação – Orientação da constituição e formação de empresa – Programa de parceria com Universidades e Institutos de Pesquisas – Pesquisa de Identificação de Necessidades do segmento.

16 - INSS

Telefone: (11) 3544-3333/3544-3335

Orientações e informações referente aos direitos e deveres do cidadão contribuinte da Previdência Social. Informações sobre a carteira de benefícios previdenciários; Aposentadoria, Auxílios, Pensão, Empreendedor individual. Divulgação dos Canais remotos de atendimento, agendamento para atendimento nas unidades do INSS e atualização cadastral.

17 - MY JOBSITE

Telefone: (11) 2619-9190

O MY JOBSITE é um espaço de Coworking e eventos, que oferece uma estrutura de escritório e serviços para empreendedores. Um ambiente onde pessoas talentosas dividem o mesmo espaço, gerando networking de qualidade.

18 - PTO DE CONTATO

Telefone: (11) 2626-0860

Pioneiro no Coworking no Brasil, o Pto de Contato apresentará os parâmetros desse novo modelo de trabalho. Para isso, haverá sorteios e distribuição de botton. Além do Post-It War e Bate-papos com especialistas de diversas áreas do mercado.

19 - SECRETARIA DA FAZENDA

Telefone: (11) 3243-3189

Apresentação de conteúdos para os seguintes temas: Educação Fiscal – Nota Fiscal Eletrônica – Nota Fiscal Paulista – Sistema Autenticador e Transmissor de Cupons Fiscais Eletrônicos – Simples Nacional – Sistema Público de Escrituração Digital.

20 - SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA.

Telefone: (11) 3218-5665

Dentro da estratégia de implantação do Portal Via Rápida Empresa, a Secretária de desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia de São Paulo disponibilizará um serviço que permitirá a avaliação gratuita, via internet, do grau de maturidade da gestão da sua empresa e que está sendo desenvolvido

para apoio contínuo

da estruturação de seu negócio e na maioria da competitividade das micro e pequenas empresas do Estado.

21 - SESCON

Telefone: (11) 3304-4400

Serão realizados atendimento ao EI- Empreendedor Individual, além da divulgação dos serviços (posto de serviços) e UNISESCON (universidade corporativa).

22 - SINCOFARMA SP

Telefone: (11) 3224-0966

Assessoria Jurídica; AFE- Autorização de funcionamento de empresas; AE- Autorização Especial; Comprovação de Porte junto a ANVISA (JUCESP); PGRSS – Plano de Gerenciamento de Resíduos de serviços de Saúde; Consultoria financeira – PRE; Convênio para certificado digital e Cursos de Capacitação.

23 - SUTACO

Telefone: (11) 3241-7333

A SUTACO é uma autarquia com a responsabilidade de oferecer oportunidades de geração de renda aos artesãos e promover o desenvolvimento local resgatando as formas tradicionais de expressão paulista.



Depoimento de Expositores

“Trabalho no dia a dia com salgados, doces e chocolates para complementar a renda. Agora, meus filhos adultos pediram que eu viesse à feira para pegar informações sobre como ampliar o negócio. Acho que uma padaria seria um investimento grande para nós, mas vi aqui muitas máquinas que podem ser usadas em uma empresa menor, como um café, por exemplo.”

Maria do Carmo Melo Padberger, professora aposentada

“É a primeira vez que venho nesta feira do Sebrae-SP, está tudo bem montado. Quero reformar o meu salão e estou buscando móveis mais bonitos e também confortáveis para atrair mais clientes,”

Claudemir Almeida Bitencourt, empreendedor individual

“Quero abrir também uma barbearia e estou vendo as poltronas, quanto mais conforto para o cliente, melhor é para o negócio.”

Amparo Bello Potel, dona de salão de beleza

“A partir de agora espero crescer de maneira formal, recolhendo INSS, podendo registrar uma funcionária e emitir nota fiscal. Me tornarei uma empresária cidadã de verdade, com fachada na frente e muitas clientes no salão”.

Cabeleireira, que se formalizou pelo EI na FE

“O sucesso é grande. A expectativa é de que 50 unidades do produto sejam vendidas por conta dos contatos feitos aqui. Há pessoas que demonstraram o interesse em adquirir até dez de uma vez só.”

Alexandre Ronconi, diretor da Hot Pop Express, que fabrica a primeira máquina self-service de pipoca sem gordura do Brasil.

“Queremos assistir as palestras para entender melhor essa dinâmica dos negócios em nossa região para tomar as melhores decisões e aproveitar, ao máximo, as oportunidades”.

Sheila Marinho, proprietária de salão de beleza

“Aqui encontramos o público perfeito, que quer conhecer como funciona o sistema. Está sendo um tiro certo e, é disparada, a melhor feira que já participamos.”

Ricardo Pupo Larguesa, empresário

“Foi muito interessante, eu não tinha ideia da importância sobre a qualidade do atendimento. Vou mergulhar nesse tema, pesquisar e, certamente, buscar o apoio do Sebrae-SP.”

Francisco Gomes, empresário

“A rodada de negócios da Feira é interessante, facilita. O retorno vem cedo ou tarde.”

Jorge Hocevar, empresário

“Trabalho como vendedora em uma empresa e também vendo roupas e acessórios em domicílio. Quando tiver minha loja, que será meu primeiro negócio, quero começar certo, de forma planejada. Já aprendi muito hoje: o que fazer e o que não fazer na montagem de uma boa vitrine; pensar em ter um espaço para que os maridos esperem as mulheres enquanto fazem compras; instalar etiquetas e equipamentos de automação comercial que ajudam a organizar a loja e a controlar os estoques. A visita valeu a pena.”

Cleide Alves, empresária

“Tenho uma microempresa na área de agronegócios, com 12 colaboradores. Acredito que conhecimento é tudo, e sei que teremos muitas informações sobre negócios aqui na feira. Vim para isso, para buscar informações e orientação, principalmente na área de TI e novas tecnologias.”

Spartacus Nascimento Martins, empresário

“Vim para o evento para aprender mais sobre a parte administrativa e o processo de pós-venda, além de procurar informações sobre linhas de crédito para a compra de máquinas.”

Arivelto Meira dos Santos, empresário

“Vim buscar novos conhecimentos, soluções, tendências e saber como está a inovação. É a primeira vez que venho à Feira e tem muita informação para nós, empresários.”

Edson Calce, empresário

“Também quero apreender mais e saber como administrar meu negócio para crescer”, destaca.

Suelen Talita Armelin, empreendedora individual (loja de roupas e acessórios)

“Achei muito interessante a proposta de vitrine, como a colocação do painel atrás dos manequins da vitrine para que o cliente não tenha visibilidade dos outros produtos e seja estimulado a entrar e conhecer a loja.”

Gláucia Rocha, empresária

“As informações sobre a elaboração do plano de negócios abriu bastante a nossa mente.”

Marcilene Gandolfi, empresária

“Tem muitas ideias boas dos empreendedores e das empresas expositoras, a feira está muito bem montada.”

Antonio Saltarini Sanhueza, empresário

“Estamos em busca de uma estratégia de marketing para os nossos produtos e para divulgar mais a marca. A feira foi excelente.”

Juliana Leite Acedo, empresária

“Vi coisas que podem ser facilmente aplicadas, o investimento é pequeno e faz diferença no visual da loja.”

Olívia Juliana Borges, empresária, referindo-se à Loja Modelo

“Tem boas ideias e que dá pra gente usar.”

Sandra Abel, empresária

“Achei a feira excelente. Só deixo como sugestão um espaço maior ao agro-negócio para as próximas edições.”

Cláudio Valdir Buratti, empresário

“Poder sair um pouco da nossa rotina e ver o que está acontecendo fora no meio rural, como questões de gestão do negócio, já valeu a viagem.”

Lucília Maria de Góes, produtora rural

“Pude perceber outras formas de abordagem ao cliente e de divulgação. Vou levar para Tupã e para a rádio o conceito de convergência das mídias, abrindo o leque de opções de publicidade aos meus anunciantes.”

Alessandro Dassi, proprietário de uma rádio FM em Tupã

“Percebi que a gente precisa inovar e buscar novas alternativas. Vi muitos expositores com ideias interessantes, principalmente no setor de alimentação e de decoração. Valeu a pena. Esses eventos sempre trazem novos conhecimentos.”

Ana Lúcia Mathildio Faria, empresária

“Já encontrei dois contatos muito bons de possíveis fornecedores. A feira é importante para colocar os empresários em contato e pode até incentivar novos negócios, a partir de necessidades que percebemos aqui.”

Ernesto Becker, empresário

“Esperava fazer bons contatos aqui e fechar negócios mais adiante. Mas acabamos realizando mais de 100 vendas, das quais 50 de máquinas de menor porte, mais procuradas por profissionais autônomos para produção de tijolos ecológicos, e o restante equipamentos maiores, voltados para pequenas empresas do setor de construção.”

Francisco Carlos Aguilar, empresário

“A Feira trouxe muita informação. Vale muito a pena vir, principalmente quem ainda não montou o negócio próprio.”

Cláudia de Moura Vassão, empresária

“Vim conhecer a feira porque, mesmo com 32 de carreira, acho que sempre podemos melhorar. Sou da terceira geração de uma família de cabeleireiros e resolvi ajudar aqui no espaço, pois é isso que gosto de fazer.”

Nillo Aleixo dos Santos, cabeleireiro e maquiador



0800 570 0800



www.sebraesp.com.br



twitter.com/sebraesp



facebook.com/sebraesp



youtube.com/sebraesaopaulo