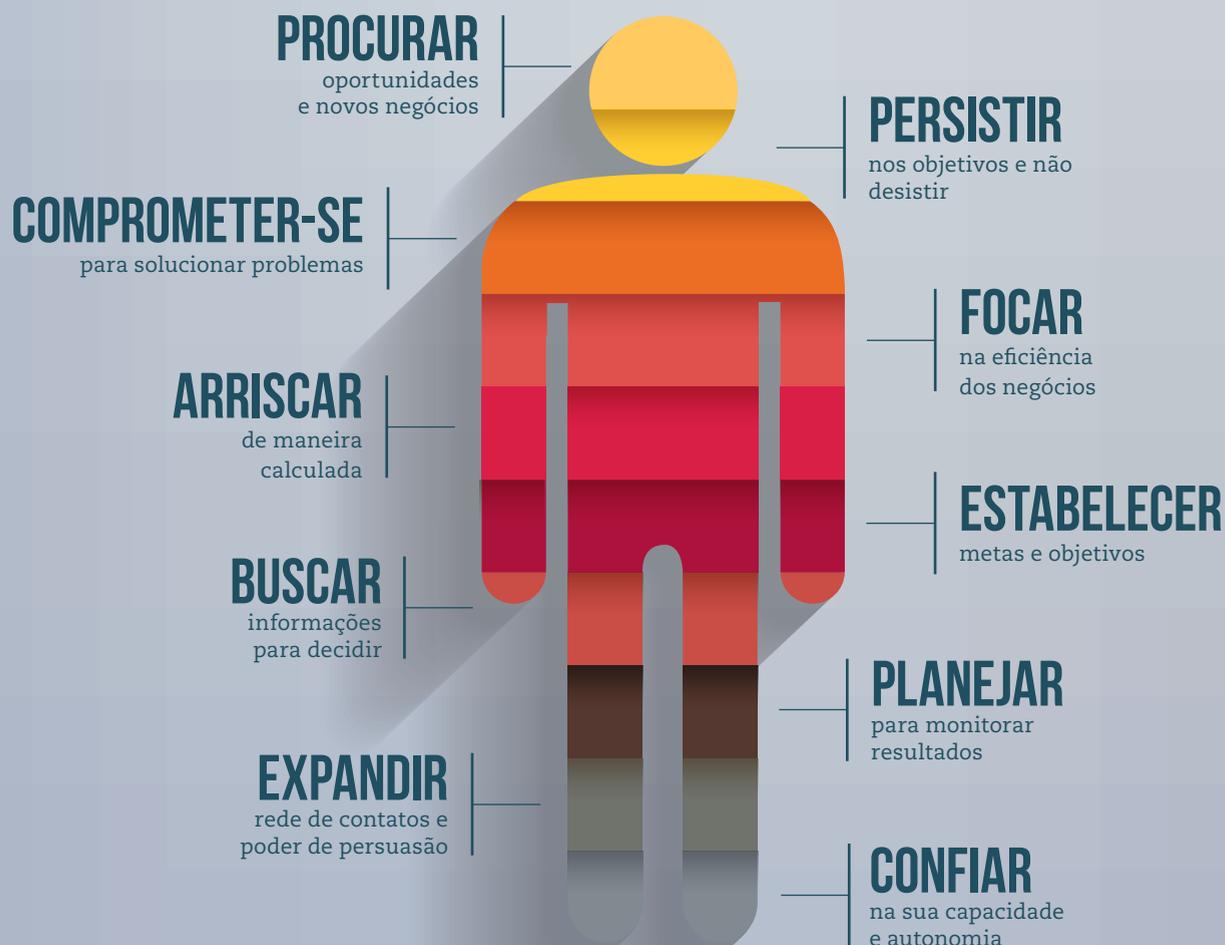


ANO VII / Nº 38 / SET-OUT 2013

Conexão

SEBRAE
SP



PREPARADOS PARA O SUCESSO

*Empretec completa 20 anos qualificando empresários brasileiros.
Veja como aproveitar esse programa para melhorar o seu negócio*

INSPIRAÇÃO DE VIDA

Após fazer o treinamento, empreendedores relatam mudanças no comportamento

CRIADORA DE TALENTOS

Marina Fanning, idealizadora do curso, fala sobre o passado e o futuro do programa

EXPERIÊNCIA ADQUIRIDA

Confira o histórico da capacitação e seus efeitos nos empresários do Brasil e do mundo

MAIOR E MELHOR

Feira do Empreendedor em São Paulo prepara novidades para os participantes



O MAIOR EVENTO de EMPREENDEDORISMO de SÃO PAULO



O DESEMPENHO DO EMPRETEC É O NOSSO ENERGÉTICO

*“Eu era empresário. Hoje sou empreendedor.”
“Foi um choque de realidade. Como reaprender a ler e a escrever.”*

Ao longo dos últimos 20 anos, declarações como essas acima têm sido uma constante entre as turmas de empresários e futuros donos de empresas que colocaram à prova suas características empreendedoras a um grupo de especialistas e colegas durante o seminário Empretec.

Aqui em São Paulo desde 1994, quase 30 mil corajosos homens e mulheres participaram dessa verdadeira jornada de descobrimento das virtudes que norteiam o comportamento do empreendedor de sucesso.

A grande maioria não se arrependeu: 97,6% indicam o Empretec para amigos, parentes e sócios. Trata-se de um verdadeiro fenômeno da educação empreendedora.

E é nesse estágio que nos obrigamos a não nos acomodar diante dos sucessos e a trabalhar de maneira ainda mais árdua e comprometida, mergulhando profundamente nos fatos, nos acontecimentos e nos dados obtidos nas duas últimas décadas para construir os próximos 10, 15, 20 anos do Sebrae-SP.

É nossa responsabilidade buscar de forma constante, insistente e perene soluções inovadoras, simples e não burocráticas que permitam resultados como os obtidos pelos empreendedores que passaram pelo Empretec. A maioria relata aumento expressivo de faturamento após participar do curso. Muitos que estavam praticamente falidos, hoje possuem redes de empresas.

Hoje o dinamismo no mundo corporativo admite poucos erros, que devem ser detectados e corrigidos a uma velocidade ainda maior, além de exigir pessoas empreendedoras, com competências múltiplas e com capacidade de aprender e de promover transformações, a fim de garantir melhores e maiores chances de

sobrevivência e de destaque em um mundo globalizado e interconectado como o nosso.

No Sebrae-SP estamos investindo em várias frentes para ajudar o pequeno empresário a trilhar os melhores caminhos rumo à competitividade. Nos campos da orientação e da capacitação aprimoramos constantemente produtos e serviços, utilizando os conhecimentos de nossos consultores e dos especialistas de nossa rede de apoio.

Em breve vamos iniciar as atividades da Escola de Negócios do Sebrae-SP, projetada e implementada com o que há de mais moderno em termos de educação em gestão e comportamento empreendedor.

Sabemos muito bem que os maiores corrosivos da competitividade do setor produtivo brasileiro são os excessos de burocracia e de tributos. Por isso, somos incansáveis na defesa do direito constitucional das pequenas empresas pelo tratamento diferenciado nesses campos. Estamos confiantes de que logo tenhamos novidades.

Queremos que, assim como acontece com o Empretec – verdadeiro cartão de visitas da entidade –, todos os nossos serviços alcancem esse nível de excelência e expressem de modo exemplar nossa missão de apoiar os pequenos negócios em sua busca pela competitividade e pelo sucesso.

E que os empresários e futuros empreendedores paulistas se tornem os verdadeiros protagonistas de suas histórias de sucesso, destacando-se neste mercado dinâmico como referência e gerando empregos e renda, ou seja, garantindo a sustentabilidade do Brasil.

Alencar Burti, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP



22 a 25 de FEVEREIRO de 2014

Quer visitar, expor ou patrocinar?

Saiba mais em: <http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>

ENTRADA FRANCA
EXPO CENTER NORTE
PAVILHÃO VERDE

PARTICIPE!

ENTRADA PROIBIDA PARA MENORES
DE 14 ANOS.



CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE-SP

Associação Comercial de São Paulo (ACSP)

Alencar Burti - Presidente do Conselho

Associação Nacional de Pesquisa,

Desenvolvimento e Engenharia

das Empresas Inovadoras (Anpei)

Hugo Borelli Resende

Banco do Brasil

Diretoria de Distribuição São Paulo

Sérgio Peres

Federação da Agricultura e Pecuária

do Estado de São Paulo (Faespp)

Fábio de Salles Meirelles

Federação do Comércio de Bens, Serviços

e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomercio)

Manuel Henrique Farias Ramos

Federação das Indústrias do Estado

de São Paulo (Fiesp)

Paulo Antônio Skaf

Fundação Parque Tecnológico

de São Carlos (Parqtec)

Sylvio Goulart Rosa Júnior

Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT)

Altamiro Francisco da Silva

Agência de Desenvolvimento

Paulista (Desenvolve-SP)

Milton Luiz de Melo Santos

Secretaria do Estado de Desenvolvimento

Rodrigo Garcia

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)

Paulo José Galli

DIRETORIA

Diretor-superintendente - **Bruno Caetano**

Diretor técnico - **Ivan Hussni**

Diretor de administração e finanças - **Pedro Jehá**

REDAÇÃO

Gerente do projeto

Eduardo Pugnali

Editor responsável

Roberto Capisano Filho - MTB 46.219

Editor assistente

Daniel Lopes

Produção e coordenação

Fischer2 Indústria Criativa Ltda.

Diretora de comunicação

Neusa Ramos

Editor - **André Rocha**

Reportagem - **André Rocha,**

André Zara e Neusa Ramos

Fotos - **Olicio Pelosi**

Revisão - **Flávia Marques**

ARTE ♥ **TUTU**

atendimento@tutu.ee

Editores de arte

Maria Clara Voegeli e Demian Russo

Chefe de arte - **Carolina Lusser**

Designer - **Kareen Sayuri**

Assistente de arte - **Camila Marques**

e **Lais Brevilheri**

Produção gráfica - **Clayton Cerigatto**

Impressão - **Gráfica Bandeirantes**

Bimestral / 50 mil exemplares

Cartas para: Comunicação Social

Rua Vergueiro, 1.117, 8º andar,

Paraíso, São Paulo, SP,

CEP 01504-001 - Fax (11) 3177.4685

ascom@sebraesp.com.br

www.sebraesp.com.br



SEBRAE
SP

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

06



ENTREVISTA

Marina Fanning
explica o sucesso do
curso empreendedor

ATUALIDADE

Conheça as iniciativas
e novidades do
Sebrae-SP



10

MERCADO

Próxima Feira do Empreendedor
em São Paulo, a ser realizada
em 2014, estará maior

11

12



CAPA

Saiba como o Empretec
tem impactado o
empreendedorismo
no Brasil

18

GESTÃO

As 10 características
comportamentais para
se dar bem nos negócios



20

CASES

Leia as histórias de
empresários que
participaram do curso
e mudaram de vida



26

CENÁRIO

Veja o desenvolvimento
do Empretec no Brasil e
no mundo

30

PANORAMA

Gestores do Cietec, Sérgio Risola e Maurício
Susteras, falam sobre o programa e o
desenvolvimento de empresas

M
MENSAGEM DA DIRETORIA

20 ANOS DE SUCESSO: EMPRETEC ESCREVE SUA HISTÓRIA

A vida de milhares de pequenos empreendedores brasileiros divide-se entre antes e depois da imersão de uma semana exigida pelo Empretec. Nesta edição da **Conexão** você vai conhecer a trajetória desse programa no Brasil, que comemora 20 anos. Capitaneada pelo Sebrae e desenvolvida por intermédio do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), órgão da ONU, a metodologia intensiva de treinamento fez muitos empresários e aspirantes ao comando do próprio negócio encararem seus medos, despertarem para oportunidades, fortalecerem habilidades e superarem limitações.

O resultado desse exercício se resume em uma palavra: sucesso. Levado para as 27 unidades federativas do País, o Empretec capacita cerca de 10 mil empresários anualmente no Brasil. São Paulo é sua maior vitrine: os 33 escritórios regionais paulistas educaram 1.825 empreendedores em 2012 e até julho deste ano, outros 1.626 – números superlativos que fazem do Estado um verdadeiro celeiro de empreendedores.

A revista apresenta também uma entrevista exclusiva com Marina Fanning, que trouxe o Empretec para o Brasil. A mexicana naturalizada americana revela a história da formatação do curso, feita com base no trabalho de especialistas e de pesquisas, usando um método que preza a interatividade, tornando o participante capaz de identificar e aperfeiçoar seu comportamento empreendedor nos seis dias de treinamento. Além dos bastidores de seu trabalho, Marina conta o que tem ocorrido com a educação empreendedora no mundo nos últimos anos. E mais: destaca que o Brasil é o que mais treina empresários, fato de orgulho para os envolvidos nessa batalha por difundir a cultura do empreendedorismo.

Para demonstrar o poder de transformação do curso, buscamos histórias de empresários que participaram do Empretec no Estado de São Paulo. Ao todo

são casos que revelam como a capacitação no seminário altera (para o bem) corações e mentes na vida profissional e pessoal.

Em outra reportagem sobre o tema, comprovamos a importância de cada um dos dez comportamentos sugeridos pela metodologia para ajudá-lo a entender melhor por que são tão decisivos para o sucesso nos negócios. Confira a linha do tempo do Empretec, acompanhando seu desenvolvimento ao longo dos anos no País e no mundo.

Ainda nesta edição, trouxemos as novidades da próxima Feira do Empreendedor, a ser realizada entre 22 e 25 de fevereiro de 2014, na cidade de São Paulo. O evento estará maior, expandindo oferta de expositores e vagas para capacitações. A expectativa é receber 60 mil empreendedores. A ideia é que a próxima edição da feira seja a mais abrangente de todas até agora realizadas e impulse ainda mais o empreendedorismo no Estado.

A diretoria



Bruno Caetano
Diretor-superintendente

ESPECIALISTA em talentos

POR ANDRÉ ZARA



MARINA FANNING

Criadora do Empretec

Ela nasceu no México, tornou-se americana por opção e conquistou o mundo. Marina Fanning é reverenciada por onde passa. É a criadora do Empretec, curso de empreendedorismo que impressiona por seus números e resultados. No Brasil, é chancelado pelo Sebrae. “A maioria dos países não tem uma instituição como essa, que pode manter um curso como o Empretec de forma contínua”, ela observa. “Existem outras entidades parecidas com o Sebrae no mundo, mas poucas são tão boas financiadoras como ele.”

Marina possui mais de 30 anos de experiência na área de desenvolvimento de habilidades gerenciais. A vice-presidente da Management Systems Internacional (MSI), baseada em Washington, capital dos Estados Unidos, já liderou centenas de projetos internacionais na América Latina, Oriente Médio, África e Ásia para difundir a capacitação transformadora de comportamentos, hoje um dos mais importantes programas apoiados pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, na sigla em inglês). Com mestrado em Desenvolvimento Organizacional pela American University, em Washington, a executiva apresenta outra característica invejável: a habilidade linguística que permite se comunicar em inglês, espanhol, francês e português. A seguir, leia a entrevista com Marina Fanning.

COMO FOI O PROCESSO DE CRIAÇÃO DO EMPRETEC?

Marina Fanning – O programa surgiu quando a minha companhia, a MSI, participou de uma concorrência financiada pela agência de assistência internacional do governo dos Estados Unidos, que queria tentar determinar quais eram as características de empreendedores de sucesso no mundo e avaliar os programas de treinamento para empreendedores que já existiam em países em desenvolvimento. Na licitação, a

“UMA DAS PRIMEIRAS COISAS QUE DESCOBRIMOS QUANDO FIZEMOS PESQUISAS NO MUNDO PARA IDENTIFICAR AS CARACTERÍSTICAS DE EMPREENDEDORES DE SUCESSO, É QUE ELES SE COMPORTAM DE MANEIRA SEMELHANTE”

companhia McBer, do norte-americano David McClelland – psicólogo e pesquisador de empreendedorismo –, ganhou a parte do contrato para determinar as características positivas. A MSI conquistou a avaliação dos programas no mundo.

Juntamos forças para realizar o contrato, pois sabíamos mais sobre países em desenvolvimento do que a McBer, enquanto ela tinha mais conhecimento dos atributos de sucesso dos empreendedores. Posteriormente, com base em nossa participação no trabalho de campo para determinar as características e em nossa avaliação dos treinamentos no mundo, usamos os dados para desenvolver um curso especial para empreendedores: o Empretec. Apresentamos o projeto do curso para as Nações Unidas, que adotou o programa mundialmente. O primeiro foi instalado na Argentina, o segundo no Uruguai e o terceiro no Brasil, todos sob minha supervisão. No território brasileiro, participei de treinamentos nos primeiros sete Estados e capacitei 80 facilitadores, até a iniciativa ser assumida pelo Sebrae.

COMO FOI SEU PROCESSO DE PESQUISA PARA AGRUPAR AS 10 CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO DE SUCESSO DO EMPREENDEDOR?

Marina Fanning – Elas foram descobertas por meio de entrevistas com empreendedores de sucesso

em países em desenvolvimento. Então nós comparamos o comportamento exibido por eles com o de empresários que não tiveram bons resultados. Isso permitiu identificar as atitudes que ajudam e afastam o sucesso. Nesse processo, identificamos primeiramente 86 comportamentos individuais e depois refinamos para 30. Esses 30 foram agrupados nas 10 características comportamentais empreendedoras difundidas hoje.

QUAL A IMPORTÂNCIA DO FOMENTO À CULTURA EMPREENDEDORA PARA O DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA DE UM PAÍS?

Marina Fanning – É extremamente importante porque os empreendedores são a fonte de todas as iniciativas de negócio. Empresas não são fundadas por empresas, mas por empreendedores. Se você não os apoia, eles não se desenvolvem e, conseqüentemente, não fomentam novos negócios.

É POSSÍVEL MEDIR OS RESULTADOS ALCANÇADOS PELO PROGRAMA NO MUNDO?

Marina Fanning – Costumamos fazer avaliações após a realização dos cursos e também uma análise posterior da performance dos empreendedores, geralmente de seis meses a um ano depois do treinamento. Mas isso não é feito sistematicamente em todos os países e, por isso, não temos todos os dados.

Mas o que sabemos é que os empreendedores que fazem o nosso curso dobram seu volume de negócios, em média.

O EMPRETEC É CUSTOMIZADO DE ACORDO COM O PERFIL DO PAÍS ONDE É REALIZADO?

Marina Fanning – O treinamento é ajustado de acordo com as características de cada nação, mas não modificado. Uma das primeiras coisas que descobrimos quando fizemos pesquisas no mundo para identificar as características de empreendedores de sucesso, é que eles se comportam de maneira semelhante. Um empresário bem-sucedido na Rússia é muito parecido com um dos Estados Unidos. Tive a oportunidade de analisar empreendedores de sucesso na Polônia logo após a queda do comunismo e descobri que o comportamento deles era similar ao dos bem-sucedidos no Brasil, no México e em Gana.

A TAXA DE SUCESSO DOS PARTICIPANTES DO PROGRAMA VARIA DE ACORDO COM CADA PAÍS?

Marina Fanning – Na verdade, elas não variam muito. As modificações têm mais a ver com o ambiente de negócios no país. Por exemplo, é mais difícil ser empreendedor de sucesso nos Estados Unidos do que no Brasil. Quanto mais desenvolvido é o país, menores serão as chances de se sair bem, pois existem mais regulações e maior competição para empresários.

COMO É O PERFIL EMPREENDEDOR DO BRASILEIRO?

Marina Fanning – O perfil de cada nacionalidade é diferente e o dos brasileiros é muito interessante: eles são muito bons em buscar oportunidades e são capazes de encontrar meios pouco comuns para desenvolver bons negócios. No quesito persistência, também são muito fortes, pois o sistema regulatório

nacional atua contra e eles sabem como contornar qualquer coisa. Os pontos fracos são eficiência e qualidade. Eles ainda são fracos em assumir riscos porque não sabem como calcular isso. Na questão de compromisso com o contrato estabelecido também existem problemas. Porém, o ponto em que eles são particularmente ruins é o planejamento, eles não são bons em colocar metas. Você tem de ser claro em relação a metas para poder medir seu progresso. Os brasileiros têm a mania de manter metas escondidas para não ter que reconhecer que falharam. No entanto, ter metas claras é o que movimenta o negócio. Sem elas a empresa fica muito mais fraca. No entanto, não gosto de fazer a comparação com outros países, pois muitas dessas características são comuns em diferentes culturas. Os argentinos, por exemplo, são também ruins em calcular riscos.

O BRASILEIRO É CONHECIDO PELA CAPACIDADE DE IMPROVISAR E LANÇAR MÃO DO FAMOSO “JEITINHO”. QUANDO ESSA CARACTERÍSTICA É BOA E QUANDO É DANOSA?

Marina Fanning – Já ouvi falar do “jeitinho” e isso remete à deficiência de planejamento sistemático e de monitoramento dos brasileiros. É a atitude do “vamos fazer de qualquer jeito”. Mas para dizer se é bom ou ruim é simples: basta olhar

o resultado. Funciona ou não? Porém, preciso enfatizar também que todas as características têm um lado negativo. Cada uma delas precisa ser monitorada para que você não siga para o lado ruim.

O BRASIL É O PAÍS QUE MAIS REALIZA O EMPRETEC NO MUNDO? E COMO TEM SIDO A PARCERIA COM O SEBRAE?

Marina Fanning – Sim, dois terços dos graduados no curso são brasileiros e isso só acontece porque o Sebrae existe. A maioria dos países não tem uma instituição como ele, que pode manter um curso desse tipo de forma contínua. Felizmente o Sebrae possui uma estrutura que permite acessar recursos para manter essa e outras iniciativas. Existem outras entidades parecidas no mundo, mas poucas são tão boas financiadoras como o Sebrae. A parceira tem sido muito boa e existe intercâmbio de informações todo o tempo.

“SÃO PAULO É UM PROGRAMA À PARTE, POIS O ESTADO TEM A ECONOMIA DO TAMANHO DE UM PAÍS. POR ISSO, É MAIS FÁCIL AOS EMPREENDEDORES DA REGIÃO ENTENDER OS CONCEITOS DO CURSO”

COMO A TECNOLOGIA IMPACTOU OS EMPREENDEDORES NESSES ÚLTIMOS 20 ANOS?

Marina Fanning – Acredito que ela tornou a busca por informação muito mais fácil. Hoje em dia as pessoas podem pesquisar mais rapidamente (e melhor) as oportunidades de negócios. Não há dúvidas de que a tecnologia se tornou um importante recurso para os empreendedores.



Foto: Eliza Fúza/ABR

QUAIS AS ESPECIFICIDADES DO EMPRETEC EM SÃO PAULO? POR SER O ESTADO MAIS DESENVOLVIDO, OS EMPREENDEDORES CHEGAM MAIS PREPARADOS AO CURSO?

Marina Fanning – São Paulo é um programa à parte, pois o Estado tem a economia do tamanho de um país. Por isso, é mais fácil aos empreendedores da região entender os conceitos do curso por causa da qualidade do ambiente local de negócios. Isso faz do treinamento e do empreendedor paulistas mais fortes.

QUAIS OS PLANOS PARA O CURSO EMPRETEC NOS PRÓXIMOS ANOS?

Marina Fanning – No panorama mundial, estamos expandindo mais o curso para a África e para o Orien-

te Médio. Ainda não quero falar de países específicos. Na África, estamos atuando na Zâmbia, em Gana e em Senegal, com bons resultados, apesar do número menor de empreendedores e de meios para apoiar o programa. É por isso que estamos procurando recursos para expandir. Também estou desenvolvendo uma nova ferramenta para o Empretec que gostaria de aplicar para o Brasil. Ela é focada em trabalhar com as características pessoais dos empreendedores e com o tipo de negócio que mais combina com eles. Isso ajuda a pessoa a não tentar fazer o que não está pré-disposta a realizar. Acredito que com isso seja possível ter mais sucesso. A questão é entender melhor a persona-

lidade do empreendedor e o tipo de negócio em que ele está focado.

QUE DICAS VOCÊ DARIA PARA OS EMPREENDEDORES QUE QUEIRAM PARTICIPAR DO CURSO? COMO ELES PODEM APROVEITÁ-LO MELHOR?

Marina Fanning – Aconselho que disponibilizem seu tempo exclusivamente para o curso e que não marquem mais nada na semana. É um momento importante na vida deles em que aprenderão muito sobre si mesmos e também passarão um longo tempo pensando sobre sua personalidade. Em outras palavras, focalizem-se no curso, pois ele é formatado para absorvê-lo completamente. Portanto, estejam preparados para isso.



Presidente do Conselho do Sebrae-SP, Alencar Burti

PARTICIPAÇÃO ESPECIAL

Com o apoio do Sebrae-SP, 130 pequenos empresários do ramo calçadista das cidades de Birigui, Franca e Jaú (no interior de São Paulo) e missões comerciais participaram da 45ª edição da Franca (Feira Internacional da Moda em Calçados e Acessórios), realizada na capital paulista. Na abertura da feira, o presidente do Conselho do Sebrae-SP, Alencar Burti, afirmou que além de ser uma grande vitrine de negócios e tendências, a Franca é o lugar ideal para buscar novas parcerias que vão fortalecer ainda mais o mercado diante dos desafios da competitividade do setor.

PROCESSO DINÂMICO

As atitudes que garantem a sustentabilidade das pequenas e médias empresas e consolidam o processo de crescimento do País no longo prazo são: investimentos em educação e em inovação, ambiente empreendedor favorável e crédito inteligente. Foi o que concluiu o seminário “Desafios e Oportunidades dos Pequenos Negócios Brasileiros e O Papel das Agências de Fomento”. O evento reuniu 150 pequenos e médios empresários, o presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Alencar Burti, e o presidente da Desenvolve-SP, Milton de Melo Santos.

PREFEITO EMPREENDEDOR

Estão abertas as inscrições para a oitava edição do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor. A premiação, realizada a cada dois anos, é concedida a autoridades municipais que implantaram projetos de estímulo para o surgimento e desenvolvimento de micro e pequenas empresas (MPEs). Com o prêmio, o Sebrae quer reconhecer a capacidade administrativa dos melhores projetos que visem desenvolvimento de micro e pequenas empresas. As inscrições vão até 15 de outubro de 2013. Mais informações: <http://prefeitoempreendedor.sebraesp.com.br/>

TAXISTAS DIPLOMADOS

Cidade escolhida pelo Sebrae-SP para receber o lançamento do programa Taxista Empreendedor, Santo André comemora a chegada às ruas dos 43 primeiros profissionais certificados pelo curso. Eles receberam o diploma das mãos do prefeito Carlos Grana e do diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano.



SUCESSO de mercado

SÃO PAULO TERÁ EM 2014 NOVA EDIÇÃO DA FEIRA DO EMPREENDEDOR, O MAIOR EVENTO SOBRE PROGRAMAS DE FOMENTO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Por André Rocha

São esperados mais de 60 mil visitantes na próxima edição da Feira do Empreendedor*, a ser realizada entre os dias 22 e 25 de fevereiro no Expo Center Norte, em São Paulo. O evento idealizado pelo Sebrae-SP é uma oportunidade única para micro e pequenos empresários expandirem seus negócios e para quem planeja tornar-se empreendedor. Promovida a cada dois anos, a feira oferece subsídios aos participantes para expor seus produtos.

Realizado em forma de circuito, o evento é projetado de acordo com a cultura e atual dinâmica econômica. O objetivo é criar um ambiente favorável para a geração de negócios a partir da circulação de novas oportunidades e ideias, como oferecer aos empreendedores possibilidades de expandir sua rede de contatos e fornecer informações aos interessados em abrir um negócio.

A edição de 2014 da Feira do Empreendedor terá 240 expositores e prevê que serão ofertadas 30.720 vagas de capacitação, distribuídas em cursos e palestras projetadas para acontecer em oito arenas. Também serão oferecidas 3.100 consultorias realizadas por especialistas.

O evento cumpre as duas missões tradicionais do Sebrae-SP: promover a abertura do próprio negócio (sob

a ótica do estímulo ao espírito empreendedor) e dar foco ao mercado. Tem por finalidade capacitar e dar acesso ao crédito, à tecnologia e ao conhecimento – ou seja, oferecer à micro e pequena empresa um espaço para comercializar seu produto ou serviço. A cada edição, a Feira do Empreendedor oferece grande portfólio de cursos e palestras para garantir o sucesso de seu público-alvo. O participante recebe informações sobre os segmentos desejados, chance de estabelecer contatos e parcerias com representantes de setores essenciais, ofertantes de franquias, licenciadores de marcas e produtos, entre outros.

A edição de 2014 oferecerá também acessibilidade total em termos de infraestrutura para pessoas com necessidades especiais, como rampas, intérpretes de Língua Brasileira de Sinais (Libras) e painéis em braile. Outro diferencial do evento será o desenvolvimento de um mecanismo para a medição do volume de negócios efetuados.

Até o momento, mais de 70% dos expositores já efetuaram a inscrição para o encontro do ano que vem. O contato pode ser feito pelo hotsite (<http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br/>) mediante cadastro do CPF ou do CNPJ do participante.

*Entrada é gratuita para visitantes.



Empreendedorismo LAPIDADO

SEMINÁRIO EMPRETEC, QUE
COMEMORA 20 ANOS SOB
SUPERVISÃO DO SEBRAE,
AUMENTA RECEITAS EM 63%
PARA 75% DOS PARTICIPANTES

Por Neusa Ramos

Seis dias de treinamento. Uma maratona de 60 horas. Em um programa intensivo, empreendedores encaram seus medos, despertam para oportunidades, enfrentam limitações e fortalecem habilidades. O seminário Empretec, ministrado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) há 20 anos, nasceu para disseminar o conhecimento e a vivência de negócios de sucesso, visando o desenvolvimento de habilidades empreendedoras na criação de empresas, serviços e produtos inovadores. O programa, desenvolvido por intermédio do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), é executado pelo Sebrae em 26 Estados brasileiros mais o Distrito Federal. Desde sua criação, oito mil seminários foram aplicados no País, com a formação de 185 mil empretecos – como são conhecidos os empreendedores graduados pelo programa.



Foto: Orlindo Pelosi

“A IMERSÃO É INDISPENSÁVEL PARA QUE O EMPRESÁRIO SE DESLIGUE COMPLETAMENTE DE SUA EMPRESA E VIVA O EMPRETEC NESSE PERÍODO”

Andrea Alvares de Oliveira, analista do Sebrae-SP

“A imersão é indispensável para que o empresário se desligue completamente de sua empresa e viva o Empretec nesse período”, afirma a analista do Sebrae-SP, Andrea Alvares de Oliveira. A metodologia é altamente interativa e experimental e seu objetivo é fazer o participante identificar ou melhorar suas oportunidades empresariais; entender seu próprio comportamento ao assumir riscos calculados; apreciar a importância da persistência e do cumprimento do contrato de trabalho; entender a relação existente entre qualidade, eficiência e êxito empresarial; compreender a importância de se buscar informações; avaliar seu planejamento atual e sua capacidade para a solução de problemas;

persuadir outros a cooperarem; usar redes de contatos pessoais e empresariais; desenvolver estratégias de negócio efetivas; e tirar proveito de suas iniciativas.

A metodologia foi baseada em grandes estudiosos, como o psicólogo norte-americano David McClelland. A partir de estudos empíricos, ele descobriu que todos os empresários de sucesso, mesmo aqueles sem formação acadêmica ou orientação teórica de gestão, possuem características comportamentais idênticas. E concluiu que para alcançar o sucesso à frente dos negócios é fundamental que o empreendedor não só domine as técnicas de gestão, como também desenvolva suas características de comportamento empreendedor.

“Essa metodologia é aplicada com dinâmicas de grupo, vivências e jogos empresariais para lapidar o processo de tomadas de decisão do empresário. Os participantes são colocados em situações difíceis do dia a dia de empresas, nos quais terão que ter uma resposta rápida para o problema. Todos têm noções de como o empreendedorismo funciona na prática”, afirma João Geraldo Della Giustina, consultor do Sebrae Nacional e facilitador do Empretec há 20 anos.

O seminário é dividido em três partes: base teórica (quando os empreendedores têm contato com exemplos de sucesso); exercícios e dinâmicas (para desenvolver suas habilidades empreendedoras e perceber falhas comportamentais); e análise das atividades desenvolvidas ao longo do Empretec.

O curso apresenta aos empresários as dez Características Comportamentais Empreendedoras (CCEs), listadas nos estudos de David McClelland, que são os pontos semelhantes entre os empresários que alcançaram o sucesso. Esses instrumentos padronizados são utilizados para avaliar as forças e as fraquezas empreendedoras dos participantes. Eles dividem-se em três grupos: Realização, Planejamento e Poder – que englobam cada uma das dez CCEs aplicadas no programa (para saber mais sobre cada uma das CCEs, veja a reportagem “Os 10 mandamentos do sucesso” nas páginas seguintes).

O conjunto de Realização enfoca aceitação, habilidade e tendência do participante de procurar alcançar maior qualidade, maior produtividade, maior crescimento e maior lucratividade. Nessa parte do curso, os participantes aprendem a identificar o potencial empreendedor pessoal: definir forças e fraquezas; encontrar oportuni-

dades empresariais; entender e reavaliar seus próprios comportamentos para a análise de risco; avaliar a importância da persistência e do compromisso com o contrato de trabalho; e compreender a relação entre qualidade e eficiência para o sucesso empreendedor.

O grupo de Planejamento é formado para reforçar as CCEs associadas ao planejamento e à gestão do empreendimento. Nesse grupo, os participantes aprendem a avaliar suas capacidades atuais de planejamento e resolução de problemas; a fixar metas e objetivos claros a curto e longo prazo; a con-

duzir as buscas de informações; a elaborar planos empresariais e operacionais realistas; a identificar soluções criativas para atuais problemas empresariais; e a entender a importância de um feedback objetivo sobre o desempenho pessoal e do empreendimento.

O conjunto de Poder é elaborado para melhorar a capacidade dos empreendedores de influir a seu favor sobre os resultados: obter a cooperação necessária, otimizar o uso de redes pessoais e utilizar melhores estratégias de influência e negociação. Os participantes aprendem a convencer

outros a cooperar; a utilizar sua rede de contatos empresariais e pessoais; a elaborar e aplicar estratégias eficientes de negociação; e a utilizar seu espírito de decisão a seu favor.

FALANDO COM QUEM ENTENDE

Não há dúvida de que a qualidade dos profissionais é um dos fatores que explica o sucesso do Empretec no Brasil. Os facilitadores têm bagagem administrativa e empresarial para compartilhar conhecimento com os empretecos. Todos recebem treinamento teórico durante três anos para dominar completamente o programa da ONU. Além disso, são empresários de sucesso com formação superior em Administração de Empresas – e alguns em Psicologia.

“O Brasil é o país que mais realiza Empretec no mundo e muito disso deve-se à equipe qualificada que está à frente do seminário”, explica o consultor do Sebrae, Claudio Forner. “Os empresários (ou futuros empreendedores) recebem consultoria e apoio de empresários de sucesso. O que faz toda a diferença quando você está em busca de lapidar suas características empresariais e se relacionar com profissionais que falam sua língua”.

Segundo Forner, as facilidades tributárias e de negócios promovidas pela Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, sancionada em 2006, bem como o Simples Nacional, contribuíram para que muitos bra-



EMPRETECOS PELO MUNDO

Após participar do Empretec, muitos empreendedores se reúnem com outros empretecos para discutir suas realizações e para expandir seus contatos profissionais. Por meio da rede social Empretecos World, os empreendedores compartilham experiências, contatos e novos desafios que o seminário trouxe para suas empresas.

Com mais de 2.100 empresas cadastradas, a rede social permite que o Empretec tenha sua própria página personalizada com informações da empresa e contatos. A qualquer momento o usuário pode interagir com os outros internautas por meio de mensagens na página pessoal. Além de empretecos brasileiros, existem cadastros de norte-americanos e de portugueses, o que amplia a “teia” de contatos internacionais.

Acesse: <http://www.empretecosworld.com/>

sileiros despertassem para o empreendedorismo e buscassem o Sebrae para ajudar a tirar as ideias do papel. “As condições econômicas do País estão mais estáveis do que há duas décadas, quando o Empretec iniciou os trabalhos. O empreendedor está cada vez mais arrojado e arriscando mais para produzir produtos e serviços inovadores. E, hoje, não importa em que região do País ele esteja, tem condições de desenvolver as habilidades empresariais, pois o Empretec está consolidado em todos os Estados, com uma metodologia única e comprovadamente bem-sucedida”, conclui.

PÚBLICO-ALVO

O Empretec é destinado a empresários que queiram desenvolver posturas protagonistas e mais agressivas no mercado e a pessoas que desejem iniciar um empreendimento com mais segurança. O perfil dos participantes é bem variado. Homens e mulheres de diferentes faixas etárias dividem o espaço igualmente. A diversidade do

“POR TRATAR-SE DE UM SEMINÁRIO COMPORTAMENTAL, O EMPREENDEDOR TAMBÉM DEVE ESTAR EM UM MOMENTO PROFISSIONAL, EMOCIONAL E FÍSICO FAVORÁVEL E SAUDÁVEL EM SUA VIDA”

Eliane Ruiz, facilitadora do Escritório Regional do Sebrae-SP

público é outro fator que enriquece o seminário, como a exposição de realidades e de experiências diferentes vividas e compartilhadas por cada uma das pessoas. Muitas vezes o problema atual de um empresário já foi superado no passado por outro e eles acabam “trocando figurinhas” durante o curso.

Exatamente para receber mais empreendedores, o Empretec mudou duas vezes a carga horária do seminário para se adequar às necessidades dos empresários. No Brasil, o formato original do seminário era de dez dias, intercalados por um fim de semana. A primeira grande modificação ocorreu em 1998, quando esse formato passou para nove dias sequenciados, propondo atender à demanda dos clientes do Sebrae, que manifestavam cada vez mais a dificuldade de ficar dez dias úteis afastados de seus negócios. Com o passar do tempo, o Brasil e o mundo sofreram modificações que exigiam respostas rápidas em um ambiente econômico cada vez mais dinâmico. Em 2010, a equipe experiente de facilitadores do Empretec no Brasil resolveu adequar o seminário para seis dias (de segunda a sábado) para que mais empreendedores pudessem participar. A iniciativa foi um sucesso e passou a ser adotada em outros países onde o curso é administrado.

A dinâmica do seminário permite que suas conclusões sejam rapidamente aplicadas no dia a dia do empresário. “Todos podem fazer, mas quem já tem uma empresa pode aproveitar melhor, pois poderá aplicar todas as técnicas logo após a experiência”, afirma o líder treinador do Sebrae Nacional, Douglas Burtet. Além disso, tempo e disposição são requisitos indispensáveis para alcançar sucesso no Empretec. “O empresário que não consegue se distanciar seis dias dos negócios não é capaz absorver todos os ensinamentos do seminário”, explica Burtet.

Em contrapartida, não é recomendado que familiares, sócios e chefes com seus respectivos subordinados façam o seminário ao mesmo tempo. Durante as dinâmicas, a intenção é que o empreendedor exponha todas as suas carências profissionais para que sejam lapidadas e a presença dessas pessoas pode inibir a participação. “Por tratar-se de um seminário comportamental, o empreendedor também deve estar em um momento profissional, emocional e físico favorável e saudável em sua vida”, pondera a facilitadora do Sebrae-SP do Escritório Regional Capital Leste I, Eliane Ruiz.

Para garantir que os participantes estejam no momento certo para um melhor aproveitamento



Foto: Ollício Pelosi

do Empretec, todos os interessados passam por avaliação e entrevista pessoal com representantes do seminário (veja as fases de classificação para participar do seminário no quadro). “O Empretec é uma experiência única. Se a pessoa faz uma vez, não pode participar novamente. Então, a avaliação serve para ter a certeza de que os empreendedores estão preparados para a experiência que pode mudar sua visão empresarial”, afirma Eliane. Os empreendedores que não estejam aptos para participar do seminário são encaminhados para outros programas e cursos do Sebrae.

IMPACTOS POSITIVOS

A intensidade com que o Empretec impacta a vida de cada empreendedor varia muito de pessoa para pessoa. Mas o resultado pós-seminário é sempre positivo, tanto que 97,6% dos participantes indicam a experiência para amigos e familiares. Os ganhos são altos tanto para o empreteco e sua empresa como para a sociedade em geral. Cerca de 75% das pessoas que participa-

ram do Empretec afirmam que suas empresas cresceram 63% em receita. Mais ainda: eles relatam que se tornaram mais seguros para tomar decisões, aumentaram o desempenho empresarial, conseguiram planejar mais as ações e reduziram suas chances de fracasso.

Antes do seminário, apenas 7% das empresas tinham plano de negócios. Após os seis dias do programa, esse número cresceu para 33% – dado que evidencia o aumento de planejamento do empreendedor. O plano de negócios facilita o acesso ao crédito e a investidores formais e informais, além oferecer ao participante um melhor conhecimento sobre seu negócio. Esse planejamento faz com que os empresários lidem melhor com os riscos e se sintam mais seguros.

Reflexos positivos também são sentidos diretamente nas empresas, pois 51% delas apresentaram crescimento no lucro líquido total. No caso daquelas que geram riqueza, elas passaram a empregar mais, contribuindo assim para o crescimento do País. Dados do Sebrae mostram

COMO PARTICIPAR DO EMPRETEC

FASE 1
Palestra de sensibilização

FASE 2
Preenchimento da ficha de cadastro

FASE 3
Análise da ficha de cadastro (fase eliminatória)

FASE 4
Participação na entrevista (fase eliminatória)

FASE 5
Confirmação de sua inscrição: pagamento (logo após a entrevista)

FASE 6
Participação no seminário

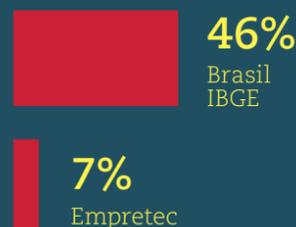
que após o Empretec, 61% das empresas passam a empregar, em média, 71% a mais de funcionários. Em termos gerais, a massa salarial também cresce 36%. Já o custo por emprego gerado cai 35%, uma vez que os empreendedores melhoram sua organização interna e potencializam a distribuição de atividades e definições de responsabilidades, tornando o trabalho mais eficiente.

Se você acha que chegou a hora de dar uma guinada nos negócios e de desenvolver suas habilidades empreendedoras para alcançar o sucesso, o Empretec é o ambiente perfeito para isso.

PESQUISA DE IMPACTO

Os empretecos alcançaram resultados diferenciados após o programa:

MORTALIDADE NO 1º ANO DE OPERAÇÃO



Os 10 mandamentos DA VITÓRIA

CONHEÇA AS CARACTERÍSTICAS COMPORTAMENTAIS DOS EMPREENDEDORES QUE OS TORNAM CAPAZES DE PLANEJAR E REALIZAR, DANDO-LHES PODER PARA ALCANÇAR O SUCESSO

Por André Rocha



Qual é o segredo do sucesso? A busca por essa resposta motivou a Organização das Nações Unidas (ONU) a coordenar uma pesquisa global, realizada com empreendedores de sucesso de três continentes pelos empresários norte-americanos David McClelland, professor de Harvard e proprietário da Macberry, e Mariana Fanning, vice-presidente da empresa MSI – que presta consultoria especializada em desenvolvimento de metodologia.

A pesquisa identificou que, a despeito das particularidades de cada um, todos os empresários ti-

nham 30 traços comportamentais em comum. Desse comportamento em comum, os pesquisadores reuniram os semelhantes entre si e os agruparam em 10 Características Comportamentais Empreendedoras (CCEs). Durante o seminário Empretec, empresários têm contato com os 10 comportamentos de sucesso e podem identificar seus pontos fortes e suas carências a serem trabalhadas para o alcance de bons resultados.

Veja abaixo essas características comportamentais e entenda a importância de cada uma delas no desenvolvimento de um empreendedor bem-sucedido:

1

Busca de oportunidades e iniciativa

O empreendedor consegue perceber nos problemas as oportunidades de impulsionar os negócios; sabe agir para expandi-lo a novas áreas, produtos ou serviços; aproveita oportunidades fora do comum para começar um projeto novo ou para obter financiamento, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.

2

Persistência

“Água mole em pedra dura, tanto bate até que fura.” Assim como o ditado popular, o empreendedor não desiste facilmente de seu objetivo e sabe agir diante de um obstáculo significativo; não tem problemas em mudar de estratégia quando necessário para enfrentar um desafio ou superar um obstáculo.

3

Comprometimento

Assume responsabilidade pessoal para solucionar problemas que possam prejudicar a conclusão de um trabalho nas condições estipuladas, para satisfazer seus clientes; o empreendedor não olha para seus funcionários de forma superior e colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar uma tarefa.

4

Exigência de qualidade e eficiência

O empresário bem-sucedido tem paixão pelo seu trabalho e por ideias inovadoras que melhorem cada vez mais a qualidade de seus produtos; encontra maneiras de fazer tudo da melhor forma e/ou mais rápida e/ou mais barata; utiliza métodos que satisfaçam ou excedam padrões de qualidade previamente combinados.

5

Correr riscos calculados

Avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente; age na redução de riscos ou no controle de resultados; coloca-se em situações que impliquem desafios ou riscos moderados, sem medo de fracassar; não tem receio de arriscar para desenvolver ainda mais seu trabalho e para aumentar o nível de satisfação de seus clientes.

6

Estabelecimento de metas

Estabelece metas e objetivos desafiantes e que tenham significado pessoal; tem visão de longo prazo, clara e específica; estabelece objetivos de curto prazo mensuráveis; sabe exatamente aonde pretende chegar e o que deve fazer para alcançar os objetivos.

7

Busca de informação

Dedica-se pessoalmente a conseguir informações de clientes, fornecedores e concorrentes (informação para o bom empreendedor significa poder); consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial; evita suposições na tomada de decisões, apoiando-se em informações atuais de mercado.

8

Planejamento e monitoramento sistemático

Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos; “escreve” o mapa de percurso “a lápis”, pois constantemente revisa seus planos, levando em conta os resultados obtidos e as mudanças circunstanciais; mantém registros financeiros e os utiliza para tomar decisões.

9

Persuasão e rede de contatos

Vale-se de estratégias determinadas para influenciar ou persuadir os outros; conta com pessoas-chave como agentes para alcançar seus objetivos; desenvolve e mantém relações comerciais, mesmo com seus concorrentes, a fim de obter informações de mercado e novas possibilidades de atuação; se mantém conectado o tempo todo, de olhos bem abertos para todos os lados.

10

Independência e autoconfiança

Busca autonomia em relação a normas e controles dos outros; conserva seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores; expressa confiança em sua própria capacidade de complementar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio; não despreza a experiência de seus empregados nem é arrogante, apesar da segurança e da obstinação do que tem em mente para atingir seus propósitos.

DIVISOR DE ÁGUAS

HISTÓRIAS DE EMPREENDEDORES QUE PARTICIPARAM DO EMPRETEC MOSTRAM COMO O CURSO TRANSFORMA VIDAS PROFISSIONAIS

Por André Zara



FOCO NA PRODUTIVIDADE

“O Empretec mudou a minha vida, destacou meu comportamento empreendedor e abriu minha cabeça”, observa Murilo Rodriguez, diretor administrativo da loja Presentes Rodriguez e diretor comercial da Shaara Construtora e Incorporadora. O empresário de Santo André, no ABC paulista, tomou conhecimento do curso do Sebrae por meio de amigos. Em 2005, participou da capacitação do Empretec. Na época, ele trabalhava na Shaara, negócio familiar fundado no início da década de 1990, mas andava indeciso com os rumos da sua vida profissional. “Eu queria abrir um negócio próprio para ser independente, atuar fora do segmento da construção. Pensava em empreender no varejo para ter contato com o público, enfim, algo diferente do trabalho no escritório da construtora”, explica.

A primeira ideia que surgiu foi uma loja de brinquedos. Rodriguez pressentia que havia espaço na cidade para esse tipo de comércio. No entanto, o impacto do Empretec mudou sua percepção tanto profissional como pessoal: “Foi uma experiência chocante porque descobri mais sobre a minha personalidade, percebi que precisava focar no planejamento, ter metas e ser mais confiante.” No fim do curso, abandonou a ideia da loja de brinquedos, pois não era tão viável como imaginava.

O empresário preferiu focar na construtora da família e implantar ali os conhecimentos adquiridos no Empretec. Os negócios da



Foto: Olicio Pelosi

“FOI UMA EXPERIÊNCIA CHOCANTE PORQUE DESCOBRI MAIS SOBRE A MINHA PERSONALIDADE, PERCEBI QUE PRECISAVA FOCAR NO PLANEJAMENTO, TER METAS E SER MAIS CONFIANTE”

Murilo Rodriguez, dono da Rodriguez Presentes

Shaara tomaram novos rumos. “Começamos a investir na construção de edificações para investidores”, conta.

Ao mesmo tempo, Rodriguez levou a sério outra lição aprendida no Empretec: desenvolver seu lado “associativo”. Descobriu que as entidades de classe poderiam ser suas grandes aliadas nesses novos tempos em que era fundamental agir em grupo e compartilhar experiências. Começou a participar de diversas agremiações de empreendedores. Na Confederação Nacional dos Jovens Empresários (Conaje), ocupou o cargo de conselheiro do Estado de São Paulo.

Mas o sonho do negócio próprio nunca foi abandonado. O seu tempo era dividido entre a empresa familiar, a atuação na Conaje e as pesquisas para descobrir outro ramo de atuação. Em 2011, ele inaugurou a Presentes Rodriguez, loja especializada em artigos para casa e decoração, no centro de Santo André. “O Empretec me ensinou que às vezes é preciso dar um passo atrás para avançar”, revela. “Visitei inúmeras feiras especializadas para pesquisar o negócio. Quando finalmente abri as portas, tinha pensando em todos os detalhes. Em dois anos de funcionamento, fiquei conhecido no mercado.”

HORA DE CRESCER

O salão de beleza Brú Internacional, capitaneado pelos irmãos Esaly e Átila Brú, é outro exemplo de sucesso do Empretec em Santo André, no ABC paulista. A dupla e o outro irmão, que é dono de um salão na Espanha, herdaram o talento da mãe, uma cabeleireira espanhola que imigrou para o Brasil há 50 anos. Os três têm graduação superior, mas a tradição familiar falou mais forte. Esaly, graduada em Psicologia, e Átila, em Engenharia, inauguraram seu próprio salão em 1993. Mesmo bem-sucedido, Átila decidiu fazer o Empretec em 2006. “O curso me deu pela primeira vez uma visão de empresário”, comenta.

Esaly não demorou a seguir o exemplo do irmão. “Fiquei espantada com as transformações que o Empretec promoveu no Átila. Ele superou seus pontos negativos e se tornou um empreendedor muito melhor”, conta Esaly, que fez a capacitação em 2007. “No começo fiquei com medo de não conseguir terminar, mas o curso foi ótimo. Sempre achei que era menos corajosa do que realmente sou e ele me deu visão de que poderia ousar e ser mais competitiva”.

Após o curso, os irmãos constataram que era hora de dar uma guinada no negócio. “Quando uma empresa está estabelecida há muito tempo, perde visibilidade e precisa se reinventar”, observa a empresária. “Além disso, ficamos ansiosos para colocar em prática o que aprendemos no curso.” A análise criteriosa mostrou que a melhor opção era de realizar pequenas reformas, porém significativas, para deixar o ambiente mais agradável para os clientes. “Também mudamos a gestão dos funcionários, passamos a remunerar por meritocracia e a valorizar as pessoas. A solução deu certo, tanto que conseguimos manter membros da equipe há anos”, completa.

A resiliência foi outro ensinamento que os irmãos aprenderam no Empretec. Átila conta que a empresa estava crescendo muito até 2008, quando os negócios diminuíram devido à crise mundial. “Mas o curso nos ensinou a encarar situação de forma diferente. Sofremos e tivemos que fazer ajustes como todo mundo, porém, continuamos sempre focados no futuro do negócio”, conta o empresário. Em maio de 2013, quando o



Foto: Olicie Pelosi

“FIQUEI ESPANTADA COM AS TRANSFORMAÇÕES QUE O EMPRETEC PROMOVEU NO ÁTILA. ELE SUPEROU SEUS PONTOS NEGATIVOS E SE TORNOU UM EMPREENDEDOR MUITO MELHOR”

Esaly e Átila Brú, sócios do salão de beleza Brú Internacional

salão completou 20 anos, os empresários cogitaram a abertura de franquias. Procuraram consultorias, associações e até colocaram um aviso no site para testar o interesse. “Tivemos um retorno muito bom, mas ainda não me decidi por expansão própria ou por modelo de franquias, pois é muita responsabilidade. Temos sucesso no salão porque cuidamos dele pessoalmente e me preocupo com a qualidade de uma expansão sem controle”, conclui Átila.

METAS REAIS

Mesmo quem concluiu recentemente o Empretec sente os efeitos transformadores de sua metodologia. É o caso de Carlos Alberto Kloss, proprietário da fábrica de móveis Kloss, da cidade de Araras, no interior de São Paulo. Ele trabalhava no ramo de marcenaria havia 27 anos quando participou do programa ALI (Agentes Locais de Inovação) do Sebrae e tomou conhecimento do Empretec. “Fiz vários cursos, mas nada me despertou. Eu pensava em transformar a marcenaria em uma fábrica, mas não tinha organização nem produção, tampouco cronograma. Não havia chances de concorrer”, explica.

Em maio deste ano, Kloss fez o Empretec. “O curso abriu minha visão, pois não é só teoria. É muito dife-

rente de um treinamento normal, que você fica só escutando. Também acaba se conhecendo, pois o facilitador aponta suas falhas”, observa. Segundo ele, suas maiores lições foram a de estabelecer metas para seus planos virarem realidade e a de determinar quais ferramentas usar para atingir o objetivo. “Agora sei como tenho que trabalhar com metas e como analisar o cenário para mudar as coisas que não dão certo”, examina.

Na área de gestão de pessoas, o empresário decidiu dividir as tarefas e compartilhar a liderança da empresa com alguns de seus 15 colaboradores. “Antes eu precisava resolver tudo, agora quero que eles tentem encontrar uma solução para só depois me acionarem. Sei que é preciso tempo para implementar essa mentalidade, mas já notei mudanças.” Segundo ele, a despeito de alguns planos que já traçava antes do curso, para impulsionar os negócios, foi o Empretec que lhe deu foco para agir e para lançar uma linha de produtos próprios. “Agora, preciso contratar quatro pessoas para dar conta da demanda”, comemora.

RITMO ACELERADO

Quem também aproveitou o Empretec para dar um novo rumo à sua vida foi Marcos Rozzato, diretor-executivo da clínica de estética Belare. “Precisava de um choque de ânimo para ativar meu espírito empreendedor. Já tive vários negócios, do ramo de construção até site de *e-commerce*, mas nunca conseguia me focar em nenhum deles”, conta. O choque para ele foi o Empretec, realizado em outubro de 2012. Na época, pensava em expandir a Belare, mas não sabia como (se por meios próprios ou por franquia).

“Durante o curso, percebi que gosto muito de planejar, mas demorava demais na execução. Por isso, me dei conta de que tinha de fazer o negócio acontecer rápido”, relembra. Sem perder tempo, Rozzato decidiu oferecer franquias de sua clínica e acreditar em seu potencial empreendedor. Pouco mais de um mês após o término do curso, vendeu a primeira unidade.

Durante uma atividade do Empretec, Rozzato teve

“PRECISAVA DE CHOQUE DE ÂNIMO PARA ATIVAR MEU ESPÍRITO EMPREENDEDOR. JÁ TIVE VÁRIOS NEGÓCIOS, DO RAMO DE CONSTRUÇÃO ATÉ SITE DE E-COMMERCE, MAS NUNCA CONSEGUIA ME FOCAR EM NENHUM DELES”

Marcos Rozzato, diretor-executivo da clínica de estética Belare

uma ideia para impulsionar seus negócios. Apesar de sua empresa oferecer serviços, considerou o desenvolvimento de um produto com sua marca. Procurou fornecedores e lançou um hidratante próprio, vendido na recepção das clínicas. “A ideia deu tão certo que já corresponde a 8% do faturamento.” Até o momento, a Belare possui três endereços, dos quais um é próprio e dois são franqueados. “Devemos abrir cinco unidades até setembro e já estou negociando mais com interessados em outros Estados”, conta.

NOVOS RUMOS

Quem faz o Empretec sabe que o curso mexe com a cabeça e provoca mudanças. Fábio Cavalotti, dono da FCavalotti Marketing e Publicidade, é um exemplo de quem usou o curso para fazer uma profunda reflexão sobre sua vida. Formado em Publicidade, trabalhou no ramo até 2005 e chegou a ser sócio de uma pequena agência. Quando o trabalho começou a interferir demais em sua vida pessoal, Fábio concluiu que era hora de mudar.

Ele e uma amiga – que também havia acabado de abrir mão de seu emprego – passaram a considerar a possibilidade de serem parceiros em um negócio próprio. “ Fizemos pesquisas, cursos no Sebrae e um plano de negócios para desenvolver nossa ideia. No

fim de 2005, abrimos o Funny Hair, salão de beleza para o público infantil, na época um nicho pouco explorado”, conta. O negócio foi inaugurado no bairro de Moema, um dos mais nobres da capital paulista, pois o foco era o público de classe A. “Desde o início pensamos em franquear”, comenta.

No começo, a sócia cuidava da administração e Fábio, da divulgação. Os resultados apareceram no primeiro ano. No terceiro, a empresa já apresentava crescimento. Em 2008, a amiga fez o Empretec e a ideia de franquear o negócio tomou força. Por insistência da parceira, Fábio também fez o curso. “Foi um divisor de águas. Na época estávamos vendendo duas franquias, mas quando revisei minhas vidas profissional e pessoal, percebi que não era isso que queria fazer. Fiquei até o fim do ano e vendi minha parte da empresa para minha sócia”, conta.

Cavalotti preferiu abrir uma consultoria de marketing para pequenas empresas, pois durante contatos com outros empresários do curso reparou que não havia esse tipo de serviço para o público. O primeiro cliente foi sua ex-sócia. “Agora trabalho em casa e tenho qualidade de vida. O Empretec me ajudou a rever minhas metas e minha forma de planejar”, completa.

UNIÃO DE FORÇAS

Kelly Visachi Grizante, sócia da Visachi, fabricante de produtos em pó solúvel de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, usou o Empretec para levar adiante o negócio da família. A empresa foi fundada em 2010 pela mãe, que é nutricionista. Quando a matriarca decidiu continuar exercendo sua profissão e abrir mão da empresa, os três filhos assumiram o negócio. “Continuamos com ele, pois acreditávamos que podia dar certo”, conta Kelly.

Quando virou sócia, por meio de informativos do Sebrae a empresária tomou conhecimento de uma palestra na cidade para apresentar o Empretec. Decidiu fazer a capacitação em 2012. “Foi um choque de realidade

quando descobri que o sucesso só depende de você. O curso faz você entender isso por si mesmo”, avalia.

Uma das características de sua personalidade que descobriu era a de não estabelecer metas. Sabendo de sua dificuldade, trabalhou na questão. Estabeleceu objetivos tanto na vida profissional como na pessoal. Outro ponto positivo foi a criação de laços com outros participantes (atualmente, a empresa de um de seus colegas de curso faz manutenção nos computadores da Visachi). Além disso, ela formou um grupo de encontro com outros cinco participantes, que se reúne a cada 15 dias para discutir os problemas de cada membro. “Em cada reunião, focamos nas dificuldades de uma de nossas empresas e tentamos resolver com estabelecimento de metas, o que nos faz levar a atividade a sério.”

Seu foco agora é expandir as vendas da empresa no Estado de São Paulo e em outros Estados, além de focar os negócios a um público-alvo. “Quando minha mãe abriu a Visachi, a meta era o comércio para as empresas. Com o passar do tempo, acabamos por mirar o público final. Após o curso, vi que estávamos meio perdidos no mercado e voltamos a investir no segmento corporativo”, revela.

VISÃO ORGANIZACIONAL

Rosemeire Alves Souza Gouveia, proprietária do Colégio Souza Gouveia, em São Paulo, também experimentou altas mudanças após o seminário. Ela abriu seu negócio em 1998, após manter por dois anos um curso de reforço para estudantes. “A empresa começou a crescer, mas eu tinha uma visão romântica do negócio por trabalhar com educação. Só queria saber de ensinar e de fazer a dife-

rença na vida dos alunos. Dava descontos e não sabia negar”, conta.

O crescimento e a falta de gestão tiveram seu preço. Em 2003, Rosemeire viveu um processo depressivo devido a problemas na empresa. “Foi um período de muitas dificuldades financeiras. Em razão disso fui pressionada por credores e por funcionários. Pensei em desistir por conta das frustrações que vivenciei”, relembra. Ela ficou

“ELE ME MOSTROU O QUE É SER REALMENTE UM EMPREENDEDOR E A VER MINHA EMPRESA DE OUTRA FORMA. É UM ENCONTRO COM VOCÊ MESMO, POIS AS MÁSCARAS CAEM. EU PERCEBI QUE AS COISAS DAVAM ERRADO POR MINHA CULPA”

Rosemeire Gouveia, proprietária do Colégio Souza Gouveia



Foto: Ofício Pelosi

um bom tempo sem aparecer na escola, delegando a administração a terceiros. Perdeu a confiança em suas habilidades empreendedoras.

Durante o tratamento da depressão, Rosemeire foi convencida por sua terapeuta a desenvolver seu lado empreendedor e a lidar com conflitos. “Busquei ajuda em livros sobre administração e em uma empresa de marketing especializada em escolas.” Até que, nas mesmas sessões de terapia, ela tomou conhecimento do Empretec e decidiu fazer o curso em maio de 2012. “Ele me mostrou o que é ser realmente um empreendedor e a ver minha empresa de outra forma. É um encontro com você mesmo, pois as máscaras caem. Eu percebi que as coisas davam errado por minha culpa, pois eu selecionava as pessoas, dava diretrizes...”, afirma.

A empresária percebeu muitas coisas erradas na empresa quando fazia o curso e, quando saiu, quis mudar tudo. “Mas percebi que precisava ir devagar. Dentre as decisões, optei por demitir a coordenadora do colégio e um professor que estavam havia muitos anos na escola. Eles não se encaixavam mais no perfil que eu queria.” Rosemeire também iniciou reformas na escola, pintando salas, criando uma sala de audiovisual e cobrindo a quadra de esportes. Além disso, passou a medir o nível de satisfação dos pais dos alunos e, segundo ela, os resultados das mudanças já podem ser claramente notados. Neste ano tem lista de espera de alunos para 2014, fato inédito para sua escola, que atualmente tem 900 alunos matriculados. Seu foco agora está na qualidade do ensino, oferecendo cursos de capacitação para sua equipe e estabelecendo metas para funcionários. “Tenho hoje uma ampla visão organizacional e muito mais confiança pessoal”, reconhece.

História mundial do EMPRETEC

Por André Rocha

O Empretec surgiu em 1986, com base no trabalho organizacional de Marina Fanning e de uma metodologia desenvolvida nos anos 60 nos Estados Unidos por David McClelland, pesquisador em Psicologia. A iniciativa foi o embrião do curso adotado pela ONU. Assim, concluiu-se que para alcançar o sucesso empresarial é essencial que se conjugue técnicas de gestão e desenvolvimento de características de comportamento empreendedor.

Hoje, no Brasil, o evento consiste em seis dias de imersão, com carga de 60 horas. No País desde 1989 e com gestão exclusiva do Sebrae a partir de 1993, o Empretec está presente em 26 Estados brasileiros mais o Distrito Federal. E tem São Paulo como o maior representante em termos de empretecos formados – só no ano passado, os 33 escritórios regionais capacitaram nada menos do que 1.825 participantes. Conheça essa história mundial de sucesso.

ANOS 60

McClelland identifica a motivação para a realização como o elemento psicológico crítico nos empreendedores de sucesso.

••••
McClelland e seus associados desenvolvem o Seminário para a Capacitação na Motivação de Realização e o aplicam em mais de 40 países.

1984

Pesquisa realizada com 44 empresários que participaram do seminário entre 1973 e 1978 demonstra que 75% do grupo apresentaram êxito em seus negócios.

1985

Seminário realizado na Inglaterra para facilitadores de vários países apresenta a nova formatação do seminário, com 15 Características Comportamentais Empreendedoras (CCEs).

1989/90

O Empretec tem sua primeira instalação, no Brasil, no Estado de Santa Catarina, em 1989 e, logo em seguida, no Estado do Rio Grande do Sul. Os executores iniciais são a Secretaria de Estado de Ciência e Tecnologia de Santa Catarina (SECT) e o Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul (BADESUL). O primeiro seminário acontece em Porto Alegre, no período de 29 de outubro a 9 de novembro de 1990.

1991/92

São realizadas quatro turmas: duas em SC e duas no RS.

1996

Os Estados de Alagoas, Amazonas, Bahia, Goiás, Mato Grosso do Sul, Paraná e Tocantins passam a desenvolver o Empretec.

••••
Realizado em Minas Gerais um encontro de facilitadores e consultores selecionadores para alinhamento metodológico, coordenado pelo Sebrae em parceria com Management System International (MSI).

1998

Começam a participar do projeto os Estados do Rio Grande do Norte e do Maranhão.

2001

Acontece em Brasília um encontro de facilitadores e consultores selecionadores para novo alinhamento metodológico sob a coordenação do Sebrae Nacional.

2002

São realizados vários treinamentos do tipo Training of Trainers (ToTs) para facilitadores e consultores selecionadores para atualização de condução de seminários e entrevistas, visando nivelar a metodologia e considerar a ampliação do público-alvo do Sebrae naquele momento.

2010

São realizados dois ToTs para facilitadores trainees em duas cidades brasileiras diferentes.

2011

É feita a atualização dos manuais para facilitadores, consultores selecionadores, coordenadores e referencial teórico do Empretec; São realizados seis ToTs para facilitadores credenciados pelo Sebrae durante o ano.

1982

As empresas McBer, de McClelland, e a Management System International (MSI), de Marina Fanning, realizam pesquisas em vários países sobre comportamento empreendedor e treinamentos.

••••
Iniciam a estruturação de um novo seminário contextualizado com o mundo dos negócios.

1988

Depois de aplicado em vários países, chega à formatação final com dez CCEs e vários jogos e atividades lúdicas para a apresentação do comportamento dos empreendedores exitosos, já sob contrato com a ONU, ganhando o nome de Empretec. A Argentina recebe o primeiro seminário na América do Sul, direcionado a empresários proprietários de empresas de base tecnológica.

1993

Realizado em Vila Velha/ES um seminário Empretec, pelo Sebrae, para formação de um grupo de instrutores.

••••
O Sebrae inicia a implantação nos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Distrito Federal e Pernambuco.

1986

Realizados dois seminários piloto no Malauí para 45 participantes, já com uma nova estruturação sugerida pelos participantes do seminário de Londres com dez CCEs e duas semanas de duração.

1962/67

Pesquisa realizada na Índia com 76 homens egressos do Seminário para Capacitação na Motivação de Realização demonstra que eles obtiveram mais sucesso nos negócios do que o grupo de referência que fez o seminário.

1997

Os Estados do Ceará, Mato Grosso, Rio de Janeiro, Rondônia e Roraima iniciam os seminários a partir do mês de outubro.

1999

Visando atender à demanda dos clientes do Sebrae, o formato do Empretec passa de dez para nove dias sequenciados, uma vez que os participantes enfrentavam dificuldade de ficar aquele período afastados de seus negócios.

2008/09

O seminário é novamente avaliado e são propostas modificações embasadas em aspectos teóricos e práticos do Empretec. Dentre elas, o período de realização passa de nove para seis dias, com os mesmos resultados econômicos e comportamentais anteriormente obtidos.

••••
É implantado, em 2009, o formato de seis dias em todo o Brasil.

••••
São realizados nove ToTs para consultores selecionadores em diferentes cidades brasileiras.

2013

Até junho, somente em São Paulo são 1.626 participantes capacitados.

••••
O Empretec está presente nas 27 unidades federativas do País, tendo formado mais de 185 mil empretecos até o momento.

2012

Os 33 escritórios regionais de São Paulo formam 1.825 empretecos.

ESCRITÓRIOS REGIONAIS DO SEBRAE-SP



SEDE

EDIFÍCIO MÁRIO COVAS

R. Vergueiro, 1.117
Paraiso • CEP: 01504-001
Tel.: 11 3177.4500

CAPITAL

CENTRO

R. Vergueiro, 1.071
Paraiso • CEP: 01504-001
Tel.: 11 3177.4635 • Fax: 11 3177.4672

LESTE I

R. Itapura, 270
Tatuapé • CEP: 03310-000
Tel.: 11 2225.2177 • Fax: 11 2225.2177

LESTE II

R. Vitorio Santim, 57
Itaquera • CEP: 08290-000
Tel.: 11 2074.6601 • Fax: 11 2074.6601

NORTE

R. Duarte de Azevedo, 280/282
Santana • CEP: 02036-021
Tel.: 11 2976.2988 • Fax: 11 2976.2988

OESTE

R. Clélia, 336/344
Pompeia • CEP: 05042-000
Tel.: 11 3832.5210 • Fax: 11 3832.5210

SUL

Av. Adolfo Pinheiro, 712
Santo Amaro • CEP: 04734-001
Tel.: 11 5522.0500 • Fax: 11 5522.0500

REGIÃO METROPOLITANA

ALTO TIETÊ

Av. Francisco Ferreira Lopes, 345
Vila Lavínia • Mogi das Cruzes
CEP: 08735-200
Tel.: 11 4722.8244 • Fax: 11 4722.9108

BAIXADA SANTISTA

Av. Dona Ana Costa, 416/418
Gonzaga • CEP: 11060-002
Tel.: 13 3289.5818 • Fax: 13 3289.4644

GRANDE ABC

R. Cel. Fernando Prestes, 47
Centro • Santo André • CEP: 09020-110
Tel.: 11 4990.1911 • Fax: 11 4990.1911

GUARULHOS

Av. Esperança, 176
Centro • CEP: 07095-005
Tel.: 11 2440.1009 • Fax: 11 2440.1009

OSASCO

R. Primitiva Vianco, 640
Centro • CEP: 06016-004
Tel.: 11 3682.7100 • Fax: 11 3682.7100

INTERIOR DO ESTADO

ARAÇATUBA

Avenida dos Araçás, 2.113
Centro • CEP: 16010-285
Tel.: 18 3622.4426 • Fax: 18 3622.2116

ARARAQUARA

Av. Maria Antonia Camargo de Oliveira, 2.903 - Vila Ferroviária
Araraquara • CEP: 14802-330
Tel.: 16 3332.3590 • Fax: 16 3332.3566

BARRETOS

R. 14, nº 735
Centro • CEP: 14780-040
Tel.: 17 3323.2899 • Fax: 17 3323.2899

BAURU

Av. Duque de Caxias, 16-82
Vila Cardia • CEP: 17011-066
Tel.: 14 3234.1499 • Fax: 14 3234.2012

BOTUCATU

R. Dr. Costa Leite, 1.570 - Centro
CEP: 18602-110 • Fone: 14 3815.9020
Fax: 14 3815.9020

CAMPINAS

Av. Andrade Neves, 1.811
Jardim Chapadão • Campinas
CEP: 13070-000
Tel.: 19 3243.0277 • Fax: 19 3242.6997

FRANCA

R. Ismael Alonso y Alonso, 789
Centro • CEP: 14400770
Tel.: 16 3723.4188 • Fax: 16 3723.4483

SÃO CARLOS

R. 15 de Novembro, 1.677
Centro • CEP: 13560-240
Tel.: 16 3372.9503 • Fax: 16 3372.9503

GUARATINGUETÁ

R. Duque de Caxias, 100
Centro • CEP: 12501-030
Tel.: 12 3132.6777 • Fax: 12 3132.2740

JUNDIAÍ

R. 23 de Maio, 41
Vianelo • CEP: 13207-070
Tel.: 11 4587.3540 • Fax: 11 4587.3554

MARÍLIA

Av. Brasil, 412
Centro • CEP: 17509-052
Tel.: 14 3422.5111 • Fax: 14 3413.3698

OURINHOS

R. dos Expedicionários, 651
Centro • CEP: 19900-041
Tel.: 14 3326.4413 • Fax: 14 3326.4413

PIRACICABA

Av. Rui Barbosa, 132
Vila Rezende • CEP: 13405218
Tel.: 19 3434.0600 • Fax: 19 3434.0880

PRESIDENTE PRUDENTE

R. Major Felício Tarabay, 408
Centro • CEP: 19010-051
Tel.: 18 3222.6891 • Fax: 18 3221.0377

RIBEIRÃO PRETO

R. Inácio Luiz Pinto, 280
Alto da Boa Vista • CEP: 14025-680
Tel.: 16 3621.4050 • Fax: 16 3620.8241

Itaim Paulista

R. Manoel Bueno da Fonseca, 129
Tel.: 11 2568.5086
paitaimpaulista@sebraesp.com.br

Jaraguá

Rua Friedrich Von Voith, 142
Tel.: 11 3943.1103
paejaragua@sebraesp.com.br

Rio Pequeno

Av. Rio Pequeno, 155
Tel.: 11 3719.2311
paeriopequeno@sebraesp.com.br

São Mateus

Rua Felice Buscaglia, 348
Tel.: 11 2015.6366
pasaomateus@sebraesp.com.br

Sapopemba

Av. Sapopemba, 2.824
Tel.: 11 2021.1110
pasapopemba@sebraesp.com.br

Tremembé

Av. Maria Amália L. de Azevedo, 241
Tel.: 11 2267.1003
patremembe@sebraesp.com.br

PAEs Postos Sebrae-SP de Atendimento ao Empreendedor

ALTO TIETÊ

Ferraz de Vasconcelos: R. Bruno Altafin, 26 • Centro • CEP: 08501-160 Tel.: 11 4675.4407

Itaquaquecetuba: Est. Sta. Isabel, 1.100 CEP: 08577-010 • Tel.: 11 4642-1116 / 7307 ramal 230

Suzano: R. Portugal Feixo, 106 • Centro CEP: 08674-002 • Tel.: 11 4742.3579

ARAÇATUBA

Andradina: R. Paes Leme, 1280 • Centro • CEP: 16901-011 Tel.: 18 3723.5411

Birigui: R. Roberto Clark, 460 • Centro • CEP: 16200-014 • Tel.: 18 3641.5053

Ilha Solteira: R. Rio Tapajós, 158 Zona Norte • CEP: 15385-000 Tel.: 18 3742.4918

Penápolis: R. XV de Novembro, 305 Centro • CEP: 16300-000 Tel.: 18 3652.1918

ARARAQUARA

Ibitinga: R. Quintino Bocaiúva, 498 Centro • CEP: 14940-000 Tel.: 16 3342.7194 ou 16 3342.7198

Itápolis: R. Odilon Negrão, 570 Centro • CEP: 14900-000 Tel.: 16 3262.1534

BAIXADA SANTISTA

Cubatão: R. Padre Nivaldo Vicente dos Santos, 41 • Centro CEP: 19700-000

Barretos: R. Humaitá, 227/233 Centro • CEP: 12245-810 Tel.: 12 3922.2977 • Fax: 12 3922.9165

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

R. Hercules Pereira Ortal, 1367 • Jardim São Sebastião CEP: 14701-200 • Tel.: 17 3343.8420 ou 17 3343.8395

BAURU

Lençóis Paulista: R. Cel. Joaquim Gabriel, 11 • Centro • CEP: 18680-000 Tel.: 14 3264.3955

Lins: R. 15 de Novembro, 130, 2º andar • Centro • CEP: 16400-015 Tel.: 14 3523.7597

BOTUCATU

Laranjal Paulista: R. Barão do Rio Branco, 107 • Centro • CEP: 18500-000 Tel.: 15 3383.9127 ou 15 3383.9128

CAMPINAS

Artur Nogueira: R. Duque de Caxias, 2.204 • Jd. Santa Rosa CEP: 13160-000 • Tel.: 19 3877.2727 Fax: 19 3877.2729

Holambra: Av. das Tulipas, 103 • Centro • CEP: 13825-000 • Tel.: 19 3802.2020

Hortolândia: R. Luiz Camilo de Camargo, 918 • Remanso Campineiro CEP: 13184-420 • Tel.: 19 3897.9993 ou 19 3897.9994

Indaiatuba: Av. Eng. Fábio Roberto Barnabé, 2.800 • CEP: 13331-900 Tel.: 19 3834.9272

Jaguariúna: R. Júlia Bueno, 651 sala 6 e 7 • Centro • CEP: 13820-000 Tel.: 19 3867.1477

Paulínia: Av. Pres. Getúlio Vargas, 527 CEP: 13140-000 • Tel.: 19 3874.9976

Sumaré: Pça. da República, 203 Centro • CEP: 13170-160 Tel.: 19 3828.4003 / 19 3903.4224 r. 30

Valinhos: R. Invernada, 595 Vera Cruz • CEP: 13271-450 Tel.: 19 3829.4019 / 19 3512.4944

GUARATINGUETÁ

Campos do Jordão: Av. Januário Miraglia, 1.330 • CEP: 12460-000 Tel.: 12 3664.2631 / 2579

Cruzeiro: R. Otávio Ramos, 172 Centro • CEP: 12701-360 Tel.: 12 3141.1107 / 3143 1613

Pindamonhangaba: R. Albuquerque Lins, 138 • Centro • CEP: 12410-030 Tel.: 12 3642.9744

GUARULHOS

Arujá: R. Adhemar de Barros, 95 Centro • CEP: 04401-290 Tel.: 11 4653.3521

Mairiporã: Av. Tabelião Passarela, 375 • Centro • CEP: 07600-000 Tel.: 11 4419.5790

JUNDIAÍ

Bragança Paulista: R. José Guilherme, 432 • Centro • CEP: 12900-231 Tel.: 11 4033.7827

Itatiba: R. Cel. Camilo Pires, 225 Centro • CEP: 13250-270 Tel.: 11 4534.7893 ou 11 4534.7896

MARÍLIA

Paraguçu Paulista: R. Sete de Setembro 765 • Centro • CEP: 19700-000

Pompeia: Av. Expedicionário de Pompeia, 217 • CEP: 17580-000 Tel.: 14 3452.1288

Tupã: Av. Tapuias, 907 - Sl. 5 Centro • CEP: 17600-260 Tel.: 14 3441.3887

OSASCO

Embu: R. Siqueira Campos, 100 Centro • CEP: 06803-320 Tel.: 11 4241.7305

Itapeverica da Serra: R. Treze de Maio, 100 • Centro • CEP: 06850-840 Tel.: 11 4668.2455

Santana de Parnaíba: Av. Tenente Marques, 5405 • Fazendinha CEP: 06530-001 Tel.: 11 4156.4524

Taboão da Serra: R. Cesário Dau, 535 Jd. Maria Rosa • CEP: 06763-080 Tel.: 11 4788.7888

OURINHOS

Cerqueira César: R. José Joaquim Esteves, quiosque 2 • Centro CEP: 18760-000 • Tel.: 14 3714-4266

Piraju: R. Treze de Maio, 500 • Centro • CEP: 188900-000 • Tel.: 14 3351.3579

Sta. Cruz do Rio Pardo: Pça. Dep. Leônidas Camarinha, 316 • Centro CEP: 18900-000 • Tel.: 14 3332.5909

PIRACICABA

Capivari: R. Pe. Fabiano, 560 • Centro • CEP: 13360-000 • Tel.: 19 3491.3649

Limeira: Rua Boa Morte, 725 • Centro • CEP: 13480-074 Tel.: 19 3404.9938

Santa Bárbara d'Oeste: R. Riachuelo, 739 • Centro • CEP: 13450-020 Tel.: 19 3499.1012 ou 3499.1013

PRESIDENTE PRUDENTE

Adamantina: Al. Fernão Dias, 396 Centro • CEP: 17800-000 Tel.: 18 3521.1831

Dracena: R. Brasil, 1.420 • SL.1 Centro • CEP: 17900-000 Tel.: 18 3822.4493

Martinópolis: Pça. Getúlio Vargas, s/n.º (Pátio da Fepasa) • Centro CEP: 19500-000 • Tel: 18 3275.4661

Presidente Epitácio: R. Paraná, 262 Centro • CEP: 19470-000 Tel.: 18 3281.1710

Rancharia: Av. D. Pedro II, 484 Centro • CEP: 19600-000 Tel.: 18 3265.3133

RIBEIRÃO PRETO

Altinópolis: R. Mj. Garcia, 376 Centro • CEP: 14350-000 Tel.: 16 3665.9549

Cravinhos: R. Dr. José Eduardo Vieira Palma, 52 • Centro CEP: 14140-000 • Tel.: 16 3951.7351

Jaboticabal: Esplanada do Lago, 160 Vl. Serra • CEP: 14871-450 CEP: 14140-000 • Tel.: 16 3951.7351

Jardinópolis: R. Dr. Arthur Costacurta, 550 • Área Industrial CEP: 14680-000 • Tel.: 16 3663.7906

Orlândia: R. Dez, 340 • Centro CEP: 14620-000 • Tel.: 16 3826.3935

Ribeirão Preto: Av. D. Pedro I, 642 1º andar • Ipiranga CEP: 14100-500 • Tel.: 16 3514.9697

Santa Rosa de Viterbo: Av. São Paulo, 100 • Vila Barros • CEP: 14270-001 Tel.: 16 3954.1832

Sertãozinho: • Incubadora de Empresas de Sertãozinho • R. Cilo Simões, 373 Vila Industrial • CEP: 14175-300 Tel.: 16 3945.3852

• Av. Afonso Trigo, 1.588 Jd. Athenas • CEP: 14160-101 Tel.: 16 3946.1409

SÃO CARLOS

Araras: R. Tiradentes 1316 Centro • CEP: 13600-071 Tel.: 19 3543.7212

Descalvado: R. José Quirino Ribeiro, 55 • CEP: 13690-000 Tel.: 19 3594.1109 ou 19 3594.1100

Leme: Av. Carlo Bonfanti, 106 Centro • CEP: 13610-238 Tel.: 19 3573.7106

Pirassununga: R. Galício del Nero, 51 • Centro • CEP: 13630-900 Tel.: 19 3562.1541

Rio Claro: R. Três, 1431 • Centro CEP: 13500-161 • Tel.: 19 3526.5058 e 19 3526.5057

SÃO JOÃO DA BOA VISTA

Mogi Mirim: Av. Luiz G. de Amoedo Campos, 500, Nova Mogi

Nas dependências da Associação Comercial e Industrial de Mogi Mirim • CEP: 13801-372 • Tel.: 19 3814.5760 Ramais: 5781 e 5789

São José do Rio Pardo: Rua Rui Barbosa, 460 • Centro • CEP: 13720-000 • Tel.: 19 3682-9343

São Sebastião da Gramma: Pça. das Águas, 100 • Jd. São Domingos

Nas dependências da Prefeitura Municipal • CEP: 13790-000 Tel.: 19 3646.9956

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

Catanduba: R. S. Paulo, 777 Higienópolis • CEP: 15804-000 Tel.: 17 3531.5313

José Bonifácio: R. Vinte e Um de Abril, 420 • Centro • CEP: 15200-000 Tel.: 17 3245.3561

Mirassol: R. Sete de Setembro, 1855 Fundos • Centro • CEP: 15130-041 Tel.: 17 3253.3434

Novo Horizonte: R. Jornalista Paulo Falzetta 1 • Vila Paty • CEP: 14960-000 Tel.: 17 3542.7701

Olímpia: Pça. Rui Barbosa, 117 Centro • CEP: 15400-000 Tel.: 17 3279.7390

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Caragatatuba: R. Taubaté, 90 Sumaré • CEP: 11661-060 Tel.: 12 3882.3854

Ilhabela: Pça. Vereador José Leite dos Passos, 14 • B. Velha CEP: 11630-000 Tel.: 12 3895.7220

Jacaré: Rua Lamartine Dellamare, 153 • Centro • CEP: 12327-010 Tel.: 12 3952.7362

São Sebastião: Av. Expedicionário Brasileiro, 207 • Centro CEP: 11600-000 • Tel.: 12 3892.1549

Taubaté: R. Armando Salles de Oliveira, 457 • Centro • CEP: 12030-080 Tel.: 12 3621.5223

Ubatuba: R. Dr. Esteves da Silva, 51 Centro • CEP: 11680-000 Tel.: 12 3834.1445

SOROCABA

Boituva: R. João Leite, 370 • Centro CEP: 18550-000 • Tel.: 15 3263.1413

Itapetininga: R. Campo Salles, 230 Centro • CEP: 18200-005 Tel.: 15 3272.9218 ou 15 3272.9210

Itu: Av. Itu 400 Anos, s/n • Itu Novo Centro • CEP: 3300-200 Tel.: 11 4886.6104

Piedade: Pça. da Bandeira, 81 • Centro CEP: 18170-000 • Tel.: 15 3244.3071

Porto Feliz: R. Ademar de Barros, 320 Centro • CEP: 18540-000 Tel.: 15 3261.9047

A IMPORTÂNCIA DO EMPRETEC NESSES 20 ANOS DE BRASIL

SÉRGIO WIGBERTO RISOLA E MAURÍCIO SUSTERAS, GESTORES DO CENTRO DE INOVAÇÃO, EMPREENDEDORISMO E TECNOLOGIA (CIETEC)

Empretec, seminário realizado pelo Sebrae, tem por objetivo desenvolver características de comportamentos empreendedores nos alunos, partindo do autoconhecimento para que eles superem hábitos que possam prejudicá-los na busca de resultados.

É uma oportunidade ímpar de crescimento do empreendedor. Não conhecemos outro evento semelhante no Brasil. Além de ampliar o autoconhecimento, mostra caminhos para que o participante supere os “maus costumes” comuns ao dia a dia no mundo dos negócios.

Ao fim do seminário, é nítida a evolução nas características pessoais do empresário, principalmente em termos de iniciativa, persistência, comprometimento, busca da qualidade e da efetividade, estabelecimento de metas e autoconfiança.

Das 10 principais características analisadas e desenvolvidas no Empretec, destacamos aquela que, embora não declarada como objeto a ser estudado e desenvolvido, demonstrou a nós, gestores do Cietec, o fortalecimento e a maneira de pensar e de agir dos empretecos frente ao trabalho cooperativo e em rede.

Sensibilizamos os empreendedores do Cietec a se inscreverem pela primeira vez no Empretec no ano de 2004. O Sebrae analisou e autorizou que fosse formado um grupo de 25 empresários com a mesma origem. Os bons resultados dessa experiência garantiram novos grupos nos anos seguintes. Assim, ao longo desses nove anos contabilizamos a participação de 125 empresários das startups do Cietec.

Entretanto, mais do que considerações e visões sobre o Empretec, para nós o que sempre valeu mesmo foram as mudanças notadas nos empreendedores (mais disciplinados) e nas suas empresas (mais organizadas). Para corroborar, trazemos alguns depoimentos que arquivamos ao longo desses anos que expressam os resultados e as percepções do significado de SER EMPRETECO:

“Mudei minhas atitudes ao interpretar o significado do SER empreendedor”.

“Sim, a atitude empreendedora não nasce com as pessoas. Elas podem ser desenvolvidas”.

“Parei de fazer o papel de coitadinho e passei a cuidar melhor de mim mesmo”.

“Empreender é um caminho para o autoconhecimento. Ao assumir essa jornada, aprendemos a lidar com nossos vícios e virtudes. Reaprendemos a errar, a dar mais do que receber, a plantar sozinho e a colher em grupo. Talvez seja um dos estilos de vida que mais nos aproximam da essência do homem: a liberdade”.

“O Empretec foi uma oportunidade única para encarar esses vertiginosos aspectos de luz e sombra. Seu potencial transformador não seria tão intenso não fosse a cuidadosa metodologia das atividades e apoio generoso dos facilitadores. Me sinto verdadeiramente honrado por ser um empreteco”.

“Foi um divisor de águas na minha vida de empresário. Em poucos dias tive uma visão clara e prática do que é empreender e de como criar e manter um negócio. O Empretec deveria ser condição indispensável para qualquer fomento público ao empreendedor.”

“De todos os cursos dos quais participei, a maioria em multinacionais, o Empretec foi o melhor. Lá conheci o sócio da minha atual empresa. A dedicação e o empenho dos facilitadores motivam todos os alunos”.

Esses depoimentos ou pitadas sinceras e voluntárias que selecionamos, dentre dezenas que mantemos em nossos arquivos, expressam um bom pedaço da importância do Empretec para a melhor governança da própria vida empreendedora de cada empresário que passou ou que passa pelas instalações do Cietec.

Parabenizamos a equipe do Sebrae por esses 20 anos de perseverança “empretecana” e de tantos indicadores positivos construídos para os nossos empresários. —

O melhor investimento de um grande campeão

Empretec

Há 20 anos formando campeões

REDESCUBRA SEU VERDADEIRO PAPEL DENTRO DA EMPRESA E VENÇA OS DESAFIOS!

Só 5 X R\$ 260,00.

Mais informações:

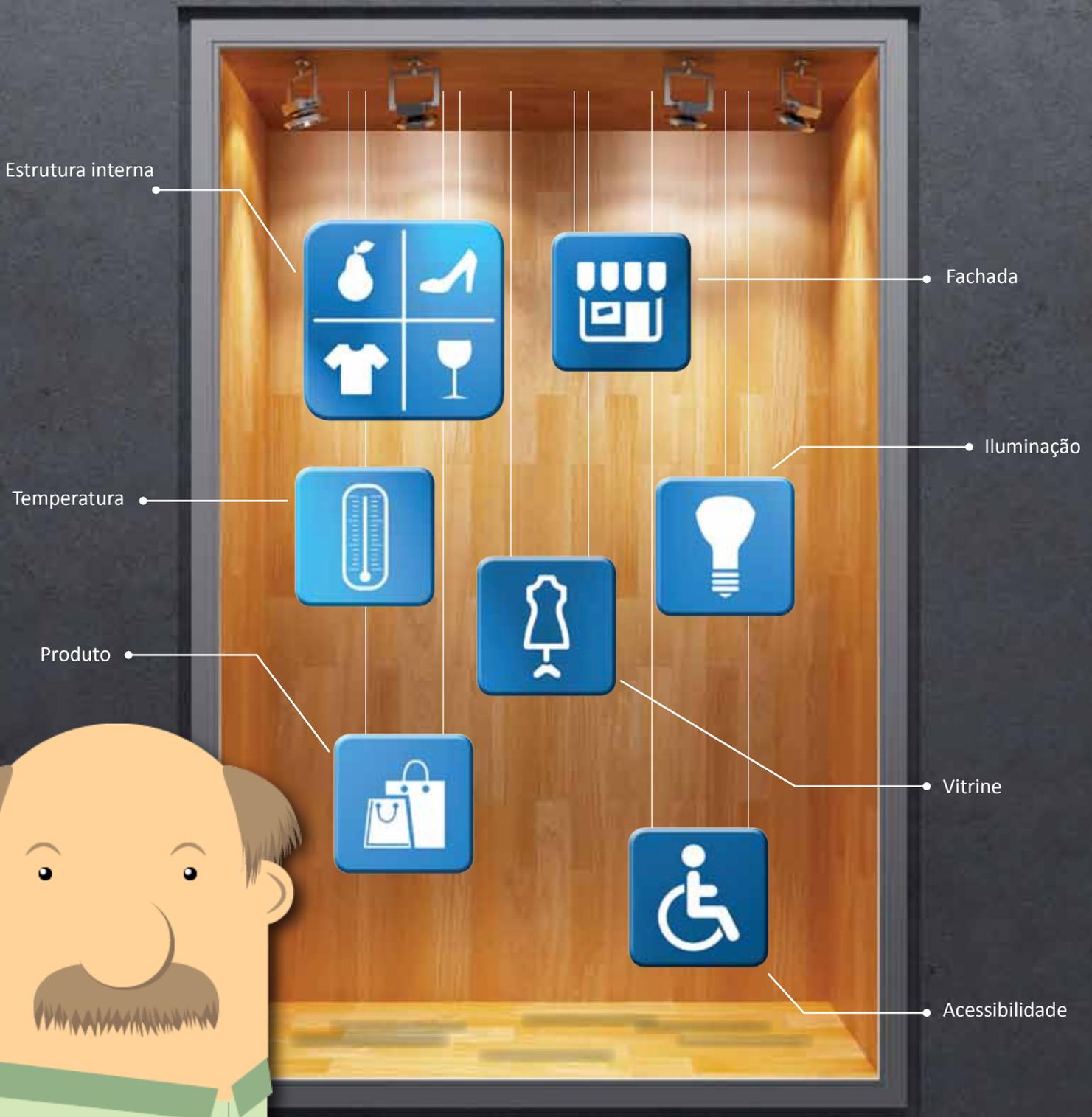
0800 570 0800

ou procure o Sebrae-SP mais próximo.



Que tal dar um banho de loja no seu estabelecimento?

O Inova Loja é o programa gratuito do Sebrae-SP que te ensina a aproveitar ao máximo seu espaço, melhorar sua imagem e aumentar seu potencial de vendas. Acesse e confira! <http://sebr.ae/sp/inovaloja>



 **inova loja**

SEBRAE
SP