

NOTÍCIAS ZECA DIRCEU

Sebrae atende projetos de 12 municípios do noroeste do Paraná

15/05/2011

Empresários de micro e pequenas empresas formais e informais de 12 municípios do noroeste do Paraná já recebem os atendimentos do Sebrae/PR, por meio do Programa Negócio a Negócio. Na região, as atividades foram iniciadas na segunda quinzena de abril e contemplam as cidades de Alto Piquiri, Pérola, São Jorge do Patrocínio, Perobal, Cafezal do Sul, Icaraíma, Ivaté, Tapira, Nova Olímpia, Tapejara, Cruzeiro do Oeste e Cidade Gaúcha.

Para este ano, a previsão é atender 13 mil empreendimentos, sendo que 6,5 mil participam do Programa pela primeira vez, e os outros 6,5 mil recebem a segunda fase do Programa, com foco em gestão de Marketing e Finanças. O objetivo, segundo o consultor do Sebrae/PR em Umuarama, Vinícius Milani, é levar diretamente aos empresários orientações empresariais.

“A estratégia é atender todas as empresas que se enquadrem no Programa. O trabalho é feito porta a porta e, por isso, também nos possibilita identificar os empresários informais, para os quais fazemos mutirão de formalização na categoria Empreendedor Individual”, explica Vinícius Milani.

Para Washington Santos Teodoro, chefe da Agência do Trabalhador de Cidade Gaúcha, o atendimento do Sebrae/PR é de extrema importância para o município. “Nossos empresários estavam desorientados e, por isso, acabam se aventurando. Há um mês, recebemos o atendimento itinerante do Sebrae, que despertou o interesse do comércio por consultorias”, afirma Washington Teodoro.

A expectativa com a realização do Negócio a Negócio, segundo ele, é a melhor possível. “O empresário só tem a ganhar em todos os sentidos, como melhorias em vendas, atendimento aos clientes e visual dos estabelecimentos. E o mais importante é que vão começar a desenvolver uma visão de mercado para sair da mesmice e explorar os potenciais”, enfatiza Washington Teodoro.

Após a primeira visita do Negócio a Negócio, empresário da Farmácia Paraná, de Cafezal do Sul, Ronaldo Antonio da Silva, se mostra bastante satisfeito e diz já ter recebido dicas importantes. “Logo no primeiro atendimento, percebi que preciso organizar a empresa para cadastrar os melhores clientes, que, no meu caso, são os que pagam à vista, para depois realizar um trabalho de pós-venda, na tentativa de fidelizar o consumidor e melhorar o faturamento da empresa”, comenta.

Ronaldo da Silva também é presidente da Associação Comercial e Industrial de Cafezal do Sul (ACIC) e afirma que a principal dificuldade do município é o baixo nível da educação. “A maioria dos empresários não tem graduação. Eu sou formado em Administração e, mesmo assim, me sinto perdido em algumas áreas”, comenta.

Por esse motivo, o presidente da ACIC garante que o Negócio a Negócio é fundamental para alavancar as empresas de Cafezal do Sul. “O auxílio para desenvolver o comércio é muito bem-vindo porque estamos sedentos por capacitação. O fato de ser gratuito também facilita a participação e, assim, podemos conhecer as soluções do Sebrae/PR”, ressalta Ronaldo da Silva.

Programa

Profissionais capacitados pelo Sebrae/PR realizam, ao todo, três visitas em cada empresa: a primeira para diagnóstico; a segunda para a elaboração de um plano de ação; e a terceira para motivar o empresário a promover as mudanças apontadas com vistas no crescimento da empresa.

“Com a equipe de consultores, identificamos demandas locais, como treinamentos e oficinas com temas que atendam os interesses e as reais necessidades locais”, completa o consultor do Sebrae/PR, Vinícius Milani. Ele acrescenta que os atendimentos também geram a reflexão, por parte dos empresários participantes, sobre a importância da busca contínua por conhecimento a fim de obter melhor gestão e mais competitividade.

Lincoln Marcos Valle, também consultor do Sebrae/PR e gestor do Negócios a Negócio na região

noroeste, afirma que, a partir do momento em que o empresário passa a buscar o aperfeiçoamento constante e a aplicar inovação em seus negócios, os benefícios surgem em forma de crescimento, competitividade, geração de emprego e renda, e melhor qualidade de vida.

Com base nos atendimentos do Negócio a Negócio realizados em 2010, Lincon Valle também analisa que a maior parte dos empresários visitados tem necessidade de aprimorar a gestão de finanças, marketing e atendimento ao cliente. “É grande o número de empresários que ainda não trabalham com controles financeiros e que apresentam dificuldades em apurar corretamente os custos e resultados da empresa”, afirma o consultor.

Em todos os municípios do noroeste do Paraná, o Negócio a Negócio conta com a parceria das prefeituras municipais e das associações comerciais. Mais informações sobre o Programa podem ser obtidas pela Central de Relacionamento do Sebrae/PR, no 0800 570 0800.

Sobre o Sebrae/PR

O Sebrae/PR – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Paraná é uma instituição sem fins lucrativos que foi criada para dar apoio aos empresários de pequenos negócios e aos empreendedores interessados em abrir micro e pequenas empresas. No Brasil, são 27 unidades e 750 postos de atendimentos espalhados de norte a sul. No Paraná, cinco regionais e 11 escritórios. A entidade chega aos 399 municípios do Estado por meio do atendimento itinerante, pontos de atendimento e de parceiros como associações, sindicatos, cooperativas, órgãos públicos e privados. O Sebrae/PR oferece palestras, capacitações empresariais, treinamentos, projetos, programas e soluções empresariais, com foco no empreendedorismo, setores estratégicos, políticas públicas, tecnologia e inovação, orientação ao crédito, acesso ao mercado, internacionalização, redes de cooperação e programas de lideranças.