

PROVEDOR EMPREENDEDOR

Alexandre Mac Dowell

Marabá, Abril 2014

Missão do SEBRAE

Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das empresas de pequeno porte e fomentar o empreendedorismo, para fortalecer a economia nacional.



Presença nas 27 UF, 788 pontos de atendimentos



5,8 mil funcionários e 7,7 mil credenciados



Orçamento de **R\$ 3,3 bilhões** em 2014



Provedor Empreendedor

A democratização do acesso à banda larga significa condição para a **competitividade** dos **pequenos negócios** e **oportunidade** para milhares de **novos empreendimentos** ligados à economia do conhecimento.



Resumo do Estudo de Atividade 2011

Provedores Regionais de Acesso à Internet

“Estudo de Atividade Empresarial”, extrato analítico de empresas do mesmo ramo de atividade, com as mesmas características operacionais, com portes semelhantes.

Foram entrevistados 24 empresários nas cinco regiões do Brasil, sendo 01 no Norte, 07 no Nordeste, 14 no Sudeste, 01 no Sul e 01 no Centro Oeste.



Perfil das empresas participantes

- 6 anos e meio de funcionamento;
- A maioria (63%) composta por dois sócios;
- 29% - apenas uma pessoa no negócio;
- 8% - composta por três ou mais sócios;
- 67% possuem registro da Anatel
- 54% pertencem a alguma associação de provedores
- 46% não fazem parte de alguma associação;
- Empregam em média 14 colaboradores com salário mensal médio de R\$ 900,00.

Perfil das empresas participantes

- Os entrevistados já eram da área de informática antes;
- Algumas empresas possuíam sistema de gestão, outras improvisavam;
- Observarmos que a improvisação no modelo de gestão e a falta de referenciais de mercado são constantes, dificultando o empresário a tomar decisões assertivas.

Perfil dos empresários participantes

- Idade média dos empresários: 38 anos de idade.
- 74% concluíram o ensino superior, predominando cursos nas áreas de TIC;
- 17% concluíram o ensino médio;
- 9% ensino fundamental.
- Motivos para investir na atividade:
 - Atuavam na área de informática;
 - Oportunidade percebida.

Estudo de Atividade “Pequenos Provedores de Acesso”

Perfil dos colaboradores

- 48% dos colaboradores concluíram o ensino médio; 46% o ensino superior e; 6% finalizaram o ensino fundamental
- 52% se capacitam através de iniciativa e recursos próprios, 48% não estimulam a capacitação de seus colaboradores
- 71% não fornece premiação; 29% afirmam que premiam seus colaboradores
- 65% colaboradores prestam serviços aos clientes uniformizados; 35% não usam uniformes

Tendências do setor

Perspectivas do empresário

- Acreditam que as grandes operadoras de telecomunicação iram dominar o mercado, abaixando os preços para os usuários finais.
- Grande demanda por acesso e com isso, haverá uma massificação no fornecimento do acesso.
- Acreditam na expansão dos provedores regionais, para levar acesso à internet para as classes menos favorecidas.
- Muitos querem aumentar o raio de atuação aproveitando o espaço deixado pelas grandes companhias que não atendem as localidades de baixa renda.

Pontos Fortes

- A **qualidade** do serviço prestado e atendimento diferenciado.
- A **capilaridade** em várias localidades.
- Atuação em **localidades** aonde as grandes operadoras não chegam.

Oportunidades

- Implementação da tecnologia de fibra ótica na região de sua atuação.
- Atender ao público das comunidades carentes, onde as grandes empresas não atuam.

Pontos Fracos

- **informalidade** vivida pela empresa limita o potencial de investimento e acesso a linha crédito para pequenos negócios.
- Não ter uma **estrutura** adequada, com a gestão do negócio eficiente.
- Falta de **capital** de giro é outro ponto fraco da empresa.
- Possuir **equipamentos desatualizados** é um ponto que dificulta a competição no mercado.

Ameaças

- Medo de serem sufocadas pelo poderio econômico das grandes operadoras, que podem ofertar serviços com preços menores aos usuários dos pequenos provedores.

Conclusões

- Os provedores regionais são os responsáveis para levar **acesso** à internet aos usuários das classes econômicas menos favorecida da população.
- Atendem as **localidades** periféricas dos grandes centros urbanos, as zonas rurais e os pequenos municípios do país.
- Os provedores regionais são importantes como instrumento de **inclusão digital** e social para as populações de baixa renda. Entretanto, é necessário que a licença para fornecer o serviço seja acessível, pois é uma reivindicação por parte desses empresários.

Outras constatações

Desde 2010 o número de provedores regionais legalizados, ou seja, que contam que a licença de Serviço de Comunicação Multimídia (SCM) da Anatel **triplicou**, passando de pouco mais **de mil para 3,8 mil** em outubro de 2013. São micros e pequenas empresas, que atendem em média até mil assinantes.

estima que o número de **provedores ilegais** no país **ultrapassa o número** daqueles que têm licença, ou seja, que ainda operam sem licença de SCM e **muitos** dos quais também **não são empresas formalizadas**



Benefícios da Formalização:

- Segurança para desenvolver seu pequeno negócio de forma legal;
- Direito a produtos e serviços bancários e acesso a crédito
- Aumento do poder de negociação
- Vantagens em algumas negociações (setor público)
- Apoio técnico do Sebrae



Ações propostas para provedores regionais

- Capacitação em gestão empresarial e técnica voltada para as tecnologias disponíveis no mercado, para gerir melhor seu negócio. Da mesma forma, promover a qualificação de seu quadro de colaboradores.



Ações propostas para provedores regionais

- Capacitação em gestão empresarial
- <http://www.sebrae.com.br>
- Diversos cursos em gestão empresarial. Presencial e EAD.
- Sebrae é especialista em pequenos negócios, tem linguagem apropriada e soluções adequadas a este público.



Serviços Sebrae

- Cursos;
- Palestras;
- Oficinas,
- Missões;
- Eventos;
- Rodadas de Negócios
- EAD



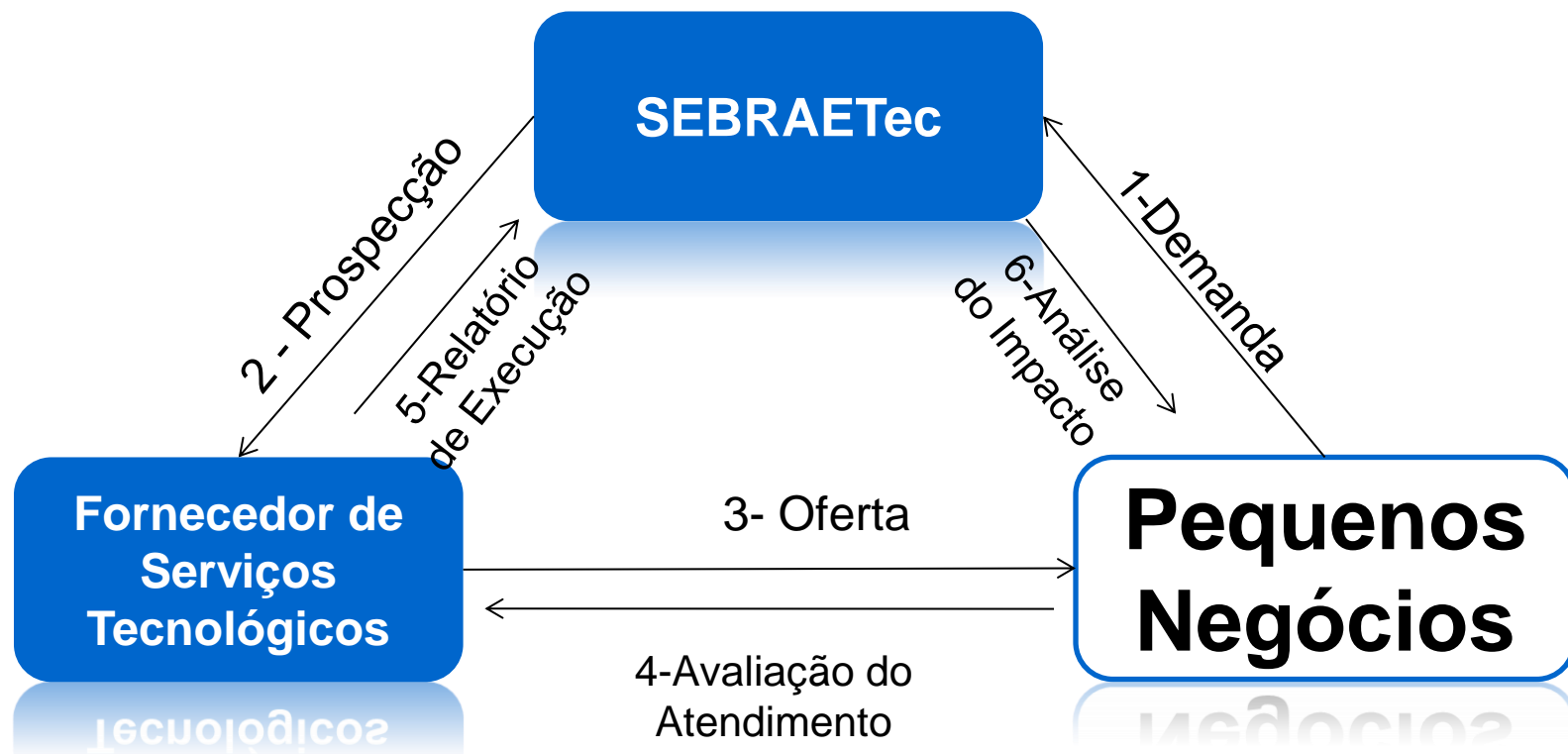


SEBRAETEC
INOVAÇÃO • TECNOLOGIA



SEBRAE

Dinâmica de Operação



80 %

SEBRAE

20%

EPP

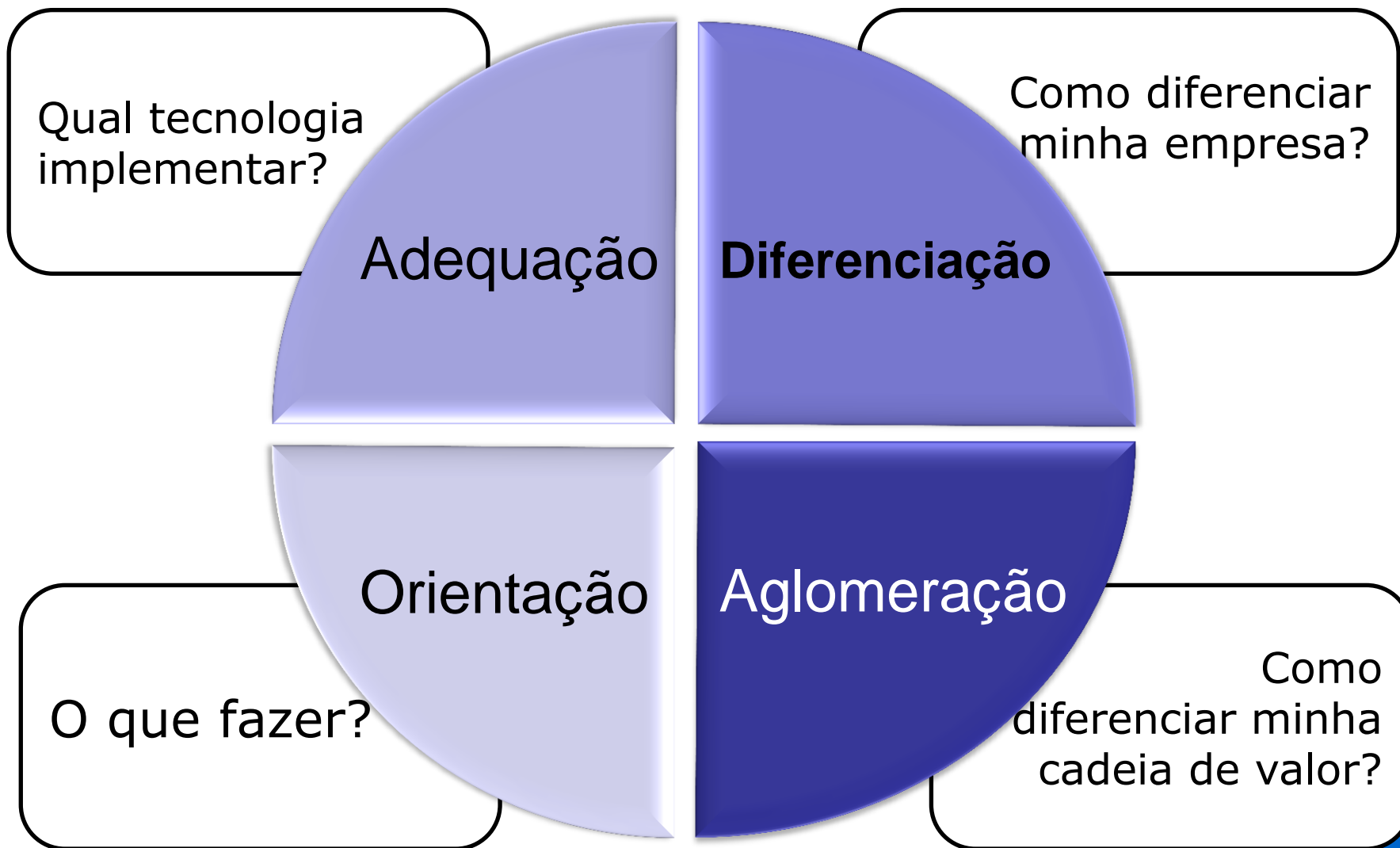
Histórico

Ano	Empresas atendidas	Prestadoras	Investimento
2010	13 mil	300	31 milhões
2011	26 mil	485	65 milhões
2012	67 mil	1.255	165 milhões
2013	79 mil	1.400	228 milhões

Pesquisa SEBRAEtec

- 96% houve melhorias dos resultados organizacionais.
- 65% aumentaram o faturamento.
- 82% reduziram o desperdício.
- 1/4 aumentou o lucro em mais de 25%.

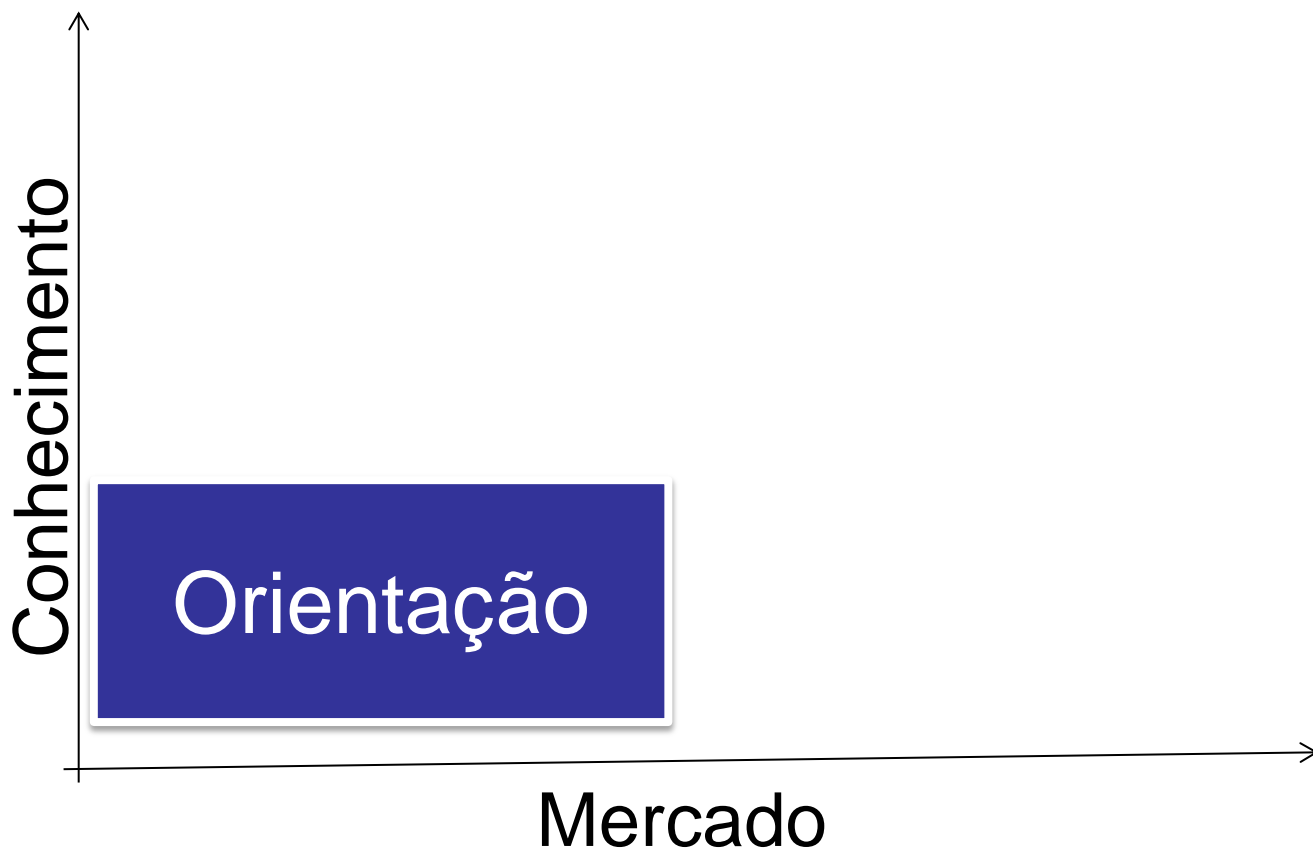
Dimensões



Modalidades

Individual

Serviços

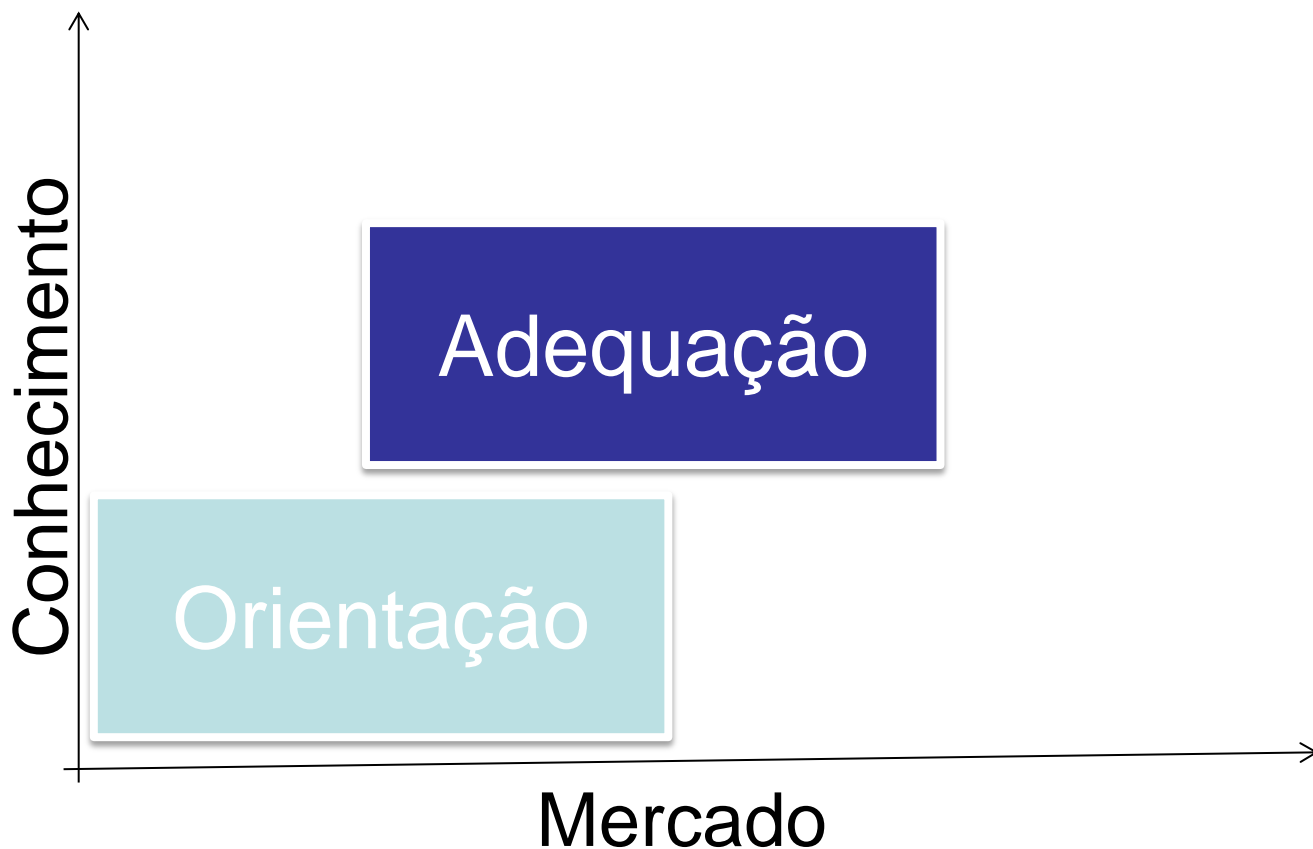


- Análises Laboratoriais
- Diagnósticos Tecnológicos
- Capacitação Tecnológica
- Clínica Tecnológica
- Oficina Tecnológica

Modalidades

Individual

Serviços

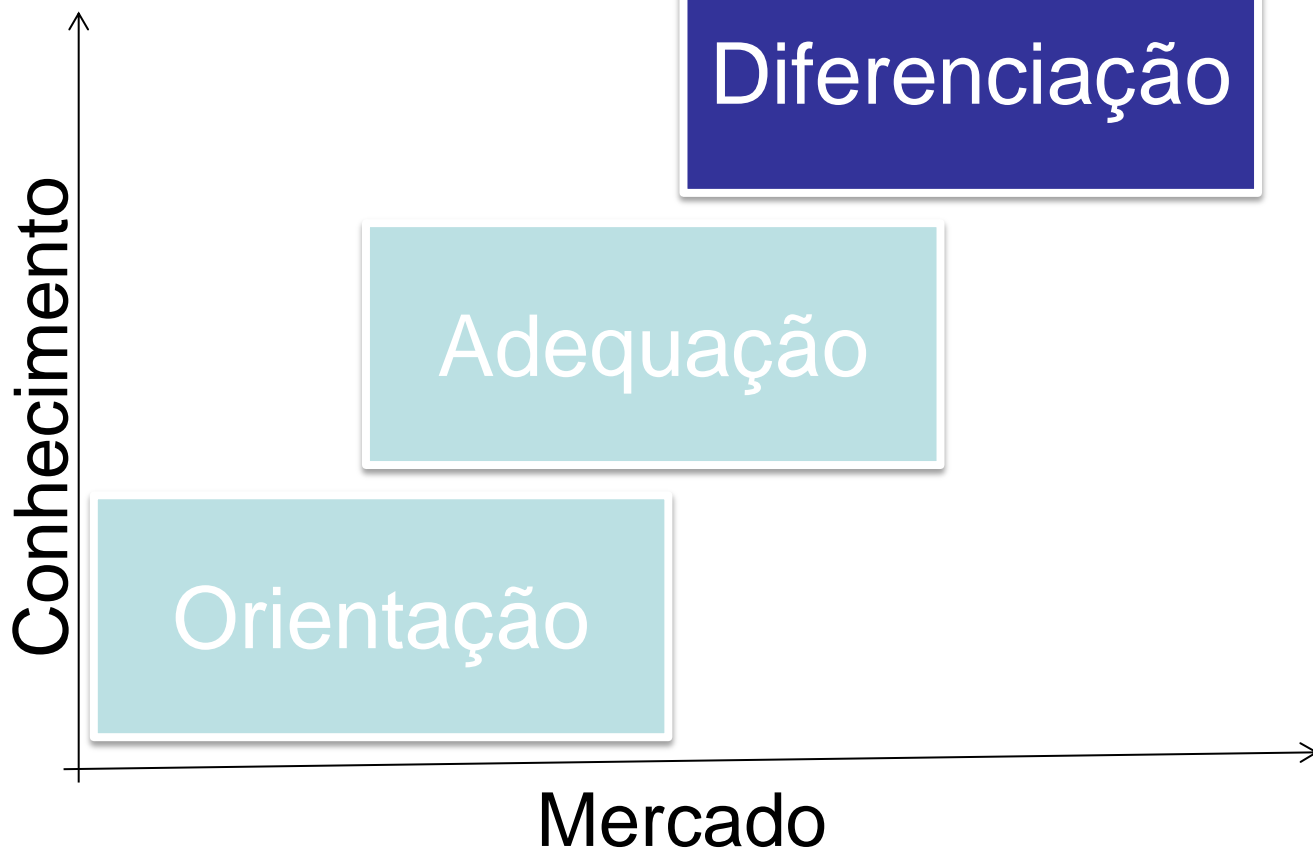


- EVTE
- Aperfeiçoamento Tecnológico
- Certificação

Modalidades

Individual

Chamada de Projetos



Novos Produtos

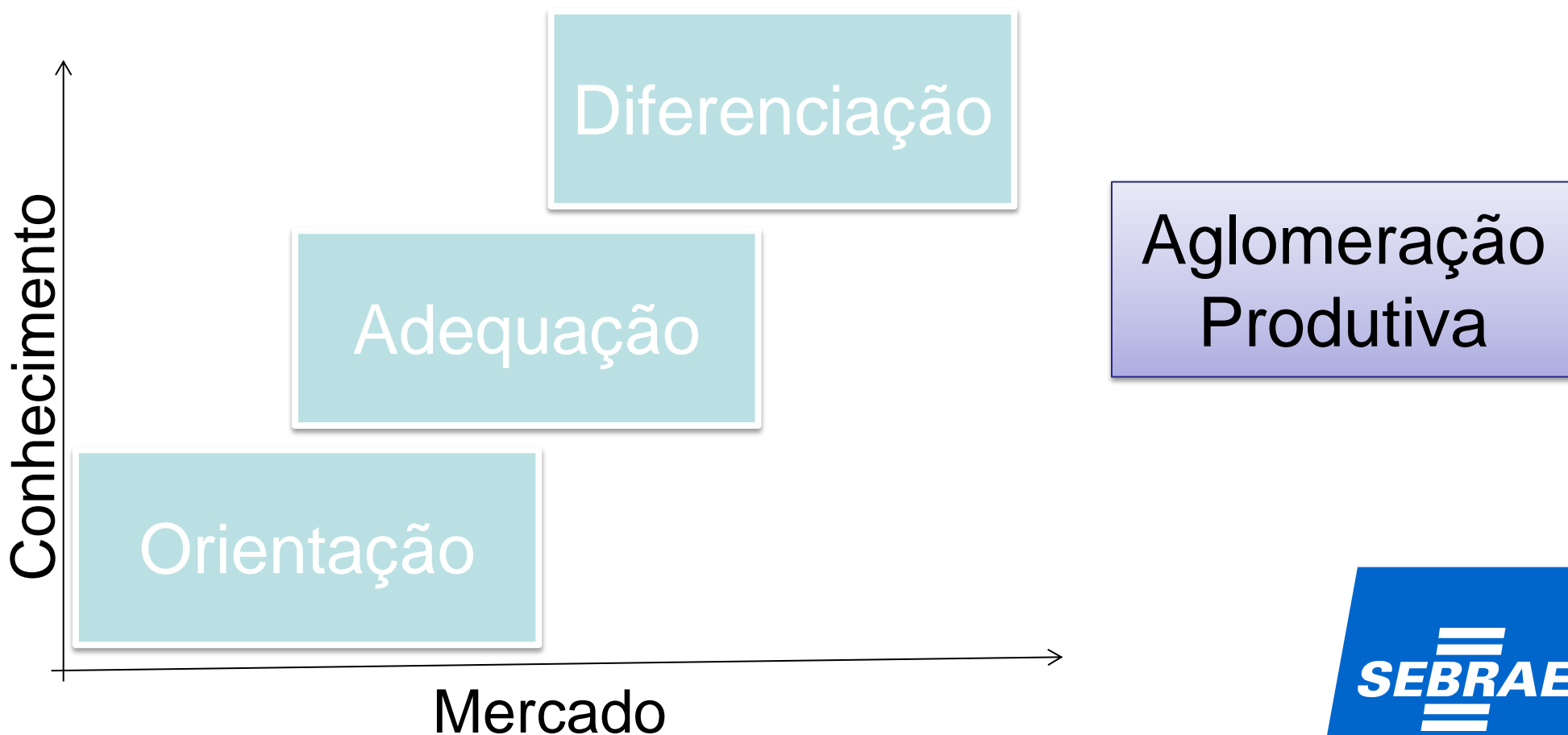
Novos Processos

Novo Modelo de
Negócio

Modalidades

Individual

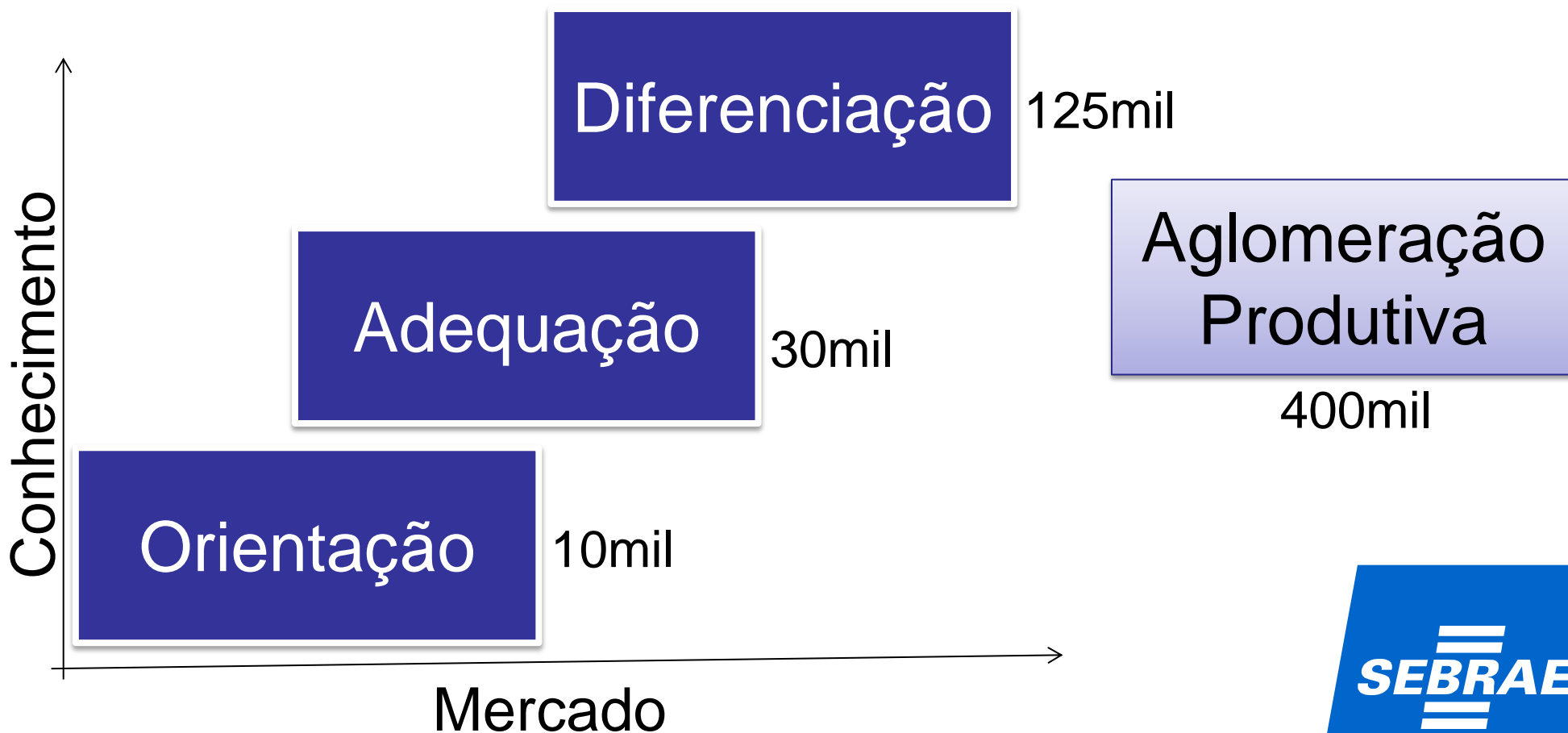
Coletivo



Modalidades

Individual

Coletivo



Temas

Design

Produtividade

Propriedade
Intelectual

Qualidade

Inovação

Sustentabilidade

TIC

Áreas de Atuação

Temas

Design

Produtividade

Propriedade
Intelectual

Qualidade

Inovação

Sustentabilidade

TIC

Subtemas

Design de Ambiente

Design de Comunicação

Design de Produto

Design de Serviço

Áreas de Atuação

Temas

Design

Produtividade

Propriedade
Intelectual

Qualidade

Inovação

Sustentabilidade

TIC

Subtemas

Mapeamento de
Processos

Cadeia de Suprimentos

Layout

Áreas de Atuação

Temas

Design

Produtividade

Propriedade
Intelectual

Qualidade

Inovação

Sustentabilidade

TIC

Subtemas

Marcas

Patentes

Indicação Geográfica

Desenho Industrial

Áreas de Atuação

Temas

Design

Produtividade

Propriedade
Intelectual

Qualidade

Inovação

Sustentabilidade

TIC

Subtemas

Avaliação da
Conformidade

Metrologia

Normalização

Áreas de Atuação

Temas

Design

Produtividade

Propriedade
Intelectual

Qualidade

Inovação

Sustentabilidade

TIC

Subtemas

Novos Produtos

Novos Serviços

Novos Processos

Novos Equipamentos

Novos Modelos de
Negócios

Áreas de Atuação

Temas

Design

Produtividade

Propriedade
Intelectual

Qualidade

Inovação

Sustentabilidade

TIC

Subtemas

Gestão Ambiental

Energia

Resíduos Sólidos

Sustentabilidade Rural

Dimensão Social

Áreas de Atuação

Temas

Design

Produtividade

Propriedade
Intelectual

Qualidade

Inovação

Sustentabilidade

TIC

Subtemas

Automação

Comércio Eletrônico

Meios Eletrônicos de
Pagamento

Redes Sociais e
Serviços online

Alexandre Mac Dowell
Consultor do Sebrae Nacional

Alex.macdowell@conethics.net

(11) 97120-7631

www.sebrae.com.br

