

# 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



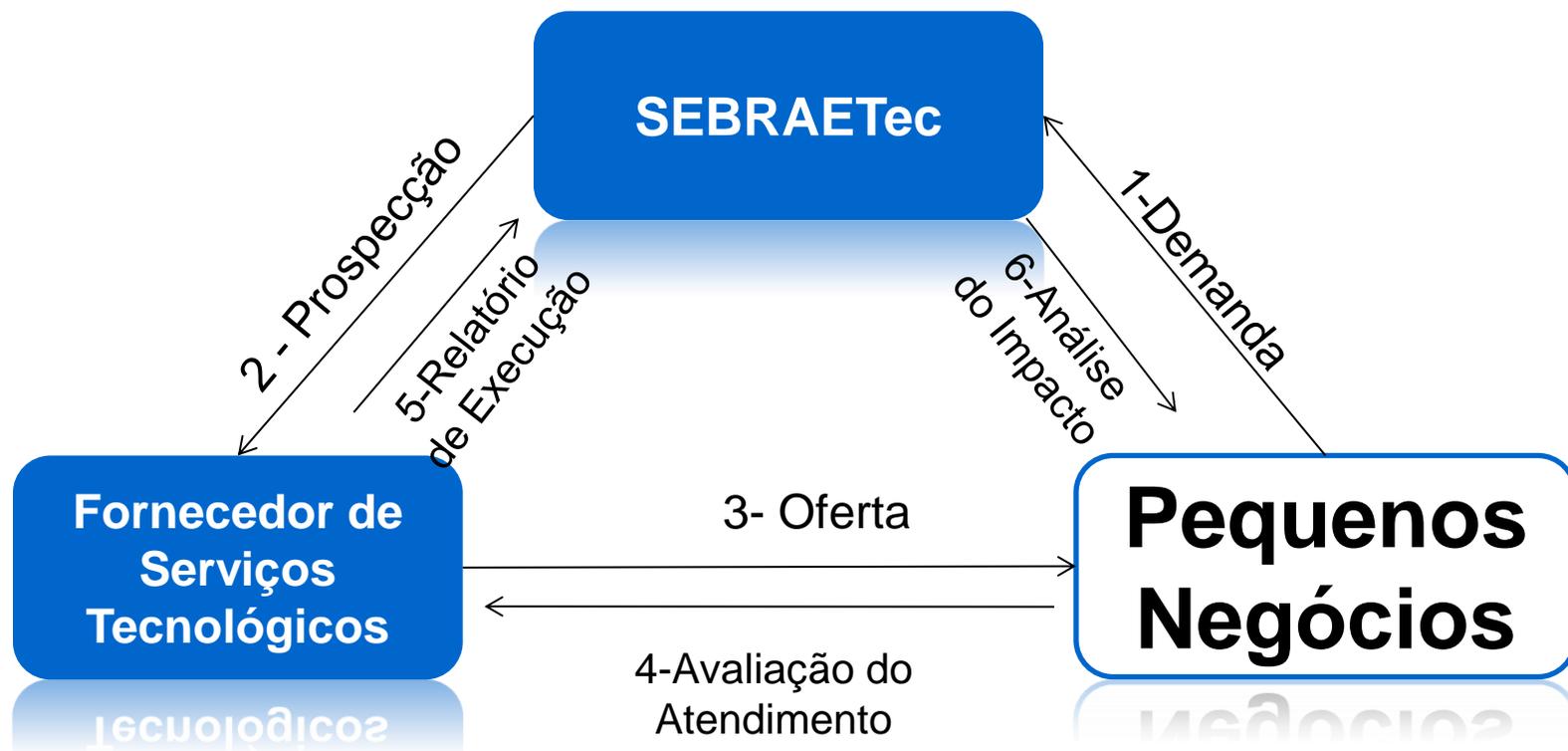


**SEBRAETEC**  
INOVAÇÃO • TECNOLOGIA



**SEBRAE**

# Dinâmica de Operação



80 %

SEBRAE

20%

EPP

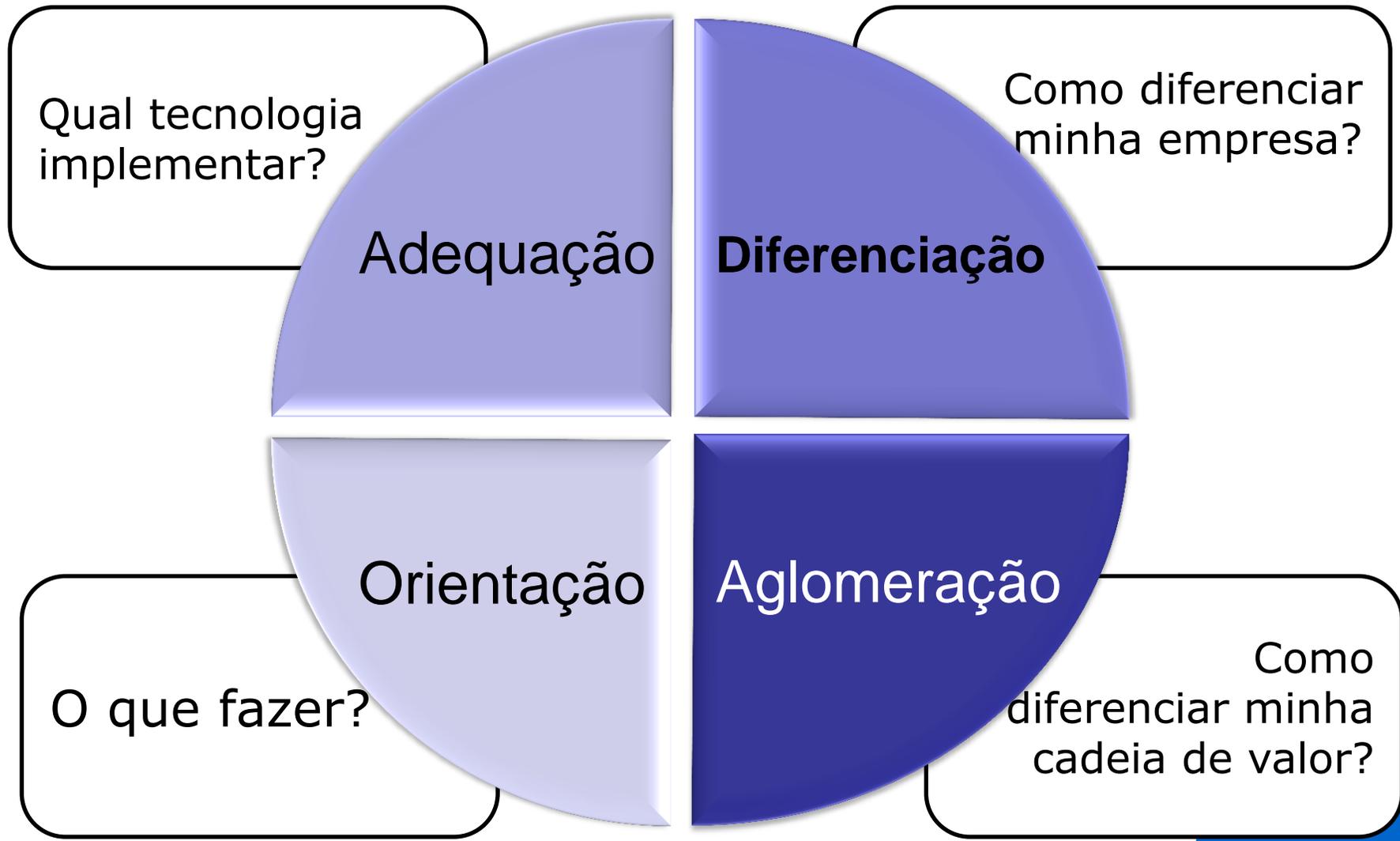
# Histórico

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%.

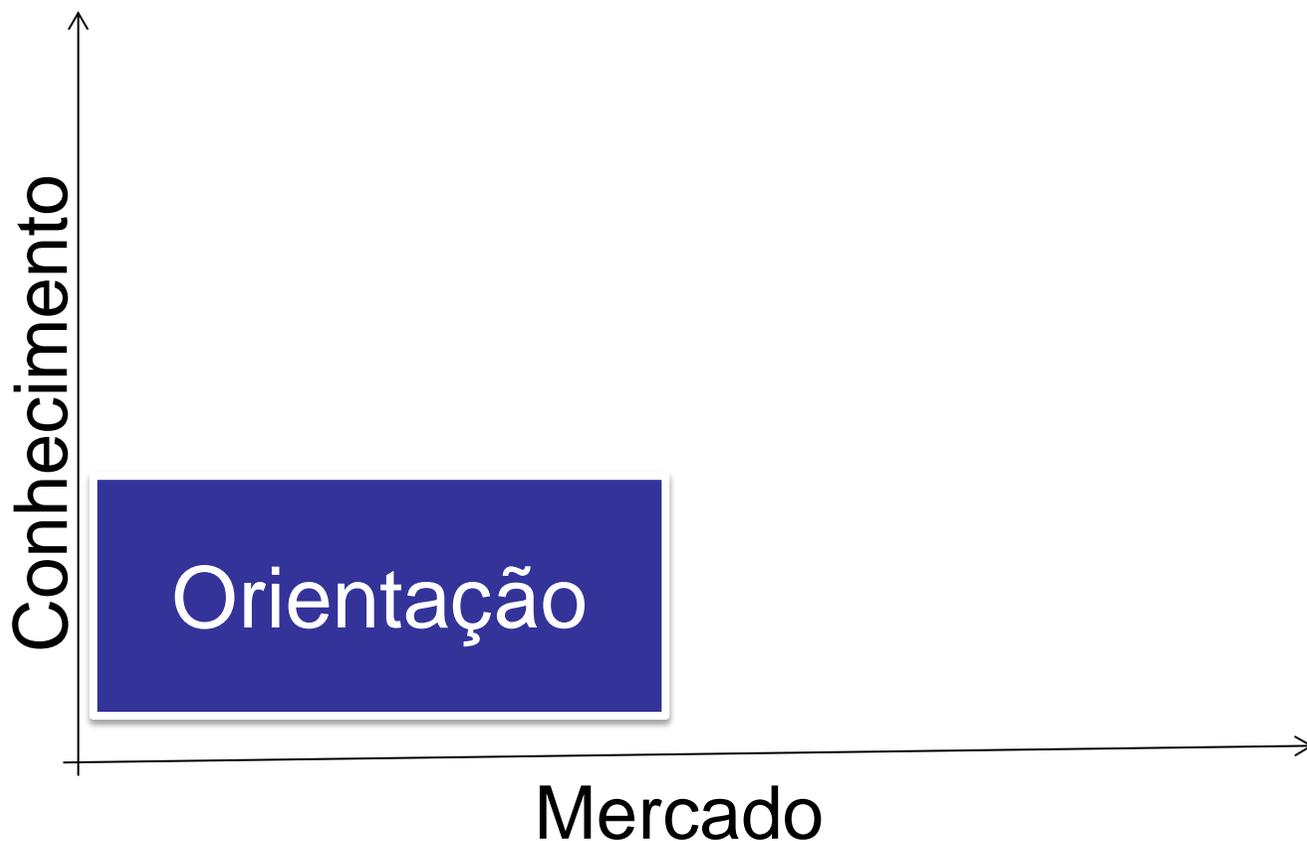
# Dimensões



# Modalidades

## Individual

## Serviços

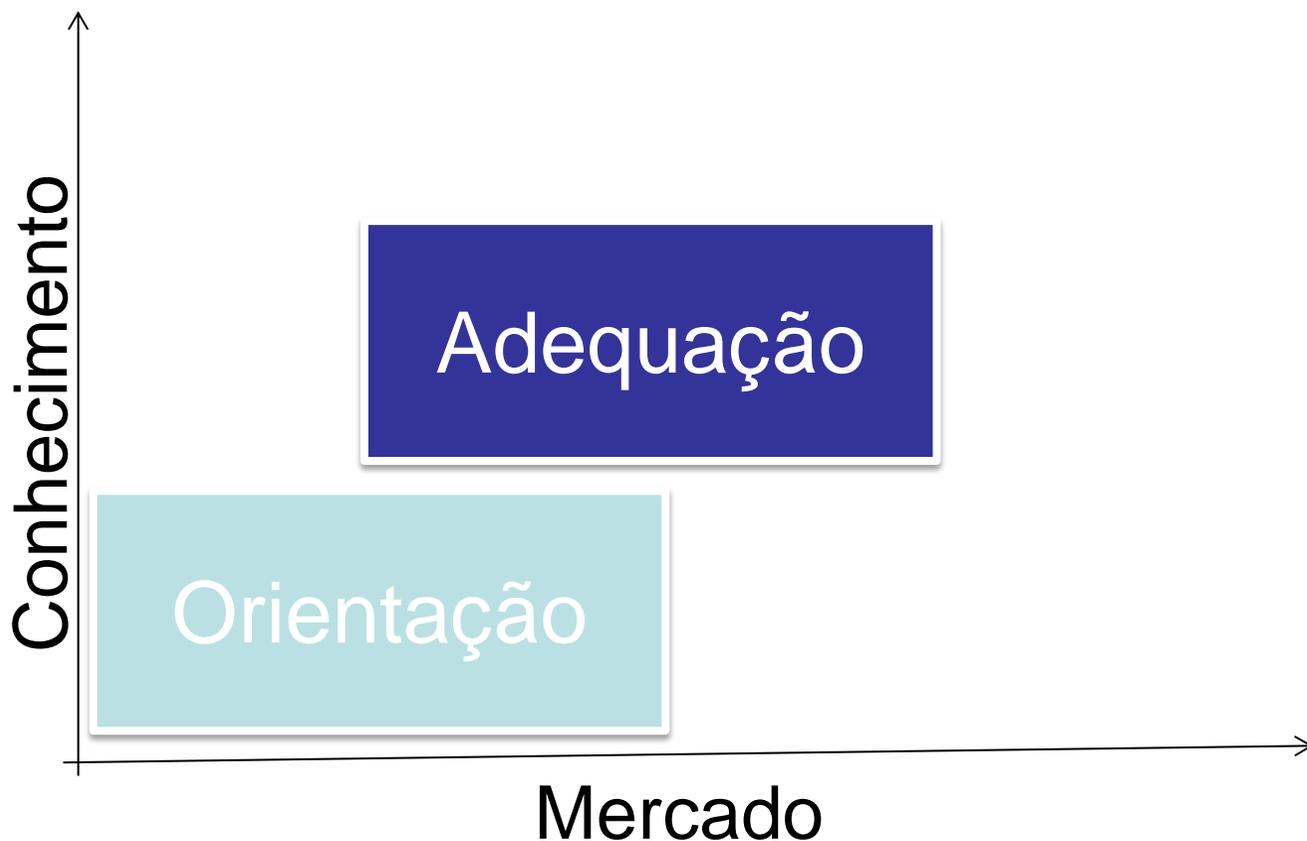


- Análises Laboratoriais
- Diagnósticos Tecnológicos
- Capacitação Tecnológica
- Clínica Tecnológica
- Oficina Tecnológica

# Modalidades

## Individual

## Serviços

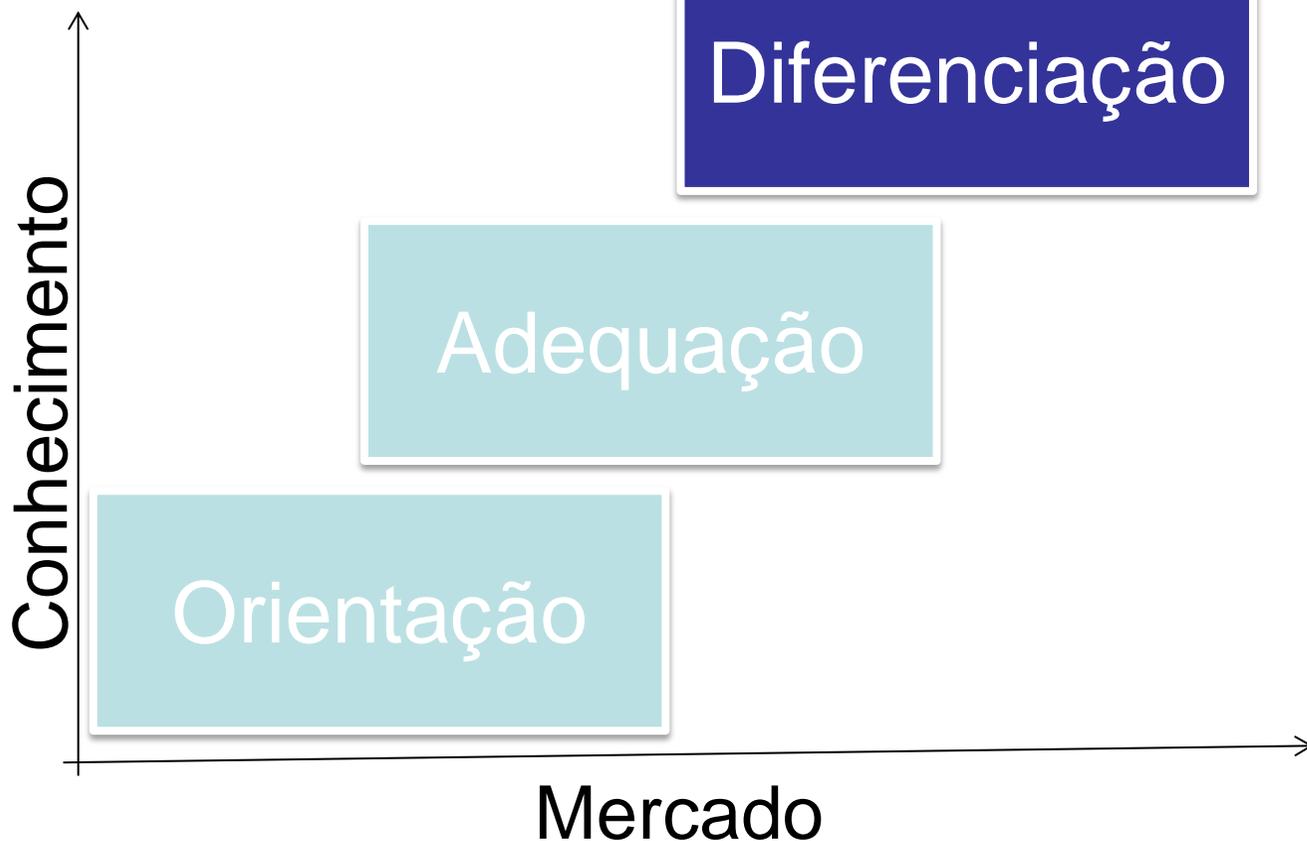


- EVTE
- Aperfeiçoamento Tecnológico
- Certificação

# Modalidades

## Individual

## Chamada de Projetos



Novos Produtos

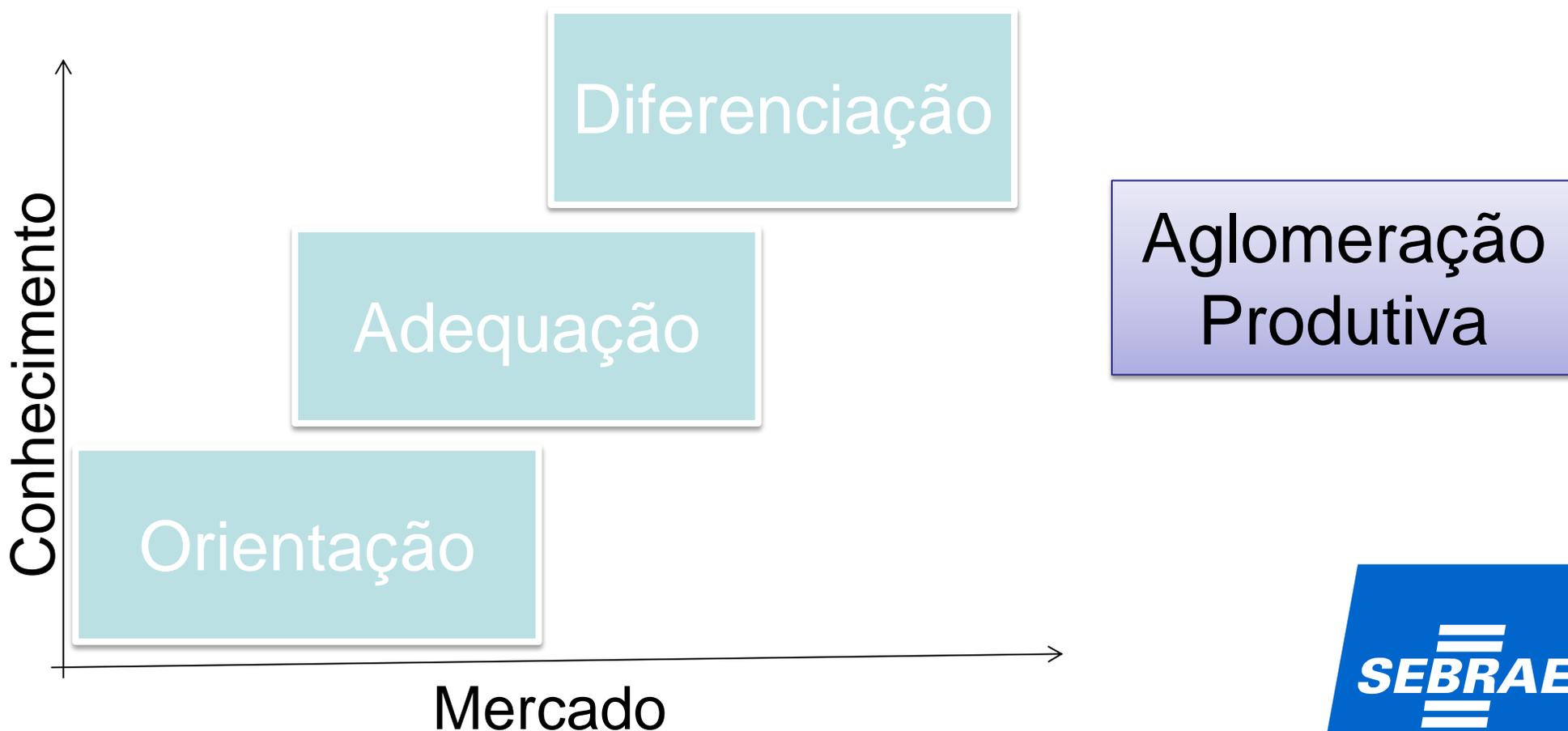
Novos Processos

Novo Modelo de  
Negócio

# Modalidades

**Individual**

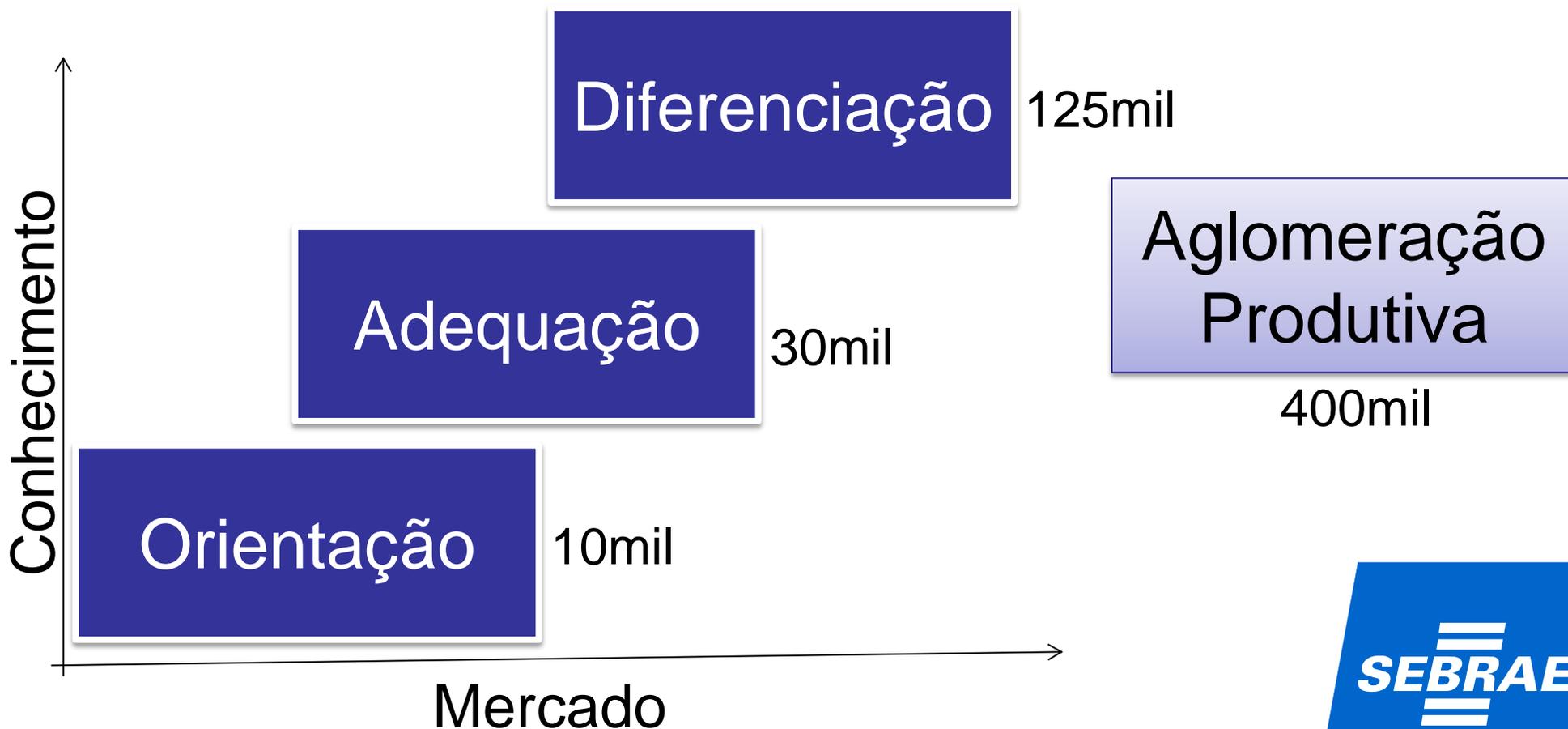
**Coletivo**



# 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](mailto:Alex.macdowell@conethics.net)

**(11) 97120-7631**

**[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)**

