

# MISSÃO EUA 2013

Prêmio Feira do Empreendedor  
CADERNO DE SUBSÍDIOS

The SEBRAE logo is positioned on a grey, angular geometric shape that overlaps the top left of the image. It consists of the word "SEBRAE" in a bold, white, sans-serif font, with three horizontal white bars above and below the letters "E" and "A".

**SEBRAE**

The background of the entire page is a photograph of the Las Vegas skyline, featuring prominent hotels like the Mandalay Bay and the Flamingo, and the Stratosphere tower. The city is set against a backdrop of brown, hilly mountains under a clear sky. The image is partially overlaid by grey geometric shapes.

**EXHIBITOR2013** 25TH YEAR





**MISSÃO EUA 2013**  
**Prêmio Feira do Empreendedor**  
CADERNO DE SUBSÍDIOS

<b>APRESENTAÇÃO</b>	<b>6</b>
<b>PARTE I</b>	<b>10</b>
Conferência EXHIBITOR 2013 e Feira de Exposição	11
Descrição das atividades selecionadas	12
<b>PARTE II</b>	<b>16</b>
O sistema de apoio aos pequenos negócios nos EUA	16
Nevada Small Business Development Center	16
Nevada SBDC Business Success Center	17
Downtown Project	18
<b>PARTE III</b>	<b>19</b>
Las Vegas Convention and Visitors Authority	19
Sobre Las Vegas	20
<b>SOBRE OS ESTADOS UNIDOS</b>	<b>23</b>
<b>OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES</b>	<b>28</b>



## // APRESENTAÇÃO

Descobrir as vantagens do mundo sem fronteiras e trazer conhecimentos sobre a organização de eventos. Essa é a oportunidade que o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE e a Fundação Nacional da Qualidade – FNQ criam para você por meio da presente missão técnica à Las Vegas.

Assim, é com satisfação que apresentamos este caderno de subsídios para a missão Prêmio Feira do Empreendedor 2013, a realizar-se no período de 15 a 23 de março de 2013 em Las Vegas, Estados Unidos.

A agenda da missão foi elaborada levando-se em consideração os objetivos de capacitação do grupo em organização e planejamento de eventos, de geração de conhecimento sobre o ambiente de apoio aos pequenos negócios nos EUA e do levantamento de informações sobre o impacto da realização de eventos na geração de negócios de uma região. Para tanto, foi dividida em três etapas principais:

- Participação no evento de capacitação EXHIBITOR 2013,
- Realização de visita técnica ao parceiro do SEBRAE, Small Business Development Center - SBDC, centro de apoio a micro e pequenas empresas no país,

- Realização de visita técnica à instituição Las Vegas Convention and Visitors Authority (LVCVA).

Desejamos uma boa leitura e uma exitosa missão.

Equipe UAIN  
Unidade de Assessoria Internacional - SEBRAE/NA  
+55 61 3348-7104  
[internacional@sebrae.com.br](mailto:internacional@sebrae.com.br)





## // PARTE I



Feira de Exposição  
EXHIBITOR 2012

## CONFERÊNCIA EXHIBITOR 2013 E FEIRA DE EXPOSIÇÃO

<http://www.exhibitoronline.com/exhibitorshow/2013/index.asp>

## EXHIBITOR 2013

A EXHIBITOR 2013 é considerada uma das maiores conferências e exposições mundiais voltadas para organizadores de feiras e eventos corporativos. Este evento de cinco dias oferece aos seus participantes 220 sessões e workshops, além de uma feira de exposição com cerca de 300 expositores, onde é possível conhecer diversos produtos e recursos para a execução de eventos corporativos e feiras de exibição.

Em 2013, a EXHIBITOR apresenta sua 25ª edição, a ser sediada em Las Vegas, no estado de Nevada, Estados Unidos. Cerca de 6000 expositores, organizadores de eventos, especialistas em marketing e comunicação participaram no evento em edições passadas.

A conferência é organizada pelo EXHIBITOR MEDIA GROUP, empresa dedicada à organização de eventos e cursos educacionais para organizadores de eventos corporativos e feiras de exposição. Também é responsável pela publicação da revista EXHIBITOR, sobre melhores práticas em marketing para feiras de exposição.

Para sua participação no evento, foram selecionados workshops, seminários e visitas de campo específicos, além, é claro, de uma visita à feira, conforme informações que seguem.



## DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES SELECIONADAS

**Sessão de Aprendizagem Avançada (M414):** *Passos para o desenvolvimento de uma estratégia de evento que corresponda às prioridades de negócios de sua empresa*

Essa sessão abordará o planejamento estratégico de eventos e decisões de investimento voltadas para profissionais de marketing de eventos. Serão discutidos estudos de casos e estratégias para selecionar eventos sobre comércio.



**Palestrante: Dax Callner**

Dax Callner atua como estrategista de planejamento nas empresas de marketing Momentum Worldwide e Jack Morton Worldwide. Em agosto de 2012, ele co-fundou a Crux ([www.cruxww.com](http://www.cruxww.com)), uma consultoria de marketing especializada em estratégia experimental, digital e social. Callner tem mais de 15 anos de experiência no desenvolvimento de iniciativas de B2B (business-to-business) e de consumo para a P&G, General Mills, American Express, a Pitney Bowes, The Home Depot, Microsoft, Intel, eBay e outras empresas.

**Workshop e Visita de Campo (T406):** *A melhor coisa é estar lá - Oficina de Inspeção do Local*

O objetivo desse workshop é oferecer aprendizado sobre a seleção de possíveis locais para realização de eventos. Inicialmente, o workshop iniciará em com uma palestra e, em seguida, será feita a inspeção do local no Mandalay Bay com o intuito de examinar quais qualificações são necessárias para sediar um evento.



**Palestrante: Janet Good**

Janet Good tem atuado como executiva de contabilidade para a empresa de eventos MC nos últimos 15 anos. Ela tem experiência em diversos aspectos da produção de eventos, como construção, gestão de projetos e design. Anteriormente, a Sra. Good trabalhava

**Sessão (T20413):** *Não pule as Reuniões - Pré-, Durante-, e Pós-Evento : Princípios para o Sucesso*

A proposta dessa sessão é abordar técnicas e cronogramas de trabalho voltados para reuniões de preparação de eventos, bem como:

- expor os tipos de reuniões pré-evento que funcionam melhor,
- quem são as pessoas essenciais a serem envolvidas em reuniões de planejamento e gestão de eventos,
- apresentar técnicas que auxiliam a preparar, atualizar e se reportar à equipe de trabalho



**Palestrante: Marc Goldberg**

Marc Goldberg é consultor de eventos e possui empresa própria na área. Ele atua também como gerente de vendas e instrutor de equipes para feiras e eventos. Ele é autor dos livros "Small Doesn't Mean Second Rate" e "Calculating Your Measure of Success".

**Sessão de Aprendizagem Avançada (W313):** *13 tendências de mídia social para ficar de olho*

Essa sessão irá explorar novidades em mídia social e tendências a serem observadas, com especial atenção para novas redes sociais e como utilizar as novas tendências para benefício de sua empresa.



**Palestrante: Shama Kabani**

Como fundadora e presidente do The Marketing Zen Group, Kabani dirige sua empresa de marketing digital com ênfase em marketing em mídias sociais. Ela também é personalidade televisiva, palestrante internacional e autora sobre marketing digital.

**Sessão (W62413): Feiras de Negócios Verdes**

Políticas corporativas verdes é um tema que vem sendo discutido não apenas por empresas, mas também por fornecedores e parceiros. Isso indica que é o momento para que feiras de negócios e organizadores de eventos adotem essa ideia. O objetivo dessa sessão é apresentar ideias verdes para feiras de negócios e eventos por meio de estudos de casos de empresas como HP. Ademais, elementos de planejamento, custo e produção desse tipo de evento serão apresentados.



Glenda Brungardt

A Sra. Brungardt é responsável por feiras de exibição de negócios e eventos da Divisão de Marketing da empresa HP nos Estados Unidos. Ademais, ele ajudou a criar e implantar o Programa de Avaliação Global de Desempenho da HP. Ela é membro do Conselho Consultivo da EXHIBITOR.

**Sessão (R610): Reunir as pessoas certas - Estratégias para atrair, reter e qualificar um público-alvo**

O objetivo dessa sessão é examinar uma gama de profissionais, técnicas e estratégias de atração de público. Apresentadores, demonstrações de produtos, mágicos e concursos podem aumentar a visibilidade do produto e sua promoção.



Scott Tokar

O Sr. Tokar é palestrante profissional, mágico e fundador da empresa Corporate-FX, Tradeshow Magic Group. Desde 1992, sua companhia ajudou centenas de empresas a apresentar seu portfólio e benefícios de seus produtos por intermédio de apresentações de mágica.

**Atividade:** *Apresentação ao grupo de modelo de fórum voltado para a organização de eventos*

O objetivo dessa atividade é apresentar um modelo de fórum voltado para a discussão de boas práticas e problemas comuns na organização de eventos.

A atividade consistirá na apresentação inicial de uma representante do Exhibitor 2013 sobre a natureza das chamadas *Peer2Peer Roundtables*. Essas *roundtables* são encontros semelhantes a mesas redondas com foco na disseminação de aprendizagem por intermédio de discussões sobre estratégias, boas práticas e problemas comuns enfrentados por organizadores de eventos.

Em seguida, o grupo terá a oportunidade de observar como acontecem as *Peer2Peer Roundtables* em visita acompanhada pela representante do Exhibitor 2013.

## // PARTE II

### O SISTEMA DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS NOS EUA

O modelo de atendimento a pequenas empresas de maior destaque nos EUA é o oferecido pelo *Small Business Administration* - SBA (Administração de Pequenos Negócios), por meio de sua rede de escritórios regionais distribuídos por todo o país, os *Small Business Development Centers* - SBDC (Centros de Desenvolvimento de Pequenos Negócios). Os SBDC são entidades privadas, vinculadas em sua maioria a universidades, compondo uma rede de escritórios afiliados à ASBDC - *Association of Small Business Development Centers* (Associação de Centros de Desenvolvimento de Pequenas Empresas), que têm a função de apoiar o desenvolvimento dos pequenos negócios nos EUA, prestando serviços de informação, consultoria e treinamento.

Os SBDC contam com recursos do governo federal americano, através do SBA, compondo 50% de seu orçamento, sendo o restante captado por meio de parcerias locais, com os governos estaduais, municipais, universidades e outros atores públicos e privados. Os SBDC constituem-se, assim, pela natureza de seu financiamento, parte do modelo público de atendimento empresarial nos EUA.

O sistema SBA/SBDC possui as seguintes linhas de atuação:

- acesso a financiamento oferecido pelo SBA.
- programa de desenvolvimento empreendedor por meio da rede de SBDC que oferece consultoria e capacitação empresarial aos pequenos negócios.
- programa de compras públicas assegurada pela legislação norte-americana que determina que 23% das compras governamentais sejam feitas de pequenas empresas. O SBA, por meio do SBDC, auxilia os pequenos negócios a participarem como fornecedores subcontratados de aquisições de bens e serviços pelo governo americano.
- representação dos pequenos negócios no Congresso norte-americano.

#### NEVADA SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

<http://nsbdc.org/>

O Centro de Desenvolvimento de Pequenos Negócios de Nevada (NSBDC) faz parte da rede de 900 centros de apoio a pequenos negócios nos Estados Unidos, os SBDCs. O centro segue o modelo de funcionamento dos SBDCs apoiados pelo SBA e promove assistência e informações para pequenos negócios por meio de treinamentos, cursos, palestras e publicação de materiais de apoio.

## NEVADA SBDC BUSINESS SUCCESS CENTER

[www.businesssuccess-nv.org](http://www.businesssuccess-nv.org)



No Estado de Nevada existem 11 escritórios no modelo SBDC espalhados em diversas cidades. Em Las Vegas, o Business Success Center reúne dois escritórios, o de Urban Chamber Business Development Center e o da University of Nevada Cooperative Extension. Esses centros desenvolvem atividades para pequenos negócios com o intuito de promover o crescimento econômico em suas comunidades. São elas:

- serviços de consultoria em negócios,
- microcréditos para empresários,
- treinamento empresarial,
- assistência para empresários que queiram formalizar contratos com o governo,
- programas que apoiam minorias no estado,
- análise econômica e demográfica voltada para pequenos negócios,
- assistência para pequenos negócios sobre temas ambientais e de eficiência energética,
- apoio a estudantes e oportunidades de aprendizado,
- assistência para desenvolvimento tecnológico,
- estimativas e projeções populacionais do estado de Nevada,

## OBJETIVOS DA REUNIÃO NO BUSINESS SUCCESS CENTER

- Conhecer o funcionamento da principal instituição responsável pelos pequenos negócios nos EUA e os principais projetos desenvolvidos pelo escritório de Las Vegas. Por esta razão, seremos recebidos pelo Sr. Marcel Fernando Schaerer, Diretor de Operações do Sul de Nevada no escritório do SBDC em Las Vegas, que posteriormente acompanhará o grupo a uma visita de campo ao projeto Downtown Project.

## MARCEL FERNANDO SCHAERER



O Sr. Schaerer ocupa o cargo de Diretor de Operações do Sul de Nevada desde 2009. Ele coordena as operações e equipe do escritório do SBDC em Las Vegas. Também está a frente da gestão de programas conjuntos com a Universidade de Nevada sobre ambiente de negócios e eficiência energética de empresas. Ademais, junto ao NSBDC, ele atua na comunicação institucional do SBDC com outros parceiros.

## DOWNTOWN PROJECT

[www.downtownproject.com](http://www.downtownproject.com)

O Downtown Project é um projeto de revitalização urbana criado pelo CEO da empresa de calçados Zappos, Tony Hsieh. O projeto consiste em realocar a sede da Zappos da cidade de Henderson para o centro de Las Vegas e, ao mesmo tempo, atrair empresas que estejam alinhadas com a cultura da Zappos e queiram se estabelecer na região.

O objetivo do projeto é revitalizar o centro de Las Vegas e movimentar a economia local criando empregos para residentes locais e vantagens para *startups* que queiram se estabelecer por lá. O centro de Las Vegas é uma região menos atrativa para o turismo em Las Vegas, diferentemente do trecho da Strip, onde estão localizados os cassinos e resorts da cidade. A ideia é desenvolver o bairro não apenas economicamente, mas também fomentando a cultura e o desenvolvimento de ideias criativas e artísticas.

O projeto está avaliado em 350 milhões de dólares, sendo que 50 milhões serão investidos em educação, 50 milhões em *startups* em fase inicial (por intermédio do projeto VegasTechFund), 50 milhões em pequenas empresas e 200 milhões no setor imobiliário. Ademais, o projeto espera atrair, nos próximos cinco anos, 10 mil pessoas dispostas a trabalhar e morar no centro de Las Vegas.



Vista do centro de Las Vegas.

## // PARTE III

### LAS VEGAS CONVENTION AND VISITORS AUTHORITY

www.lvcva.com



A Las Vegas Convention and Visitors Authority (LVCVA - Autoridade de Convenção e Visitantes de Las Vegas) é uma instituição fruto de parceria pública e privada encarregada de promover o marketing no sul do estado de Nevada como destino mundial para turismo, convenções e eventos especiais. A LVCVA opera o Centro de Convenções de Las Vegas (Las Vegas Convention Center), o Centro de Cashman (Cashman Center) e o Cashman Field de forma a fomentar o turismo e os negócios na região.

O fato da cidade de Las Vegas possuir mais de 150 mil quartos de hotéis e quase 3 milhões de metros quadrados em espaços para reuniões de negócios e exposições enaltece a importância da LVCVA em sua missão. A instituição é mantida por meio de um imposto cobrado a todos os hotéis do condado de Clark, do qual Las Vegas faz parte e por intermédio da receita proveniente do Centro de Convenções de Las Vegas e do Centro de Cashman.

### OBJETIVOS DA REUNIÃO NO LVCVA

- Observar quais estratégias a LVCVA adota para impulsionar a economia da cidade de Las Vegas além da promoção da cidade como destino de eventos;
- Captar informações relacionadas ao impacto dos eventos na geração de negócios de uma região.

### RAFAEL VILLANUEVA



Neste momento, seremos recebidos pelo Sr. Rafael Villanueva, Diretor de Vendas Internacionais no LVCVA.

## **SOBRE LAS VEGAS**

Inicialmente, a região de Las Vegas foi ocupada por povos nômades que deixaram registradas pinturas rupestres datadas de 10 mil anos. Milhares de anos depois, índios viveram ao longo dos rios Muddy e Virgin. Em 1829, um jovem olheiro chamado Rafael Rivera foi a primeira pessoa de ascendência europeia a descobrir o vale, que possuía abundância de gramíneas silvestres e água. O vale foi chamado de Las Vegas, espanhol para “Os Prados”. Em 1855, Las Vegas foi escolhida por membros da igreja Mórmon como o local para se construir um forte a meio caminho entre Salt Lake City e Los Angeles. Anos mais tarde, Nevada foi anexada aos Estados Unidos como o 36º estado. A indústria de minérios começou no final do século XIX após a descoberta de metais preciosos.

A fundação da cidade de Las Vegas data do início do século XX, 1905. Anos depois, com a construção da represa Hoover, a cidade recebeu um influxo de trabalhadores da construção civil, o que incentivou o crescimento da população e da economia do vale. Atualmente, a cidade congrega diversos resorts de cassinos e hotéis que alimentam a indústria do turismo na cidade e atrai milhares de pessoas anualmente. A cidade também é sede de conferências, feiras, eventos e convenções de porte internacional, que fazem de Las Vegas referência mundial na organização de eventos e pólo econômico nesse setor.

Segundo o censo nacional de 2010, a cidade propriamente dita possui 583.756 habitantes e sua região metropolitana possui cerca de 1,9 milhão de habitantes. Anualmente, a cidade recebe cerca de 30 milhões de turistas. A demanda de empregos no ramo hoteleiro e de entretenimento impulsionam o crescimento da cidade e, em consequência, sua população.

Fonte: <http://www.lasvegasnevada.gov/FactsStatistics/history.htm>  
[http://www.lasvegasnevada.gov/FactsStatistics/census\\_data.htm](http://www.lasvegasnevada.gov/FactsStatistics/census_data.htm)



Paisagem típica do deserto de Nevada.



# Estados Unidos

UNITED STATES

## // SOBRE OS ESTADOS UNIDOS

Dados Gerais	
Capital	Washington D.C
Data Nacional	04 de julho (Independência do Reino da Grã Bretanha)
Língua Oficial	não possui em sua Constituição (Inglês é a mais falada)
Governo	República Federal Presidencialista



Barack Obama  
Presidente



Área	9.826.675 km <sup>2</sup>
População (2010)	308.745.538
Densidade	33 hab/km <sup>2</sup>
Dados econômicos	
PIB (2011)	US\$ 15,29 trilhoes (est.)
PIB per Capita	US\$ 49 mil
Varição do PIB (2011)	1,7%
Inflação (2012)	3,1 %
Desemprego (2012)	9%
Indicadores sociais	
IDH (2011)	0,91 (4º no mundo)
Índice de Gini (2007)	45
Mortalidade infantil	5,98 mil/nasc
Alfabetização	99%
Moeda	Dólar Americano
Fuso horário	- 2 a -8 em relação à Brasília
Cód telef	+1

## POLÍTICA

Os Estados Unidos são a federação mais antiga do mundo. O país é uma república constitucional e uma democracia representativa, “em que a regra da maioria é temperada por direitos das minoria protegidas por lei”. O governo é regulado por um sistema de freios e contrapesos definido pela Constituição, que serve como documento legal supremo do país. No sistema federalista norte-americano, os cidadãos são geralmente sujeitos a três níveis de governo, federal, estadual e local; funções do governo local são geralmente divididas entre o condado e os governos municipais. Em quase todos os casos, funcionários do executivo e legislativo são eleitos pelo voto da maioria dos cidadãos por distrito. Não há representação proporcional no nível federal e isso é muito raro em níveis inferiores.

O governo federal é composto de três ramos:

**Legislativo:** Congresso bicameral, composto pelo Senado e pela Câmara dos Representantes, faz a lei federal, declara guerras, aprova tratados, tem o poder da bolsa e tem o poder de impeachment, pelo qual pode remover membros efetivos do governo.

**Executivo:** o Presidente é o comandante-em-chefe das forças armadas, pode vetar projetos de lei antes de se tornar lei e nomeia os membros do Conselho de Ministros (sujeito à aprovação do Senado) e outros poderes, que administram e fazem cumprir as leis federais e políticas .

**Judiciário:** A Suprema Corte e tribunais inferiores, cujos juizes são nomeados pelo presidente com aprovação do Senado, interpretam as leis e derrubam aquelas que são inconstitucionais.

## ECONOMIA

Os Estados Unidos têm a maior economia do mundo e tecnologicamente mais poderosa, com um PIB per capita de aproximadamente 49.000 dólares.

Apesar de sua força, a economia norte-americana começou a desacelerar em 2009 com o aprofundamento da recessão global. Neste momento, os preços do petróleo caíram 40% e o déficit comercial dos EUA diminuiu, voltando a crescer novamente em 2011. A crise econômica global, a crise imobiliária, a falência de bancos de investimento, a queda dos preços dos imóveis e a diminuição de crédito levou os Estados Unidos a uma recessão em meados de 2008. Com o PIB contraído até o terceiro trimestre de 2009, esta foi a maior e mais longa recessão desde a Grande Depressão.

Para ajudar a estabilizar o mercado financeiro foram criados programas de resgate do governo federal a fim de reanimar a economia norte-americana. Em 2010 e 2011, o déficit do orçamento federal chegou a quase 9% do PIB, as receitas totais do governo advindas de impostos e de outras fontes foram mais baixas, como uma porcentagem do PIB, do que a maioria dos outros países desenvolvidos.

## GEOGRAFIA

Situada na América do Norte, os Estados Unidos são uma república federal formada por 50 estados agrupados, exceto o arquipélago do Havaí e o Alaska, situado a noroeste do Canadá. Este país de grandes dimensões (o quarto maior do mundo) faz fronteira com o Canadá ao norte, com o Oceano Atlântico a leste, a sudeste com o golfo do México e o Oceano Pacífico a oeste.

Fonte: CIA/World Factbook

## COMÉRCIO

Os Estados Unidos foram o 2º principal parceiro comercial brasileiro em 2011 atrás apenas da China; em contrapartida, o Brasil foi o 9º principal parceiro dos Estados Unidos em 2011. As exportações brasileiras para os Estados Unidos são compostas em sua maior parte por bens manufaturados (45,3%). Em seguida estão os produtos básicos (33,8%) e semimanufaturados (20,4%). Entre as importações provenientes dos Estados Unidos, predominaram os manufaturados.

<b>Balança Comercial Brasil - EUA</b>				<b>Em bilhões US\$ FOB</b>	
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Exportação</b>	25,0	27,4	15,6	19,3	25,8
<b>Importação</b>	18,7	25,6	20,0	27,0	33,9
<b>Saldo</b>	6,3	1,7	-4,4	-7,7	-8,1
<b>Corrente</b>	43,7	53,0	35,6	46,3	59,7

Fonte: AliceWeb / MDIC

**EMBAIXADA  
BRASILEIRA EM  
WASHINGTON  
D.C**

A Embaixada Brasileira nos Estados Unidos é chefiada pelo Embaixador Mauro Luiz Iecker Vieira.

**Endereço e telefone**

3006 Massachusetts Avenue

Telefone: +1 202 238-2700

Plantão consular: +1 202 461-3000



Fachada da Embaixada do Brasil nos Estados Unidos

**CONSULADO  
GERAL DO BRASIL  
EM LOS ANGELES**

O Consulado Geral do Brasil em Los Angeles tem jurisdição sobre o estado de Nevada.

**Endereço e telefone**

8484 Wilshire Boulevard Suite 300

Beverly Hills, California 90211-3235

Telefone: +1 (323) 651-2664

# // OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

## FUSO HORÁRIO

De 10 de março a 3 de novembro, Las Vegas adota o horário de verão e há uma diferença de 4 horas a menos que o Brasil.

## CLIMA

Las Vegas situa-se no meio do deserto Mojave, o que explica a baixa humidade e a elevada temperatura no verão. No inverno faz frio, especialmente nos meses de janeiro e fevereiro. As chuvas são poucas e não-intensas, registrando baixas precipitações anuais. (Fonte: VEGAS.com)

Em março, mês de transição entre o inverno e a primavera no hemisfério norte, a temperatura mínima é de 10°C e a máxima de 28°C. (Fonte: WeatherChannel.com, informação coletada no dia 11/03/2013)

## MOEDA LOCAL

### Dólar americano

Conversão            1 real = 0,51 dólares  
                             1 dólar = 1,95 reais

Data da cotação utilizada: 08/03/2013  
Fonte: *Banco Central do Brasil*

## TELEFONES ÚTEIS

Serviço	Número
Emergências médicas	911
Bombeiros	911
Polícia	911

## ELETRICIDADE



A eletricidade nos Estados Unidos é de 110 Volts a 50Hz.

O formato das tomadas é de dois pinos verticais retos e um pino vertical redondo e está ilustrado ao lado. Recomenda-se levar adaptador de tomada.

## HORÁRIO COMERCIAL

Bancos: De segunda a sexta das 9 às 17h30, sendo que algumas agências também abrem aos sábados e domingos.

Comércio: Em Las Vegas, muitas farmácias e supermercados ficam abertos 24 horas. Já algumas lojas ficam abertas até a madrugada, porém normalmente o comércio funciona de 10 às 19h para lojas pequenas e 9 às 21h para lojas de departamento e shoppings.



## // SOBRE O BRASIL

<b>Nome</b>	República Federativa do Brasil
<b>Forma de Governo</b>	Democracia
<b>Tipo de Governo</b>	República Presidencialista
<b>Estrutura da Federação</b>	26 estados federados e um distrito federal
<b>Capital</b>	Brasília
<b>Língua oficial</b>	Português
<b>Presidente</b>	Dilma Rousseff
<b>Área</b>	8.514.877 km <sup>2</sup>
<b>População (est. 2012)</b>	193.946.886 (IBGE)
<b>PIB (2012)</b>	R\$ 4,323,9 trilhões (IBGE)
<b>PIB per Capita (est. 2011)</b>	US\$ 11.800 (102º no mundo) (CIA Factbook)
<b>Crescimento do PIB (2012)</b>	0,9% (acumulado até o 3º sem.) (IBGE)
<b>IDH (2011)</b>	0,718 (84º de 187 países) (PNUD)
<b>Gini (2012)</b>	51,9 (16º de 136 países) (CIA Factbook)
<b>Inflação (2012)</b>	5,78% (IBGE)
<b>Desemprego (est. 2011)</b>	6% (CIA Factbook)
<b>Moeda</b>	Real
<b>Fuso horário</b>	GMT-3 (no horário de verão, GMT-2), horário de Brasília
<b>Código telefônico</b>	+55



Dilma Rousseff

# // ECONOMIA BRASILEIRA E PEQUENOS NEGÓCIOS

## ECONOMIA BRASILEIRA

Caracterizado por setores econômicos bem desenvolvidos, o Brasil supera, em valor, todas as demais economias da América do Sul somadas e tem expandido sua presença no cenário mundial nos últimos anos, embora ainda se apresente como o 22º maior exportador e 21º maior importador do mundo. Entre os seus principais parceiros econômicos figuram a União Europeia, China, Estados Unidos e Argentina responsáveis respectivamente por 20,7%, 17,3%, 10,1% e 8,9% das exportações brasileiras. Os principais destinos das exportações brasileiras de manufaturados são União Europeia (19,6%), Argentina (18,3%), Estados Unidos (14,8%) e China (2,7%).

No Brasil, o setor agropecuário corresponde a aproximadamente 5,5% do PIB, 34% das exportações totais e mais de 17 milhões de empregos. O país é o principal fornecedor de 25% do mercado mundial de alimentos. Líder no *ranking* de produção e exportação de café, açúcar, álcool a partir da cana-de-açúcar e suco de laranja, o Brasil também é o principal exportador mundial de produtos do complexo de soja (farelo, óleo e grão), de carne bovina e de frango, destacando-se ainda na produção de milho, arroz, suínos e pescados.

O setor industrial brasileiro ocupa fatia de aproximadamente 27,5% do PIB nacional. A grande diversidade de seu parque industrial é característica notável, com destaque à produção desde aço e petroquímicos até computadores, automóveis, aeronaves e bens de consumo duráveis.

Entre os principais propulsores do desenvolvimento econômico brasileiro nos últimos anos, o setor de comércio e serviços responde por mais da metade do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, aproximadamente 67%. Por essa razão, é ainda o setor que mais gera postos de trabalho, com quase 66% dos empregos do país.

Em relação à produção energética, o Brasil, 11º maior produtor mundial, caracteriza-se por apresentar matriz energética relativamente limpa, com 75% de sua energia elétrica proveniente de usinas hidroelétricas. Embora recentes descobertas de novas reservas de petróleo potencialmente condicionem a estratégia de desenvolvimento nacional, a liderança brasileira em pesquisa e produção de bicompostíveis aponta para cenário de vigência de matriz energética ainda mais renovável.

Desde princípios da década de 2000, o Brasil, atualmente a 6ª maior economia mundial, tem melhorado sua estabilidade macroeconômica, acumulando reservas internacionais e reduzindo sua dívida pública; ultimamente, caracteriza-se como destino atraente para investidores estrangeiros, em função de seu forte crescimento e suas altas taxas de juros. Apesar dos notáveis avanços econômicos, a desigualdade social ainda é marcante, constituindo-se como um dos principais desafios a serem enfrentados pelo país nos próximos anos.

*Fontes: CIA World Factbook, MDIC, OMC*

## LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA

A Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006 regularizou e ampliou as vantagens para as micro e pequenas empresas (MPE), consolidando uma série de conquistas.

### **Crítérios para a classificação dos Pequenos Negócios:**

Microempresa: faturamento de até R\$ 360 mil/ano

Empresa de Pequeno Porte: faturamento entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões/ano

### **Microempreendedor Individual (MEI)**

Também conhecido como Empreendedor Individual, o MEI é um trabalhador autônomo com renda bruta de até R\$60 mil/ano, com direito a até um empregado. O MEI não pode possuir mais de uma empresa nem participar como parceiro ou administrador de outra. Além do benefício da formalização, o MEI tem tratamento tributário diferenciado e direito a aposentadoria, auxílio doença, licença maternidade, acesso ao crédito e preferência em compras governamentais, entre outros benefícios.

### **Simples Nacional**

Novo regime tributário, também conhecido como “Super Simples”, que centralizou na União o papel de arrecadação, anteriormente desempenhado individualmente pelos estados. Uma série de impostos é recolhida através de um único formulário, reduzindo a carga burocrática para os empreendimentos de pequeno porte.

## PEQUENOS NEGÓCIOS EM NÚMEROS

Atualmente, existem 6 milhões de microempresas e EIs e aproximadamente 360 mil empresas de pequeno porte totalizando cerca de 6,3 milhões de Pequenos Negócios - 99% de todas as empresas no Brasil.

Juntos, os Pequenos Negócios representam cerca de 15,6 milhões de empregos formais - cerca de metade do total no país.

Uma tabela referente a 2011 com dados prospectados pelo Ministério do Trabalho/RAIS está disponível abaixo.

Tamanho	Quantidade	Participação	Empregos	Participação
Microempresas e Els	5.959.535	93,3%	7.221.733	23,9%
Pequenas Empresas	363.146	5,7%	8.346.152	27,7%
MPEs	6.322.681	99,0%	15.567.885	51,6%
Médias e grandes empresas	63.133	1,0%	14.614.098	48,4%
<b>TOTAL</b>	<b>6.385.814</b>	<b>100%</b>	<b>30.181.983</b>	<b>100%</b>

Fonte: Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2012 (SEBRAE/DIEESE)

Para o tratamento e análise da base de dados RAIS, o SEBRAE define o porte do estabelecimento em função do número de pessoas ocupadas e de acordo com o setor de atividade econômica. Atualmente, não há critérios amparados legalmente para a classificação de médias e grandes empresas. Com base na definição do IBGE, são adotados os critérios abaixo:

	Micro	Pequena	Média	Grande
Indústria e Construção	até 19	de 20 a 99	de 100 a 499	500 ou mais
Comércio e Serviços	até 9	de 10 a 49	de 50 a 99	100 ou mais

## EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

A pesquisa “Empreendedorismo no Brasil”, realizada em 2011 pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), em parceria com o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBPQ) e o Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da Fundação Getúlio Vargas (FGV), com o apoio do Sebrae, revela que 27 milhões de pessoas no Brasil possuem um negócio ou estão envolvidas na criação de um. Esse quantitativo representa mais de um em cada quatro indivíduos da população adulta do país. Isso, em si, evidencia a necessidade de o país ter permanentemente uma política voltada para o estímulo ao empreendedorismo e para a criação de um ambiente favorável aos pequenos negócios.

Em números absolutos, o Brasil aparece em terceiro lugar no ranking dos 54 países pesquisados, ficando atrás apenas da China e dos Estados Unidos. Do total de empreendedores brasileiros, 3,4 milhões são jovens até 24 anos e mais da metade, 14,4 milhões, têm entre 25 e 44 anos - nessa faixa encontra-se a maior concentração de empreendedores iniciais; seis milhões estão na faixa de 45 a 54 anos - sendo aqui onde se encontra a maior concentração de empreendedores estabelecidos - e 3,3 milhões possuem mais de 55 anos. Note que, ao contrário da maioria dos países, no Brasil, a Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA) é proporcionalmente mais alta nos grupos de renda mais baixa - o que reforça o papel do empreendedorismo no processo de inclusão social no país.

O estudo também mostra que o otimismo para empreender no país é maior que a média mundial e que, cada vez mais, o brasileiro considera o início de um novo negócio como uma opção desejável de carreira. Constata, ainda, que no país os pequenos negócios são iniciados mais porque os empreendedores detectam uma oportunidade de negócio que por necessidade.

Para cada empresa aberta porque o trabalhador teve a necessidade de investir em um negócio próprio, outras 2,24 são iniciadas devido à visão do empreendedor, que enxergou uma oportunidade no mercado. Este valor é semelhante à média dos países que participaram do estudo este ano, que foi de 2,2 empreendedores por oportunidade para cada um por necessidade. Registre-se que, desde 2003, os empreendedores por oportunidade são maioria no Brasil, sendo que a relação oportunidade X necessidade tem sido superior a 1,4 desde o ano de 2007, tendo sido essa razão igualmente superior a dois em 2008 e 2010.

Outro dado da pesquisa que merece destaque refere-se à participação feminina. A mulher brasileira é historicamente uma das que mais empreende no mundo. Em 2011, as mulheres brasileiras atingiram a quarta maior Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA) dentre todos os 54 países participantes da pesquisa. Entre os empreendedores iniciais, 49% são mulheres.

# // O SISTEMA SEBRAE

## Missão

“Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo para fortalecer a economia nacional.”

## Visão

“Ter excelência no desenvolvimento dos pequenos negócios, contribuindo para a construção de um Brasil mais justo, competitivo e sustentável”.



## HISTÓRIA

Criado em 1972 por iniciativa do então Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE, atual BNDES) e do Ministério do Planejamento, o Sebrae chamava-se Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa (Cebrae). Em 1990, pelo decreto nº 99.570, desvinculou-se da administração pública e transformou-se em um serviço social autônomo, uma instituição privada, sem fins lucrativos e de utilidade pública: o atual Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae.

## ESTRUTURA

O Sistema Sebrae conta com uma Sede Nacional e 27 Unidades Regionais, além de uma rede de aproximadamente 800 pontos de atendimento presencial em todo o Brasil, totalizando cerca de 6 mil colaboradores e 8 mil credenciados.

## RECURSOS FINANCEIROS

A Receita de Contribuição Social do Sistema Sebrae tem origem na contribuição de 0,3% da folha de pagamento das empresas brasileiras, das quais estão excluídas as micro e pequenas empresas optantes pelo Simples Nacional (Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte). Tais contribuições são recolhidas pelo INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) e repassadas ao Sistema Sebrae e representam cerca de 80% dos recursos financeiros da instituição.



## PRIORIDADES NACIONAIS

Contribuir para a formalização de empreendedores, por meio da disponibilização de mecanismos de apoio ao seu desenvolvimento, promovendo a inclusão produtiva.

Aumentar a competitividade e a sustentabilidade dos negócios dos nossos clientes, por meio do desenvolvimento e aplicação de produtos, serviços e canais de atendimento adequados a cada segmento, com ênfase em gestão e inovação.

Promover o acesso dos clientes do Sistema Sebrae às oportunidades de negócios geradas por grandes eventos e investimentos.

Consolidar as melhorias no ambiente legal em favor dos nossos clientes, com ênfase na implementação efetiva da Lei Geral nos municípios.

Tornar o Sistema Sebrae uma referência no país em qualidade na gestão de recursos públicos.

## SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES

Empresas

Microempresas

Pequenas Empresas

Empreendedores Individuais

Pessoas físicas, com ou sem atividade econômica (negócio próprio)

Produtores Rurais (com registro próprio nos órgãos reguladores estaduais e/ou municipais)

Potenciais Empresários

Potenciais Empreendedores

**METAS MOBILIZADORAS**

<b>Meta Mobilizadora</b>	<b>Indicador</b>	<b>Metas 2013</b>	<b>Objetivo Estratégico Vinculado</b>
Meta 1 Ampliar o número de empresas atendidas	Número de empresas atendidas	1.614.851	P4 - Orientar e capacitar em gestão, tecnologia e processos
Meta 2 Ampliar o número de empresas atendidas com soluções específicas de inovação	Número de empresas atendidas com soluções específicas de inovação	113.000	P1 - Promover a inovação nas MPE
Meta 3 Ampliar o número de Microempreendedores Individuais atendidos	Número de microempreendedores individuais atendidos	694.050	P4 - Orientar e capacitar em gestão, tecnologia e processos
Meta 4 Ampliar o número de microempresas atendidas	Número de microempresas atendidas	804.368	P4 - Orientar e capacitar em gestão, tecnologia e processos
Meta 5 Ampliar o número de empresas de pequeno porte atendidas	Número de empresas de pequeno porte atendidas	121.000	P4 - Orientar e capacitar em gestão, tecnologia e processos
Meta 6 Ampliar o número de municípios com a Lei Geral implementada	Número de municípios com a Lei Geral implementada	1.056	P11 - Articular, propor e apoiar a implementação de políticas públicas

Fonte: Indicadores e Metas do PPA 2013/2016 (SEBRAE)

## PROGRAMAS NACIONAIS

### Negócio a Negócio

O projeto funciona com uma atuação ativa de consultores do Sistema SEBRAE que visitam as empresas, fazem um levantamento geral, apresentam um diagnóstico do negócio e traçam um plano de ação. A partir daí, os consultores encaminham o empresário à consultoria ou capacitação necessária para melhorar seu negócio. O projeto é focado em empreendedores informais que queiram optar pelo Simples Nacional, EI e empresas de economia popular com até quatro funcionários.

### SebraeTec

É um produto criado para facilitar o acesso das micro e pequenas empresas a soluções de inovação e tecnologia, viabilizando e apoiando financeiramente a realização de consultorias nas empresas que se enquadram no programa, visando aumentar a competitividade e agregar valor aos seus produtos e serviços.

### ALI (Agente Local de Inovação)

Trata-se de iniciativa do Sistema SEBRAE com a parceria do CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico) para a promoção da inovação nas pequenas empresas. Sua metodologia baseia-se no modelo indiano de home care. Com a orientação de profissionais especializados, os agentes avaliam o grau de inovação nas empresas atendidas. Cada agente busca e oferece soluções de acordo com as necessidades de cada empreendimento.

### SEBRAE Mais

O programa é voltado para empresas em estágio mais avançado, com no mínimo dois anos de funcionamento e nove funcionários, além de uma estrutura operacional estabelecida. Por meio do programa são oferecidos diversos serviços, como consultoria individualizada por empresa, workshops, capacitações, palestras e encontros direcionados para empresários que buscam práticas avançadas de gestão.

#### SEBRAE 2014

Os investimentos programados para a organização e realização da Copa do Mundo FIFA 2014 no Brasil, bem como o maior volume de movimentação econômica durante e após o evento, representam uma oportunidade para as MPE brasileiras situadas nos estados onde ocorrerão os jogos. Nesse contexto o Sistema SEBRAE, em parceria com a FGV (Fundação Getúlio Vargas), realizou um estudo de mapeamento de oportunidades para as MPE, de forma a guiar a elaboração de planos de ação do SEBRAE Nacional e de suas unidades estaduais.

#### SEBRAE nos Territórios da Cidadania

O Programa Territórios da Cidadania, desenvolvido pelo governo federal, atua em 120 territórios de todo o Brasil promovendo o desenvolvimento regional e a garantia de direitos sociais para as regiões mais carentes do Brasil. O Sistema SEBRAE entende que sua missão institucional apresenta interface direta e clara com o programa. A estratégia de apoio ao desenvolvimento territorial permite uma atuação em três dimensões: atendimento individual, atendimento coletivo setorial e construção de um ambiente mais favorável aos pequenos negócios.

## PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

Cursos e seminários (presenciais ou à distância)

Informação e consultoria (orientação individualizada)

Publicações (livros, manuais, CDs, guias)

Promoção de eventos (feiras, missões, exposições, rodadas de negócios)

Premiações (Jovem Empreendedor, Mulher SEBRAE de Negócios, Desafio SEBRAE, entre outros)



SGAS 605 Conjunto A  
Brasília, DF, Brasil – 70200-645  
+55 (61) 3348-7485  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)