EDITAL DE CONVOCAÇÃO DA 16ª REUNIÃO ORDINÁRIA DO CONSELHO DELIBERATIVO DA SÃO PAULO NEGÓCIOS

Prezados Senhores Conselheiros,

A Presidente do Conselho Deliberativo, no uso de suas atribuições legais previstas no Art. 17º, §2º do Estatuto Social, **CONVOCA** os membros do Conselho Deliberativo da São Paulo Negócios para a décima sexta reunião ordinária que será realizada no dia 24 de novembro de 2021, às 16h no formato online.

ORDEM DO DIA:

1. *Assuntos Gerais:*
   a. Plano de Trabalho 2022
   b. Contrato de Gestão
   c. Planejamento Tático (CDI - R$)
   d. Reajuste salarial anual
   e. Proposta de Calendário de Reuniões 2022

São Paulo, 23 de novembro de 2021.

[redacted]

ALINE CARDOSO DE SÁ BARABINOT
Presidente do Conselho Deliberativo

PAUTA

REUNIÃO DO CONSELHO DELIBERATIVO

24 DE NOVEMBRO DE 2021

Pela ordem do dia, os assuntos são os seguintes:

Assuntos Gerais:

a. Plano de Trabalho 2022
b. Contrato de Gestão
c. Planejamento Tático (CDI - R$)
d. Reajuste salarial anual
e. Proposta de Calendário de Reuniões 2022

PLANO DE TRABALHO 2021-2022

Novembro 2021

INTRODUÇÃO

A São Paulo Negócios é um serviço social autônomo dotado de personalidade jurídica de direito privado de fins não econômicos, de interesse coletivo e de utilidade pública, instituído pelo Decreto nº 57.727, de 08 de junho de 2017, conforme autorização prevista no artigo 1º da Lei nº 16.665, de 23 de maio de 2017.

A instituição tem por finalidade promover a execução de políticas de desenvolvimento que contribuam para a atração de investimentos, estimulem a expansão de empresas, promovam oportunidades de negócios, potencializem a imagem da cidade como polo de realização de negócios, incentivem a criação de formas de economia solidária, em especial para proporcionar oportunidades de renda e trabalho, bem como promovam a inovação tecnológica e a exportação de produtos e serviços.

O presente Plano de Trabalho tem como objetivo apresentar um conjunto de projetos e ações prioritárias para o ano de 2022, com foco nos seguintes eixos de atuação:

1. Qualificação Empresarial, Facilitação e Promoção de Negócios de Exportações de produtos e serviços de empresas do município de São Paulo;
2. Atração e facilitação de investimentos, nacionais ou estrangeiros, na cidade de São Paulo, seja por meio da identificação e promoção de novas oportunidades junto ao setor privado, seja por meio do estímulo à expansão e reinvestimento das empresas instaladas no município;
3. Estímulo à inovação junto ao setor privado, visando o desenvolvimento da competitividade das empresas sediadas na cidade de São Paulo;
4. Atuação institucional de apoio e suporte à prospecção de empresas e investidores interessados na participação em projetos pertencentes ao Plano Municipal de Desestatização – PMD.

ANÁLISE DAS OPORTUNIDADES E DESAFIOS

São Paulo é o principal e mais dinâmico centro econômico do Brasil. É destaque nacional para atividades, como tecnologia da informação, serviços técnicos e científicos, serviços de saúde, economia criativa, entre outros. A cidade também conta com mão de obra extremamente qualificada, universidades de alto nível, institutos de pesquisa reconhecidos mundialmente, além de uma vida cultural vibrante.

Principal centro financeiro da América Latina, com uma das maiores bolsas de valores do mundo por valor de mercado, São Paulo figura entre as 10 cidades mais ricas do mundo. Está estrategicamente localizada perto dos principais aeroportos, portos e das melhores estradas do país, estrutura favorável à criação e ao estabelecimento de negócios. Tudo isso contribuiu para que a cidade fosse eleita pelo Índice de Cidades Empreendedoras em 2020, como a melhor cidade para empreender no Brasil.

Com mais de 12 milhões de habitantes, de acordo com estimativa do IBGE, São Paulo é a cidade mais populosa do Brasil e está entre as 10 mais populosas do mundo. A cidade pertence a uma região metropolitana com mais de 21,5 milhões de habitantes, o que a fez ser considerada o 4º maior aglomerado do mundo pela Organização das Nações Unidas.

O produto interno bruto (PIB), a preços correntes, do município, chegou a R$ 718 bilhões em 2018, de acordo com o IBGE, representando 32,3% do PIB do estado de São Paulo. Todavia, nas últimas décadas, São Paulo tem passado por uma nítida transformação em sua economia, com a perda de espaço da indústria para o setor terciário, fazendo da cidade um polo de serviços e negócios para o país.

Em 2018, de acordo com o IBGE e fundação Seade, o setor de serviços foi responsável por 74,08% do valor adicionado bruto. Já a agropecuária é praticamente irrelevante na economia do município, movimentando R$ 36,4 milhões, ou seja, 0,01% do valor adicionado bruto.

A cidade se destaca, adicionalmente, por seu potencial econômico, sendo o principal centro financeiro, corporativo de mercantil da América do Sul, e sediando grande parte dos grupos internacionais instalados no país. A internacionalização da cidade se dá não somente pelas sedes aqui instaladas, mas também por meio de sua rede de comércio internacional.

Segundo dados do Ministério da Economia, São Paulo foi o município brasileiro com o segundo maior volume de comércio exterior em 2020, ano em que suas exportações somaram US$ 3.9 bilhões. A participação das exportações do município nas exportações brasileiras subiude1,8% em 2019, para 1,9% em 2020 e correspondeu a 8,4% do total exportado pelo estado, com o registro de 3.333 empresas exportadoras.

No entanto, assim como o restante do mundo, o município de São Paulo foi fortemente abalado pela pandemia do COVID-19, forçando órgãos públicos, empresas e empresários a repensarem seus modelos de negócio e buscarem novas soluções. O ano de 2021 apresentou diversos desafios com a paralização dos principais mercados globais, causando fortes impactos econômicos, que vão desde o fechamento de estabelecimentos comerciais e fábricas, até paralização do setor de serviços, gerando desemprego e instabilidade em todo o mundo. A economia mundial sofre ainda os impactos da pandemia, e ficou clara a forte dependência, de quase todos os mercados, do fornecimento de produtos e insumos chineses, a consequente alta do dólar, a falta de mercadorias em virtude crise logística, com atrasos e alta significativa dos preços dos fretes internacionais.

O momento ainda é de incertezas, tornando-se ainda mais relevante a execução de ações que contribuam para a capacitação e ampliação do número de empresas exportadoras e internacionalizadas sediadas no município de São Paulo, ações essas que aliadas ao aumento da competitividade das referidas empresas no cenário mundial dessa parcela do setor privado, contribuirão para que sejam obtidos ganhos de eficiência e produtividade, com impacto direto no desenvolvimento econômico local.

A SP Negócios, como fruto de análises, debates e reflexões de sua diretoria, mantém avaliações de conjuntura e perspectivas econômica, de competitividade e de desenvolvimento do mercado nacional e internacional, que geram novas estratégias e ações, aliados ao acervo histórico de sua atuação, com dados, indicadores, metas, resultados obtidos e outras informações que integram processos internos da instituição em respeito à devida aplicação de instrumentos de acompanhamento e controle interno, integridade e *compliance* e, ainda, em virtude da relação institucional mantida com órgãos da administração pública, entre eles, a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Turismo (SMDETT), O Comitê de Governança da Administração Indireta (COGEAI), Junta Orçamentário Financeira (JOF) e Tribunal de Contas do Município (TCM), entre outros.

DIRETORIA DE NEGÓCIOS E EXPORTAÇÃO

As ações propostas pela Diretoria de Exportações foram estruturadas considerando a aplicação de uma estratégia de integração, oferecendo às empresas participantes soluções que contemplem a qualificação empresarial, a facilitação e a promoção comercial de exportações, além do fortalecimento de imagem internacional da cidade de São Paulo como *hub* para os negócios internacionais.

As ações propostas neste plano de trabalho foram estruturadas considerando a aplicação de uma estratégia de integração, oferecendo às empresas participantes soluções que contemplem a qualificação empresarial, a facilitação e a promoção comercial de exportações, além do fortalecimento de imagem internacional da cidade de São Paulo como *hub* para os negócios internacionais.

Ações de Qualificação Empresarial

PROJETO GET TOGETHER – TOGETHER WE ARE STRONGER

O que é?

O Projeto ***GET TOGETHER – TOGETHER WE ARE STRONGER*** **-** criado em 2020 com o objetivo de compartilhar as melhores práticas de gestão, soluções e medidas que vinham sendo adotadas pelas empresas e segmentos empresariais diante da crise da pandemia do COVID-19, preparando-as para as mudanças necessárias. O evento cresceu e atualmente engloba todas as iniciativas referentes à qualificação empresarial como cursos, webinars, workshops e atendimentos realizados pela São Paulo Negócios.

- **Atendimentos Individuais:** Por meio de realização de oficinas de atendimento e mentoring, as empresas atendidas também poderão buscar orientações com especialistas sobre os temas mais relevantes para a realização de negócios internacionais como: inteligência comercial, logística internacional, marketing digital internacional, sistemática de exportação, aspectos jurídicos e contábeis da internacionalização. O objetivo das capacitações no âmbito do Projeto GET TOGETHER também é o de oferecer às empresas participantes das ações internacionais promovidas pela SPN, a preparação e o suporte para a obtenção de resultados positivos nas negociações iniciadas nos eventos para a concretização das exportações.

- **Atendimentos Coletivos**: Ações de qualificação realizadas de maneira coletiva, muitas vezes contam com a participação das associações parceiras à Agência ou até mesmo de instituições de ensino voltadas ao negócio. Além de proporcionar às empresas o apoio para preparação para as ações internacionais e melhoria no desempenho na gestão de operações internacionais, o Projeto *GET TOGETHER* representa uma oportunidade de captação de empresas para os programas de melhoria de competitividade, por meio da internacionalização.

- **SP *Biz Talks*:** Disponibilizações através de canal do youtube de vídeos com narrativas de cases de sucesso de empresas em internacionalização e de webinars com especialistas em temas que inspiram e propõem soluções.

Proposta para 2022:

AÇÕES DE QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL:

Realização de 05 (cinco) ações destinadas às empresas. Dentre estas workshops, webinars, seminários sobre os mais diversos temas de comércio internacional e capacitação específica preparatória para participação de empresas em eventos internacionais (rodadas on-line, feiras, missões prospectivas).

Resultados esperados:

Participação de 180 (cento e oitenta) empresas que estarão mais qualificadas para se internacionalizar, trazendo negócios ao Município. Para o SP *Biz Talks*, serão realizados 05 "*talks*" / palestras.

Ações de Facilitação e Promoção de Negócios

PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS

O que é?

O ***SP INTERNATIONAL BUSINESS*** é um evento de promoção de negócios no qual se desenvolvem ações simultâneas e coordenadas, tais como: rodadas de negócios com compradores internacionais, reuniões de inteligência com câmaras setoriais parceiras, reuniões de facilitação de negócios com Embaixadas Brasileiras e palestras informativas.

Proposta para 2022:

PROGRAMAÇÃO DA V SP *INTERNATIONAL BUSINESS:*

SP *BIZ BUYERS* – Rodada de Negócios Internacionais - Multissetorial **Onde:** São Paulo, SP (formato híbrido – edições on-line e presenciais) **Quando:** ao longo de 2022

Descrição/formato da ação:

Organização e realização de Rodada de negócios entre empresas paulistanas capacitadas e com potencial de exportação de produtos/serviços e compradores internacionais, de segmentos previamente selecionados.

As reuniões do SP *Biz Buyers*, acontecerão de forma on-line e presencial (formato híbrido) e consistirão em rodadas de negócios entre as empresas paulistanas dos segmentos em potencial previamente selecionados e compradores internacionais. As rodadas de negócios têm como objetivo fomentar as exportações através de reuniões agendadas previamente e após a verificação do interesse (*matchmaking*) com ambas as partes, vendedor e comprador.

Planejamento/Escopo da ação:

Definição dos mercados-alvo com foco nos países da América Latina: Argentina, Bolívia, Colômbia, Equador, Chile, Paraguai e Peru. Outros mercados com compradores potenciais, identificados através dos contatos gerados durante as missões empresariais.

Levantamento prévio dos segmentos brasileiros com potencial de exportação para os mercados-alvo pré-definidos, contratação de empresa de consultoria especializada para realização de: mapeamento, arregimentação, *matchmaking*, coordenação, bem como para a execução das rodadas.

Seleção de empresas participantes, onde a São Paulo Negócios realizará prospecção de empresas nos segmentos definidos, verificará o grau de maturidade exportadora da empresa, onde promoverá palestras prévias de orientação e reuniões individuais de tutoria, sobre temas de competitividade internacional e preparação para a rodada de negócios.

As rodadas de negócios poderão ocorrer de forma on-line, através da plataforma zoom e, de forma presencial durante feiras referenciais dos segmentos em questão. Na edição presencial, prevê-se visita dos compradores na feira, nas fábricas onde ocorrerão as rodadas sendo que também as rodadas poderão ocorrer em local específico, como por exemplo, na sede da São Paulo Negócios. Estas rodadas e visitas serão organizadas e orientadas pela equipe da São Paulo Negócios e terão como propósito demonstrar aos compradores a grandeza e diversidade de ofertas das empresas paulistanas dos segmentos participantes.

Justificativa:

As rodadas de negócios estabelecem contatos visando a geração de negócios onde as empresas vendedoras apresentam as suas ofertas para suprir as demandas, previamente confirmadas, das empresas compradoras identificadas pela equipe da São Paulo Negócios e pela consultoria contratada. Estas rodadas propiciarão a troca de informações técnicas e comerciais e a negociação para a potencial concretização do negócio, que poderá ser imediato ou no curto e médio prazo. As rodadas também fortalecem e enriquecem o banco de dados tanto da São Paulo Negócios, como o das empresas, porque além de obter o contato atualizado do comprador, durante as reuniões, as empresas podem obter informações qualificadas sobre o perfil deste cliente e principalmente, sobre as características do mercado em questão, sobre a aceitabilidade do produto ofertado, níveis de

preço, questões de distribuição entre outros e, após essa reunião inicial, espera-se que os contatos se intensifiquem e levem à concretização de negócios.

Os mercados-alvo da América Latina sempre foram de total relevância para as exportações brasileiras de produtos e serviços, sendo que estes tornar-se-ão ainda mais relevantes diante o cenário de desabastecimento geral da região dos produtos provenientes do grande parceiro comercial da maioria destes países, a China, visto que não somente a China como também o mundo inteiro está amargando uma crise logística global, com demasiado aumento de preços nos fretes, prazos de entrega muito estendidos e desabastecimento geral de componentes para a indústria da transformação.

SP *BIZ DEVELOPMENT*
Onde: Plataforma on-line
Quando: ao longo de 2022

Descrição/formato da ação:

Realização de 10 reuniões estratégicas para facilitação de comércio entre setores produtivos e as embaixadas brasileiras no exterior.

Planejamento/Escopo da ação:

O quadro SP *Biz Development* tem por objetivo a facilitação de negócios nos diversos mercados de interesse dos setores atendidos pela São Paulo Negócios e é dedicado a atender empresas com maior maturidade exportadora. Trata-se de uma atividade realizada em ambiente virtual, com a presença do embaixador, do presidente da São Paulo Negócios, da equipe do SECOM, de empresas previamente selecionadas e da respectiva Associação Setorial representante, organizada e mediada pela São Paulo Negócios. A estimativa é realizar 10 reuniões com diferentes mercados-alvo ao longo de 2022.

Justificativa:

A efetividade dos resultados obtidos com a realização desta ação, em edições anteriores, pressupõe a sua continuidade contando a apuração não apenas de expectativas de realização de negócios no médio prazo, mas também o estabelecimento de sólidas parcerias e redes de apoio ao exportador paulistano no Brasil, através das associações e, no exterior, através das Embaixadas Brasileiras e outros órgãos congêneres resultando em suma importância para a facilitação de comércio, através da abertura de diálogo com os objetivos de reduzir as barreiras e fornecer informações de mercado, contribuindo tanto para a melhoria da competitividade, quanto para o incremento da participação das empresas paulistanas e brasileiras no comércio internacional.

SP *BIZ INTELLIGENCE* - Rodadas de Atendimento
Onde: mercados-alvo

Quando: maio-junho de 2022

Descrição/formato da ação:

Rodadas de atendimento com câmaras de comércio, consulados e outras instituições, com o objetivo de aportar informações oportunidades de negócios e formas de acesso. A ação tem como objetivo, estimular a geração de negócios, criar oportunidades de negócios, divulgar dados de inteligência de mercado e ampliar a rede de relacionamentos das empresas nos mercados-alvo.

Planejamento/Escopo da ação:

Os interessados, empresas vendedoras e Câmaras e Consulados manifestam previamente o interesse na reunião e recebem a proposta de agendamento com data e os horários de cada reunião, que poderá ser realizada on-line, via plataforma, ou de forma presencial.

Toda a arregimentação, organização e agendamento das reuniões será executada pela equipe da São Paulo Negócios.

Justificativa:

Estas rodadas de atendimento permitem que empresas vendedoras busquem junto às Câmaras de Comércio e Consulados presentes, informações qualificadas para suas exportações, bem como oportunidades e facilidades que permearão a sua estratégia de acesso ao mercado. A contrapartida para as Câmaras e Consulados participantes é a possibilidade de apresentar os serviços oferecidos para as empresas, prospectando potenciais associados.

SP *BIZ INTELLIGENCE* - Missões Empresariais
Onde: Dubai (E.A.U), Santiago (CHILE), Assunção (PARAGUAI) e Paris (FRANÇA)
Quando: ao longo de 2022

Descrição/formato da ação:

As missões empresariais permitem: divulgar setores, divulgar empresas, observar a realidade do mercado visitado, obter informações técnico-comerciais, visitar centros tecnológicos, empresas de ponta do setor e contatar entidades que promovam o comércio exterior. Elas são de extrema importância para inserção da empresa no mercado internacional, permitindo que a empresa faça análises comparativos sobre seus produtos e identifique pontos de melhoria e vantagens competitivas, conectando-as com a cultura do país visitado e entendendo o modo de fazer negócios, além de proporcionar a criação de contatos relevantes, quando comparado a viagens individuais. Numa missão organizada por entes governamentais as empresas participam de uma agenda positiva com autoridades brasileiras e locais com consequente facilitação do comércio.

As missões empresariais, em geral servem para:

- Verificar as possibilidades de exportação;

- Analisar a estrutura política, econômica e social do mercado-alvo e coletar informações;
- Observar a concorrência e legislação comercial do país (patentes, barreiras técnicas, entre outras);
- Identificar e estabelecer contato com importadores ou com seus representantes comerciais;
- Mapear os potenciais importadores para realização de rodadas de negócios;

Proposta para 2022:

Para o ano de 2022, estão programadas a realização de 4 missões empresariais para 4 diferentes países, que apresentam oportunidades para negócios internacionais. As missões estarão condicionadas ao apoio técnico de parceiros como INVEST SP, SEBRAE/SP, Setores Comerciais – SECOM´s das Embaixadas Brasileiras em: Dubai, Assunção, Paris e Santiago e outros agentes setoriais como distribuidores locais e associações.

A escolha dos mercados-alvo se dará por meio da eleição de mercados com potencial específico já identificados pelos estudos de inteligência feitos pela São Paulo Negócios ou parceiros, bem como pelo potencial ampliado, oferecido por grandes eventos internacionais como feiras e exposições de abrangência mundiais, por exemplo o caso da Expo Dubai 2020 (EAU) e a Feira Maison & Objet (Paris).

A São Paulo Negócios pretende estar em alinhamento com a estratégia brasileira de negociações internacionais, visando a integração entre os diversos programas de internacionalização oferecidos pelas demais instituições afins à Agência, de modo a permitir a maior adesão de empresas, potencializando uma atuação conjunta e mais consistente nesses mercados.

São esperadas, para cada uma das missões internacionais realizadas no âmbito do convênio, a participação de 15 (quinze) empresas. A programação de cada missão contemplará iniciativas como:

a. Capacitação ***GET TOGETHER – TOGETHER WE ARE STRONGER*** – Evento Preparatório para participação na ação;
b. Evento de abertura, no local da missão, com participação de autoridades locais e brasileiras;
c. Prospecção de mercado: levantamento de dados sobre o mercado no país de destino, como aspectos legais e regulatórios, preços, markups, custos logísticos e de distribuição, concorrentes, posicionamento dos concorrentes, hábitos de consumo, entidades importantes;
d. Visitas técnicas aos principais polos de revenda de produtos – varejo local ou canal de venda pertinente e a realização de *Retail Tour* – previamente organizado e localmente guiados pela equipe da São Paulo Negócios;
e. Exposição e/ou evento para degustação de produtos e networking
f. Agendamento de reuniões e rodada de negócios com importadores do país;
g. Visitas técnicas a importadores decorrentes dos contatos feitos na rodada de negócios.

O principal critério de seleção das empresas participantes de cada uma das missões internacionais promovidas no âmbito do Plano de Trabalho, serão: a participação anterior em ações da instituição

e/ou em projetos de promoção de exportações de Associações parceiras, bem como se a empresa apresenta um plano de internacionalização estruturado.

No entanto, vale ressaltar que a efetivação e conclusão de negócios normalmente não se dá durante as rodadas e, sim, nos meses subsequentes. A participação das empresas em ações como esta permitem um contato mais próximo com o cliente, assim como a prospecção de novos clientes, contudo trata-se de como um primeiro contato comercial. Os resultados destes contatos poderão aparecer na forma de negócios fechados após algum tempo, quando a empresa já terá uma maturidade exportadora maior ou o relacionamento com o comprador se estreitar. Deste modo, destaca-se a importância das outras ações propostas neste plano de trabalho, para a capacitação do empresariado à internacionalização.

Programação e Justificativas:

4 Missões previstas para esta proposta de trabalho:

Missão Sebrae Trade – *Gulfood* e Expo Dubai – Alimentos & Bebidas e *Food Service*
Onde: Emirados Árabes Unidos, Dubai
Quando: 13 a 21 de fevereiro de 2022
www.gulfood.com / www.expo2020dubai.com

Descrição/formato da ação:

Apoiar o organizador da Missão - SEBRAE/SP, na arregimentação e organização da Missão Empresarial – Sebrae Trade, que será formada por uma comitiva de micro e pequenos empresários do segmento de alimentos & bebidas e *food service*, interessados no mercado do oriente médio entre outros da região. Durante a missão, além de prover o suporte local para o cumprimento da programação, a agência realizará o levantamento de informações estratégicas para a determinação das próximas ações de promoção comercial, visando explorar as oportunidades identificadas, através de reuniões locais com os organizadores dos eventos (*Gulfood e ExpoDubai*), com entidades governamentais e privadas, com prestadores de serviços locais, com compradores e visitas técnicas, pretende-se reunir o maior número de informações sobre os temas relativos à competitividade internacional para apoiar a inserção e/ou incremento das exportações das empresas participantes.

Planejamento / Escopo da Ação:
A missão será realizada no período de 13 a 21 de fevereiro de 2022. A missão atrairá diversas MPE´s e empresas com potencial exportador. A inscrição da empresa incluirá:

- Ingresso para a *Gulfood*, a maior feira de alimentos e bebidas do Oriente Médio;
- Ingresso para a exposição mundial Expo 2020;
- Acompanhamento técnico especializado – equipe SEBRAE e equipe SÃO PAULO NEGÓCIOS;
- Tradutor durante a missão – subsidiado pelo SEBRAE;
- Transporte para as visitas técnicas – subsidiado pelo SEBRAE;
- Visitas guiadas nos eventos – equipe SEBRAE e equipe SÃO PAULO NEGÓCIOS;

- Visitas técnicas nos principais polos de exportação e *food service* de Dubai – guiadas pelas equipes SEBRAE e SÃO PAULO NEGÓCIOS;
- Tradução simultânea – subsidiado pelo SEBRAE;
- Acompanhamento pós-missão - SEBRAE e SÃO PAULO NEGÓCIOS;
- Possibilidade de incubação internacional – empresa com potencial exportador – SEBRAE;
- Rodadas de negócios com potenciais compradores – SÃO PAULO NEGÓCIOS.

Justificativa:

Durante a pandemia de COVID-19 as exportações do Estado de São Paulo para os Emirados Árabes cresceram mais de 18%. Além da oportunidade de acesso ao potencial de exportações para o Oriente Médio, as ações programadas para o período da Expo Dubai e Feira Gulfood, propõe utilizar estes eventos como plataformas de oportunidades para que as empresas possam entender melhor as oportunidades existentes e acessar compradores locais e de outros países da região, bem como da Ásia, África e Europa.

Expo Dubai

De 01 de outubro de 2021 a 31 de março de 2022 acontece a Exposição Universal de Dubai - Expo Dubai. Evento focado em imagem país, tem como objetivo prospectar novas tecnologias, tendências e inovações, com o tema "Conectando mentes, criando o futuro". A exposição está dividida em áreas de oportunidade, mobilidade e sustentabilidade.

Trata-se de um evento com 181 dias de duração, que conta com a participação de 190 países apresentando o seu melhor em termos de sustentabilidade, mobilidade urbana e oportunidades para o futuro.

A participação do Brasil na Expo Dubai deve viabilizar US$ 500 milhões em exportações para o país, além de atrair algo em torno de US$ 10 bilhões em investimentos. Esta expectativa foi divulgada pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos - Apex-Brasil, na abertura do pavilhão do país no evento. Segundo o organizador, o pavilhão brasileiro deve receber 3,5 milhões de visitantes os 181 dias do evento, que, ao todo, deve receber 25 milhões de pessoas. A programação do espaço reservado ao Brasil inclui fóruns temáticos de negócios, eventos de atração de investimentos, além da participação de representantes das federal, estaduais e municipais.

De acordo com dados divulgados pelo organizador, o Brasil é um dos principais parceiros comerciais de diversos países da região do Golfo Pérsico. De janeiro a junho de 2021, o superávit comercial em relação aos Emirados Árabes, por exemplo, foi de US$ 512,2 milhões.

O bloco dos países que compõem o Conselho de Cooperação do Golfo formado por: Emirados Árabes, Omã, Arábia Saudita, Qatar, Bahrein e Kuwait é o 5º maior parceiro comercial do Brasil.

Gulfood

A GULFOOD é a maior feira de alimentos e bebidas do Oriente Médio. A feira apresenta as principais tendências de mercado no setor de alimentos e bebidas, além de mobilizar os formadores de opinião e mídia especializada do mercado árabe. A edição de 2019 contou com 5 mil expositores de todo o mundo. Houve mais de 98 mil visitantes provenientes de 182 países, sendo que 40% residiam nos Emirados Árabes Unidos.

Missão Chile – Road Show – *Casa & Construção*
Onde: Santiago, Chile
Quando: março de 2022

Descrição/formato da ação:

Realização de uma missão empresarial que levará 15 empresas paulistanas dos setores de casa & construção, design e economia criativa para que realizem contatos e ampliem seu *networking*. Além disso, está programado um Road show com exposição de produtos e apresentação de seminários temáticos nas instalações - Showroom de parceiro local ou na sede da Embaixada do Brasil em Santiago. O Road Show prevê também rodadas de reuniões para a realização de negócios e fortalecimento da imagem das empresas e da cidade de São Paulo no mercado chileno.

Planejamento/Escopo da Ação:

A missão será realizada no mês de março de 2022 (data ainda a confirmar). A missão atrairá empresas dos segmentos de casa & construção. A seleção das empresas com potencial exportador contará com a curadoria local de arquiteta especializada e distribuidor, além das informações de inteligência comercial que buscarão identificar as maiores demandas e as oportunidades para os produtos dos segmentos envolvidos. Além das atividades previstas na programação das missões organizadas pela São Paulo Negócios, a Missão Chile prevê:

- *Road Show* - Exposição de produtos;
- Seminário sobre os setores no Brasil e no Paraguai, para *networking* com formadores de opinião e potenciais compradores;
- Rodadas de negócios com potenciais compradores;
- Acompanhamento técnico especializado – curadoria parceiro chileno;
- Visitas técnicas, *Design Tour* nos principais polos de produtos para casa & construção – guiadas pela equipe da SÃO PAULO NEGÓCIOS;
- Acompanhamento pós-missão - *mentoring* - SÃO PAULO NEGÓCIOS;

Justificativa:

As exportações brasileiras para o Chile, em 2020, corresponderam a um total de US$ 4,2 bilhões, o Brasil ocupou a 3ª posição no ranking das principais origens das importações chilenas. Já no ranking das exportações chilenas, o Brasil ocupou a 5ª posição como principal destino dos produtos chilenos, neste mesmo ano.

O novo acordo Brasil-Chile, que tramita para aprovação do senado brasileiro, prevê a facilitação de comércio e investimentos para os países com a abertura de compras públicas e outros avanços visando a melhorias no fluxo comercial, redução da burocracia e de custos para importação e exportação, cooperação e facilitação de comércio, redução de barreira, proteção para os investimentos diretos e maior celeridade para venda de bens agroindustriais.

Com o cenário iminente de facilitação de comércio, o histórico positivo da balança comercial, há indicativos claros de que existe potencial para incrementar o fluxo entre os dois países, sendo este, em função da pandemia, um momento ideal para realização de ações de promoção de negócios, visto que o mundo inteiro está amargando uma crise logística global, com demasiado aumento de preços nos fretes, prazos de entrega muito estendidos e desabastecimento geral de componentes para a indústria da transformação.

Com a pandemia e a transformação do lar em ambiente de trabalho, estudos, lazer e descanso, os produtos para casa & construção obtiveram um crescimento expressivo, porém os principais países fornecedores do Chile como a própria China e Estados Unidos, enfrentam os mesmos problemas logísticos supramencionados, abrindo uma janela de oportunidades para os produtos brasileiros deste e de outros segmentos.
O Chile, apesar de ser um mercado relativamente pequeno, é considerado o país com a economia mais aberta da América Latina, sendo o país com o maior número de acordos de comércio estabelecidos, o que lhe permite o acesso privilegiado a cerca de 4,3 bilhões de consumidores. É um mercado com perfil para alta competição, onde as demandas de mercado são pautadas por preço em alguns segmentos, mas também por valor agregado e serviços pós-venda, diferenciais onde o Brasil pode ganhar destaque, seja pela proximidade geográfica, capacidade de produção, seja pela inovação, similaridades culturais e vantagem comparativa nas tarifas de importação propiciadas pelo acordo existente Mercosul-Chile (ACE 35).

Missão Paraguay – Road Show – Alimentos & Bebidas e *Food Service*
Onde: Assunção, Paraguai
Quando: agosto de 2022

Descrição/formato da ação:

Realização de uma missão empresarial que pretende levar 15 empresas paulistanas dos setores de casa & construção, design e economia criativa para o fortalecimento da imagem das empresas e da cidade de São Paulo no mercado paraguaio, contatos de negócios e ampliação da rede de *networking*.

Além disso, está programado 1 *road show* com exposição de produtos e apresentação de seminários temáticos nas instalações da Embaixada do Brasil em Assunção. O evento prevê também a realização de rodadas de negócios entre as empresas e compradores paraguaios.

Planejamento/Escopo da Ação:

A missão será realizada no mês de agosto de 2022 (em data a confirmar). A missão atrairá empresas dos segmentos de alimentos & bebidas. A seleção das empresas com potencial exportador contará com a arregimentação por parte das associações parceiras e Câmara de Comércio Paraguai-Brasil – CCPB. A Câmara também será a responsável pelo mapeamento e apoio na arregimentação dos potenciais compradores e formadores de opinião para o evento. Além das atividades previstas na programação das missões que serão organizadas pela São Paulo Negócios, a Missão Paraguai prevê:

- *Road Show* - Exposição de produtos
- Seminário sobre os setores no Brasil e no Paraguai, para *networking* com formadores de opinião e potenciais compradores;
- Rodadas de negócios com potenciais compradores;
- Acompanhamento técnico especializado – curadoria parceiro chileno;
- Visitas técnicas*, Retail Tour* nos principais polos de produtos para casa & construção – guiadas pela equipe da SÃO PAULO NEGÓCIOS;
- Acompanhamento pós-missão - mentoring - SÃO PAULO NEGÓCIOS;

Justificativa:

O Paraguai tem uma economia relativamente pequena, de US$35,8 bilhões em 2020 – aproximadamente equivalente à da cidade de Brasília. Segundo relatório de inteligência da agência de promoção de exportações e investimentos, a base econômica do país é a produção agrícola para exportação, particularmente a de soja. Apesar do pequeno tamanho e da reduzida população, o Paraguai é o sexto maior produtor de grãos no mundo.

O país conta também com importante disponibilidade energética da hidroelétrica de Itaipu, tendo a energia como principal produto de exportação, representando 50% de toda a pauta exportadora.

O Paraguai foi um dos países menos impactados pela pandemia do coronavírus, onde o Produto Interno Bruto (PIB) do país diminuiu somente 1,6% em 2020. A resposta do governo, o relativo isolamento geográfico e a pouca urbanização dificultou o avanço da pandemia pelo país, possibilitando que já no segundo semestre, a situação econômica estivesse em ritmo de recuperação. O decrescimento do PIB ocasionou também queda na taxa de inflação do país, atingindo 1,8% em 2020, uma das menores taxas dos últimos anos. A expectativa é que haja retomada do crescimento a partir de 2022, a depender do comportamento do coronavírus no país e do reaquecimento das economias vizinhas, como Argentina e Brasil, de quem o Paraguai depende. Nestas condições, variáveis como inflação e renda familiar média retornariam aos patamares pré-pandêmicos em torno de 2024.

As vendas do varejo alimentício do Paraguai (mercados, supermercados e hipermercados), em 2020, totalizaram US$4,3 bilhões, e é esperado crescimento médio anual de 3,7% para o período de 2020 a 2025. Os principais varejistas no país são o Grupo AJ Vierci SA (redes Stock e Superseis), responsável por 5,8% das vendas de 2020, seguido por Diaz e Hijos SA (rede Luisito), com 5,2%, e Supermercados Pueblo SA (rede Pueblo), com 2,9%. Os 86% restantes dividiram-se entre empresas que responderam por 1% ou menos do mercado. Os varejistas tradicionais, ou seja, pequenos mercados e empresas

familiares, representaram 78% das vendas no varejo alimentício do Paraguai em 2020, enquanto os varejistas modernos (supermercados e hipermercados) foram responsáveis por 22%. No entanto, são essas grandes empresas que apresentam maior potencial de expansão, com expectativa de crescimento médio anual de 8% entre 2020 e 2025, ante 2,4% no canal tradicional.

A São Paulo Negócios pretende realizar a missão empresarial com Road Show, com o objetivo de acessar os formadores de opinião e empresários do varejo para estreitar o relacionamento, apresentar novos produtos e reforçar o posicionamento do Brasil como principal parceiro fornecedor de produtos neste segmento, bem como buscar o incremento do fluxo de comércio.

O Road Show ocorrerá na cidade de Assunção, na sede da Embaixada do Brasil, onde a grande maioria da população paraguaia vive e onde estão os escritórios dos grandes varejistas.

Assunção, é o e núcleo de um centro metropolitano de mais de 2 milhões de pessoas, o que significa que aproximadamente 30% de todos os paraguaios que vivem na capital ou na sua região metropolitana. A cidade é o principal centro comercial, cultural e político do país.

Missão França – Feira Maison & Objet – Artesanato e objetos de decoração
Onde: Paris, França
Quando: setembro de 2022
www.maison-objet.com/en

Descrição/formato da ação:

A missão empresarial e expositiva, pretende buscar cooperação com o SECOM – Setor Comercial da Embaixada do Brasil em Paris organizar a missão, levando 10 empresas para exporem seus produtos na feira *Maison & Objet* 2022 e como desdobramento, explorarem as possibilidades de negócios que circundam deste grande evento. Serão realizadas visitas guiadas aos principais pavilhões e visitas técnicas ao varejo (*Retail Tour*).

A feira *Maison & Objet* é realizada duas vezes ao ano nos meses de janeiro e setembro. A grande diferença entre a edição de janeiro e a de setembro é que a primeira é mais focada em móveis de interior e exterior e a de setembro, em objetos. Ambas as edições, servem como uma plataforma comercial não somente para a França, mas principalmente para toda a região europeia, e visitantes de outros continentes que buscam na feira novos produtos e tendências. Numa área de 130.000 m2 a feira promove 3.200 marcas sendo 50% destas internacionais.

Planejamento/Escopo da Ação:
Com foco em objetos decorativos de alto valor agregado e no artesanato pretende-se realizar:

- Exposição das empresas e seus produtos;
- Visita ao Boulevard Design (marcas referenciais na feira);
- *Retail Tour* (perfis de varejo referenciais na cidade e arredores);
- Vista Técnica ao Museu de Artes Decorativas de Paris;

- Atividades de capacitação *in-loco* em colaboração com SECOM e outros parceiros locais.

Exposição na Feira: a São Paulo Negócios organizará a exposição de forma a compor um portfólio de objetos decorativos e artesanato orientando as empresas a exporem seus produtos diferenciados os quais representem o "*life style*" brasileiro ressaltando sobretudo, questões voltadas para a sustentabilidade.

Através do *Boulevard Design* serão realizadas caminhadas dentro da feira, assistidas pela equipe da São Paulo Negócios, onde os empresários e designers, artesãos conhecerão e terão contato com marcas de referência mundial. No *Retail Tour*, que serão visitas a pontos de varejo da cidade, assistidas pela equipe da São Paulo Negócios, visitarão lojas de departamento, lojas especializadas em objetos decorativos e presentes nos seus mais diferentes perfis e terão contato com modos de consumo, pontos de venda e tendências. Na visita técnica ao Museu de Artes Decorativas de Paris, terão contato com ambientações, estilos e com a história dos objetos decorativos.

Justificativa:

É reconhecido que a economia criativa, em especial o artesanato brasileiro e o paulistano possuem grandes diferenciais competitivos, em função de nossa riqueza cultural e colaboram de maneira eficaz na construção de imagem positiva da cidade, não somente pela sustentabilidade e inclusão social promovida pelo setor, seja pela identidade cultural que está traduzida na produção das peças artesanais. A ação contribuirá para a geração de renda dos artesãos, a qualificação profissional, além de promover o artesanato internacionalmente.

A feira *Maison & Objet* é o mais importante espaço internacional para promoção de objetos decorativos de alto valor agregado, permitindo que os empresários possam comercializar os seus produtos, mas também melhorar a percepção internacional do setor e incrementar a competitividade dos produtos.

A feira recebe compradores e especificadores dos cinco continentes e possui uma visitação de 85.000 profissionais. Destes, 65% são compradores organizacionais e 35% compradores especificadores. Recebe também a visita de 2.800 jornalistas.

A feira tem importância para toda a Europa e servirá como plataforma global para a difusão e promoção do artesanato paulistano.

SP *BIZ INTELLIGENCE* – Promoção em feiras em São Paulo (retomada)
Onde: ABIMAD - ABUP DECOR - ABCASA FAIR - ABUP HOME & GIFT, entre outras.
Quando: ao longo de 2022

Descrição/formato da ação:
Apoio institucional, divulgação e atendimento presencial nas feiras setoriais de parceiros, instituições, entidades de classes e associações com as quais a São Paulo Negócios mantém Acordo de Cooperação Técnica.

Planejamento/Escopo da Ação:
Apoio institucional para divulgação das feiras e apoio técnico da equipe da área de promoção de negócios e exportação da São Paulo Negócios, por meio da organização, atendimento e condução de agenda de rodada de negócios com compradores internacionais, visitantes da feira, bem como a realização prévia ou *in-loco*, de ações de capacitação de empresas para o atendimento aos clientes internacionais.

Justificativa:
As feiras são amplamente reconhecidas como plataformas de importância no desenvolvimento econômico local, pois além da geração de negócios setoriais, estimulam o turismo, movimentam o comércio e atuam como grandes transformadoras de setores.

A vinda de compradores (internacionais e nacionais) e das próprias equipes das empresas expositoras, contribuem para o incremento da economia local, seja pelos gastos com hospedagem na rede hoteleira, consumo nos restaurantes e comércio em geral, seja pela geração de negócios durante as feiras.

No cenário atual, pós pandemia, as feiras certamente se configuram como entes de relevância para a retomada econômica.

SP FOOD EXPERIENCE

SP FOOD EXPERIENCE (Edição 1 = China - Edição 2 = a confirmar) **Onde:** China (Pequim, Shangai, Guanzhou e Shenzen) **Quando:** junho/2022

Descrição/formato da ação:

O projeto **SP FOOD EXPERIENCE** propõe o desenvolvimento e o envio de uma caixa, com design personalizado, contendo amostras de produtos de associadas da ABIMAPI, ABEMEL e de outras empresas selecionadas por processo curatorial,
originários do município de São Paulo, para degustação de seleto grupo de compradores qualificados e formadores de opinião chineses.

Os objetivos são a construção de imagem do setor e o incremento do interesse de compra de produtos brasileiros nos mercados selecionados.

Planejamento/Escopo da ação:

O projeto ***SP FOOD EXPERIENCE*** propõe:

- Desenvolvimento de uma caixa especial, com *design* personalizado, contendo amostras para degustação de produtos dos segmentos participantes;
- Envio da caixa para um seleto grupo de formadores de opinião e potenciais compradores chineses pré-qualificados;

- Material de Promoção no interior da caixa: *Booklet* com breve apresentação das empresas e *QR Code* para Catálogo Virtual; Lista dos Itens da Caixa com descritivo e *tags* nos produtos com informações sobre os seus diferenciais e Minilivro de receitas.
- Pré-seleção de 15 empresas paulistanas, com produtos não concorrentes entre si, com maturidade exportadora para responder às demandas do projeto/mercado e que possuam alguns dos atributos a seguir:
    - Brasilidade
    - Sustentabilidade (possui algum ativo ligado à sustentabilidade ambiental ou social)
    - Saudabilidade (orgânicos, *free from*, fermentação natural etc.)
    - Gourmet

Justificativa:

Há percepção de falta de disponibilidade de informações no mercado chinês sobre os produtos alimentícios brasileiros com alto valor agregado. O recebimento da caixa permitirá ao comprador conhecer melhor os produtos originários do município de São Paulo, avaliar através da degustação, analisar a embalagem, verificar o perfil das empresas, para, posteriormente, participar de rodadas de negócios online, ou presenciais, com as empresas participantes deste projeto.

No caso da China, este foi um dos primeiros países do mundo a criar mecanismos de recuperação econômica frente ao período da pandemia aumentando, inclusive, as suas importações de produtos alimentícios por precaução.

Nestes segmentos, a questão da degustação é crucial para o fechamento do negócio, porém, com o advento da pandemia de COVID-19 e a consequente impossibilidade de participação de feiras e eventos presenciais internacionais, percebeu-se que ações customizadas e criativas junto ao potencial cliente foram e continuarão a ser as mais efetivas na atualidade. Trata-se de uma ação de custo relativamente baixo se comparada a outras atividades de promoção comercial internacional e que permitirá desdobramentos interessantes relacionados à geração de negócios.

Os resultados esperados com a realização destas duas edições desta ação serão:

1. Gerar impacto positivo na percepção dos potenciais compradores e formadores de opinião selecionados para o recebimento da caixa, melhorando a imagem dos produtos brasileiros;
2. Possibilitar a geração de negócios no pós-degustação, onde todos os destinatários poderão avaliar os produtos e perfil das empresas;
3. Despertar o interesse em participar de rodadas de negócios online, ou presenciais, com as empresas participantes deste projeto;
4. Otimizar custos, já que poucas empresas têm capacidade de promover ações individuais localmente;
5. Avaliar o mercado, competitividade e aceitabilidade do produto brasileiro, através do processo de curadoria e implementar adaptações e melhorias através do feedback do potencial comprador.

1. QUADRO RESUMO DAS AÇÕES PROPOSTAS E EXPECTATIVAS DE RESULTADOS 2022:

ÁREA	AÇÕES	QUANTIDADE EVENTOS
ÁREA DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS	**Qualificação Empresarial: Projeto *Get Together - Together We are Stronger***	
	• *Biz Talks*	05
	• Capacitação empresarial	05
	Facilitação e Promoção de Negócios: Projeto *SP International Business*	
	• *Biz Buyers* (Rodadas de Negócios Internacional)	02 (on-line + presencial)
	• *Biz Development* (Reuniões de Facilitação de Negócios)	10

	• *Biz Intelligence*
	  • Reuniões de Atendimento
	  • Missões Empresariais Internacionais	

	○ Missão Dubai	01
	○ Missão Chile	01
	○ Missão Paraguay	01
	○ Missão França	01
	• *SP Food Experience*	
	○ 1ª Edição: China	01
	○ 2ª Edição: (mercado a definir)	01

Resultados de negócios esperados:

Com a realização das ações propostas neste plano de trabalho, para o ano de 2022, no âmbito do Programa São Paulo Exporta, da São Paulo Negócios, estima-se a participação de 80 empresas nos eventos da *V SP International Business*, com a estimativa de US$ 10 milhões em realização de negócios nos doze meses subsequentes. Estima-se a realização de reuniões com 20 Câmaras de Comércio e ou consulados e ainda, a realização de 10 reuniões com embaixadas brasileiras em serviço no exterior.

DIRETORIA DE INVESTIMENTOS E NOVOS NEGÓCIOS

INVESTIMENTOS E NOVOS NEGÓCIOS

A SP Negócios busca contribuir com o desenvolvimento econômico do município. Desta forma, a Diretoria de Investimentos e Novos Negócios busca promover, reter e atrair investimentos para o município através do atendimento ao investidor de forma customizada e gratuita para garantir sucesso e celeridade na resposta das demandas do investidor.
Para o período 2021-2022, pretende-se focar na retenção dos investimentos, principalmente àqueles impactados pela pandemia do Covid-19 e na promoção de projetos de concessão e parcerias. O atendimento ocorre conforme abaixo:

1. PROGRAMA DE ATENDIMENTO AO INVESTIDOR

O Programa de atendimento ao investidor facilita a interlocução entre investidores e a Prefeitura e demais órgãos públicos. Apoia no acompanhamento dos processos de licenciamento e demais aprovações, principalmente para que a burocracia seja compreendida da maneira correta desde o início por parte dos atores privados e que os prazos não sejam alongados e garantindo agilidade aos projetos.

O objetivo é prestar apoio institucional às empresas interessadas em investir em São Paulo, facilitando interlocução com os órgãos competentes, apresentando oportunidades de negócios do município e providenciando os mais diferentes tipos de informações sobre a cidade. Os atendimentos são gratuitos e customizados de acordo com a necessidade das empresas, sendo efetuados com abrangência multisetorial e de porte, em 100% das etapas. As etapas de atendimento são:

1. Reunião de diagnóstico: reunião inicial com a empresa para a compreensão das complexidades e necessidades do projeto
2. Formalização do atendimento via FAI: oficializar o atendimento da empresa através de preenchimento de formulário
3. Alinhamento com as partes da PMSP envolvidas: realização de reunião, consulta ou solicitação referente aos pleitos identificados na reunião de diagnóstico
4. Protocolo dos processos: acompanhamento do protocolo dos processos junto aos órgãos competentes da PMSP
5. Monitoramento do processo: após a publicação no DO, ficam estabelecidos os pontos que a empresa precisa corrigir para dar seguimento
6. Comunique-se: atendimento da empresa dos pontos estabelecidos pelo órgão da PMSP
7. Atendimento do Comunique-se: resposta do órgão da PMSP
8. Despacho: confirmação da realização do investimento
9. Consolidação do investimento: publicação do investimento nas redes sociais da SPN
10. Divulgação do investimento

Proposta para 2022:

Continuidade do Programa de Atendimento ao Investidor. Ou seja, atendimento institucional, e facilitação da interlocução com os órgãos municipais da PMSP, às empresas que possuem intenção de realizar investimento na cidade de São Paulo e/ou já apresentam projetos junto ao município.

Resultados esperados:

Facilitação de 20 projetos de investimento (somatória do número de projetos facilitados no período através do Formulário de Atendimento ao Investidor - FAI) com a expectativa de investimento de R$ 600 milhões (somatória dos valores declarados no FAI como expectativa de investimentos no período e mede o volume de investimento esperado dos projetos de investimentos que utilizaram os serviços de facilitação da São Paulo Negócios).

2. ESCUTAS SETORIAS PARA MELHORIA DE AMBIENTE DE NEGÓCIOS

A São Paulo Negócios busca tornar o ambiente de negócios municipal mais atrativo e eficiente, além de propor melhorias para a gestão e trazer maior segurança do investidor. Vale notar que se entende como ambiente de negócios as condições que permeiam, em um determinado país ou em uma determinada região, o ciclo de vida das empresas. São, por exemplos, os níveis de complexidade associados aos procedimentos de abertura e fechamento de empresas, recolhimento de tributos, solicitações de alvarás, dentre outras. A melhoria do ambiente de negócios então está relacionada com ações de simplificação e desburocratização desses processos.

O ambiente de negócios nacional é altamente burocrático e de difícil navegação tanto para empresários locais e estrangeiros. No nível municipal, falta clareza na apresentação das informações sobre as etapas que devem ser seguidas pelo empresário em diversas temáticas e processos. Assim, buscamos escutar os principais players dos setores e atividades econômicas presentes na cidade, através de reuniões de consulta direcionada, visando facilitar a troca de informações e celeridade de processos e encontrando possibilidades de melhoria. Por exemplo, tentando antecipar possíveis gargalos de novas regulamentações que entram em vigor, como é o exemplo da Lei 17.577/2021 - “Requalifica Centro”.

A São Paulo Negócios organizou uma escuta direcionada à atividade do retrofit devido a recente aprovação da legislação que concede incentivos fiscais para projetos de retrofit na região do Centro Histórico de São Paulo. A ação busca ouvir atores da iniciativa privada de diferentes segmentos vinculados ao tema para obter o maior número de insumos possíveis em relação aos desafios, melhorias e gargalos a serem superados junto a Prefeitura do Município de São Paulo no que diz respeito a regulamentação da atividade através de decreto. Desta forma, foi produzido um Relatório com o resultado final com o objetivo de melhorar o ambiente de negócios da cidade.

Proposta para 2022:

Continuidade da realização de escutas setoriais. Ou seja, escuta dos principais players dos setores e atividades econômicas presentes na cidade, através de reuniões de consulta direcionada,

visando facilitar a troca de informações e celeridade de processos e encontrando possibilidades de melhoria.

Resultados esperados:

Realização de 02 escutas setoriais com Relatórios direcionados baseados em setores e atividades identificados previamente como potenciais gargalos, foco de novas regulamentações ou novos negócios.

3. RETENÇÃO DE INVESTIMENTOS

Principalmente devido ao impacto econômico causado pela pandemia da Covid-19, a retenção de investimentos se torna mais relevante do que atração de investimentos propriamente. Devido a estagnação econômica é necessário focar em manter os investimentos que já estão na cidade e reduzir ao máximo possível perdas de investimentos.

Proposta para 2022:

1. Mapeamento e definição dos setores e atividades mais afetados pela pandemia da Covid-19 através de análise descritiva e correlação de dados;
2. Produção de relatórios de inteligência de negócios focados em:
    i) realidade da econômica local da cidade;
    ii) impacto econômico sofrido pela economia local; e
    iii) ambiente de negócios da cidade de São Paulo;
3. Agendamento de escutas setoriais e atividades, de acordo com o mapeamento realizado;
4. Desenho de Plano de Ação sobre as demandas e pleitos identificados nas escutas.

Resultados esperados:

Produção de 04 relatórios de inteligência de negócios e realização de 06 escutas setoriais e respectivos Planos de Ação.

4. PROJETOS PRIORITÁRIOS

A Diretoria de Investimentos e Novos Negócios foca no apoio à Secretaria de Governo Municipal, Secretaria Executiva de Desestatização e São Paulo Parcerias (SPP) na promoção dos Projetos Prioritários do Município definidos pelo Plano Municipal de Desestatização (PMD). O PMD reúne projetos de privatizações, concessões e PPPs que visam descentralizar as decisões e redimensionar o tamanho do governo; fornecer serviços de melhor qualidade para a população; e priorizar recursos para as áreas mais sensíveis, como saúde, educação, segurança, mobilidade e habitação. O Plano tem ampla discussão com os cidadãos além do Legislativo e Judiciário. Também são realizadas consultas e audiências públicas, em amplo diálogo com todas as partes interessadas.

A atividade da São Negócios se concentra principalmente no mapeamento e prospecção de investidores qualificados interessados em assumir a administração de bens públicos que estão distantes da expertise de atuação do setor público e/ou são onerosos aos cofres municipais, por meio de concessões, PPPs e privatizações. Entende-se como investidores qualificados aqueles que possuem aderência ao projeto, de acordo com: i) setor/área de atuação; ii) porte do investimento; iii) experiência/participação prévia em parcerias e concessões. O processo se dá a partir da divulgação dos projetos, com a realização de reuniões de consultas e encontros públicos e apoio aos interessados durante todo o processo. As ações são organizadas conforme abaixo:

1. identificação de investidores qualificados interessados para cada projeto prioritário: contato com setores e empresas com possível interesse no projeto, de maneira informal, para orientar a modelagem;
2. escutas direcionadas: escuta da iniciativa privada para orientar a prefeitura na estruturação do projeto de concessão à fim de confirmar aderência aos interesses do setor privado (O PMI estabelece compensação financeira e o PPMI não estabelece);
3. ações de promoção e divulgação: contato e apresentação para empresas com interesse no projeto para colher, de maneira formal e pública, críticas e sugestões sobre os documentos da concessão;
4. apoio à realização das Consultas Públicas: contato com empresas qualificadas para participar da concorrência, organizando reuniões, coletivas ou individuais, para divulgar a concessão e atrair ofertas e
5. aftercare dos ganhadores das concorrências: atendimento da empresa ganhadora da concessão, por meio do Programa de Atendimento ao Investidor, a fim de agilizar os trâmites na prefeitura.

Proposta para 2022:

Continuidade do Atendimento de Projetos Prioritários. Ou seja, promoção de oportunidades na cidade definidas pelo PMD para investidores qualificados.

Resultados esperados:

Atendimento de 15 investidores qualificados para projetos do PMD (somatória do número de empresas qualificadas (com aderência ao projeto, de acordo com: i) setor/área de atuação; ii) porte do investimento; iii) experiência/participação prévia em parcerias e concessões) participantes de reuniões de divulgação dos projetos comprovados através de Formulário de Qualificação do Investidor e Ata de reunião)

INOVAÇÃO E NOVOS NEGÓCIOS

A área de inovação da São Paulo Negócios tem sua atuação focada no estímulo e articulação junto ao setor privado e demais parceiros do ecossistema de inovação, a fim de promover novos negócios e oportunidades às empresas e startups da cidade de São Paulo.
Para o período 2021-2022, pretende-se trabalhar na implantação de um hub de negócios, sob os cuidados da Diretoria de Investimentos e Novos Negócios, a fim de consolidar-se como um espaço de integração e conexão entre startups em fase de scale-up, investidores, poder público e agentes facilitadores do ecossistema de inovação para interlocução com parceiros nacionais e internacionais.

1. Articulações para o fomento do ambiente de negócios na área de inovação

De acordo com levantamento feito pela Abstartups, através da plataforma StartupBase[1], o Município de São Paulo possui atualmente cerca de 2.764 startups, sendo 201 em estágio de scale-up. Contudo, muitas delas não conseguem superar esse estágio pela falta de suporte usual nessa etapa por parte das incubadoras e aceleradoras.

Sendo assim, esta ação visa a criação de um hub de inovação e novos negócios para oferecer o apoio a essas startups por meio da articulação entre empresas de base tecnológica, organizações não governamentais, atores internacionais, órgãos públicos e parceiros estratégicos. O objetivo é gerar maior conectividade, impulsionar a capacidade de internacionalizar e gerar um espaço de interação com outras empresas com objetivo de promover e facilitar a prospecção de parcerias de negócios entre empresas com programas de inovação, startups que queiram se instalar em São Paulo e organizações, privadas ou públicas, que se dedicam ao fomento à inovação.

Proposta para 2022:

Para tanto, as ações terão foco nas seguintes linhas de atuação:

1. Apoio à internacionalização por meio de ações atração de investimentos (prospecção e relacionamento com investidores nacionais e internacionais);
2. Apoio à exportação de produtos e serviços voltado a startups;
3. Inteligência de negócios por meio da sistematização de dados, com o objetivo de promover o acesso à informação sobre o ecossistema de inovação da cidade;
4. Apoio na elaboração de políticas públicas de facilitação do ambiente de negócios da cidade de São Paulo, como catalisador de temas regulatórios.

Como resultado dessas ações, espera-se promover às startups, micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo e de outros países que queiram acessar o mercado local:

- Acesso à uma rede de parceiros formada por empresas, associações e instituições nacionais e estrangeiras;

[1] StartupBase. Estatísticas, 2021. Disponível em: <https://startupbase.com.br/home>.

- Apoio na conexão com rede qualificada de agentes do ecossistema de inovação, local e internacional;
- Matchmaking e rodadas de negócios em parceria com associações setoriais, agências de promoção de exportações e investimentos, câmaras de comércio, consulados e embaixadas.

Resultados esperados:

Realização de 30 articulações visando fomentar o ambiente de negócios entre empresas de base tecnológica, organizações não governamentais, atores internacionais, órgãos públicos e parceiros estratégicos.

2. SÃO PAULO TECH WEEK – SPTW

Realizada desde 2015, a São Paulo Tech Week – SPTW foi inicialmente concebida como um festival descentralizado de inovação e tecnologia, que, por meio de uma agenda colaborativa, permitia que que empresas e pessoas divulgassem seus produtos e serviços, com o objetivo de transformar a capital em uma vitrine para investidores nacionais e internacionais. Isso significa dizer que a SPTW funcionava, em grande parte, como um hub de eventos independentes de parceiros, abordando diversos temas relacionados à inovação, tecnologia e empreendedorismo. Como resultado, produzia-se um evento de grande porte, representando, na prática, uma plataforma de divulgação de instituições e empresas, com pouco impacto na geração de negócios.

Soma-se a esta primeira constatação a chegada da pandemia da Covid-19, que fez com que a edição de 2020 fosse realizada inteiramente no formato digital. Com cerca de 30 verticais para abordar a inovação em cinco temas transversais, sendo universidades, internacionalização, diversidade, comunidade e acessibilidade, representou, na prática, um evento pouco funcional do ponto de vista de execução e do engajamento alcançado dos participantes no formato digital da edição de 2020.

Tendo em vista a persistência do cenário de pandemia no Brasil, a 7ª edição em 2021 da SPTW foi mantida online. No entanto, seu formato foi revisto e, de maneira mais aprofundada, o seu propósito. Em primeiro lugar, foi realizada uma pesquisa para entender o tempo ativo de participantes em eventos online. Foi constatado que 60 minutos é o tempo máximo de envolvimento dos participantes, tendo em vista a estafa ocasionada pelo uso das plataformas digitais como Zoom, Meet e Teams, além das questões individuais de rotina de home office. Portanto, o formato anterior da SPTW não se mostrou suficientemente atrativo aos participantes virtuais, resultando em uma quantidade elevada de palestras e pouca adesão do público.

Além disso, após escutas junto ao mercado, ficou evidente a necessidade de conectar a SPTW e São Paulo aos grandes eventos internacionais, como Web Summit Lisboa, Collision - Toronto, RISE – Hong Kong, MoneyConf, South by Southwest – SXSW (Austin - Texas), Surge (Índia e Sudeste Asiático), Viva Technology (Paris). O novo formato da SPTW permite este alinhamento aos eventos mencionados e já resultou em importantes parcerias e aproximações com os organizadores desses eventos. Ademais, a nova SPTW pretende reforçar as parcerias, especialmente, com países da

América Latina, para consolidar-se como o principal evento da região, além de aprofundar a atuação com consulados, embaixadas e câmaras de comércio de diversos países, tornando-se uma plataforma de conexão de startups, empresas de tecnologia e de divulgação de oportunidades.

Nesse contexto, para 2021 foi idealizado um evento com conceito e propósito claros, por meio da tríade conhecimento, capacitação e conexão. Assim, na semana da SPTW, serão proporcionadas a imersão no mundo da inovação e tecnologia, a expansão de conhecimento, exposição de novos produtos, geração de negócios e oportunidades. Com isso, pretende-se que os participantes tenham acesso a novos contatos, novas habilidades, além de conteúdo relevante e aplicável aos seus negócios, contribuindo para a formação de um profissional mais qualificado e mais conectado.

Para tanto, foi oferecido um mix de palestras, facilitação de network, workshops e ativações pela cidade. As palestras ocorrem de duas formas: (1) transmissão ao vivo pela plataforma do evento e (2) sob demanda, ou seja, palestras gravadas previamente, no formato denominado “Inovaflix”.

As palestras ao vivo, com duração de no máximo 1 hora cada, abordam 07 temas-chave:

1) comércio e varejo na era digital,

2) sistemas financeiros digitais,

3) economia circular,

4) saúde digital,

5) futuro dos sistemas alimentares,

6) educação digital e futuro do trabalho e

7) ecossistemas de inovação e novos modelos para o futuro.

Cada um desses temas se desdobrará em palestras secundárias disponibilizadas sob demanda no Inovaflix para serem assistidas a qualquer momento pelos participantes da SPTW.

Logo após a palestra principal, os participantes são direcionados para um *workshop* que traduz de maneira prática os temas trabalhados em cada um dos 7 temas principais, por meio da apresentação de cases e desenho dos processos para implementação de novas estratégias de negócio. Por fim, fechando o ciclo proposto, os participantes seguem para sessões de networking induzido, divididos em salas de no máximo dez pessoas, para troca de ideias, experiências e contatos. No sexto dia do evento há ainda uma rodada de negócios entre startups, empresas e investidores, para fechamento deste ciclo de conhecimento e conexão. O último dia do evento é livre para que os participantes da SPTW possam se deslocar pela cidade para conferir as exposições e ações culturais e de promoção da inovação, em parceria com instituições e marcas.

Por fim, cumpre ressaltar que todo o conteúdo e todas as ações de *workshop* e conectividade são disponibilizados em uma única plataforma denominada “b2match”, facilitando a experiência dos participantes da SPTW. Esta mesma plataforma funciona também como um espaço de *matchmaking* através do qual os usuários poderão criar perfis profissionais no momento do registro para o evento e agendar reuniões 1:1 com potenciais parceiros de negócios. Em 2021, a plataforma ficará disponível por 03 meses após o evento, permitindo que essas conexões entre organizações,

indivíduos, empresas de outras regiões do Brasil e do mundo estejam conectados com a cidade de São Paulo.

Para 2022, com o arrefecimento das restrições impostas pela pandemia, pretende-se não apenas manter este novo formato da SPTW mais focado em conexão e geração de novos negócios para o Município, como também expandir o número de parcerias, nacionais e internacionais, com empresas, marcas, instituições privadas e governamentais. Com isso, espera-se movimentar o ecossistema de inovação da cidade de São Paulo, como também atrair novos atores e parceiros, consolidando o Município e a SPTW como o principal evento de inovação e novos negócios da América Latina.

Proposta para 2022:

Realizar edição da SPTW com o objetivo de promover e consolidar a cidade de São Paulo como hub de inovação, tecnologia e novos negócios e atrair investidores nacionais e internacionais.

Resultados esperados:

50 ações, a partir da somatória do número total de ações dentro da SPTW.

OBJETIVO	Nº INDICADOR	INDICADOR	META	UNIDADE	MEMÓRIA DE CÁLCULO	COMPROVAÇÃO
Objetivo I: Atrair novos investimentos, nacionais ou estrangeiros, bem como promover e estimular a expansão de empresas instaladas no Município de São Paulo	I	Número de projetos de investimentos facilitados	20	Nº absoluto	Somatória do número de projetos facilitados no período	Formulário de Atendimento ao Investidor (FAI)
	II	Expectativa de investimentos	R$ 600 milhões	Valor, em reais (R$)	Somatória dos valores declarados no FAI como expectativa de investimentos no período	Formulário de Atendimento ao Investidor (FAI)
	III	Número de atendimentos a investidores qualificados, direcionados aos projetos do PMD	15	Nº absoluto	Somatória do número de empresas qualificadas (com aderência ao projeto, de acordo com: i) setor/área de atuação; ii) porte do investimento; iii) experiência/participação prévia em parcerias e concessões) participantes de reuniões de divulgação dos projetos	Formulário de Qualificação do Investidor e Ata de reunião
Objetivo II: Posicionar o Município de São Paulo como hub de inovação, tecnologia e geração de negócios	IV	Número de articulações realizadas visando fomentar o ambiente de negócios	30	Nº absoluto	Somatória do número de articulações realizadas no período entre empresas base tecnológica, organizações não governamentais, atores internacionais, órgãos públicos e parceiros estratégicos.	Formulário de inscrição, Acordo de Cooperação, Termo de Colaboração e Ata de reunião
	V	Realização de edição da São Paulo Tech Week - SPTW	50	Nº absoluto	Somatória do número total de ações/eventos da SPTW	Foto/print e material de divulgação do evento e lista de participantes


SÃO
PAULO
NEGÓCIOS



PROPOSTA DE PLANO DE TRABALHO 21/22

- **Promoção de exportações de produtos e serviços** de empresas do município de São Paulo; seja por meio da qualificação empresarial, seja por meio da promoção e facilitação de negócios internacionais.

- **Atração e facilitação de investimentos**, nacionais ou estrangeiros, na cidade de São Paulo, seja por meio da identificação e promoção de novas oportunidades junto ao setor privado, seja por meio do estímulo à expansão e reinvestimento das empresas instaladas no município;

- **Estímulo à inovação** junto ao setor privado, visando o desenvolvimento da competitividade das empresas sediadas na empresas instaladas no município;

- **Estímulo à inovação** junto ao setor privado, visando o desenvolvimento da competitividade das empresas sediadas na cidade de São Paulo.



CIDADE DE SÃO PAULO

OPORTUNIDADES

- Principal e mais dinâmico centro econômico do Brasil;
- Mão de obra extremamente qualificada;
- Principal centro financeiro da América Latina;
- Uma das 10 cidades mais ricas do mundo (2020);
- Melhor cidade para empreender no Brasil (2020).

ALGUNS DESAFIOS

- Fortemente abalado pela pandemia do COVID-19;
- Paralização dos principais mercados globais;
- Incertezas econômicas;

SÃO PAULO NEGÓCIOS



DIRETORIA DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS E EXPORTAÇÃO

SÃO PAULO NEGÓCIOS

PROGRAMA SÃO PAULO EXPORTA:

Tem como objetivo, oferecer um portfólio completo de soluções para a capacitação empresarial, visando a sua internacionalização, através do aporte de informações qualificadas sobre o planejamento para exportação, oportunidades de negócios em mercados de interesse e realização de ações de promoção comercial para o incremento das exportações das empresas.

A SP Negócios também atua para consolidar a imagem de São Paulo como Cidade Global e hub de negócios no Brasil e no exterior.

O Programa São Paulo Exporta desenvolve:

1 QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL

Atendimentos e mentorias para empresas, realização de capacitações coletivas incluindo webinars, seminários, painéis, cursos, workshops com especialistas em temas que inspiram e propõem soluções e apresentações de cases de sucesso em internacionalização de empresas.

2 FACILITAÇÃO E PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

Realização de reuniões estratégicas para facilitação de comércio entre setores produtivos e as embaixadas brasileiras no exterior, mapeamento de oportunidades, rodadas de atendimento com câmaras de comércio, consulados e demais instituições de apoio à exportação para o aporte de informações sobre formas de acesso e realização de negócios com mercados de interesse e Rodadas de negócios com compradores internacionais.

SÃO PAULO NEGÓCIOS



$ 37,9
MILHÕES

Em expectativas de negócios para os próximos **12 meses**

236

Atendimentos à empresários da cidade de São Paulo

RESULTADOS ALCANÇADOS:
PROGRAMA SÃO PAULO EXPORTA 2021
(Janeiro a outubro)

SÃO PAULO NEGÓCIOS

PRÓXIMAS AÇÕES 2021 – (Novembro – Dezembro)

16 a 18 de novembro (Etapa 01) e 01 a 03 de dezembro (Etapa 02)

Visitas Técnicas e Rodadas De Negócios Chile – Empresas: *Dlight* e *Espacio*

- **Etapa 1 –** Empresas de móveis e objetos decorativos: **11 reuniões** realizadas – com expectativas de geração de negócios ainda em apuração.
- **Etapa 2 –** Visitas técnicas, rodadas on-line e rodadas na sede da SP Negócios com empresas de iluminação.

23 de novembro

Reunião com Brasil Audio Visual (BRAVI) – Devolutiva *EGEDA* Brasil

23 de novembro (início)

Organização Banco de Contatos

24 de novembro

Reunião Associação Brasileira de Empresas de Utilidades e Presentes (ABUP) – Alinhamento ações 2022

PRÓXIMAS AÇÕES 2021 – (Novembro – Dezembro)

25 de novembro

Reunião com SP Cine – Prêmios Platino

26 de novembro

Reunião com Investe São Paulo – Alinhamento 2022

09 de dezembro (a confirmar)

***Webinar Biz Development* –** Associação Brasileira da Indústria de Dispositivos Médicos (ABIMO), Associação Brasileira da Indústria de Insumos Farmacêuticos (ABIQUIFI), *Egyptian Drug Authority (EDA)* e Embaixada do Brasil em Cairo, Egito.

Novembro a Dezembro

Planejamento – Ações 2022



PLANO DE TRABALHO 2022

NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

1. QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL: PROJETO GET TOGETHER – TOGETHER WE ARE STRONGER

- **Biz Talks** – **05** eventos
- **Capacitação empresarial** – **05** eventos

2. FACILITAÇÃO E PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS: PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS

- **Biz Buyers** (Rodadas de Negócios Internacionais): Edições On-line e Presenciais
- **Biz Development** (Reuniões de Facilitação de Negócios): **10** eventos
- **Biz Intelligence**
  - ✓ Reuniões de Atendimento
  - ✓ Missões Empresariais Internacionais
    - Missão Dubai: **01** evento
    - Missão França: **01** evento
    - Missão Paraguay: **01** evento
    - Missão Chile: **01** evento
  - ✓ Promoção em Feiras de São Paulo (retomada)
    - ABIMAD - 01 a 04 fev
    - ABUP DECOR - 05 a 08 fev
    - ABCASA FAIR - 07 a 11 fev
    - ABUP HOME & GIFT - 16 a 19 fev
    - Outras
- **SP Food Experience**
  - ✓ 1ª Edição: China: **01** evento
  - ✓ 2ª Edição: (mercado a definir) : **01** evento

SÃO PAULO NEGÓCIOS

1. AÇÕES DE QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL:

PROJETO GET TOGETHER – TOGETHER WE ARE STRONGER

DESCRIÇÃO

Realização **de 05 (cinco) ações de qualificação** destinadas às empresas com foco na internacionalização e exportações.

RESULTADOS ESPERADOS

- Participação de **180 (cento e oitenta) empresas** que estarão mais qualificadas para se internacionalizar, trazendo negócios ao Município;
- Realização de **05 (cinco)** SP Biz Talks/ palestras.

2. AÇÕES DE FACILITAÇÃO E PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS:

PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS – 5 ª edição

DESCRIÇÃO

O SP INTERNATIONAL BUSINESS é um evento de promoção de negócios no qual se desenvolvem ações simultâneas e coordenadas, tais como: **rodadas de negócios** com compradores internacionais, **reuniões de inteligência** com câmaras setoriais parceiras, **reuniões de facilitação de negócios** com Embaixadas Brasileiras e **palestras informativas**.

RESULTADOS ESPERADOS

- Participação de **80 empresas** nos eventos da V SP International Business;
- Estimativa de **US$ 10 milhões** em realização de negócios nos doze meses subsequentes;
- Realização de reuniões com **20 Câmaras de Comércio e ou consulados**;
- Realização de **10 reuniões** com embaixadas brasileiras em serviço no exterior.

PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS – 5ª edição

- ***SP BIZ BUYERS***

DESCRIÇÃO

- Organização e realização de Rodada de negócios entre **empresas paulistanas** capacitadas e com potencial de exportação de produtos/serviços e **compradores internacionais**;
- Reuniões on-line e presenciais (**formato híbrido**);
- Empresas paulistanas dos segmentos em potencial previamente selecionados;
- Mercados-alvo com foco nos países da **América Latina**.

JUSTIFICATIVA

- As rodadas de negócios estabelecem contatos visando a geração de negócios;
- Trocas de informações técnicas e comerciais e a negociação para a potencial concretização do negócio;
- Fortalecer e enriquecer o banco de dados tanto da São Paulo Negócios, como o das empresas;
- Os mercados-alvo da América Latina sempre foram de total relevância para as exportações brasileiras de produtos e serviços, sendo que estes tornar-se-ão ainda mais relevantes diante o cenário de desabastecimento da China.

PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS – 5ª edição

- ***SP BIZ DEVELOPMENT***

DESCRIÇÃO

- Realização de **10 reuniões** estratégicas para facilitação de comércio entre setores produtivos e as embaixadas brasileiras no exterior;
- Atividade realizada em **ambiente virtual;**
- Presença do **Embaixador**, do **Presidente da São Paulo Negócios**, das equipes do **SECOM, SPN**, de **empresas** previamente selecionadas e da respectiva **Associação Setorial.**

JUSTIFICATIVA

- A **efetividade dos resultados** obtidos com a realização desta ação, em edições anteriores;
- Abertura de diálogo com os objetivos de reduzir as barreiras e fornecer informações de mercado, contribuindo tanto para a melhoria da competitividade, quanto para o incremento da participação das empresas paulistanas e brasileiras no comércio internacional.

PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS – 5ª edição

• SP *BIZ INTELLIGENCE* – Rodadas de Atendimento

DESCRIÇÃO

- Rodadas de atendimento com **câmaras de comércio**, **consulados** e outras **instituições**;
- Informações, oportunidades de negócios e formas de acesso à mercado;
- Reuniões on-line e presencial (**formato híbrido**);

JUSTIFICATIVA

- Fornecimento de informações qualificadas, oportunidades e facilidades para as empresas participantes que permearão as suas estratégias de acesso aos mercados;
- As Câmaras e Consulados participantes terão a possibilidade de apresentar os serviços oferecidos para as empresas, prospectando potenciais associados.

PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS – 5ª edição

• SP *BIZ INTELLIGENCE* – Missões Empresariais

DESCRIÇÃO

- **4 missões** empresariais para **4 diferentes países**;
- Participação de **15 (quinze) empresas** em cada missão;
- Missões condicionadas ao **apoio de parceiros** como INVEST SP, SEBRAE/SP, SECOM´s das Embaixadas Brasileiras e outros agentes setoriais como distribuidores locais e associações;
- Seleção dos **mercados-alvo com potencial** específico;

JUSTIFICATIVA

- As missões empresariais permitem: divulgar setores, divulgar empresas, observar a realidade do mercado visitado, obter informações técnico-comerciais, visitar centros tecnológicos, empresas de ponta do setor e contatar entidades que promovam o comércio exterior;
- Inserção da empresa no mercado internacional;
- Criação de contatos relevantes, quando comparado a viagens individuais.

PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS – 5ª edição

- ***SP BIZ INTELLIGENCE – Promoção em feiras em São Paulo (retomada)***

DESCRIÇÃO

- Apoio institucional, divulgação e atendimento presencial nas feiras setoriais de parceiros, instituições, entidades de classes e associações com as quais a São Paulo Negócios mantém Acordo de Cooperação Técnica.
- Feiras: **ABIMAD** - **ABUP DECOR** - **ABCASA FAIR** - **ABUP HOME & GIFT**, entre outras.

JUSTIFICATIVA

- As feiras são plataformas de importância no desenvolvimento econômico local e para a retomada econômica pós pandemia;
- Geração de negócios setoriais, estimulo ao turismo, movimento do comércio;

PROJETO SP INTERNATIONAL BUSINESS – 5ª edição



- ***SP Food Experience -*** (Edição 1 = China - Edição 2 = a confirmar)

DESCRIÇÃO

- **Desenvolvimento** e o **envio** de uma **caixa**, com design **personalizado**, contendo **amostras de produtos** de empresas associadas à **ABIMAPI, ABEMEL** e de outras empresas selecionadas, originários do município de São Paulo, para **degustação** de seleto grupo de **compradores qualificados e formadores de opinião chineses**.
- Participação de **15 empresas paulistanas**, que atendam os critérios de brasilidade, sustentabilidade, saudabilidade e *gourmet*;

JUSTIFICATIVA

- Falta de disponibilidade de informações no mercado chinês sobre os produtos alimentícios brasileiros com alto valor agregado;
- Nestes segmentos, a questão da degustação é crucial para o fechamento do negócio, porém, com o advento da pandemia de COVID-19, percebeu-se que ações customizadas e criativas junto ao potencial cliente foram e continuarão a ser as mais efetivas na atualidade.
- Ação de custo relativamente baixo se comparada a outras atividades de promoção comercial internacional e que permitirá desdobramentos interessantes relacionados à geração de negócios.



DIRETORIA DE INVESTIMENTOS E NOVOS NEGÓCIOS

SÃO PAULO NEGÓCIOS

1 PROGRAMA DE ATENDIMENTO AO INVESTIDOR

Tem como objetivo, oferecer um portfólio completo de soluções para a facilitação de investimentos, bem como, a apresentação de oportunidades de negócios dentro do programa de Desestatização Municipal

2 PROGRAMA DE INOVAÇÃO E NOVOS NEGÓCIOS

A SP Negócios também atua para consolidar a imagem de São Paulo como Cidade Global e hub de negócios da inovação no Brasil e no exterior.



RESULTADOS ALCANÇADOS:

PROGRAMA ATENDIMENTO AO INVESTIDOR 2021

(Janeiro a outubro)

R$ 16,9
BILHÕES

Investimentos facilitados

175

Ações de divulgação, promoção e prospecção

SÃO PAULO NEGÓCIOS



RESULTADOS ALCANÇADOS:
PROGRAMA INOVAÇÃO 2021
(Janeiro a outubro)

29

Empresas de base tecnológica atendidas

40

Ações e articulações na SPTW

SÃO PAULO NEGÓCIOS



PLANO DE TRABALHO 2022

INVESTIMENTOS E INOVAÇÃO

SÃO PAULO NEGÓCIOS

1. PROGRAMA DE ATENDIMENTO AO INVESTIDOR

Apoio institucional customizado às empresas e interlocução junto a PMSP, buscando celeridade aos projetos de investimentos na cidade.

PROPOSTA PARA 2022:

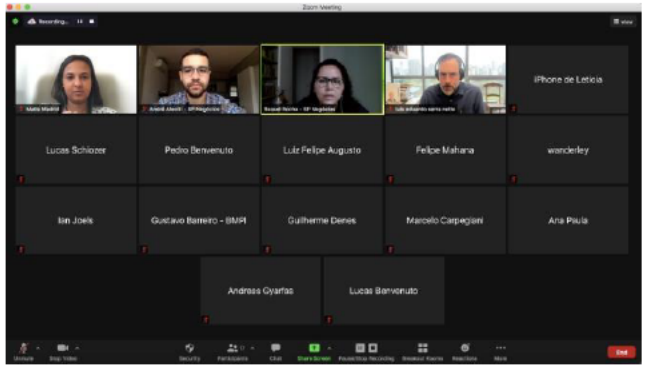
Continuidade do Programa de Atendimento ao Investidor.

RESULTADOS ESPERADOS:

Facilitação de **20** projetos de investimento com a expectativa de investimento de **R$ 600 milhões**.

2. ESCUTAS SETORIAIS

Escuta dos principais players dos setores e atividades econômicas presentes na cidade, através de reuniões de consulta direcionada, visando facilitar a troca de informações e celeridade de processos e encontrando possibilidades de melhoria.

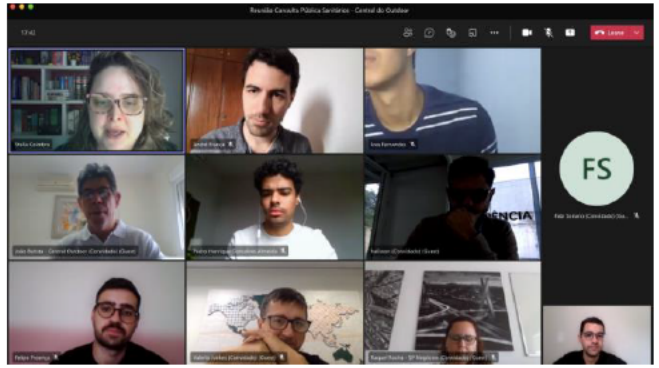


PROPOSTA PARA 2022:

Continuidade da realização de escutas setoriais.

RESULTADOS ESPERADOS:

Realização de 2 escutas setoriais com Relatórios direcionados baseados em setores e atividades identificados previamente como potenciais gargalos, foco de novas regulamentações ou novos negócios.



SÃO PAULO NEGÓCIOS

3. RETENÇÃO DE INVESTIMENTOS

PROPOSTA PARA 2022:

1. Mapeamento e definição dos setores e atividades mais afetados pela pandemia da Covid-19 através de análise descritiva e correlação de dados;

2. Produção de relatórios de inteligência de negócios focados em: **i)** realidade da econômica local da cidade; **ii)** impacto econômico sofrido pela economia local; e **iii)** ambiente de negócios da cidade de São Paulo;

3. Agendamento de escutas setoriais e atividades, de acordo com o mapeamento realizado;

4. Desenho de Plano de Ação sobre as demandas e pleitos identificados nas escutas.

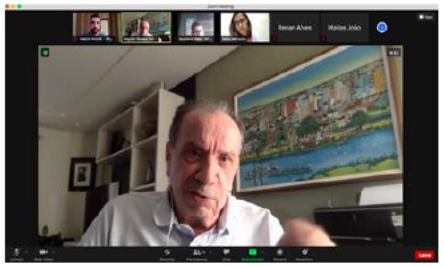
RESULTADOS ESPERADOS:

Produção de **4 relatórios de inteligência de negócios** e realização de **6 escutas setoriais** e respectivos **Planos de Ação.**

SÃO PAULO NEGÓCIOS

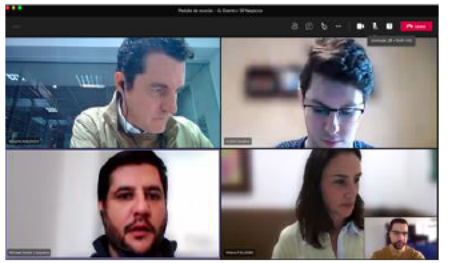
4. PROJETOS PRIORITÁRIOS

Suporte no mapeamento, prospecção e divulgação dos projetos prioritários definidos pelo PMD para investidores qualificados.









PROPOSTA PARA 2022:

Continuidade do Atendimento de Projetos Prioritários.

RESULTADOS ESPERADOS:

Atendimento de **15 investidores** qualificados* para projetos do PMD

*investidores qualificados: possuem aderência ao projeto, de acordo com: **i)** setor/área de atuação; **ii)** porte do investimento; **iii)** experiência/participação prévia em parcerias e concessões.

INOVAÇÃO

1. FOMENTO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS NA ÁREA DE INOVAÇÃO

Criação de um hub de inovação para oferecer apoio a startups através da articulação entre empresas de base tecnológica, ONGs, atores internacionais, órgãos públicos e parceiros estratégicos. Busca criar maior conectividade, impulsionar a capacidade de internacionalizar e ser um espaço de interação e facilitação.

PROPOSTA PARA 2022:

- Apoio à internacionalização por meio de ações atração de investimentos;
- Apoio à exportação de produtos e serviços voltado a startups;
- Inteligência de negócios por meio da sistematização de dados, com o objetivo de promover o acesso à informação sobre o ecossistema de inovação da cidade;
- Apoio na elaboração de políticas públicas de facilitação do ambiente de negócios da cidade de São Paulo, como catalisador de temas regulatórios.

RESULTADOS ESPERADOS:

Realização de **30 articulações** visando fomentar o ambiente de negócios entre empresas de base tecnológica, organizações não governamentais, atores internacionais, órgãos públicos e parceiros estratégicos

2. SPTW – SÃO PAULO TECH WEEK

Evento de inovação realizado por meio da tríade conhecimento, capacitação e conexão. Proporciona proporcionadas a imersão no mundo da inovação e tecnologia, a expansão de conhecimento, exposição de novos produtos, geração de negócios e oportunidades através de mix de palestras, facilitação de network, workshops e ativações pela cidade.

PROPOSTA PARA 2022:

Realizar edição da SPTW com o objetivo de promover e consolidar a cidade de São Paulo como hub de inovação, tecnologia e novos negócios e atrair investidores nacionais e internacionais.



RESULTADOS ESPERADOS:

Realização de **50 ações**, a partir da somatória do número total de ações dentro da SPTW.



MÁRCIA GOMIDE

Diretora de Promoção de Negócios e Exportações

[redacted]

[redacted]@spnegocios.com

MICHAEL CERQUEIRA

Diretor de Investimentos e Novos Negócios

[redacted]

[redacted]

SÃO PAULO NEGÓCIOS

São Paulo Negócios - SPNEGÓCIOS

Preencher as células destacadas em amarelo

	CDI 2.022
Receita Bruta	**7.844,47**
Deduções da Receita Bruta	**0,00**
Receita Operacional Líquida	**7.844,47**
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	**0,00**
Resultado Operacional Bruto	**7.844,47**
Despesas Operacionais	**-7.652,16**
Despesas com Pessoal	-3.525,60
Despesas com Ocupação	-681,14
Despesas com Utilidades e Serviços	-58,30
Despesas com Propaganda e Publicidade	-666,84
Despesas com Honorários	-751,85
Despesas Gerais	-1.954,83
Despesas com Tributos e Contribuições	-4,70
Despesas com Provisões	0,00
Despesas Financeiras	-8,90
Receitas Financeiras	0,00
Outras Despesas Operacionais	0,00
Outras Receitas Operacionais	0,00
Lucro de participações em outras sociedades	
Ganhos de capital nos investimentos	
Ganhos de capital no imobilizado	
Ganhos de capital no intangível	
Ganhos em itens monetários	
Resultado positivo de operações descontinuadas	
Outros ganhos	
Resultado Operacional antes do IR e da CSLL	192,31
Imposto de Renda e CSLL	0,00
Participações	0,00
Resultado Líquido	192,31

Sindicato dos Empregados de Agentes Autônomos do Comércio e em Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas e de Empresas de Serviços Contábeis no Estado de São Paulo

Internet: www.eaa.org.br **E-mail**: sindicato@eaa.org.br

CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO 2021/2022

De um lado, representando a categoria profissional o SINDICATO DOS EMPREGADOS DE AGENTES AUTÔNOMOS DO COMÉRCIO E EM EMPRESAS DE ASSESSORAMENTO, PERÍCIAS, INFORMAÇÕES E PESQUISAS E DE EMPRESAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS NO ESTADO DE SÃO PAULO, inscrito no CNPJ/MF n° 60.976.404/0001-47, com endereço na Praça da Liberdade, 130, 7º andar, São Paulo - SP, por seu Diretor-Presidente; e,

de outro lado, representando a categoria econômica, o SINDICATO DAS EMPRESAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS E DAS EMPRESAS DE ASSESSORAMENTO, PERÍCIAS, INFORMAÇÕES E PESQUISAS NO ESTADO DE SÃO PAULO, inscrito no CNPJ/MF nº 62.638.168/0001-84, com endereço na Avenida Tiradentes, 960, Luz, São Paulo – SP, por seu Presidente;

representantes das categorias profissional e econômica, respectivamente, firmam entre si, com base nos artigos 611 e seguintes da Consolidação das Leis do Trabalho, a presente CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO, em conformidade com as cláusulas e condições seguintes:

VIGÊNCIA, DATA-BASE E ABRANGÊNCIA

1 - VIGÊNCIA

A presente Convenção Coletiva vigerá de 1º de agosto de 2021 até 31 de julho de 2022.

2 - DATA BASE
Fica mantido como data-base o dia primeiro de agosto.

3 - ABRANGÊNCIA
São beneficiários da presente Convenção Coletiva de Trabalho, todos os empregados em empresas de contabilidade, assessoramento, perícias, informações e pesquisas (1) contabilidade, na forma de organizações ou escritórios individuais; (2) assessoramento, perícias, informações e pesquisas: auditoria; promotoras de vendas e financiamento; correspondentes bancários; administradoras de cartões de crédito; administração, participação e controle de empresas – holding; organização e métodos; consultorias em geral, em economia, administração e outras; associações de classe não sindicais, clubes de lojistas, associações comerciais e industriais; bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e de cereais; perícias, judiciais e sinistros; assessoria técnica promocional na venda e colocação de seguros em geral para segurados e seguradoras, assessoria técnica auxiliar às seguradoras e corretoras; análise de materiais e equipamentos, controle de qualidade, controle de sondagens; assessoria em geral, técnica, gerencial, contábil, econômica, burocrática, estatística; planejamento e desenvolvimento econômico; pesquisas de mercado e de opinião pública; mapeamento, levantamento e aerofotogrametria; associações, organizações, institutos, fundações que realizam pesquisas; traduções; logística, e demais; representadas pelo Sindicato patronal no âmbito da base territorial do Sindicato Profissional, que abrange os Municípios de São Paulo/SP, Embu/SP, Embu-Guaçu/SP, Francisco Morato/SP e Taboão da Serra/SP, exceto os integrantes de categorias diferenciadas e os profissionais liberais que optaram por recolher contribuições exclusivamente às suas próprias entidades sindicais.

SALÁRIOS, REAJUSTES E PAGAMENTOS

4 - PISO SALARIAL
Para os empregados abrangidos pela presente Convenção Coletiva, independentemente da idade, sujeitos ao regime de trabalho de tempo integral, ficam assegurados como pisos salariais os seguintes valores:

4.1. Para empregados contratados e que exerçam as funções de: "Office boy" - CBO 4122-05; Recepcionista - CBO 4221-05; Faxineiro - CBO 5143-20; Porteiro - CBO 5174-10; Auxiliar de Serviços Gerais - CBO 5143; Copeira - CBO 5134-25;

Atendente de Negócios - CBO 2532-25; Entrevistador de Pesquisas de Campo - CBO 4241-15; o valor mensal correspondente a R$ 1.484,07 (um mil e quatrocentos e oitenta e quatro reais e sete centavos).

4.2. Para as demais funções, o valor mensal corresponde a R$ 1.580,74 (um mil e quinhentos e oitenta reais e setenta e quatro centavos).

5 - ATUALIZAÇÃO SALARIAL

Os salários de agosto de 2020, assim considerados aqueles resultantes da aplicação integral da norma coletiva do mesmo ano, serão majorados, na data-base, em 9,00% (nove por cento), a título de atualização salarial.

5.1. Os reajustes espontâneos efetuados pelas empresas entre 1º de agosto de 2020 e 31 de julho de 2021 poderão ser compensados, excetuados aqueles provenientes de abonos salariais decorrentes de lei, término de aprendizagem, promoções, transferência de cargo, função ou localidade, equiparação salarial e aumento real ou meritório.

5.2. - Respeitando o Princípio da Isonomia Salarial e preservando as condições mais benéficas, os salários dos empregados admitidos após agosto de 2020 serão reajustados em obediência aos seguintes critérios:

5.2.1. - Nos salários de empregados contratados para funções com paradigmas, serão aplicados os mesmos percentuais de correção salarial concedidos ao paradigma, até o limite do menor salário na função.

5.2.2. - Inexistindo paradigma, ou tendo a empresa sido constituída ou entrado em funcionamento após a última data-base, o salário de ingresso será reajustado mediante aplicação de 1/12 (um doze avos) do percentual estabelecido no "caput" para cada mês trabalhado, conforme tabela abaixo:

MÊS/ANO DE ADMISSÃO	ATUALIZAÇÃO (%)
Agosto/20	9,00
Setembro/20	8,25
Outubro/20	7,50
Novembro/20	6,75
Dezembro/20	6,00

Janeiro/21	5,25
Fevereiro/21	4,50
Março/21	3,75
Abril/21	3,00
Maio/21	2,25
Junho/21	1,50
Julho/21	0,75

6 - VALE QUINZENAL

As empresas adiantarão quinzenal e automaticamente, 40% (quarenta por cento) do salário mensal do empregado.

6.1. - Na hipótese de o empregado não pretender receber o adiantamento previsto no "caput", deverá manifestar sua vontade por escrito.

6.2. - Na hipótese de as empresas fornecerem adiantamentos em espécie, por si ou através de convênios, tais como supermercados, cooperativas etc., poderão considerar as importâncias por elas assim despendidas como adiantamentos, deduzindo seus valores da percentagem prevista no "caput".

7 - REFLEXO DAS HORAS EXTRAS E ADICIONAL NOTURNO

A média das horas extras habituais e do adicional noturno refletirá no pagamento das férias, gratificação natalina e descanso semanal remunerado.

GRATIFICAÇÕES, ADICIONAIS, AUXÍLIOS E OUTROS

8 – ABONO POR APOSENTADORIA

O empregado que conte com, no mínimo, 08 (oito) anos de tempo de serviço na mesma empresa receberá, por ocasião de sua aposentadoria, um abono de cunho extraordinário em valor correspondente a 150% (cento e cinquenta por cento) de seu último salário, desde que comunique sua aposentadoria ao empregador no prazo máximo de 90 (noventa) dias corridos a contar da data da ciência do deferimento.

8.1. As empresas efetuarão o pagamento do abono na folha de pagamento de salário do mês subsequente ao comunicado do empregado.

8.2. O abono previsto nesta cláusula não integra a remuneração conforme previsão expressa do art. 457, parágrafo 2º, da CLT.

9 - HORAS EXTRAS

As horas extraordinárias serão remuneradas com os adicionais seguintes, aplicáveis sobre o salário hora normal:

9.1.- 60% (sessenta por cento) para as duas primeiras horas no dia;

9.2.- 80% (oitenta por cento) para as horas excedentes de 02 (duas) horas diárias; e

9.3.- 100% (cem por cento) as horas prestadas aos domingos, feriados e dias já compensados.

10 - ADICIONAL DE PERMANÊNCIA

Por triênio na mesma empresa, os empregados receberão por mês a importância de R$ 69,76 (sessenta e nove reais e setenta e seis centavos).

10.1. - A contagem dos triênios inicia-se a partir de 01/02/1981.

10.2. - O adicional será devido a partir do mês em que for completado o triênio, desde que isso ocorra até o dia 15; se ocorrer após o dia 15 será devido a partir do mês seguinte.

10.3. - O valor do adicional será igual para todos independentemente do salário recebido, e da data em que for completado o triênio, devendo ser destacado no recibo de pagamento do empregado.

10.4. - A empresa que efetuar pagamento sob o mesmo título, com critério mais vantajoso para o empregado, fica dispensada do cumprimento da obrigação aqui prevista.

11 - ADICIONAL NOTURNO

O trabalho noturno receberá adicional de 30% (trinta por cento) em relação ao trabalho diurno, sem prejuízo da redução horária estabelecida em lei.

12– AUXÍLIO REFEIÇÃO OU ALIMENTAÇÃO

As empresas fornecerão aos seus empregados, mensalmente, em número idêntico ao dos dias a serem trabalhados no mês, tíquetes de auxílio refeição ou alimentação com valor facial unitário de, no mínimo, R$ 23,62 (vinte e três reais e sessenta e dois centavos).

12.1. O benefício previsto nesta cláusula é devido inclusive para empregados em regime de "*home office*", trabalho remoto ou externo.

12.2. Os tíquetes deverão ser fornecidos até o último dia útil do mês imediatamente anterior àquele ao qual se refere o benefício, compensando-se no mês subsequente as eventuais interrupções e suspensões do contrato de trabalho havidas no mês de referência do benefício.

12.3. O benefício previsto no "caput" será devido às empregadas durante o período correspondente à licença maternidade, devendo ser concedido pelas empresas na mesma forma e valores que os relativos aos empregados em atividade laboral.

12.4. As empresas que já fornecem auxílio alimentação ou refeição em valores iguais ou superiores ao estipulado no "caput" deverão continuar fornecendo o benefício da maneira, valor e modo já praticados, inclusive para os novos empregados que vierem a ser admitidos após a assinatura da presente Convenção Coletiva.

12.5. É facultado às empresas, em substituição da entrega dos tíquetes, fornecer alimentação diretamente ao empregado, em seu próprio refeitório, observado o disposto na Lei 6.321/76, de seus respectivos decretos, das Portarias 193/2006 e 66/2006 do MTE e das Normas Regulamentadoras – NR 24.5 e NR 24.6 do MTE, no que tange à cozinha e ao refeitório, independentemente do número de empregados que a empresa possua.

12.6. A participação do empregado no custeio do programa de alimentação não poderá ser superior a 10% (dez por cento) e a participação das empresas não poderá ser inferior a R$ 23,62 (vinte e três reais e sessenta e dois centavos) por dia de efetivo trabalho.

12.7 – As empresas que concederem o benefício no valor mínimo previsto de R$ 23,62 (vinte e três reais e sessenta e dois centavos) não poderão efetuar qualquer desconto de seus empregados no custeio do programa de alimentação, tendo em vista o estabelecido no item anterior.

12.8 - Respeitadas as disposições constantes desta cláusula, o fornecimento do benefício de auxílio refeição ou de auxílio alimentação não é cumulativo com

vantagens já concedidas pelas empresas e em qualquer das modalidades não terá natureza salarial, nem integrará na remuneração do empregado, nos termos da Lei nº 6.321/76, de 14 de abril de 1976.

13 - VALE TRANSPORTE

Em cumprimento às disposições da Lei nº 7.418, de 16 de dezembro de 1985, com a redação alterada pela Lei nº 7.619, de 30 de setembro de 1987, regulamentada pelo Decreto nº 95.247, de 16 de novembro de 1987, fica estabelecido que, a critério de cada empresa, a concessão aos empregados do valor correspondente ao Vale Transporte poderá ser feita através do pagamento quinzenal antecipado, em dinheiro, até o último dia útil da quinzena anterior àquela a que os vales se referem. Nesse caso, fica estabelecido o limite máximo de 2,5% (dois inteiros e cinquenta centésimos por cento) de desconto nos salários dos empregados a título de Vale Transporte. Na hipótese de elevação de tarifas, as empresas obrigam-se a complementar a diferença por ocasião do pagamento imediatamente subsequente.

13.1. - Em caso de ser utilizado o fornecimento do Vale Transporte através de passes ou meios eletrônicos fornecidos pelas empresas concessionárias, permanecerá o limite de desconto de 6% (seis por cento).

14 - COMPLEMENTAÇÃO DO AUXÍLIO PREVIDENCIÁRIO

Ao empregado que conte com, pelo menos, 18 (dezoito) meses de tempo de serviço na empresa e que esteja recebendo auxílio-doença previdenciário (código 31 do INSS) ou auxílio doença-acidentário (cód. 91 do INSS) junto à Previdência Social, será paga uma importância mensal equivalente a 90% (noventa por cento) da diferença entre o seu salário e o valor referente ao auxílio, obedecendo as seguintes regras:

14.1. - O complemento será devido somente entre o 16º (décimo sexto) e o 180º (centésimo octogésimo) dia de afastamento;

14.2. - Terá como limite máximo mensal a importância de R$ 2.672,68 (dois mil e seiscentos e setenta e dois reais e sessenta e oito centavos)

14.3. - O complemento será devido apenas 01 (uma) vez em cada ano contratual, que é contado a partir da data de admissão.

15- AUXÍLIO FUNERAL

Ocorrendo falecimento de empregado, ainda que o vínculo empregatício esteja suspenso ou interrompido, e desde que conte com mais de 03 (três) anos no

emprego, a empresa concederá a seus dependentes previdenciários ou, na falta destes, a seus herdeiros, indenização correspondente a 100% (cem por cento) do seu salário mensal vigente à época do óbito.

15.1. Falecendo cônjuge ou filho (a) do empregado, desde que estes sejam comprovadamente dependentes econômicos do mesmo, a empresa pagará à este último a indenização prevista no "caput", mantida a exigência pertinente ao tempo de serviço mínimo previsto nesta cláusula.

15.2. - A indenização prevista no "caput" não será devida se a empresa mantiver contrato de seguro de vida em favor do empregado.

16 - REEMBOLSO CRECHE

As empresas reembolsarão às suas empregadas mães, para cada filho (a), pelo período de 01 (um) ano, a contar do retorno da licença maternidade, a importância mensal de até R$ 372,78 (trezentos e setenta e dois reais e setenta e oito centavos), condicionado o referido reembolso à comprovação das despesas com o internamento em creches ou instituições análogas de sua livre escolha.

16.1. - Será concedido o benefício, na forma do "caput", aos empregados do sexo masculino que detenham a guarda unilateral ou compartilhada dos filhos (as), independentemente do estado civil.

16.2. - O benefício previsto no "caput" será igualmente devido na hipótese do beneficiário do direito preferir a contratação de empregada doméstica para a guarda do filhos (as), condicionado o reembolso à comprovação do registro do contrato de trabalho de sua empregada como "babá" ou "pajem" e à apresentação do respectivo recibo mensal de pagamento.

16.3. Quando o nascimento da criança for anterior à data de contratação da empregada, o reembolso será devido até a criança completar 01 (um) ano de idade.

16.4. O benefício previsto nesta cláusula é devido inclusive para empregadas ou empregados em regime de "*home office*", trabalho remoto ou externo.

17 – SEGURO DE VIDA

As empresas manterão seguro de vida e acidentes pessoais em favor de seus empregados, e na renovação do contrato de seguro, com valor de indenização igual

a, pelo menos, R$ 17.226,36 (dezessete mil, duzentos e vinte e seis reais e trinta e seis centavos) em caso de morte ou invalidez total permanente.

17.1. A eventual coparticipação do empregado no pagamento do prêmio do seguro não poderá exceder a 50% (cinquenta por cento) do valor deste, e somente poderá ser adotada mediante prévia e expressa autorização do trabalhador.

17.2. As empresas ficarão dispensadas da obrigatoriedade da contratação do seguro relativo aos empregados que não autorizem o desconto previsto no parágrafo imediatamente anterior.

17.3. As empresas ficarão igualmente dispensadas da contratação do seguro de vida previsto no "caput" no que tange aos empregados cuja cobertura seja recusada por, no mínimo, 03 (três) seguradoras, devendo, neste caso, ser firmado acordo que cubra os sinistros mencionados no "caput" apenas em decorrência de acidente.

17.4. As empresas constituídas após agosto de 2020 que ainda não possuam seguro em favor dos empregados, na forma ora prevista, deverão implementá-lo no prazo máximo de 04 (quatro) meses, a contar da data-base 1º de agosto de 2021.

17.5. Ficam mantidas as condições mais favoráveis aos empregados eventualmente existentes no âmbito de cada empresa.

CONTRATO DE TRABALHO – ADMISSÃO, DEMISSÃO, MODALIDADES

18 - SALÁRIO DO SUCESSOR

Admitido ou promovido empregado para função de outro dispensado sem justa causa, será garantido àquele salário igual ao do empregado de menor salário na função, sem considerar vantagens pessoais.

19 - AVISO DE DISPENSA

A dispensa de empregado deverá ser realizada por escrito, qualquer que seja o motivo, sob pena de gerar presunção absoluta de dispensa imotivada.

20 - DISPENSA DO AVISO PRÉVIO

O empregado despedido ficará dispensado do cumprimento do aviso prévio, quando comprovar a obtenção de novo emprego, valendo o último dia efetivamente trabalhado para cálculo de todas as verbas rescisórias.

20.1. Ocorrendo a hipótese prevista no "caput", o prazo para pagamento das verbas rescisórias devidas será de 10 (dez) dias corridos a contar da data do pedido de dispensa de cumprimento, ou de 1 (um) dia útil após a data em que o aviso prévio originalmente terminaria, obedecendo-se a data que ocorrer antes.

21 - AVISO PRÉVIO PROPORCIONAL

Na forma estabelecida na Lei 12.506/2011, os empregados terão direito a 30 (trinta) dias de aviso prévio até um ano de serviço na mesma empresa; sendo acrescidos 03 (três) dias por ano de serviço prestado na mesma empresa, até o máximo de 60 (sessenta) dias, perfazendo um total de até 90 (noventa) dias.

21.1. O acréscimo de 03 (três) dias por ano de serviço prestados na mesma empresa, previsto no "caput" da presente cláusula, não se aplica a pedido de demissão, que será sempre de 30 (trinta) dias, independentemente do tempo de serviço na mesma empresa, mantendo os termos estabelecidos no artigo 487, da CLT.

21.2. Os dias de aviso prévio acrescentados por força da Lei 12.506/2011 serão, sempre, indenizados, sendo vedado o cumprimento dos mesmos na modalidade trabalhada.

22 - INDENIZAÇÃO PECULIAR

Ao empregado com mais de 45 (quarenta e cinco) anos de idade e que conte com mais de 05 (cinco) anos de tempo de serviço na empresa, se dispensado sem justa causa, será paga indenização correspondente a 100% (cem por cento) de seu salário, a ser satisfeita juntamente com as demais verbas rescisórias.

23 - CARTA DE REFERÊNCIA

As empresas, nas rescisões contratuais sem justa causa, mesmo que de iniciativa do empregado, quando solicitadas, se obrigam a entregar aos ex-empregados cartas de referência.

24 - EMPREGADO SEM REGISTRO

Nos termos da lei, todo e qualquer empregado deverá ser registrado a partir do primeiro dia no emprego, sob pena do empregador pagar ao empregado multa em valor equivalente a 1/30 (um trinta avos) de seu próprio salário por dia sem registro, limitada ao valor de 01 (um) salário mensal.

25 – MULTA DO FGTS

Fica garantida a multa prevista no parágrafo 1º do artigo 18 da Lei 8.036/90, sobre a totalidade dos depósitos do FGTS, aos empregados imotivadamente dispensados do serviço após sua aposentadoria perante a Previdência Social, desde que permaneçam trabalhando para a mesma empresa sem solução de continuidade.

26 - COMPROVANTES DE PAGAMENTOS E CONTRATOS

As empresas deverão fornecer aos seus empregados comprovantes dos pagamentos que lhes façam, contendo sua identificação e a do empregado, das parcelas pagas e dos descontos efetuados, bem como a parcela relativa ao FGTS, além de cópia do contrato de trabalho, mesmo de experiência, quando houver.

27 - CARTEIRA DE TRABALHO

A CTPS recebida para anotação deverá ser devolvida ao empregado no prazo máximo de 48 (quarenta e oito) horas.

RELAÇÕES DE TRABALHO – CONDIÇÕES DE TRABALHO, NORMAS DE PESSOAL E ESTABILIDADES

28- IGUALDADE SALARIAL

As empresas deverão assegurar a igualdade de tratamento salarial, repudiando quaisquer formas de discriminação seja em razão do sexo, raça, idade, nacionalidade, estado civil ou orientação sexual.

29 - RECONHECIMENTO DOS DIREITOS PARA OS EMPREGADOS EM UNIÃO HOMOAFETIVA

Fica assegurada aos empregados em união homoafetiva, a garantia de todos os direitos previstos no presente instrumento, de forma a facilitar o resguardo dos

interesses de seu companheiro (a) e dependentes habilitados perante a Previdência Social.

29.1. A relação homoafetiva estável dar-se-á a partir do reconhecimento pela Previdência Social, consoante disciplinam o art. 52, parágrafo 4º da Instrução Normativa INSS/DC nº 20/07 de 11/10/2007, e a Instrução Normativa INSS/DC nº 24 de 07/06/2000, e alterações posteriores.

30 - ESTABILIDADE PROVISÓRIA DA GESTANTE

À empregada gestante é assegurada estabilidade provisória, salvo se dispensada por motivo de justa causa, desde o início da gestação até 05 (cinco) meses após o parto.

31 - ESTABILIDADE DO ALISTADO NO SERVIÇO MILITAR

Ao empregado em idade de prestação de serviço militar, desde que conte com, no mínimo, 12 (doze) meses de tempo de serviço na empresa, fica assegurada estabilidade provisória desde o alistamento até 30 (trinta) dias após o término do compromisso.

32 - ESTABILIDADE AO AFASTADO PELA PREVIDÊNCIA

Ao empregado afastado pela Previdência Social fica assegurada estabilidade provisória, salvo se contratado a título experimental ou por motivo de justa causa para a demissão, pelo período em que ficou sob custódia da Previdência Social, limitado ao máximo de 60 (sessenta) dias.

33 - ESTABILIDADE PRÉ-APOSENTADORIA

Ao empregado que conte com, no mínimo, 05 (cinco) anos de tempo de serviço na empresa e que se encontre dentro do prazo inferior a 01 (um) ano para completar o período exigido pela Previdência Social, para requerer aposentadoria por tempo de serviço ou por idade, fica assegurada estabilidade provisória por esse período.

33.1. Se solicitado pela empresa, o empregado deverá apresentar a esta contagem de tempo de serviço efetuada pelo INSS, a fim de comprovar sua condição perante o órgão previdenciário.

34 - ESTABILIDADE APÓS O RETORNO DAS FÉRIAS

Fica assegurada, a todos os empregados, estabilidade provisória no emprego após o retorno de suas férias, por igual prazo dos dias de descanso.

35 - COMBATE AO TRABALHO INFANTIL

É vedada a contratação ou a utilização, direta ou indiretamente, de força de trabalho de qualquer pessoa com idade inferior a 16 (dezesseis) anos de idade, exceto na condição de aprendiz, a partir dos 14 (catorze) anos de idade, desde que respeitadas todas as condições especiais e previsões legais dessa modalidade de contratação.

35.1. Em se tratando de trabalho insalubre, perigoso, penoso, noturno, prejudicial à formação, ao desenvolvimento físico, psíquico, moral e social, em horários e locais que não permitam a frequência à escola ou qualquer outro que se insira na Lista das Piores Formas de Trabalho Infantil (Lista TIP – Anexo do Decreto 6.481/2008), a idade mínima para o trabalho é de 18 (dezoito) anos.

35.2. O desrespeito às vedações previstas no caput e parágrafo 35.1. supra sujeitarão o infrator à multa igual ao valor do maior piso salarial previsto nesta convenção coletiva de trabalho, sem prejuízo das sanções que sejam impostas por lei.

35.3. A multa reverterá em favor do empregado prejudicado.

36. EMPREGADOS EM REGIME DE TELETRABALHO, HOME OFFICE E ASSEMELHADOS - TOTAL OU PARCIAL

Os empregados em regime de teletrabalho, "*home office*" ou assemelhados, total ou parcial, fazem jus a todos os benefícios e direitos previstos nesta convenção coletiva de trabalho, sem distinção em relação ao trabalho presencial, exceto no que respeita ao vale-transporte pertinente ao dia, ou dias, nos quais não haja o deslocamento residência-empresa-residência.

37 - EXTENSÃO DO DIREITO ÀS FÉRIAS

Os empregados que se demitirem antes de completar 12 (doze) meses de serviço farão jus ao recebimento de férias proporcionais à razão de 1/12 (um doze avos) por mês ou fração igual ou superior a 15 (quinze) dias, conforme Súmula nº 261 do TST.

37.1. O cálculo a que se refere o "caput" desta cláusula será acrescido do 1/3 (um terço) constitucional (art. 7º da Constituição Federal).

38 - A.A.S. e R.S.C.
As empresas deverão preencher e entregar os atestados de afastamento e salários (AAS) e as relações de salários de contribuições (RSC), nos seguintes prazos máximos, contados a partir da solicitação do empregado:

38.1. - Para fins de auxílio-doença: 05 (cinco) dias; e

38.2. - Para fins de aposentadoria: 15 (quinze) dias.

JORNADA DE TRABALHO, DURAÇÃO, DISTRIBUIÇÃO, CONTROLE E FALTAS

39 - JORNADA DO DIGITADOR
Ao empregado que exerça exclusivamente a função de digitador, fica assegurada jornada diária de trabalho não excedente a 06 (seis) horas, sendo que destas, apenas 05 (cinco) horas exercendo a atividade de entrada de dados.

40 - COMPENSAÇÃO DE HORÁRIO DE TRABALHO
A compensação das horas diárias de trabalho, obedecidos os preceitos legais e ressalvada a situação dos menores, fica autorizada, desde que atendidas as seguintes regras:

40.1- Manifestação de vontade por escrito, por parte do empregado, em instrumento individual ou plúrimo, do qual conste o horário normal e o compensável;

40.2- Não estarão sujeitas a acréscimo salarial as horas acrescidas em um ou mais dias da semana, com correspondente redução em um ou outro dia, sem que seja excedido o horário contratual contado em período de 60 (sessenta) dias a partir da quinzena (dias 15 ou 30 de cada mês) da ocorrência;

40.3- As horas excedentes que não forem compensadas na forma e prazos previstos no parágrafo 40.2. supra, deverão ser pagas como extraordinárias até a segunda folha de pagamento imediatamente subsequente ao vencimento do prazo para compensação, aplicando-se às mesmas os adicionais previstos na cláusula específica desta norma coletiva acerca das horas extras e seus adicionais;
40.4- Mediante prévio ajuste com o empregador, as horas faltantes em relação à jornada contratual ordinária de trabalho poderão ser objeto de compensação através

da posterior e correspondente elevação da jornada, de tal forma que sejam repostas as que deixaram de ser trabalhadas;

40.5- A reposição de horas faltantes prevista no parágrafo imediatamente anterior terá de ser feita, no máximo, dentro do prazo de 60 (sessenta) dias a partir da quinzena (dias 15 ou 30 de cada mês) da ocorrência; as horas não trabalhadas que deixarem de ser compensadas, poderão ser descontadas pelos empregadores na forma da legislação em vigor, respeitadas as condições contratuais pré-existentes eventualmente mais favoráveis aos empregados.

40.6- As empresas poderão compensar os "dias-pontes" entre feriados e domingos, no máximo, 02 (duas) horas diárias.

41 - EMPREGADO ESTUDANTE

Ao empregado estudante, menor de 18 (dezoito) anos, sujeito ao regime de trabalho de tempo integral, será permitida a saída antecipada de 02 (duas) horas ao final do expediente, em dias de provas escolares, condicionada à prévia comunicação à empresa e posterior comprovação por atestado fornecido pela escola.

41.1 - Para a prestação de exames vestibulares para o ingresso em curso profissionalizante de segundo grau, o empregado poderá faltar até 03 (três) dias úteis, consecutivos ou não, por ano, condicionadas as faltas à prévia comunicação à empresa e posterior comprovação.

42 – PONTO ELETRÔNICO

Com base no disposto no artigo 1º da Portaria MTE 373/11, para as empresas obrigadas à adoção do Registro Eletrônico do Ponto -SREP, instituído pela Portaria MTE 1.510/09, fica facultada a substituição da impressão do comprovante do trabalhador pelo relatório mensal de marcação de ponto, devendo, obrigatoriamente, ser entregue uma cópia ao trabalhador e a outra cópia impressa que ficará com a empresa, após conferência e assinatura do trabalhador.

43 - AUSÊNCIAS LEGAIS

Os empregados poderão se ausentar do serviço, sem prejuízo de seus salários e sem necessidade de compensação nos seguintes casos:

43.1. Por 24 (vinte e quatro) horas por semestre contado a partir da data-base 1º de agosto, a fim de levar filho menor ao médico, ou pais idosos, condicionado o abono das horas de ausência à comprovação através de competente atestado médico.

43.2. Por 03 (três) dias úteis em virtude de casamento, sendo que o sábado será considerado dia útil, para os efeitos desta cláusula, apenas quando referido dia for rotineiramente trabalhado pelo empregado.

43.3. Por até 02 (dois) dias úteis consecutivos em caso de falecimento de cônjuge, ascendente, descendente, sogro, sogra, irmão ou pessoa que comprovadamente vivia sob dependência econômica do empregado.

44 - APERFEIÇOAMENTO PROFISSIONAL

Para a realização de cursos que venham a contribuir para seu desenvolvimento profissional e, ao mesmo tempo, sejam de interesse do empregador, os empregados poderão se ausentar do serviço por até 18 (dezoito) horas anuais, que serão consideradas, para todos os efeitos, como de trabalho.

44.1. - A utilização das horas previstas no "caput" depende de prévia e expressa autorização do empregador e posterior comprovação da frequência do empregado.

45 - PAGAMENTO POR MEIO DE BANCOS

Sempre que os salários forem pagos por meio de bancos, será assegurado aos empregados intervalo remunerado durante sua jornada de trabalho para permitir o recebimento. O empregado terá, igualmente, tempo livre remunerado suficiente para o recebimento do PIS, benefícios previdenciários e levantamento de FGTS.

45.1. - O intervalo mencionado no "caput" não poderá coincidir com aquele destinado a repouso e alimentação.

FÉRIAS E LICENÇAS

46 - INÍCIO DE GOZO DE FÉRIAS

O início das férias, individuais ou coletivas, não poderão coincidir com os sábados, domingos, feriados ou dias já compensados.

47 - LICENÇA PARA A MÃE ADOTANTE
Nos termos do disposto na Lei 12.010/2009, à empregada que adotar ou obtiver guarda judicial para fins de adoção de criança, será concedida licença maternidade com duração de 120 (cento e vinte) dias, conforme o art. 392, da CLT.

47.1 - A licença maternidade só será concedida mediante apresentação do termo judicial de guarda à adotante ou guardiã.

SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO

48 - UNIFORMES E ROUPAS PROFISSIONAIS
Quando exigidos ou necessários, os uniformes ou roupas profissionais serão fornecidos gratuitamente aos empregados.

49 - ATESTADOS MÉDICOS E ODONTOLÓGICOS DOS SINDICATOS
Os atestados médicos e odontológicos facultativos do Sindicato dos Empregados serão aceitos pelas empresas para justificativa e abono de faltas ou atrasos ao serviço por motivo de doença.

50 - FORNECIMENTO DE CAT
As empresas deverão, na forma prevista em lei, fornecer prontamente o CAT – Comunicado de Acidente de Trabalho, nas situações em que o mesmo for exigível.

RELAÇÕES SINDICAIS

51 - DIVULGAÇÃO DO ACORDO
As empresas afixarão em quadro de avisos, em local bem visível aos empregados, cópia da presente Convenção, mantendo-a pelo período mínimo de 60 (sessenta) dias, a contar de sua divulgação pelo Sindicato dos Empregados.

51.1. A divulgação à qual se refere o "caput" poderá se dar por meio eletrônico em acréscimo ou substituição ao quadro de avisos físico.

52 - ABONO DE AUSÊNCIA DE DIRIGENTES SINDICAIS

Os dirigentes sindicais, eleitos, independentemente dos cargos e desde que não estejam afastados de suas funções na empresa, poderão ausentar-se do serviço, sem prejuízo de remuneração por até 08 (oito) horas por semestre civil, desde que avisada à empresa por escrito, pelo Sindicato, com antecedência mínima de 05 (cinco) dias, para participarem de reuniões, encontros, congressos, negociações coletivas, etc.

53 - CONTRIBUIÇÃO ASSISTENCIAL PATRONAL

Para manutenção e ampliação dos serviços prestados pelo sindicato patronal, as empresas por ele aqui representadas ficam obrigadas a lhe pagar, através de recolhimento que deverá ser feito por meio de guias apropriadas por ele fornecidas, até o dia 18 de novembro de 2021 os valores constantes da tabela abaixo:

FAIXAS	RECEITA BRUTA DO ANO DE 2020	ALÍQUOTA
A	Até R$ 241.329,00	R$ 255,94
B	De R$ 241.329,01 até R$ 68.057.424,04	0,106%
C	Acima de R$ 68.057.424,05	R$ 72.140,87

53.1 Em caso de atraso no pagamento, haverá a incidência de multa correspondente a 0,33% (trinta e três centésimos) ao dia, não excedendo a percentagem de 10% (dez por cento) do valor total a ser recolhido, atualizado com base na variação da TR (Taxa Referencial), ou outro índice que a venha substituir da data do inadimplemento até a data do efetivo pagamento e juros de mora na base de 1% (um por cento) ao mês.

53.2 - A empresa que tiver recolhido a contribuição confederativa referente ao exercício de 2021, estabelecida pela Assembleia Geral do Sindicato Patronal convenente, fica dispensada do recolhimento desta contribuição.

54. ALTERAÇÕES PROMOVIDAS PELA LEI Nº 13.467/2017 - EFICÁCIA APENAS MEDIANTE ACORDO COLETIVO DE TRABALHO

Ficam estabelecidas CLÁUSULAS PRÉ-NEGOCIADAS ENTRE AS ENTIDADES SIGNATÁRIAS PARA ACORDO COLETIVO, exemplificados a seguir:

- PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS E RESULTADOS;
- BANCO DE HORAS ANUAL;
- ALTERAÇÃO DE JORNADA DE TRABALHO;
- PARCELAMENTO DE FÉRIAS;
- TRABALHO AOS DOMINGOS E FERIADOS;
- PONTO ELETRÔNICO;
- EMPREGADO HIPERSUFICIENTE;
- TELETRABALHO;
- COMPENSAÇÃO DE JORNADA DE TRABALHO EM "DIAS PONTES";
- REDUÇÃO DO INTERVALO INTRAJORNADA;
- TRABALHO INTERMITENTE;
- TRABALHO DO AUTÔNOMO EXCLUSIVO.

54.1: A solicitação de Acordo Coletivo de Trabalho quanto a quaisquer das matérias elencadas nesta cláusula da Convenção Coletiva de Trabalho, deverá ser realizada através do SINDICATO PROFISSIONAL ou por intermédio do SINDICATO PATRONAL, que neste caso, encaminhará o pedido ao SINDICATO PROFISSIONAL, para adotar as medidas necessárias à formalização do instrumento.

54.2: A adesão das cláusulas a serem pré-aprovadas para celebração do Acordo Coletivo de Trabalho estará condicionada à REGULARIDADE SINDICAL, entendendo-se por esta, como quitação das respectivas contribuições devidas pelas empresas e empregados perante as entidades sindicais Profissionais e Patronais.

54.3: Na falta de situação de regularidade sindical prevista no parágrafo imediatamente anterior, será cobrada uma cota negocial, para ressarcimento dos trabalhos e despesas das entidades sindicais, em valor proporcional em relação aos que se opuseram ou não realizaram o pagamento aos respectivos sindicatos.

54.4: Acordos Coletivos de Trabalho ajustados sem a participação do SINDICATO PROFISSIONAL e assistência do SINDICATO PATRONAL, são nulos, bem como, também são nulas as cláusulas e/ou condições estabelecidas e implementadas, diretamente com os empregados sem a devida observância dos sindicatos.

55. PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS OU RESULTADOS

Tendo em vista os termos constantes da Lei nº 10.101, de 19 de dezembro de 2000, que dispõe sobre a Participação dos Trabalhadores nos Lucros ou Resultados, em sistema vigente desde dezembro de 1994, os Sindicatos Convenentes recomendam às empresas que promovam estudos destinados ao estabelecimento de plano de participação dos empregados nos lucros ou resultados.

55.1. Como forma de estimular a implementação do previsto no "caput", as Entidades Sindicais convenentes disponibilizarão modelos de acordos de PLR.

DISPOSIÇÕES GERAIS

56 - CLÁUSULAS MAIS BENÉFICAS

As cláusulas mais benéficas de acordos anteriormente firmados diretamente entre o Sindicato Profissional e as empresas, também serão consideradas, no âmbito exclusivo das mesmas, sobre a ora acordada, aplicando-se na data-base, sobre os valores nelas fixados os mesmos índices previstos na cláusula 5ª.

56.1 - A presente cláusula não se aplica às empresas que venham estabelecer acordo coletivo diretamente com o sindicato profissional a partir de 1º de agosto de 2021.

57. DISPOSIÇÃO TRANSITÓRIA – PAGAMENTO DE DIFERENÇAS RETROATIVAS PERTINENTES AOS MESES DE AGOSTO/21 E SETEMBRO/21

Em razão da situação inédita em que se encontra a sociedade e a economia do País, criada em razão da pandemia de Coronavirus/Covid19 e suas consequências adversas, as diferenças salariais e de benefícios retroativos, dos meses de agosto e setembro de 2021, resultantes da aplicação das disposições contidas na presente Convenção Coletiva de Trabalho, poderão ser pagas e/ou cumpridas em até (2) duas parcelas, sendo estabelecido como prazo final para quitação integral de referidas diferenças o 5º (quinto) dia útil do mês de março de 2.022.

57.1. Na hipótese de rescisão contratual, qualquer que seja o motivo, ocorridas no período de 01/08/2021 até 07/10/2021, as empresas terão até o 5º (quinto) dia útil do mês de novembro de 2.021 para a realização de rescisão complementar, na qual as diferenças retroativas à data-base, oriundas da aplicação da presente convenção coletiva de trabalho, deverão ser pagas.

57.2. As rescisões contratuais que ocorrerem a partir de 08/10/2021 já deverão ser calculadas com base na aplicação da presente convenção coletiva de trabalho e as diferenças retroativas à data-base, oriundas da aplicação do presente instrumento, deverão ser pagas em TRCT.

58 - CLÁUSULA PENAL

Pelo não cumprimento da presente Convenção, as empresas pagarão multa correspondente a 5% (cinco por cento) do maior piso salarial vigente, em favor da parte prejudicada, exceção feita às cláusulas que estabelecem penalidades especiais.

E, assim, por estarem plenamente de acordo, firmam o presente instrumento para que produza seus legais e jurídicos efeitos.

São Paulo, 07 de outubro de 2.021.

JOAO BAPTISTA DE Assinado de forma digital por JOAO BAPTISTA DE

Para divulgação pública

5:04 -03'00'

SINDICATO DOS EMPREGADOS DE AGENTES AUTÔNOMOS DO COMÉRCIO E EM EMPRESAS DE ASSESSORAMENTO, PERÍCIAS, INFORMAÇÕES E PESQUISAS E DE EMPRESAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS NO ESTADO DE SÃO PAULO
João Baptista de Gouveia
Diretor-Presidente

REYNALDO PEREIRA Assinado de forma digital por REYNALDO PEREIRA LIMA

Para divulgação pública

-03'00'

SINDICATO DAS EMPRESAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS E DAS EMPRESAS DE ASSESSORAMENTO, PERÍCIAS, INFORMAÇÕES E PESQUISAS NO ESTADO DE SÃO PAULO
Reynaldo Pereira Lima Júnior
Diretor-Presidente

Aplicação do índice de reajuste salarial no período compreendido entre 01/08/2021 à 31/07/2022

SP Negócios	**2021**	**2022**	
Receita Anual	4.547.466	4.980.000	
Despesas com FOPAG	3.646.429	3.975.231	9,02%

CALENDÁRIO DE REUNIÕES 2022
CONSELHO DELIBERATIVO

DATA	TIPO	PAUTA
07/mar	17ª Reunião Ordinária	a. Aprovação das contas de 2021
		b. Relatório Anual de Atividades 2021
		c. Posicionamento dos projetos 2021/2022
06/junho	18ª Reunião Ordinária	a. Resultados dos Projetos da SP Negócios no primeiro semestre de 2022
		b. Ajustes no Plano de Trabalho para 2022
05/set	19ª Reunião Ordinária	a. Status dos Projetos da São Paulo Negócios
		b. Relatório COGEAI ref. 2021
		c. Contrato de Gestão e Plano de Trabalho para 2023
05/dez	20ª Reunião Ordinária	a. Status dos Projetos da SP Negócios até novembro de 2022
		b. Aprovação do calendário de reuniões para 2023

ATA DA DÉCIMA SEXTA REUNIÃO ORDINÁRIA DO CONSELHO DELIBERATIVO DA SÃO PAULO NEGÓCIOS, DE VINTE E QUATRO DE NOVEMBRO DE DOIS MIL E VINTE E UM.

Aos vinte e quatro dias do mês de novembro de dois mil e vinte e um, conforme edital de convocação disponibilizado pela empresa que segue anexo à presente Ata, foi realizada a décima sexta Reunião Ordinária do Conselho Deliberativo da São Paulo Negócios. Presentes os Conselheiros Sra. Aline Pereira Cardoso de Sá Barabinot - Presidente do Conselho Deliberativo, a Sra. Tarcila Peres, o Sr. Rubens Barbosa e o Sr. Wilson Newton de Mello Neto. A Sra. Rita de Cássia Campagnoli Acea entrou na reunião para informar que havia sido convocada para outro compromisso e que infelizmente não poderia permanecer. Também presentes os seguintes membros da São Paulo Negócios: Sr. Aloysio Nunes Ferreira, Diretor-Presidente; a Sra. Marcia Gomide e o Sr. Michael Sotelo Cerqueira – Diretores-Executivos, o Sr. João Manoel S. de Barros, Chefe de Gabinete e a Sra. Elenice dos Santos Linhares, Gerente Administrativo-Financeiro, que foi convidada para secretariar a reunião e redigir a presente Ata. Com a palavra a Presidente do Conselho Deliberativo, Sra. Aline Cardoso, saudou a todos os presentes e deu a palavra ao Diretor-Presidente da SP Negócios, Sr. Aloysio Nunes Ferreira, que abriu os trabalhos do dia solicitando que os Diretores-Executivos promovessem a apresentação das atividades das áreas bem como o Plano de Trabalho para 2022, de acordo com material previamente encaminhado aos Conselheiros. Dando sequência aos trabalhos e à ordem do dia:

1. Assuntos Gerais:

A Sra. Marcia Gomide iniciou a apresentação fazendo os apontamentos de resultados alcançados pela Diretoria de Novos Negócios e Exportação até outubro de 2021, bem como indicando as ações e atividades previstas para o ano de 2022 pertinentes à área. Em seguida o Sr. Michael Cerqueira também apresentou os resultados obtidos até novembro de 2021 pela área que conduz, assim como apresentou as ações previstas de realização no ano de 2022. Ao final das apresentações os Conselheiros manifestaram-se indicando que as ações propostas para o próximo ano estão alinhadas com as perspectivas da necessidade da retomada econômica, bem como, refletem necessário reforço para enfrentar os desafios vindouros.

A Presidente do Conselho Deliberativo, Sra. Aline Cardoso informa que precisa se ausentar da reunião, pois surgiu um compromisso de última hora e está chegando à Câmara Municipal e questiona se há outro assunto que seja imprescindível sua análise na reunião, ao que o Sr. Aloysio Nunes Ferreira aponta a necessidade de deliberação acerca da aplicação do índice de reajuste salarial 2021/2022 aos funcionários da agência, em conformidade com o estabelecido na Convenção Coletiva Sindical e que remonta ao percentual de 9% (nove por cento), ao que a Presidente do Conselho Deliberativo afirma considerar ser justo, tendo sido também aprovado pelos demais Conselheiros. O Sr. Aloysio Nunes Ferreira aponta que o Calendário Anual de Reuniões poderá ser apresentado em reunião próxima, visto não ser urgente. Já em relação ao Contrato de Gestão, informa a todos os presentes que estamos em tratativas de negociação para renovação por aditivo, fechando o exercício e avançando até 31 de março de 2022. A Sra. Aline Cardoso aproveita para informar o convite recebido para a inauguração do escritório da Invest SP em Nova York e que infelizmente não poderá participar, mas que fica aberto o cenário, iniciado pelo Sr. Wilson Mello, de aproximação da Invest SP com a SP Negócios, apontando em especial à Sra. Tarcila Peres e ao Sr. Aloysio Nunes Ferreira, que a cidade de Nova York é detentora de grande parte dos imóveis de teatros e são concessões de noventa e nove anos à iniciativa privada, mediante compromisso de atuarem no mercado, favorecendo o desenvolvimento econômico e inclusão social da cidade; que São Paulo e Nova York tem que estar próximas por várias razões, sobretudo por terem perfis semelhantes. O Sr. Aloysio

Nunes Ferreira ressalta a boa relação que temos com os escritórios de Dubai e de Shangai e que a premissa é de manter o bom relacionamento também com o escritório de Nova York. A Sra. Aline Cardoso agradece e sai da reunião. O Sr. Rubens Barbosa aponta que a CNI cogita abrir um escritório em Miami, para acompanharmos a partir do próximo ano. O Sr. Wilson Mello esclarece que a Invest SP decidiu por abrir o escritório em Nova York porque a APEX já tem um escritório em Miami e que a intenção foi de complementariedade. Já nos termos do Plano de Negócios, que existem várias indústrias e empresas que têm perfis para estar em São Paulo; que o varejo, por ser a base, é importante ter destaque de instalação no município: ressaltou a OXXO, como loja conceito e que a ABAS pode ser um grande parceiro nesse negócio. Aponta a construção civil como polo acelerador de investimentos para o município, ao que o Sr. Aloysio Nunes Ferreira concorda, reafirmando a posição defendida e que merece mais atenção da Prefeitura do Município, principalmente no tocante ao licenciamento e ressaltando ainda a necessidade de um olhar mais atento ao retrofit. Que na indústria há um projeto interessante em São Miguel Paulista: uma planta antiga da Votorantim foi adquirida por um grupo australiano, que irá reabilitar o local, inclusive nos aspectos ambientais. Ressaltou a importância da simplificação de procedimentos e reduzir a burocracia para acelerar os investimentos da iniciativa privada, usou como exemplo a OXXO que está instalando sessenta lojas na cidade e que poderiam ser mais caso isso acontecesse. Quanto ao escritório da CNI em Miami, informou que irá acompanhar a sua abertura. Questionado, o Sr. João Manoel aponta que o Plano de Trabalho da SP Negócios prevê um orçamento de R$ 7,8 milhões para 2022, mas que em virtude do corte de orçamento, usaremos uma parte desse recurso até março de 2022: R$ 1,66 milhões de reais e que após esse período (de abril em diante) vamos negociar por um orçamento que fique em torno de R$ 7,8 milhões, com repasses trimestrais e visando um período mais longo de contrato (provavelmente vinte e quatro meses). Que todas essas propostas estão contidas dentro do CDI Planejamento Tático, que tem vigência de 02 anos, que está sendo renovado. Nada mais havendo a tratar, o Sr. Aloysio Nunes Ferreira agradece a presença, a deliberação dos Conselheiros, dando por encerrada a reunião e determinando a lavratura da presente Ata, que lida e aprovada, encontra-se

devidamente assinada por mim, Elenice dos Santos Linhares [redacted], assim como por todos os Conselheiros presentes, passando a constar em Processo Administrativo, juntamente aos demais documentos que a compõem.

[redacted]

Aline Pereira Cardoso de Sá Barabinot
Presidente do Conselho
Deliberativo

Tarcila Peres Santos
Membro do Conselho
Deliberativo

[redacted]

Wilson Newton de Mello Neto
Membro do Conselho
Deliberativo

Rubens Barbosa
Membro do Conselho
Deliberativo

[redacted]

Aloysio Nunes Ferreira
Diretor-Presidente da
SP Negócios

Esta página é parte integrante da Ata da Décima Sexta Reunião Ordinária do Conselho Deliberativo da SP Negócios, realizada em 24 de novembro de 2021.