

# Sua empresa aberta e competitiva por décadas



A trajetória de quem está há longos anos à frente de uma micro ou pequena empresa é marcada por momentos de alegrias, de dificuldades e por constantes desafios. Não é fácil, mas estudos comprovam que já é uma tendência os empreendedores se prepararem mais para fazerem suas empresas prosperarem por muito tempo. Porém, mais do que números, histórias reais demonstram que é possível. Para isso, é preciso buscar constantemente informações e atualizações, além de inovar e persistir sempre. Conheça a experiência de quem está há mais de 20 anos no mercado e suas dicas para atingir o sucesso. **P. 4 e 5.**

## Seu caixa no azul

Se sua empresa fechou 2011 com saldo negativo, ainda dá tempo de com planejamento e disciplina recuperar-se para 2012. Se não é a realidade do seu negócio, veja as dicas para manter e controlar suas finanças e evitar endividamentos. **P. 9.**

## Crédito certo

O ambiente favorável de juros baixos e prazos longos para o pagamento de empréstimos pode levar as empresas a se precipitarem na hora de decidir pelo crédito. Fique atento aos cuidados que precisam ser tomados. **P. 10 e 11.**

## Destaques da edição



### 1 Certificação digital

Conheça a tecnologia que garante autenticidade e tranquilidade para suas transações comerciais.

**P. 3 ►**



### 2 Entrevista

O consultor Max Gehringer conta porque desistiu de uma carreira de alto nível executivo para empreender.

**P. 12 ►**





## Dicas de leitura

### Sucesso para quem inicia ou recomeça

Para quem quer abrir um negócio e precisa de dicas de como começar, a publicação **Empreendedor-minuto** pode ser uma grande aliada.



Escrito por Ken Blanchard e Don Hutson e publicado pela editora Sextante, o livro conta a história de um rapaz que encontra diversos obstáculos para realizar o sonho de abrir o próprio negócio e obter sucesso.

Os autores mostram que, embora não seja fácil ser um empresário bem-sucedido, alguns princípios essenciais aumentam essa probabilidade.

As lições de empreendedorismo devem ser aplicadas na escola: no livro **Educação Empreendedora - Conceitos, modelos e práticas**, a professora Rose Mary Lopes reúne artigos de 14 especialistas sobre educação empreendedora. A obra é produto de uma parceria do Sebrae com a editora Campus/Elsevier e mostra como o ensino gera grandes resultados.



**Educação Empreendedora - Conceitos, modelos e práticas**, a professora Rose Mary Lopes reúne artigos de 14 especialistas sobre educação empreendedora. A obra é produto de uma parceria do Sebrae com a editora Campus/Elsevier e mostra como o ensino gera grandes resultados.

A obra é produto de uma parceria do Sebrae com a editora Campus/Elsevier e mostra como o ensino gera grandes resultados.

### Aprendendo com os erros

O livro **Eu fali, e daí???** - **Choque de Gestão e Liderança**, escrito pelo administrador de empresas Antonio Luiz Pontes, estimula o leitor a refletir sobre temas como potencialização dos recursos humanos, importância da liderança no sucesso das empresas e a superação, sem preconceitos, de uma falência.

temas como potencialização dos recursos humanos, importância da liderança no sucesso das empresas e a superação, sem preconceitos, de uma falência.

# Acelerando rumo à competitividade

Recente pesquisa do Sebrae mostra que a maioria das empresas abertas em 2006 (73%) continuava em pleno funcionamento após dois anos de atividades. O segredo? Olhos e ouvidos no mercado e as duas mãos e a cabeça (re)planejando o negócio, sistematicamente.

Esta é também a receita de sucesso dada por nosso entrevistado do mês, Max Gehringer. Ele afirma que o empresário dá certo quando mistura suas qualidades pessoais intangíveis, como determinação e coragem, com um planejamento criterioso e numérico.

Para ajudar nesta tarefa tão vital, a equipe do Jornal de Negócios entrevistou diversos consultores e empresários de sucesso. Nesta edição o leitor encontrará boas práticas de gestão que podem (e devem) servir de inspiração para melhorar o dia a dia da gestão de suas empresas.

Ao disponibilizar estas informações e conhecimentos preciosos, o Sebrae-SP cumpre sua missão de ajudar na melhoria da competitividade dos pequenos negócios paulistas.

Mas isso não é tudo. A partir deste ano, os empreendedores poderão contar com novas soluções de orientação e capacitação, como Sebrae Mais, Negócio a Negócio (NAN), Agente Local de Inovação (ALI), além do retorno do curso Empretec, totalmente reformulado.

Outra linha de atuação que merecerá nossa especial atenção é a das Políticas Públicas. O Sebrae-SP continuará articulando junto às lideranças públicas de todas as esferas – federal, estadual e municipais – formas que garantam o tratamento diferenciado para as MPes. Queremos que os avanços conquistados com a Lei Geral, como o Simples Nacional e o EI, cheguem aos

2 milhões de empreendimentos de pequeno porte de São Paulo.

Afinal, de que adianta ganhar celeridade na administração empresarial se os entraves burocráticos, tributários e trabalhistas ainda fazem nossas micro e pequenas empresas seguirem o caminho contrário da competitividade?

Um 2012 de ótimos negócios a todos. Boa leitura!



Alencar Burti - Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

## Dúvida do empreendedor

### Tenho uma papelaria com clientela do bairro onde moro. É um bom negócio me unir a uma associação?

*Lara Rodrigues, São José do Rio Preto (SP)*

Desde sempre, empresários buscam maximizar suas receitas e minimizar suas despesas. Nos últimos anos, essa prática tem sido constante para garantir a sobrevivência dos pequenos negócios. Nesse sentido, surgem empreendimentos coletivos, constituídos sobre uma base comum, de interesse de um grupo ou categoria. A partir deste princípio, as pessoas podem e devem se ajudar mutuamente.

Assim, o concorrente torna-se parceiro. Por meio do associativismo, é possível transformar sua empresa e conquistar direitos sociais, culturais, econômicos e financeiros. Juntos, há uma busca coletiva por atualização e inovação.

Para iniciar as atividades, uma vez organizada, a associação deve ser registrada em cartório, por meio de Ata da Assembleia de Constituição e Estatutos Sociais, encaminhados para registro em cartório de títulos. O cartório pode, neste momento, solicitar documentos adicionais.

Apenas após este procedimento é que a associação pode iniciar suas atividades. Não há uma exigência legal para o número mínimo ou máximo de associados. Entretanto, o indicado é que a associação inicie com poucos membros e, conforme for crescendo e se desenvolvendo, novos empresários sejam admitidos. Vale lembrar que, sempre

que a associação tiver conquistas, acaba chamando a atenção e tendo maior busca por novos associados.

**Por Benedito Zurita,**  
**consultor do Sebrae-SP**



Benedito Zurita



Apesar das dificuldades enfrentadas pela economia em 2011, com a inflação acima do limite estipulado pelo Banco Central (6,5% pelo IPCA), o câmbio valorizado e os juros básicos (Selic) com sucessivas elevações, os resultados para as MPes foram favoráveis e, de janeiro a novembro/11, elas apresentaram aumento de 4,3% no faturamento real sobre o ano anterior. Este resultado, associado ao mercado interno aquecido, está gerando boas expectativas nos empresários para 2012. É o que mostra pesquisa Indicadores de Conjuntura, divulgada pelo Sebrae-SP em janeiro.

# Garanta tranquilidade em transações comerciais

Você provavelmente já ouviu falar em Certificação Digital: uma tecnologia que garante a autenticidade, confidencialidade e integridade das informações eletrônicas das empresas. “Hoje a maioria das transações comerciais acontecem no meio virtual: contratos, orçamentos, compras e vendas. E para que tudo seja validado, é necessário que ambas as partes tenham uma assinatura digital”, explica Sandra Fiorentini, consultora do Sebrae-SP.

A Certificação Digital é muito utilizada, por exemplo, pela Receita Federal do Brasil, Poder Judiciário, órgãos e entidades ligados à área contábil, saúde e educação. “Processos transferidos do mundo físico para o eletrônico têm garantidas transparência e velocidade, além de economia”, diz Renato Martini, diretor-presidente do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação.

Da mesma forma, micro e pequenas empresas também podem obter a Certificação Digital e garantir os benefícios e a tranquilidade em processos legais. “Os empreendedores que aderirem a essa tecnologia serão mais competitivos no mercado e, além disso, cumprirão com as obrigações junto aos órgãos públicos. É preciso se adaptar”, recomenda a consultora do Sebrae-SP.

A Receita Federal do Brasil, por exemplo, estabeleceu como obrigatória a assinatura digital, efetivada mediante a utilização de certificado digital, para apresentação de declarações por todas as pessoas jurídicas – exceto as com até dez funcionários e optantes pelo Simples Nacional. Dessa forma, empresas com mais funcionários ou fora do Simples – inclusive as optantes pelo Lucro Presumido – têm a obrigatoriedade de utilizar certificado digital. “O Brasil tem, no mínimo, seis aplicações importantes, das mais singelas às mais complexas, que usam o documento eletrônico assinado digitalmente para validade jurídica”, ressalta Martini.

O empresário que quiser adquirir sua Certificação Digital deve entrar em contato com uma das autoridades certificadoras credenciadas junto ao ICP-Brasil, como Caixa Econômica Federal, Certisign, Serpro e Serasa. “É importante fazer uma pesquisa

de mercado para avaliar os valores e, então, escolher a opção que melhor atender às suas necessidades”, diz Sandra Fiorentini.

“É válido lembrar ainda que a assinatura ou certificado digital produz efeitos jurídicos quando posta em documentos eletrônicos. Por isso, deve ser mantida em segurança pelo seu titular e utilizada exclusivamente por ele”, finaliza a consultora do Sebrae-SP.

Para proteger sua Certificação Digital, opte pelos cartões inteligentes (smart cards) ou tokens, em vez de armazená-la em um computador. O smart card é intransferível e produzirá uma senha que não deve ser compartilhada. Em caso de extravio, comunique sua autoridade certificadora e emissora.

## DICAS

Entre em contato com autoridades certificadoras.

Busque informações e adquira sua assinatura digital.

Faça uma pesquisa de mercado para verificar melhores preços.

Proteja sua certificação digital, ela é sua assinatura.

Garante exclusividade de uso somente a você.



## Expediente

Publicação mensal do Sebrae-SP

### CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Alencar Burti  
ACSP, ANPEI, Banco do Brasil, Faesp, Fecomercio, Fiesp, Fundação Parqtec, IPT, Nossa Caixa Desenvolvimento, SEBRAE, Secretaria de Estado de Desenvolvimento, Sindibancos-SP, Superintendência Estadual da Caixa.

### DIRETORIA EXECUTIVA

Bruno Caetano (Superintendente)  
Regina Bartolomei (Administração e Finanças)  
Ricardo Tortorella (Técnico)

### JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali Marcos  
Editora responsável: Cinthia de Paula (MTB: 46.971)  
Repórteres: Gabrielle Nascimento, Marcelle Carvalho e Paola Bello  
Fotos: Agência Luz  
Apoio Comercial: Valéria Capitani  
Projeto Gráfico: Marcelo Costa Barros  
Diagramação: Carla De Bona  
Impressão: Cia Lithographica Ypiranga

### SEBRAE-SP

Rua Vergueiro, 1117, Paraíso, CEP: 01504-001

### Escritórios Regionais do Sebrae-SP

Alto Tietê: 11 4722-8244  
Araçatuba: 18 3622-4426

Araraquara: 16 3332-3590  
Baixada Santista: 13 3289-5818  
Barretos: 17 3323-2899  
Bauru: 14 3234-1499  
Botucatu: 14 3815-9020  
Campinas: 19 3243-0277  
Capital Centro: 3177-4635  
Capital Leste I: 11 2225-2177  
Capital Leste II: 11 2074-6601  
Capital Norte: 11 2976-2988  
Capital Oeste: 11 3832-5210  
Capital Sul: 11 5522-0500  
Franca: 16 3723-4188  
Grande ABC: 11 4990-1911  
Guaratinguetá: 12 3132-6777  
Guarulhos: 11 2440-1009

Jundiaí: 11 4587-3540  
Marília: 14 3422-5111  
Osasco: 11 3682-7100  
Ourinhos: 14 3326-4413  
Piracicaba: 19 3434-0600  
Presidente Prudente: 18 3222-6891  
Ribeirão Preto: 16 3621-4050  
São Carlos: 16 3372-9503  
São João da Boa Vista: 19 3622-3166  
São José do Rio Preto: 17 3222-2777  
São José dos Campos: 12 3922-2977  
Sorocaba: 15 3224-4342  
Sudoeste Paulista – Itapeva: 15 3522-4444  
Vale do Ribeira: 13 3821-7111  
Votuporanga: 17 3421-8366

0800 570 0800 | [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br) | [twitter.com/sebraesp](https://twitter.com/sebraesp)



De acordo com o estudo, em novembro de 2011, o faturamento real das MPes paulistas apresentou aumento de 6,1% sobre o mesmo mês de 2010. E o período foi especialmente bom para a indústria que, prejudicada pela concorrência com importados e pelas elevações dos juros, havia registrado quedas contínuas na receita entre julho e setembro. Em novembro, o setor apresentou elevação de 5% em seu faturamento.

## Inovação

# O segredo das empresas que

No interior de São Paulo, na cidade de Jaboticabal, há 23 anos surge a sorveteria Ice By Nice. O negócio começou tão tímido que os proprietários Ricardo Bento e sua esposa Adriana Ferreira Bento mal poderiam imaginar aonde chegariam. De uma portinha aberta com apenas dois funcionários, os empresários viram o sonho crescer e os números multiplicarem. O negócio já conta hoje com 33 funcionários, 12 franquias no interior e duas novas lojas que serão abertas ainda este ano, uma em São Paulo, no bairro de Moema, e outra em Uberlândia, em Minas Gerais.

Uma trajetória como esta não é fácil de se alcançar, mas já é uma realidade cada vez mais perto dos pequenos

negócios. Estudos apontam que as pequenas empresas têm sobrevivido mais no mercado. Há dez anos, a taxa de sobrevivência nos dois primeiros anos de atividade, os mais críticos da empresa, não alcançava 60%. Hoje, 73% das empresas já sobrevivem a este período. Os motivos são variados, mas grande parte é atribuída à melhoria do perfil do empreendedor, que está mais qualificado e se planejando melhor para este desafio. “Empreender tem deixado de ser apenas uma questão de intuição. Os empresários estão mais maduros e se dando conta que mais do que ter uma boa ideia, é necessário se preparar para colocá-la em prática, fazendo um bom plano de negócios e buscando informações para melhor gerir a empresa”,

comenta Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP.

O empresário Ricardo Bento atribui seu sucesso a duas atitudes que, embora não sejam novidades, ainda são entraves para os empreendedores: persistência e inovação. Persistir no negócio, mesmo diante das dificuldades e desafios constantes, não é tarefa fácil, mas sempre esteve presente na lista de atitudes que o empresário deve ter. A grande novidade é a inovação, aquilo que muitos veem como um segundo passo depois da consolidação de um negócio. Para Bento, este foi seu ponto de partida. “Tivemos que inovar desde o começo porque estávamos muito afastados

do centro e precisávamos criar alternativas para atrair o consumidor até a nossa loja. Criávamos um sabor a cada semana, usávamos produtos exóticos, fazíamos parcerias com restaurantes, oferecendo o sorvete como sobremesa, e com as faculdades da região, promovendo degustação dos produtos para conquistar os clientes. Assim, fomos tornando nossa marca conhecida e, aos poucos, alcançamos novos mercados”, comenta o empresário.

Diversos estudos e pesquisas vêm demonstrando alguns fatores e práticas que conduzem à longevidade das empresas. Um deles, sobre Empresas Longevas, divulgado pela Fundação Dom Cabral, constatou aquilo que o

## Experiência

No decorrer da trajetória empresarial, é comum cometer erros, muitas vezes involuntariamente. Alguns custam muito, podendo determinar o insucesso de um negócio. Outros custam menos, mas sempre geram muito aprendizado. Conheça as dicas do empresário Ricardo Bento:



**O que faria diferente** – “Se começasse hoje minha trajetória empreendedora eu ficaria muito mais atento ao mercado. Como herdei o tino comercial do meu pai, acabei fazendo tudo muito pelo instinto, acreditando nesta coisa de ‘empreendedor nato’. Hoje é bem diferente, buscamos informação constantemente tanto no mercado nacional como no internacional e isso faz toda a diferença no negócio”.



**Um conselho** – “São três dicas. Primeiro é preciso gostar do que está fazendo. Não adianta querer empreender sem paixão pelo que faz. Outra questão essencial é pesquisar, conhecer o mercado que pretende atuar para evitar dificuldades maiores e, por fim, nunca desanimar nos primeiros erros. Eles devem sempre ser vistos como motivo de mudança de conduta”.



**O que acertei** – “Montar franquias e parcerias de forma que outras pessoas consigam lucrar também com este negócio, garantindo um maior comprometimento com ele. Sigo um ditado antigo que o meu pai sempre dizia: se quiser ganhar dinheiro, faça alguém ganhar dinheiro também”.



Ricardo Bento mantém a persistência e a busca por inovação constantes para manter sua empresa competitiva



A pesquisa também mostrou que o setor de serviços foi o que registrou maior crescimento no faturamento, na comparação entre os meses de novembro/11 e novembro/10: alta de 13,5%. Comércio foi o setor que menos cresceu, mas também registrou aumento: alta de 2,3%.

# estão há décadas no mercado

empresário não sabia, mas já fazia: as empresas que sobrevivem mais se caracterizam pela inovação, seja em produtos, processos ou tecnologias. Sua longevidade também está diretamente associada à capacidade de superar crises, nas quais o papel do líder da empresa é fundamental. De acordo como o estudo, os líderes devem ser capazes de preparar a empresa para o futuro, rever planejamentos e decisões estratégicas que podem definir a sobrevivência ou não deste negócio no mercado.

A Ice By Nice foi toda repaginada, como o empresário chama de “repensar o negócio”: mudou o layout das lojas e a logomarca, tudo feito por empresas especializadas após pesquisa e uma

revisão de conceito do negócio. Ideias deste empresário que está sempre vigilante em buscar atualização de seu conhecimento e inovação para seu negócio. “Depois de duas décadas, ainda acho que não sei nada. Sempre que vejo uma informação nova, um livro novo sobre empreendedorismo, penso que ainda preciso conhecer muito mais. Sinto-me um analfabeto para entender essa nova geração de consumo. Não sei dizer se o meu consumidor de 23 anos atrás é o mesmo de hoje. Tenho uma insatisfação crônica de querer sempre fazer algo novo, de melhorar o que estou oferecendo. E estou sempre acreditando que vai dar certo, mesmo diante das dificuldades”, ressalta.



A Ice By Nice nasceu no interior de São Paulo há mais de 20 anos e já conta com 12 franquias pelo Estado e duas a serem abertas este ano: uma na capital e outra em Minas Gerais

Conheça os produtos do Sebrae-SP específicos para atender às necessidades de atualização das micro e pequenas empresas:



**Sebraetec:** Voltado para empresas de todos os setores, fornece consultorias tecnológicas para a melhoria de processos, produtos, design, embalagens, adequação dos processos produtivos para atender às exigências legais sobre resíduos sólidos, produção enxuta, produção mais limpa e melhoria de processos para certificação.



**Programa Alimentos Seguros :** Indicado para empresas dos setores da indústria, agroindústria e comércio do segmento de alimentos, oferece consultoria para a implementação de boas práticas de fabricação e manipulação de alimentos.



**Sebrae Mais - Gestão da Inovação:** tem o objetivo de introduzir conceitos e práticas de inovação no negócio, possibilitando ao empreendedor fazer uma análise completa de seu ambiente empresarial, identificando pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças para elaborar e implementar um plano de ação.



**EAD - Inovação:** curso online para a sensibilização dos empresários quanto à importância da inovação, trata dos principais conceitos e vantagens de envolver a equipe, fornecedores e clientes em um processo de criação que possa transformar a empresa em um negócio inovador.

## DICAS

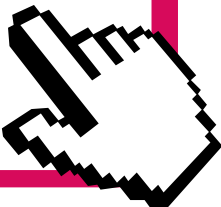
Busque atualizações constantes no seu mercado de atuação.

Persista mesmo diante de desafios e dificuldades.

Inove em processos, produtos ou tecnologias para manter sua empresa competitiva.

Prepare sua empresa para o futuro, fazendo e revendo sempre que necessário planejamentos e estratégias.

Além disso, o Sebrae-SP disponibiliza algumas ferramentas para ajudar o empreendedor a trazer a inovação para seus negócios. No endereço <http://inova.sebraesp.com.br>, o empresário confere artigos e dicas de como a inovação pode mudar o dia a dia da empresa. Também pode avaliar, gratuitamente, o nível de inovação utilizado em seu negócio. A partir deste diagnóstico online, uma trilha de conhecimento é sugerida, com soluções, cursos, ferramentas, palestras e outros materiais desenvolvidos pelo Sebrae-SP especialmente para micro e pequenas empresas que buscam inovar.





# classificados

## ALIMENTÍCIO

**Empacotadora Semi-automática**

- Pesagens de 1 grama a 5 kg
- Caçamba e vibrador removíveis sem ferramentas e laváveis
- CLP com 45 programas de fácil manuseio

**O MENOR PREÇO DO MERCADO**

**abipack** [www.abipack.com.br](http://www.abipack.com.br)  
Tel/fax: (11) 5072-7835

CNH SUSPENSÃO COM PONTUAÇÃO

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

**JOTA DETRAN**

**DETRAN SP**

**CIDADAÇÃO.SP VIA LEGAL**

Seja um Distribuidor de Sucesso!  
Margem de lucro de 80% a 140%

**Strattus**  
Qualidade em Cosméticos

**LORENZA**  
COSMÉTICA DE ALTA PERFORMANCE

Linha Profissional e Varejo  
[www.strattus.ind.br](http://www.strattus.ind.br) strattus@strattus.ind.br  
(14) 3841-5529 / 3841-5572 / 3842-1328

**Empreendedor**

Com o Seu CNPJ Você tem mais vantagens na compra de um Okm

**MARTE**  
A Boutique Volkswagen

**2990-4240**  
[www.marteveiculos.com.br](http://www.marteveiculos.com.br)

Teremos um enorme prazer em ter você como nosso cliente. Consulte-nos!

<http://www.htds.com.br>

**FF NFe**

Sistema para **NOTA FISCAL ELETRÔNICA**  
Sem custo de aquisição  
Substituição Tributária  
Integração Fiscal  
Contas a Receber

**HTD**

**(11) 2682-9644**

## COMUNICAÇÃO GRÁFICA

**Criação de Sites Gerenciáveis**

**Sites Apartir de R\$250,00**

**www.mestresite.com**  
Email: [celso.alchi@hotmail.com](mailto:celso.alchi@hotmail.com)  
Tel: (11) 7342-6508

CNH SUSPENSÃO COM PONTUAÇÃO

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

**JOTA DETRAN**

**CNH: SUSPENSÃO E RECICLAGEM**  
RECURSO MULTAS E CNH C/ PONTOS  
CNH INTERNACIONAL (P.I.D.)

Fones: (11) 2042-2222 / 9165-7047

Online: [jotadetransp@hotmail.com](mailto:jotadetransp@hotmail.com)  
E-mail: [jotadetransp@terra.com.br](mailto:jotadetransp@terra.com.br)

Terceirizamos sua marca de COSMÉTICOS!

- Produção para grandes e pequenas quantidades
- Tenha seu produto com a sua marca
- Produção de linha profissional e varejo
- Suporte para legalização junto a Anvisa

A mais de doze anos produzindo qualidade aliada à tecnologia cosmética

[prd@strattus.ind.br](mailto:prd@strattus.ind.br)  
(14) 3841-5529 / 3841-5572

**Sistemas Integrados**  
Gerenciamento Total

Compras	Indústria	Serviços
Faturamento	Finanças	TeleVendas
Cadastro	Estoque	SAC

▶ Permite Acesso Remoto ▶ Arquitetura SQL

**Ligue Agora: (11) 2959-6565**  
[www.admnet.com.br](http://www.admnet.com.br)

**Sistema Gestão XXI**  
Módulos:

- Importação
- Portal Representante Web
- BI - Business Intelligence
- Gerenciamento Armazém - WMS

**GestãoXXI**  
SISTEMAS E SOLUÇÕES

[www.gestao21.com.br](http://www.gestao21.com.br)  
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

## DIVERSOS

**FORMAÇÃO:** de equipe de vendas revisão de processos adm, mkt e rh visando resultados estratégicos. Tel.: (11) 9379-5066  
[valdecisimoes@ig.com.br](mailto:valdecisimoes@ig.com.br)

**SUGAJETE:** máquinas de dosagem para líquidos e cremosos, com 6; 5; 4; e 3 bicos. Tel.: (11) 4616-0525 - GIVAN  
[www.sugajete.com.br](http://www.sugajete.com.br)

**PLASTICOBRE**

Baixe o custo de seu produto, utilize materiais recicláveis

**PVC E PEBD**  
Para Injeção e extrusão de ótima qualidade

**Fone. 2438-4089 / 8595-7172**

## INFORMÁTICA

**SISTEMAS:** faturamento, financeiro, estoque, folha de pagto, ativo fixo, contabilidade e livros fiscais. Tel.: (11) 2942-9930 - [www.profsa.com.br](http://www.profsa.com.br)

**SYNCHRON:** sistemas erp p/ pequenas e médias empresas; soluções p/ nf-e, sped fiscal e contábil. Tel.: (16) 3371-1177  
[www.synchron.com.br](http://www.synchron.com.br)

**NOTA FISCAL ELETRÔNICA**  
SEM COMPLEXIDADE

Emissor de NF-e em lote

**GestãoXXI**  
SISTEMAS E SOLUÇÕES

[www.gestao21.com.br](http://www.gestao21.com.br)  
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

## CONSTRUÇÃO CIVIL

**CONSTRUÇÃO:** e reformas em geral, também construímos câmaras frias de todas as medidas. Tel.: (11) 5523-4109 - JOSE

**OBARA:** construção e reforma: fundação, acabamento, mestre de obra, pedreiro, impermeab., desentup., azulejista, pintor e electricista. Tel.: (11) 8246-3803 - PAULO

## CONSULTORIA

**ABERTURA:** alteração e encerramento de empresas, asses. fiscal, trabalhista, contábil, MEI. Tel.: (11) 2989-4731  
MÁRCIA - [mdr.ass@uol.com.br](mailto:mdr.ass@uol.com.br)

**Luis Lopes**  
FOTOGRAFIA

**FOTOGRAFIA E FILMAGEM**

- Eventos Corporativos e Sociais
- Congressos e Feiras
- Catálogos
- Moda
- Produtos

**(11) 2884-5564 / 2768-7953 / 9740-8810**  
[www.luislopesfotografia.com.br](http://www.luislopesfotografia.com.br)  
[luislopesfotografia@gmail.com](mailto:luislopesfotografia@gmail.com)

**LINER SUPPORT**

Assessoria Aduaneira & Logística Ltda.

SEU PARCEIRO IDEAL NAS OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO.

Tel.: 11 3277-6585 • [www.liner.com.br](http://www.liner.com.br)

**SISTEMAS INTEGRADOS**  
Nota Fiscal Eletrônica  
Nota Fiscal Paulista

**PROFSA INFORMÁTICA**  
[contato@profsa.com.br](mailto:contato@profsa.com.br)  
Telefone: (11) 2942-9930

**Not@Fiscal Paulista**  
Quanto mais, você ganha, mais você ganha!

VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDÚSTRIA

ERP GESTÃO XXI  
A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS

**GestãoXXI**  
SISTEMAS E SOLUÇÕES

[www.gestao21.com.br](http://www.gestao21.com.br)  
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

**Contabilidade Conceito**

SOMOS UM ESCRITÓRIO CONTÁBIL, ESPECIALIZADO EM ATENDER A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

ENTRE EM CONTATO CONOSCO, ESTAMOS A DISPOSIÇÃO PARA ATENDÊ-LO.

FONE: (11) 6831-4646  
RUA CAMBURI DO VALE, 72 SALA 04  
CASA DUTRA / SÃO PAULO/SP  
[WWW.CONTABILIDADECONCEITO.COM.BR](http://WWW.CONTABILIDADECONCEITO.COM.BR)

**MONDEO**  
Assessoria em Comércio Internacional

"Criando valores que aumentam a competitividade de nossos clientes."

- Habilitação junto a Receita Federal para Importar e Exportar (RADAR)
- Assessoria em Importação e Exportação
- Assessoria em Mudança Internacional

[www.mondeointernacional.com](http://www.mondeointernacional.com)  
11 2951-3998 11 2951-3588

Consórcio. Quem tem Conquista!

Compre sem juros  
Reserve já a sua participação!

**2990-4250**  
[www.vemar.com.br](http://www.vemar.com.br)  
OUVIDORIA VEMAR 0800 774 2003

**MARTE**  
A Boutique Volkswagen

**CONSÓRCIO VEMAR**  
Especializado em Automóveis

**SISTEMAS INTEGRADOS**  
COMPRAS  
VENDAS  
FATURAMENTO  
ESTOQUE  
FINANCEIRO

**Nota Fiscal Eletrônica**  
**Nota Fiscal Paulista**

**PROFSA INFORMÁTICA**  
[contato@profsa.com.br](mailto:contato@profsa.com.br)  
Telefone: (11) 2942-9930

**O ERP QUE CRESCE COM SUA EMPRESA**

**GestãoXXI**  
SISTEMAS E SOLUÇÕES

[www.gestao21.com.br](http://www.gestao21.com.br)  
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058



O Sebrae-SP não se responsabiliza pelas informações disponibilizadas neste espaço publicitário.  
O anunciante assume responsabilidade total por sua publicidade.

## Classificados

**ponto eletrônico PORTARIAMTE 1.510**

• Software de tratamento de ponto eletrônico • Crachás e cartões • Controle de acesso e refectorio

**MHF** (11) 2791.9353  
www.mhfsistemas.com.br

**ADV Tecnologia**

Softwares Integrados para Gestão de Pequenas Empresas

Financie em até 36x pelo cartão BNDES

comercial@advtecnologia.com.br  
www.advtecnologia.com.br  
(11) 2261-4000

### MARCAS E PATENTES

**Sunshine**  
Tecnologia & Serviços

**-Marcas; Patentes;  
-Inmetro; Anvisa;  
-Direitos Autorais;  
-Assessoria Jurídica;  
-Brasil e Exterior.**

WWW.SUNSHINE.IND.BR  
clamaral@yahoo.com.br  
sunshine@sunshine.ind.br  
Contato: 11 2831-8203 / 11 7535-6345

### OFERTA DE MÁQUINA E EQUIPAMENTO USADO

**PRODUZA:** e aumente sua renda, produza ópticos, vendo todo equipamento para produzir. Tel.: (11) 9698-4752/4819-4385  
ERIVALDO - katavento18@hotmail.com

### ORGANIZACIONAL

**ABERTURA:** alteração, encerramento, folha de pagamento.  
Tel.: (11) 2751-8376 - MAURICIO  
www.contabilidadealvorada.com.br  
contato@contabilidadealvorada.com.br

**ADM/FINANC:** gestão, reestruturação de custos, renegociação, controles, treinamento. Tel.: (11) 8654-6839 - AMORIM  
e2amorim@uol.com.br

**Escritório Santana de Contabilidade Ltda**

Rua Daniel Rossi, 203  
Santana - Cep: 02019-010  
Telefone: (11) 3562-7277

Escritas Fiscais - Repartições Públicas  
Contratos - Distratos - Assuntos Fiscais,  
Contábeis e Trabalhistas - Aberturas -  
Encerramentos - Consultoria  
Processamento de Dados  
Implantação de meios avançados de  
informática aplicáveis na gestão  
das empresas em geral.

site: www.escrioriosantana.com.br

**SUA LOJA ESTÁ INFORMATIZADA ???  
OU TEM APENAS UM "SISTEMINHA..." ???**

- Controle Estoque
- Código Barra
- Versão ME e ECF
- Faturamento NFE
- REDEF - Sistema
- Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...
- Fácil Operar
- Baixo Custo
- Nota Fiscal Paulista
- Relatórios Gerenciais
- Orçamentos...

**PAGAMENTO EM ATÉ 10 X**  
Adequamos os Sistemas para as Necessidades de sua EMPRESA !!!  
No Mercado desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

5585-9277 www.markanty.com.br  
5581-9352 Markanty Informática

**Software de Gestão Empresarial - ERP**

- ✓ Engenharia
- ✓ PCP
- ✓ Custos
- ✓ Estoque
- ✓ Financeiro
- ✓ Vendas
- ✓ Compras
- ✓ Faturamento

**Tel.: (11) 5539 2341**  
www.rg2.com.br

Estamos cadastrando representantes, consultores e parceiros

**Bicudo**  
MARCAS & PATENTES

Marcas - Patentes - Software  
Ministério Saúde - Tecnologia  
Direitos Autorais - Pct  
Jurídico Próprio  
Brasil e Exterior

**BICUDO MARCAS E PATENTES**  
Matriz: Brooklin - SP - Filial: Vinhedo - SP  
www.bicudo.com.br

55 (11) 5531.0212  
55 (11) 5531.4050

**BRASILMAR**

Exportação/Importação  
Despachos Aduaneiros

Marítimos, aéreos e rodoviários  
Consultoria e Assistência  
em comércio exterior

tel 11 3106-7359 / 3106-6007  
contato@brasilmaritda.com.br  
www.brasilmaritda.com.br

**SISTEMA PARA CLÍNICAS !!!**

- Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...
- Convênios Médicos/Odontológicos
- Controle Agendamento Consultas
- Histórico Clínico do Paciente
- Recepção / Emissão Senha Atendimento
- Produtos, Compras e Serviços de Terceiros

**PAGAMENTO EM ATÉ 10 X**  
Adequamos os Sistemas para as Necessidades de sua EMPRESA !!!  
No Mercado desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

5585-9277 www.markanty.com.br  
5581-9352 Markanty Informática

**Crimark**  
MARCAS & PATENTES

- CETESB
- Licença de Funcionamento
- Autorização de Funcionamento
- Registro e Legalização de Produtos

**DDG 0800 13 33 13**

Http:// www.crimark.com.br  
e-mail: crimark@crimark.com.br

**MARCAS & PATENTES**  
DIREITOS AUTORAIS

**3340-7713**  
sguimaraes@sguimaraes.com.br

**Factoring.**  
A forma mais segura de conseguir os recursos financeiros pra otimizar o seu negócio.

**CREDERE**  
Consultoria e Fomento Mercantil Ltda.

consulte-nos (11) 3304-1866  
www.credere.com.br

**Collection Factoring**  
Troca de Duplicatas

collectionfactoring@uol.com.br  
Fone: (11) 5687-0300

**INDÚSTRIAS, COMÉRCIOS, CLÍNICAS, DISTRIBUIDORES, ...**

Seu Sistema está em DOS, seus Controles estão em Planilhas, quanto você aproveita do seu SISTEMA ?  
**Desenvolvemos e adequamos nossos Sistemas para as necessidades de sua Empresa. Ganhe Tempo, \$\$ e segurança com informações rápidas e organizadas.**

**PAGAMENTO EM ATÉ 10 X**  
No Mercado desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

5585-9277 www.markanty.com.br  
5581-9352 Markanty Informática

**LOGÍSTICA**

### METAL MECÂNICO

**AMPLA:** elevadores industriais para supermercados, indústrias e comércio, atendemos todo o Brasil.  
Tel.: (11) 2279-9200 / 2438-6346  
www.amplaelevadores.com.br

**CREDERE**  
Consultoria e Fomento Mercantil Ltda.

Factoring com grande diferencial:  
**QUALIDADE ISO 9001:2008**

Setor da Federação CIG  
**RINA**  
ISO 9001:2008  
Sistema de Qualidade Certificado

consulte-nos (11) 3304-1866  
www.credere.com.br

**CONTABILIDADE**

- ABERTURA, Alteração e Encerramento de Empresas; "CONSULTE-NOS"
- Primeiras orientações para Administrar sua empresa (controles, contas a pagar e receber etc.)
- Atendemos em todas as regiões
- Advogados
- Asses. Geral, Fiscal, Trabalhista etc.

**Mais de 20 anos de profissão**  
**Fone/Fax: 3832-1079 Sr. David**

**SEU SISTEMA SÓ EMITE NFE ???**

- Módulo de Gestão Empresarial
- Módulo de Controle Financeiro
- Módulo de Produção
- CALCULO DE ST, REDUÇÃO DE BASE E SIMPLES NACIONAL
- INTEGRAÇÃO COM SISTEMAS CONTÁBEIS
- CONTROLE DE ESTOQUE, COMPRAS E INVENTÁRIO
- PEDIDOS DE VENDA VOB INTEGRADO

**PAGAMENTO EM ATÉ 10 X**  
Adequamos os Sistemas para as Necessidades de sua EMPRESA !!!  
No Mercado desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

5585-9277 www.markanty.com.br  
5581-9352 Markanty Informática

**Union Global Logistics**  
→ The World Door to Door ←

**Somos seu Parceiro em Comércio Exterior!**

**Com Competência e Responsabilidade, Viabilizamos suas Operações de Importação e Exportação.**

- ⇒ Radar
- ⇒ Agenciamento de Cargas
- ⇒ Comercial Importadora e Exportadora
- ⇒ Projetos Personalizados

**Tel.: (0xx) 11 3853-6312 / 3853-6329**  
**Fax: (0xx) 11 5034-1904**  
Av. Santa Catarina, 674 - Cjs. 3 e 4 - CEP 04635-001  
Vila Santa Catarina - São Paulo - SP

**Resolva os problemas da sua empresa melhorando a sua Operação e Gestão**

**S Consulting**  
Consultoria e Assessoria em Gestão e Desenvolvimento Organizacional

(011) 2275 9178  
www.sconsultingsp.com.br

**Consultoria e Assessoria**

Empresa focada na melhoria das micro, pequenas e médias empresas (Industrial, Comercial, de Serviço ou de Ensino).

**Consultoria e Assessoria**

**S Consulting**  
Consultoria e Assessoria em Gestão e Desenvolvimento Organizacional

(011) 2275 9178  
www.sconsultingsp.com.br

**Gestão Empresarial**

\*Diagnóstico financeiro \*Clarificação de papéis \*Descrição de processos \*Gestão baseada em indicadores (financeiros e operacionais) \*ETC.





## Classificados

### PLÁSTICO E BORRACHA

**EMBALAGENS:** em vacuum forming, blisters, berços, clanshell, maletas e moldes.  
Tel.: (11) 2605-2511 / 9822-8427  
VALDIR - valdir-moldavac@hotmail.com

### PROCURA REPRESENTANTES

**CONHEÇA:** os benefícios de representar a nova jarra azul e outros produtos da mesma empresa.  
Tel.: (11) 3315-0234 / 9967-3124  
BÓRIS - www.jarraazul.com.br

**ESCRITÓRIO:** em São Paulo com toda estrutura montada, busca parceria para novos negócios e produtos para revenda.  
Tel.: (11) 3231-1484 - JOSÉ MARIA

### REFORMA, MANUTENÇÃO, ASSISTÊNCIA TÉCNICA

**AR CONDICIONADO:** instalação e manutenção, residenciais e comerciais. Conheça nossos diferenciais.  
Tel.: (11) 8357-3273 - PAULO  
paulo.bastos2008@hotmail.com

### SOCIEDADE

**PARCEIRO:** investidor para desen. de equipamento de alta tecnologia e grande aceitação no mercado.  
Tel.: (11) 7485-6618 - SERGIO  
eng.sergioalmeida@yahoo.com.br

# FEIRA DO EMPREENDEDOR 2012



Em outubro começa  
o **MAIOR EVENTO**  
**DE EMPREENDEDORISMO**  
de São Paulo.

**PROGRAME-SE:**  
**25 a 28 de outubro de 2012**



VOCÊ TEM DÚVIDAS  
SOBRE A GESTÃO  
DA SUA EMPRESA?

Consultoria a  
**Distânci@**



Receba informações e orientações sobre a gestão da sua empresa sem sair do lugar. **Tudo em questão de cliques!**

Acesse [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br),  
menu **Atendimento ao cliente**,  
item **Consultorias**.



Apesar das incertezas no cenário econômico internacional neste início de ano, principalmente quanto às dificuldades de financiamento nos países europeus, o empreendedor paulista se mantém otimista. Dos proprietários de MPEs ouvidos pelo estudo do Sebrae-SP, 31% acreditam que terão aumento no faturamento em 2012, 50% acham que manterão a receita e apenas 7% esperam queda no faturamento real.

# As despesas do negócio sob seu controle

Empresas que fecharam o balanço de 2011 no vermelho ou com parte da renda comprometida podem, com planejamento e muita disciplina, traçar planos de recuperação para o ano de 2012. O primeiro passo, segundo o consultor do Sebrae-SP, Luis Lobrigatti, é saber exatamente quanto e para quem se deve. “As dívidas dos empresários costumam estar relacionadas à falta de planejamento. Compram acima do necessário, vendem pouco, investem sem pensar nas consequências e administram mal os recursos. Tudo isso compromete o caixa da empresa”, alerta o consultor.

Antes de tudo, tenha controles financeiros detalhados. “Saiba exatamente quanto entra e quanto sai do caixa da sua empresa. Faça esse acompanhamento diariamente. Com este registro, fica fácil calcular quanto a empresa movimentou, quanto pagou – em

despesas fixas e variáveis – e quanto precisa gerar para se manter”, explica. Nessas contas, lembre-se de incluir reservas para pagamento de 13º salários, férias, eventuais multas de rescisão de contrato e manutenção de equipamentos.

Outra dica importante é sempre analisar se os custos da empresa podem ser reduzidos. “Se for possível, e somente se não prejudicar os processos internos da empresa, venda bens, como máquinas ociosas, queime o estoque, elimine desperdícios”, aconselha Lobrigatti.

A partir dos levantamentos mencionados, observe quanto sua empresa gera de lucro, que é o resultado dessas contas. Com essa quantia, você poderá começar a fazer o planejamento do pagamento das dívidas. De acordo com o consultor, até 80% do lucro da

empresa pode ser destinado ao pagamento de dívidas. Os 20% restantes devem ser guardados para situações de emergência.

O consultor também orienta a usar, a todo tempo, a habilidade de negociação. Lembre-se que jamais as dívidas de sua empresa podem comprometer o andamento das operações. Dívidas com fornecedores, por exemplo, podem ser o primeiro passo rumo à falência. “Antes de atrasar o pagamento de seus fornecedores, procure-os e renegocie os prazos. Mostre sua intenção de quitar os débitos e manter um bom relacionamento”, ressalta Lobrigatti.

Em relação às despesas fixas, a regra deve ser ainda mais firme: mantenha sempre em dia aluguel, pagamento de funcionários e de impostos. Lembre-se que sua empresa deve possuir estrutura para funcionar e que, se ela estiver

prejudicada, o descontentamento pode chegar ao seu cliente.

Por fim, sempre que possível, antecipe o pagamento de parcelas de suas dívidas. Assim, você conseguirá eliminá-la mais cedo. Se possível, negocie descontos nessas antecipações. Pense também na possibilidade de trocar de credores. “Se os juros que você paga mensalmente são altos, faça as contas para ver se não é mais viável conseguir um novo empréstimo, com juros menores, e quitar essa dívida”, recomenda o consultor do Sebrae-SP.

## DICAS

Caso haja dívidas, tenha disciplina para saldá-las.

Faça controles financeiros diários e detalhados.

Mantenha sempre as despesas fixas pagas em dia.

## Lição aprendida

No começo de 2010, a empresa de Jean Caprio estava mergulhada em dívidas. O negócio de venda e recarga de cartuchos em Catanduva ia bem, mas os controles financeiros eram desorganizados. A empresa devia para fornecedores, estava com impostos atrasados e não tinha ideia dos custos mensais para se manter funcionando.

Em janeiro deste ano, o empresário se inscreveu no curso do Sebrae-SP sobre controles financeiro. Em dois meses, traçou uma meta desafiadora: liquidar, em dois anos, as dívidas da empresa. “Estipulamos um orçamento para cada despesa. Assim, sabíamos o quanto deveria sobrar no final do mês para quitar as dívidas. Hoje, várias estão quitadas, e não teremos mais nenhuma dessas no final de 2012”, comemora o empresário.

Além do controle das despesas, Caprio pôde, também, ver onde havia desperdício. “Trocamos as lâmpadas, conscientizamos os funcionários sobre redução de custos, começamos a fazer a manutenção dos equipamentos”, explica. Com tudo na ponta do lápis, a empresa já está até investindo em aquisições. “Trocamos alguns equipamentos e compramos duas motos para entrega. Temos outras melhorias planejadas”, diz.



O empresário Jean Caprio reorganizou a empresa e estabeleceu metas e controles





Para os analistas de mercado, as reduções nos juros básicos registradas nos últimos meses, a melhora no nível de atividade da economia e a expectativa de crescimento no PIB brasileiro levarão a resultados mais favoráveis de faturamento para as MPEs em 2012.

## Crédito

# Planejamento é essencial para quem

Apesar de o mercado oferecer condições especiais de pagamento e juros reduzidos para micro e pequenas empresas, na hora de solicitar um empréstimo, é preciso redobrar a atenção. O Sebrae-SP e a Agência de Fomento Paulista/Nossa Caixa Desenvolvimento começaram o ano com uma boa notícia para donos de empresas no Estado. Por meio de uma parceria, o Sebrae-SP terá, em alguns de seus escritórios, postos avançados de atendimento da Agência. O objetivo é facilitar o crédito para empresas com faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 300 milhões, com taxas de juros a partir de 0,41% ao mês (+IPC/Fipe) e prazos de até 10 anos.

Para contribuir com a movimentação da economia e incentivar negócios, outras linhas de crédito também aparecem no mercado, com juros reduzidos e prazos maiores de pagamento. Diante deste ambiente tão favorável, é importante um alerta: “nem sempre as empresas recorrem aos créditos financeiros da maneira correta”, de acordo com o especialista do Sebrae-SP, Luiz Ricardo Grecco.

Uma série de fatores deve ser levada em consideração antes de assumir uma dívida no nome da empresa:

### Devo fazer um financiamento para minha empresa?



“Mesmo em tempos difíceis, o empresário deve lembrar que o empréstimo não é a solução para problemas financeiros. Ele só vale a pena quando houver perspectiva de

melhoria no cenário da empresa, uma nova oportunidade de negócio”, alerta Grecco.

O empréstimo pode ser usado para alavancar receitas ou suprir reservas de caixa momentaneamente. Utilizar empréstimos em tempos difíceis é possível, mas com atenção e consciência de que haverá condições para quitá-lo.

### Como saber, exatamente, quanto preciso e quanto pagarei ao final?

Se você pretende comprar máquinas e equipamentos, descreva detalhadamente o custo de cada um dos itens de compra. No preço, considere os juros, caso negociados diretamente com a empresa vendedora, e compare com os que você terá no pagamento do empréstimo.



“Nem sempre é uma boa opção adquirir um empréstimo para comprar o produto à vista”, alerta o especialista do Sebrae-SP. Negocie com o vendedor. Pesquise. Saiba, exatamente, quanto custa cada uma das opções. Contabilize o preço da compra, com juros e correção, e opte, sempre, pela opção mais viável para sua empresa.





De modo geral, as MPEs tendem a acompanhar o ritmo de crescimento na economia do País e, considerando suas características, de vender principalmente para o consumidor no mercado interno, a evolução da ocupação e da renda na economia deverão influenciar de maneira relevante o desempenho das MPEs em 2012.



# penso em crédito financeiro

## Como calcular o valor que posso pagar nas parcelas mensais?



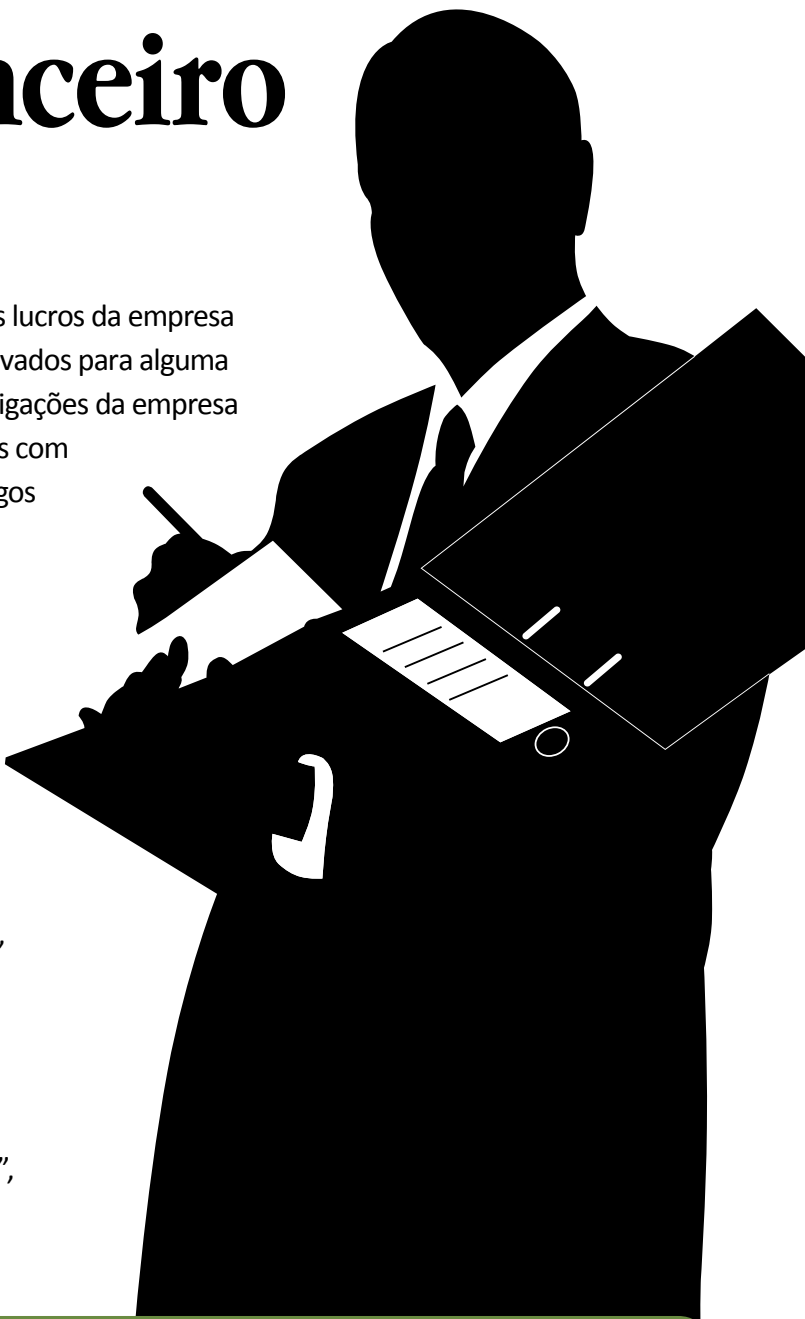
O primeiro passo é estudar bem o fluxo de caixa. O mais indicado é que 80% dos lucros da empresa sejam destinados à amortização de dívidas, e que 20% sempre sejam reservados para alguma emergência. “É fundamental lembrar que pagamento de contas já são obrigações da empresa e devem estar no fluxo de caixa. O percentual para pagamento de dívidas com empréstimos deve ser retirado do lucro, que é o que sobra depois de pagos todos os compromissos, separados as reservas para 13º salários, férias, manutenção de equipamentos, todas as despesas fixas e variáveis”, explica Grecco.

## É possível autofinanciar minha empresa?

Se sua empresa está no vermelho, é possível tentar reduzir gastos, reorganizar processos, negociar prazos mais curtos com os clientes e mais longos com fornecedores. “Para alavancar recursos, o empresário também pode reinvestir os lucros na própria empresa, ao invés de retirá-los”, completa o consultor.

## Que tipo de financiamento é mais adequado para minha empresa?

“Financiamento adequado é aquele que não impacta negativamente a rotina financeira da empresa”, reforça o Luiz Ricardo Grecco. Para analisar o que melhor se encaixa na situação da sua empresa, analise o quadro a seguir.



TIPO	EXEMPLO	PARA	QUANTO	VANTAGEM	DESVANTAGEM
Investimento	Proger Urbano Empresarial (BB) Proger Investimento (Caixa) FIP Simplificado (NCD)	Máquinas Equipamentos Instalações	De 8% a.a. + IPC-FIPE até 5,33% a.a. + TJLP	Financiamento de longo prazo, com carência; taxas de juros convenientes.	Processo de solicitação depende de apresentação de projeto de investimento.
Capital de giro	Linha Especial Parcelada (NCD) BB Giro Rápido (BB) Giro Caixa (Caixa)	Aluguel Salários Estoque Matéria-prima	De 1,12% a.m. até 2,42% a.m.	Crédito em conta-corrente sem vínculo com uso específico; processo de solicitação facilitado.	Prazo de pagamento geralmente no curto prazo; taxa de juros mais alta.
Antecipação de recebíveis	Antecipação de recebíveis (Caixa) BB Giro Cartões (BB)	Antecipação de vendas a prazo	De 1,4% a.m. até 4,3% a.m.	Crédito sem incidência de IOF; menor exigência de garantias.	Precisa ter maior controle das finanças da empresa.





## Entrevista

### Receita de empreendedor de sucesso

Ele decidiu inverter a ordem natural no mundo corporativo e saiu de um cargo de principal executivo de uma multinacional para investir no sonho de adolescente – escrever. Hoje, após construir uma sólida carreira como escritor e palestrante, admite estar no comando de sua vida profissional.

O entrevistado deste mês é o administrador de empresas, escritor e palestrante Max Gehringer, que começou a carreira como office boy na antiga fábrica da Cica, em Jundiaí, sua cidade natal, e hoje possui colunas em diversos veículos de comunicação e no programa Fantástico, da Rede Globo, no qual comandou o reality show empresarial Você é o Dono, em parceria com Sebrae-SP. A seguir os principais trechos da entrevista.

**Jornal de Negócios – Você teve uma carreira de executivo de sucesso e, no auge, decidiu empreender. O que o levou a tomar esta decisão?**

**Max Gehringer** – Eu sempre tive a certeza de que a carreira executiva não duraria para sempre e decidi me antecipar e me dedicar a atividades que eu gostaria de ter tido quando era adolescente, mas que não pude porque precisava trabalhar para ajudar nas despesas de casa. A que mais me atraía era ser escritor e comecei por ela. Lancei um livro e, em decorrência dele, acabei por construir uma carreira em revistas, rádio, televisão, palestras e consultoria.

**JN – Sua experiência anterior ajudou na construção desta carreira de sucesso de empreendedor?**

**MG** – Eu falo e escrevo sobre situações que vivi na prática. Sem a experiência que tive, eu seria um teórico. Mais ou menos como um homem tentando explicar a dor do parto. Ajudou muito também o fato de eu ter começado no rodapé dos organogramas e ter chegado ao topo deles.

**JN – Você conduziu o quadro Você é o Dono, no Fantástico, exibido em outubro de 2011. O que mais te chamou a atenção durante o trabalho?**

**MG** – Eu me diverti e aprendi bastante. O Sebrae-SP me forneceu dados muito interessantes. Um deles foi o índice de empresas que fecham em São Paulo antes de completar três anos. O número de 50% sempre é usado pela imprensa como desastroso. Descobri com o Sebrae-SP que em outros países, incluindo os europeus, o índice é o mesmo. Os



Max Gehringer é administrador de empresas, consultor e palestrante. No auge de sua carreira como executivo, decidiu mudar de rumo e empreender.

motivos podem ser diferentes, mas não somos piores que ninguém.

**JN – Qual é base de um empresário de sucesso?**

**MG** – O empresário dá certo quando ele mistura suas qualidades pessoais intangíveis, como determinação e coragem, com um planejamento criterioso e numérico. O plano de negócios não funciona sem uma boa dose de otimismo, mas todo o otimismo do mundo não seria suficiente para fazer um negócio dar certo sem um bom planejamento. É por isso que eu vivo recomendando que as pessoas façam os cursos do Sebrae, como o Empretec, incluindo aquelas que ainda não pensam em se tornar empresárias algum dia. É bom estar bem preparado quando a oportunidade aparece.

**JN – Cite um acerto de sua trajetória de empreendedor.**

**MG** – O sentimento de que, finalmente, estou no comando da minha vida profissional. Nenhuma empresa, mesmo as melhores em que eu trabalhei, me dava essa deliciosa sensação de que a decisão é somente minha.

**JN – Um erro que não quer mais cometer.**

**MG** – Acreditar que a solução irá surgir quando o problema aparecer, ou que haverá muita gente disposta a ajudar em uma situação de crise. É nessas horas que a gente descobre como o empreendedor é solitário.



### Agenda de Tributos

**06/02**

Último dia para pagamento dos salários relativos a janeiro.

**07/02**

Último dia para recolhimento da contribuição FGTS e para encaminhar ao Ministério do Trabalho a relação de admissões, transferências e demissões de empregados. Ambos referentes ao mês de janeiro de 2012.

**15/02**

Último dia para pagamento do ICMS devido pelas empresas optantes pelo Simples Nacional, referente à diferença da carga tributária na aquisição de produtos de outros estados, e para o recolhimento das contribuições dos empregados domésticos e contribuintes individuais referentes a janeiro.

**20/02**

Data final para recolhimento da contribuição previdenciária das pessoas jurídicas e produtores rurais, calculada sobre o total da folha de pagamento, do pró-labore retido dos sócios, pagamento a autônomos e do valor retido dos empregados; para o pagamento do DAS pelo empreendedor individual (EI); para a entrega, contra-recibo, da cópia da GPS ao sindicato representativo da categoria profissional; e para o pagamento unificado dos tributos devidos pelas empresas optantes pelo Simples Nacional. Todos relativos ao mês de janeiro.

**24/02**

Último dia para recolhimentos das contribuições:

**PIS/Pasep**

**Código Darf:**

PIS - Folha de Pagamento: 8301

PIS - Faturamento: 8109

**Alíquotas:**

Lucro presumido – 0,65%

Folha de pagamento – 1%

**PIS/Pasep não cumulativo**

Código Darf: 6912

Alíquota: 1,65%.

**Cofins Faturamento**

Código Darf: 2172

Alíquota: 3%.

**Cofins não cumulativo**

Código Darf: 5856

Alíquota: 7,6%.

**28/02**

Data final para o pagamento do Imposto de Renda devido pelas empresas optantes pelo Simples Nacional, incidente sobre os lucros obtidos na alienação de ativos no mês de janeiro e para a entrega da DES, relativa ao mês de dezembro de 2011, pelos prestadores, tomadores ou intermediários de serviços tributados pelo ISS.