

Educação a distância traz vantagens que vão além da economia de tempo

Escolher os horários e o local para estudar e, com isso, ter flexibilidade e autonomia são outras vantagens da modalidade de ensino que está em crescimento no País. Somente em 2009, de acordo com dados do Ministério da Educação, as instituições de ensino com até 1 mil matrículas registraram aumento de mais de 30% na quantidade de cursos online. Veja as dicas para aproveitar os benefícios do *e-learning* e atualize-se nos estudos!

P. 4 e 5.



Aposte na diferenciação

Para sobreviver em um mercado tão competitivo e visando atender a clientes cada vez mais exigentes é fundamental que o empresário acompanhe o cenário econômico e aposte na inovação: produtos diferenciados e oferta de serviços exclusivos são alternativas. P. 3.

Trabalho em conjunto

A união de empresários de mesma cadeia produtiva potencializa os resultados, em grupo e individualmente nas empresas, pois associações ganham força e credibilidade no mercado. O grupo cresce e se fortalece, o mercado percebe. Saiba como aproveitar as vantagens. P. 11.

Destaques da edição



Entrevista

O criador da Chilli Beans conta como o amor pelo que faz e a inovação o fizeram atingir o sucesso.

P. 12 ►



Marketing rápido

Confira quais são as ações de marketing que trazem os resultados mais rápidos para sua empresa.

P. 2 ►

Dicas
de leitura**Somos todos vendedores**

Marcelo Cherto, escritor do livro **Somos Todos Vendedores**, da Editora Saraiva, defende que todo mundo vende o tempo inteiro: ideias, projetos, conceitos, crenças, metas, produtos, entre outras coisas. Ele diz que, em vendas, a prática ensina mais do que a teoria. Assim, sua obra traz histórias reais sobre pessoas e empresas com perfis diferentes, mercados, produtos e abordagens também diferentes. É possível extrair lições de cada uma delas para aplicá-las no seu próprio negócio.

Para se inspirar

Ozires Silva, o escritor de **Cartas a um Jovem Empreendedor**, é uma inspiração para qualquer pessoa que sonha em se tornar empresário. Ele foi o idealizador

e um dos fundadores da Embraer, além de ter sido presidente da Petrobrás e Ministro da Infraestrutura. Neste livro, da editora Campus Elsevier, o autor mostra belas paisagens e também os desafios que serão enfrentados pelo jovem empreendedor, como a dúvida quanto à escolha do negócio, o ceticismo das pessoas, a necessidade contínua de saber formar pessoas, entre tantos outros.



ELOGIE. SUGIRA. CRITIQUE. RECLAME.

Você, cliente do SEBRAE-SP, é a razão da nossa existência. E para que possamos continuar prestando um serviço de qualidade, saber o que você pensa sobre nós é muito importante.

Queremos te ouvir:
0800 570 0800 | ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br clique em OUVIDORIA.

Educação empreendedora de vanguarda

Nossa missão no Sebrae-SP é promover e melhorar a competitividade dos pequenos negócios paulistas. Acreditamos que as ações devem ser baseadas no tripé orientação, educação e promoção, pois formam o caminho mais curto para que esses empreendimentos estejam consolidados de forma sustentável.

Nesta edição do Jornal de Negócios destacamos nosso programa de educação a distância, que democratizou o acesso dos empresários e futuros empreendedores ao conteúdo de gestão empresarial. São 32 cursos de *e-learning*, todos gratuitos, sendo 22 deles exclusivos para empresários com CNPJ. Os conceitos de gestão nos seus mais importantes campos são desenvolvidos com a utilização de recursos

audiovisuais, depoimentos de empresários e estudos de caso, para garantir uma qualificação de primeiro mundo aos nossos clientes.

Nossa excelência na modalidade foi reconhecida pelo prêmio Top of Mind Estadão de RH, que colocou o Sebrae-SP como Top 5 na categoria de educação a distância. O resultado final do concurso sai em setembro, mas a indicação já nos deixou muito felizes, e sinaliza que estamos no caminho certo.

Entretanto, não nos satisfaz plenamente. Queremos atuar em um estágio anterior e disseminar entre crianças, adolescentes e jovens a cultura empreendedora. Para isso, assinamos com o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, convênio para repassar aos alunos do

Ensino Fundamental da rede estadual nosso curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos. Vamos enraizar o empreender em centenas de milhares de estudantes dos quatro cantos do Estado.

Acreditamos que, desta forma, e muito em breve, teremos empresas mais fortes e saudáveis já no seu nascedouro, porque teremos ajudado a mudar o modelo de sustentação dos empreendimentos de pequeno porte.

Alencar Burti
Presidente do
Conselho Deliberativo
do Sebrae-SP



Dúvida do empreendedor

Quais as ações de marketing mais adequadas e de resultados mais rápidos para empresas em fase de abertura?

Fabiano de Souza, Diadema (SP)

Se você está em fase de abertura de uma empresa, antes de pensar em divulgação, dedique-se ao Plano de Negócios. Nele são previstas diversas situações, inclusive a divulgação mais apropriada para cada momento de seu novo empreendimento.

Somente após a fase de planejamento e da abertura formal da empresa, invista em marketing. A estratégia com respostas mais rápidas está no marketing direto, pois é a que permite maior interatividade. Nele, são utilizados um ou mais veículos de comunicação

para obter uma resposta mensurável e é também possível personalizar os produtos. São exemplos destas ações o e-mail marketing, o telemarketing, a mala direta e a venda pessoal.

Para começar a utilizar o marketing direto, o empresário precisa construir ou adquirir um banco de dados, que nada mais é que uma lista completa com dados sobre compradores e clientes em potencial. Será esta a primeira lista a ser abordada pelas suas estratégias de marketing.

É importante lembrar, no entanto, que para o marketing gerar clientes fiéis é necessário ir além da criatividade e da abordagem. É preciso atender à expectativa da clientela. Por isso, comece pela

divulgação, mas tenha em mente, desde o começo, que o contato e o atendimento de qualidade são fundamentais para a garantia de clientes e o sucesso da sua empresa.

*Por Wlamir Bello,
consultor do Sebrae-SP*



Agende uma consultoria com os especialistas do Sebrae-SP em marketing.
Acesse <http://sebrae.sp/55784>



O 1º trimestre de 2012 foi bastante positivo para a média das micro e pequenas empresas paulistas, que apresentaram crescimento de 8,1% em seu faturamento, um aumento de R\$ 6,4 bilhões em relação ao mesmo período de 2011, de acordo com dados da Pesquisa Indicadores de Conjuntura, divulgada pelo Sebrae-SP, em maio.

Inovação

Produtos e serviços diferenciados: receita para crescer mais

Ter um olho no presente e outro no futuro é essencial para o empreendedor que busca não apenas sobreviver no mercado, mas crescer junto com a economia brasileira, cuja expectativa é de uma expansão acima de 4% ao ano entre 2013 e 2015. Entre as estratégias com boas chances de garantir sucesso para quem vai montar ou quer ampliar uma empresa estão apostas na diversificação de produtos e, sobretudo, na oferta de serviços.

O consultor do Sebrae-SP Pedro João Gonçalves explica que, mantido o atual ritmo de crescimento da economia, o setor de serviços é o que terá maior participação relativa no total de micro e pequenas empresas no Estado de São



Cecilia apostou na diferenciação ao oferecer alimentos orgânicos para cães

Paulo nos próximos anos, superando o comércio já a partir de 2015. Com base no estudo do Sebrae-SP, Cenários 2020, ele ressalta que a tendência é a criação de novas oportunidades, especialmente para quem oferecer diferenciais em segmentos como educação, saúde, transportes, alimentação entre outros.

"Fatores como melhora na distribuição de renda e aumento da renda populacional, que permitem ampliação do consumo das famílias nas diversas faixas de rendimento, têm efeito limitado na aquisição de bens, mas abrem espaço para mais serviços. Já o envelhecimento da população – em 1980, 6,1% dos brasileiros tinham 60 anos ou mais, participação que saltará para 13,7% em 2020, segundo o IBGE – é favorável para empresas que prestem novos serviços de saúde ou lazer para essa faixa etária, assim como para as que ofertem produtos diferenciados, como roupas, calçados ou mobiliário desenvolvidos especialmente para idosos", destaca.

Com pouco mais de um ano de mercado, a AlbaClean, com sede em Suzano, já tem seis funcionários fixos e cresce seguindo esta demanda. "Somos uma agência de cuidadores de pessoas. Fazemos atendimento personalizado, em domicílio, e nossos clientes são, em sua maioria, pessoas que moram em São Paulo, precisam de alguém para

acompanhar ou cuidar de parentes idosos com problemas de saúde, e não podem contar com a família para ajudar. É um nicho que cresce nas áreas urbanas e estamos nos preparando para atender também aqueles idosos que precisam de companhia para passear ou viajar", diz a dona da empresa, Alba Barros Silva.

Mercado pet

Sensível às tendências do mercado está também Cecilia Baruel, que desistiu de abrir um café para montar a Organicão, empresa que produz comida natural para cães e é forte candidata a crescer em sintonia com a cadeia de serviços. "Percebi que não queria abrir um café igual a tantos outros. E investi em um projeto que vinha estudando há anos, de oferecer algo diferenciado e saudável, com minha marca. Atualmente vendo pelo sistema porta a porta, por indicação de clínicas e veterinários. O próximo passo é oferecer também em petshops. Meu produto é um pouco mais caro que as rações Premium, mas sei que existe um consumidor que busca cada vez mais esse tipo de opção saudável, e está disposto a pagar por ela", afirma.



Acesse a página do JNMais, <http://sebrae.sp/jnmais218>, veja o estudo Cenários 2020 do Sebrae-SP e acompanhe as tendências de inovação para os próximos anos!

DICAS

Fique atento às tendências de inovações e mudanças de mercado.

Não perca de vista as oscilações da economia, replaneje seu negócio.

Aposte na diversificação de produtos e, sobretudo, na oferta de serviços.

O Sebrae-SP oferece soluções para sua empresa inovar. O curso **Gestão da Inovação – Inovar Para Competir** traz conceitos e exemplos de diferentes tipos de inovação, destacando as possibilidades que existem para a pequena empresa, aumentando sua competitividade. Confira: <http://sebrae.sp/p8F9C>

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: Eliane Santos, Gabrielle Nascimento, Paola Bello e Sandra Motta
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



Atividade econômica

Em números absolutos, nos três primeiros meses do ano as empresas de micro e pequeno portes faturaram R\$ 85,4 bilhões e as expectativas para o restante do ano são relativamente favoráveis, com o crescimento da ocupação e renda na economia e juros básicos menores, que devem acelerar o nível de atividade econômica.

Educação online

Aprendendo sem sair da empresa:

Estudar e acompanhar aulas e atividades sem sair da empresa ou de casa, escolher os horários para estudar, atualizar-se para progredir na carreira ou nos negócios sem precisar se deslocar a uma instituição de ensino: tudo isso já é realidade com a Educação a Distância (EAD), modalidade cada vez mais adotada por escolas brasileiras e internacionais. De acordo com Rita Vucinic, consultora do Sebrae-SP, a oferta de cursos online está em franco crescimento. “Instituições de todos os níveis educacionais e de cursos livres estão oferecendo em sua grade a opção”, diz. Segundo o Censo da Educação Superior, realizado pelo Ministério da Educação, as instituições de ensino de pequeno porte, com até 1 mil matrículas, registraram, em 2009, aumento de 30,4% na quantidade de cursos online, em relação a 2008.

Além das vantagens mencionadas, os alunos que optam por cursos EAD também se beneficiam dos custos menores em comparação com os tradicionais. “Outra vantagem é que o aluno lê e produz textos intensamente, como forma de demonstrar aos professores-tutores que está absorvendo o conteúdo transmitido e avançando em seu aprendizado. Além disso, todo o conteúdo trabalhado fica armazenado no ambiente virtual, acessível ao aluno a qualquer hora, em qualquer lugar”, ressalta o professor Stavros Xanthopoylos, diretor da FGV Online.

Ele alerta, no entanto, que a flexibilidade da educação a distância também exige muito mais disciplina do estudante, que deve se esforçar para acompanhar o ritmo do curso e dos demais alunos. “Sem disciplina e comprometimento o aluno de EAD fica ‘desgarrado’ do processo, já que não existe o elemento físico da sala de aula para auxiliar e levá-lo à obrigatoriamente de dedicar uma parte de seu tempo ao aprendizado”, afirma.

O aluno que opta por EAD tem mais autonomia e responsabilidade sobre o conhecimento que adquire, além de mais flexibilidade na forma como dedica o tempo aos estudos.





Embora o resultado do trimestre tenha sido positivo para as micro e pequenas empresas paulistas em geral, a indústria teve um desempenho negativo, de 0,6%. O comércio teve um acréscimo de 11% na receita e os serviços faturaram 8,5% a mais no período.

Educação online

os benefícios do ensino a distância

Tradicional x A distância

De acordo com o professor da FGV, não há uma oposição entre ensino presencial e a distância quando se trata do conteúdo oferecido e não da forma de entrega deste conhecimento – com EAD existe o emprego da tecnologia. “Na realidade os dois modelos se complementam para criar uma experiência de aprendizado única”, ressalta.

A formação por cursos online é tão eficiente quanto na metodologia presencial, pois a formação será tão adequada quanto melhor for o modelo pedagógico adotado para maximizar os pontos fortes de cada modalidade e quanto maior for também o empenho e dedicação dos próprios estudantes.

DICAS

Tenha disciplina para o aprendizado, se esforce para acompanhar o curso.

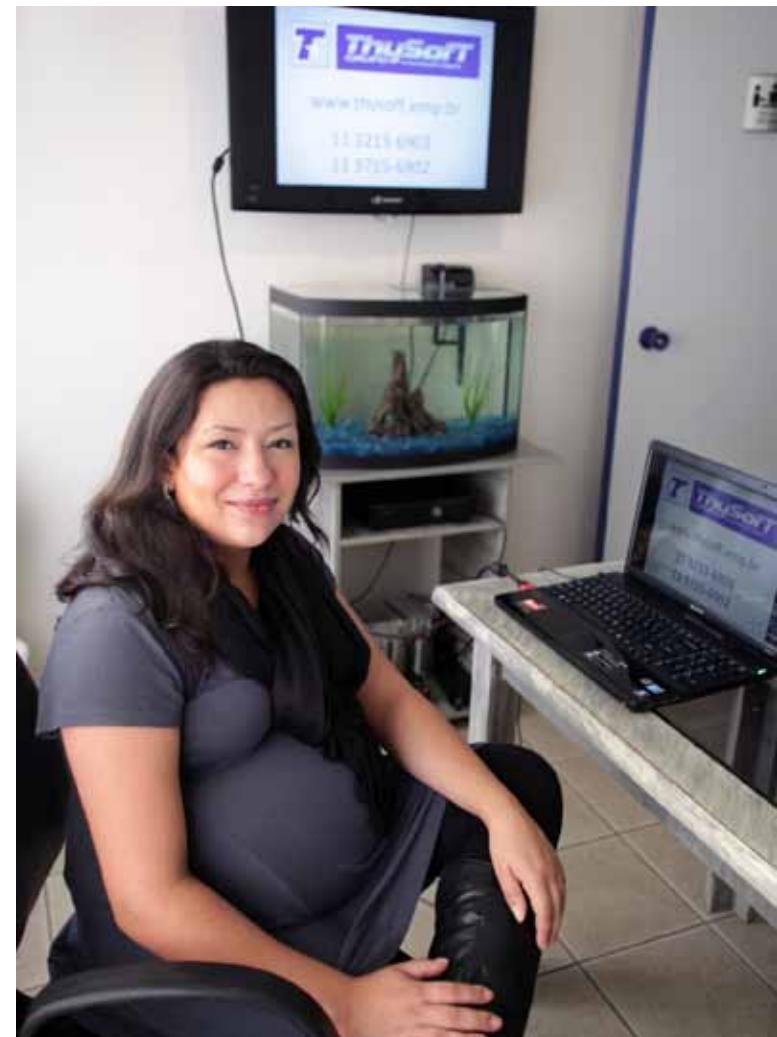
Aproveite a autonomia de EAD. Amplie seus conhecimentos.

Melhore o desempenho do seu negócio

O Sebrae-SP oferece 22 cursos de gestão empresarial exclusivos para empresários formalizados, que possuam CNPJ, nas principais áreas do planejamento e gerenciamento do negócio. “Os cursos do Sebrae-SP são ricos em recursos audiovisuais, vídeos com depoimentos de empresários compartilhando suas experiências na solução de problemas, uso de casos de empresas para ilustrar na prática os conceitos, e cálculos e materiais complementares, em busca de garantir uma qualificação de excelência aos empreendedores”, explica Rita Vucinic.

Mayra Oliveira Maciel, sócia-proprietária do Grupo Thysoft, de tecnologia e marketing, de São Paulo, concluiu o curso Qualidade Máxima no Atendimento ao Cliente e afirma que sempre busca melhorar este quesito em seu negócio. “Sou o cartão de visitas da minha empresa, gosto de tratar bem os clientes e atender suas necessidades. Por esse motivo me inscrevi no curso e gostei muito do resultado”. Mayra ressalta ainda a praticidade da modalidade. “Com a correria, eu não teria tido tempo de me qualificar presencialmente. Por isso, optar por educação a distância foi essencial”.

Já Reginaldo de Andrade, sócio-proprietário da LM&RS Assessoria em Comércio Exterior, de Santos, optou por cursar o Preço de Venda no Serviço e diz que “tem uma excelente apresentação e utilidade prática”. O empresário afirma que aplicou em sua empresa muitos dos conceitos aprendidos.



Mayra cursou a distância o módulo sobre qualidade no atendimento ao cliente e aprovou. “Com a correria, não teria como me qualificar presencialmente.”

Os cursos de EAD do Sebrae-SP são desenvolvidos em pequenas pílulas de três horas cada para atender às necessidades e restrições de tempo dos empresários. Os temas são complementares, contribuindo com a formação integral dos empreendedores.

Todos são gratuitos. Acesse a página do JNMais, <http://sebrae.sp/jnmais218>, veja o vídeo tutorial para acesso ao sistema, confira os temas disponíveis e inscreva-se!

classificados

COMUNICAÇÃO GRÁFICA

Têmpera
design

Criação de Logotipos, Catálogos, Folders, Displays e Embalagens
tel. 11 3871-3747
tempera@temperadesign.com.br
www.temperadesign.com.br

3MI
Factoring

QUER UMA MÃOZINHA
RECEBA À VISTA SUAS VENDAS A PRAZO
Negocie seus cheques e duplicatas pelo menor custo do mercado
consulte-nos (11) 2723-3218
www.3mi.com.br

Design a ferramenta mais eficaz do Marketing.
e design criar, inovar e solucionar
tel.: 11 2361.4425
www.eagenciadedesign.com

CONFECÇÃO

OFICINA: de corte de tecidos, trabalhamos com todos os tipos de tecidos, possuímos selo ABVTEX. Tel.: (11) 2982-4383 - FERRAZ - ferrazfi@ig.com.br

CNH SUSPENSA COM PONTUAÇÃO
NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!
JOTA DETRAN
-SUSPENSÃO E RECICLAGEM
RECURSO MULTAS E CNH C/ PONTOS
CNH INTERNACIONAL (P.I.D.)
Fones: (11) 2042-2222 / 9165-7047
Online: jotadetransp@hotmail.com
E-mail: jotadetransp@terra.com.br

CNH SUSPENSA COM PONTUAÇÃO
NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!
JOTA DETRAN
-SUSPENSÃO E RECICLAGEM
RECURSO MULTAS E CNH C/ PONTOS
CNH INTERNACIONAL (P.I.D.)
Fones: (11) 2042-2222 / 9165-7047
Online: jotadetransp@hotmail.com
E-mail: jotadetransp@terra.com.br

CONSULTORIA

ASSESSORIA: estratégica de gestão, de custos e financeira, rentabilizando negócios - www.hhinteligencia.com.br
Tel.: (11) 8187-4703 - CLAUDIA HAUSNER

MELHORIA: de resultado, recuperação empresa, planejamento financeiro, custo, formação preço, fluxo caixa, consult.Tel.: (11) 3584-7911 - diretoria@audint.com.br

DIVERSOS

3MI
Factoring

- Fomento Mercantil
- Assessoria em Cobrança
- Análise de Crédito
- Gestão de Risco

consulte-nos (11) 2723-3218
www.3mi.com.br

ASSESSORIA: ajudamos sua empresa a escrever textos para site, jornal, manual, procedimentos, etc. Tel.: (11) 8037-8086 - FERNANDA - fernanda@contextorh.com.br

DR HAUSE: dogs, adestramento, passeio e yoga para cães, comportamentologia e curso para condutores. Tel.: (11) 6293-9525 - ERIC - dr.hausedogs@gmail.com

EMPRESA: mercado erótico a venda, carteira de clientes ativa, fornecedores desenvolvidos, sem passivos fiscais/trabalhistas.
Tel.: (11) 8187-4703 CLAUDIA HAUSNER

JOELHO: com dores? Conheça as novas joelheiras "bem estar", da mesma empresa da jarra azul.
Tel.: (11) 3315-0234 - BÓRIS borenyj.azul@gmail.com

PESQUISA: cliente oculto. Saiba o que seus clientes ou funcionários pensam sobre sua empresa.
Tel.: (11) 8037-8086 - FERNANDA www.contextorh.com.br

PVC: retiramos aparas e resíduos que impactam aterros e lixões, colabore com o meio ambiente.
Tel.: 19 3387-7272 / 9714-0774 cooperativa.remolda@gmail.com

ABL
ASSESSORIA DE SEGURANÇA ELETRÔNICA

Técnico Alexandre B. Lima

C.FTV(Círculo Fechado de TV) - Cesca Elétrica - Interfone Alarme (Monitor ou sem) - Alena Coletivo - Brigadista Sistema de Alarme de Incêndio

Tel. (11) 8459-7822 / 2885-6995
www.ablassessoria.com.br
e-mail: abl.seg.trabalho@hotmail.com

Relógio de Ponto

Digital R\$750,00 Rel. Homologado
(011) 2100.3535 Nextel: 9*11919
www.adigitec.com.br
R\$350,00 Tradicional Catracas

BELEZA QUE DÁ LUCRO!

Seja um Distribuidor Kevon Profissional e descubra como alcançar o sucesso em seus negócios.

www.kevon.com.br
Tel: (11) 4329-2060

KEVON
PROFESSIONAL

PLAYERCONT
Contabilidade e Controles
A Playercont te ajuda

@playercont
www.playercont.com.br

ADVOCACIA EMPRESARIAL

- Direito Empresarial
- Direito tributário
- Direito Societário

R. Voluntários da Pátria, 2041 - Conj 401
Santana - São Paulo - SP - Cep. 02011-500
www.cronos.cnt.br / comercial@cronos.cnt.br

Tel.: (11) 2221-5613

Consórcio. Quem tem conquista!

Compre sem juros Reserve já a sua participação!

2990-4250
www.vemar.com.br
CONSELHO
CUIDADORIA VEMAR
MARTE

MANDABALA Oportunidade de negócio!

Com baixo investimento inicial, rápido retorno e alta rentabilidade. Máquinas de venda automática de chicles e brinquedos Comece o seu negócio hoje!

(11) 3855-7122
www.mandabala.com.br

Micros e Notebooks

Manutenção - Formatação - Instalação
Windows - Word - Excel - Internet - Msn
Antivírus - Rede s/ Fio - 3G - Sites p/ Internet

JaSoft Tel. 11 3535-9067 - 9815-0308
Zona Norte www.jasoft.com.br / jasoft_bj@hotmail.com

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

DESIGN MASTERS
Marketing Digital

Web Design Design Gráfico
Site Banners
Portal Cartão
Loja Virtual E-mail Mkt
Rede Social Logotipo

www.designmasters.com.br

ponto eletrônico PORTARIAMENTE 1.510

Informações de tratamento de ponto de relógios, crachás e cartões e sistema de acesso e refeitório
MHF Sistech (11) 2791.9353
www.mhfsistemas.com.br

Sistema Gestão XXI
Módulos :

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

GestãoXXI SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

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

Classificados

VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDUSTRIA
ERP GESTÃO XXI
A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS
GestãoXXI SISTEMAS E SOLUÇÕES
www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

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, SS 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

HTD
Nota Fiscal Eletrônica
Geração do SPED
Fácil Instalação
Fácil Operação
Controles Gerenciais
Boletos e Duplicatas
DANFE
E-mail aos Clientes
Carta de Correção
Sem valor de venda
FF NF-e - Apenas 115,00 mensais
www.htds.com.br 11 2682-9644

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

Bicudo MARCAS & PATENTES
ASSESSORIA INTERNACIONAL
Marcas - Patentes - Softwares
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

O ERP QUE CRESCE COM SUA EMPRESA
GestãoXXI SISTEMAS E SOLUÇÕES
www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

SEU SISTEMA SÓ EMITE NFE ???
+ Módulo de Gestão Empresarial
+ Módulo de Controle Financeiro
+ Módulo de Produção
- CÁLCULO DE ST, REDUÇÃO DE BASE E SIMPLES NACIONAL
- INTEGRAÇÃO COM SISTEMAS CONTÁBEIS
- CONTROLE DE ESTOQUE, COMPRAS E INVENTÁRIO
- PEDIDOS DE VENDA WEB INTEGRADO
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

HTD
E para você que necessita de um ERP com excelente custo benefício e com vários recursos gerenciais, temos o **FF Fatura Fácil GOLD**
Sem valor de venda
Ligue agora e conheça os nossos produtos
www.htds.com.br 11 2682-9644

SUA LOJA ESTÁ INFORMATIZADA ??? OU TEM APENAS UM "SISTEMINHA..." ???
+ Controle Estoques - Fácil Operar
- Código Barra - Balanço Contábil
- Versão ME e ECF - Nota Fiscal Paulista
- Faturamento NFE - Relatórios Gerenciais
- REDEF - Boleto
+ Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...
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

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

HTD
NF-e
Sem valor de venda
FF NF-e - Apenas 115,00 mensais
www.htds.com.br 11 2682-9644

SISTEMA PARA CLÍNICAS !!!
+ Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...
- Consultórios Médicos/Odontológicos
- Controle Agendamento Consultas
- Histórico Clínico do Paciente
- Recepção / Emissão Bem-vindo Atendimento
- Produtos, Compras e Serviços de Terceiros
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

SISTEMAS
Nota Fiscal Eletrônica NFe 2.0
Conhecimento de Transporte Eletrônico CT-e 1.1
Controle de Estoque, Pedidos e Vendas
Contas a Pagar, a Receber e Financeiro
Transportadoras, Serviços e Representantes
Desenvolvimento conforme a necessidade.
Sem custo de manutenção
(11) 5842-8335 nishikawa510@terra.com.br

MÁQUINA: coquiladeira baixa pressão, inventor procura empresa segto injeção em alumínio p/ produzir peças e uso com exclusividade. Tel.: (11)4458-4613-ETAMIR
MÁQUINA: coquiladeira baixa pressão, com patente, busca fabricante segmento injeção em alumínio para adquirir projeto ou licenciar.Tel.: (11) 4458-4613 - ETAMIR

Nestlé até Você!

SEJA UM DISTRIBUIDOR NESTLÉ ATÉ VOCÊ
O programa Nestlé até Você é um sistema de vendas porta a porta presente em diversas regiões do Brasil.
Conheça: www.nestleatevoce.com.br
Entre em contato e faça parte você também:
São Paulo Capital, Grande São Paulo e Litoral: (11) 9622-2484 – carlos.agostini@br.nestle.com
Interior de São Paulo: (19) 9764-1855 – daniel.bueno@br.nestle.com

OFERTA DE MÁQUINA E EQUIPAMENTO USADO

EQUIPAMENTOS: furadeira de bancada Mello, mesa de granito Tecnogran, paquímetro e micrometro Mitutoyo
Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR
www.renol.com.br

FUNDIÇÃO: maquinário para bijuterias, banhos e afins, injetora de zamak e apresentação de serviços. Tel.: (11) 4701-1703 - DAVID - david.20115@hotmail.com

ORGANIZACIONAL

ASSESSORIA: ei. registro de funcionário, licenças, notas fiscais, relatórios, alvará definitivo, das, declaração anual. Tel.: (11) 6715-3541 - BL ASSESSORIA

LICITAÇÃO: full-time consultoria e assessoria logística e vendas a governo, toda rotina em licitações públicas.
Tel.: (11) 9135-9393 - EDSON
e.santoss@ig.com.br

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

MARCAS & PATENTES
SILVA & GUIMARÃES
MARCAS & PATENTES
uma marca registrada
BRASIL e EXTERIOR
3340-7713
sguimaraes@sguimaraes.com.br



Classificados

BRASILMAR

Exportação/Importação
Despachos Aduaneiros

Marítimos, aéreos e rodoviários
Consultoria e Assistência em comércio exterior

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

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.

Collection Factoring
Troca de Duplicatas

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

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

NAJALAR Indústria de Acessórios para Banheiros

Para a expansão de suas atividades procura representantes para vários municípios do Brasil.

Fone: (19) 3272-2683
najalar@telefonica.com.br
www.najalar.com.br

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).

Vá mais longe Faça Coaching!

Conheça essa poderosa ferramenta de alto desempenho que tem mudado a história de muitas pessoas e empresas.

Saiba mais:
 contato@marcelloandrade.com.br
 www.marcelloandrade.com.br

Marcello Andrade
Coaches Associados

Escrítorio Santana de Contabilidade Ltda

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

Escrivitas Fiscais - Repartições Públicas
Contratos - Distritos - 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.escritoriosantana.com.br

CONHEÇA: os benefícios de ser representante da Jarra Azul e de outros produtos da mesma empresa.
Tel.: (11) 3315-0234 - 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

BIOPLASTIFICANTE PARA PVC

- totalmente livre do cancerígeno ftalato e com custos menores - Duas opções: (líquido e composto granulado)

Obs. não é óleo de soja epoxidado!!!

Lançamento Sustentável da REMODELA-Biopolímeros

Contate: (19) 3387-7272 (19) 9714-0774
cooperativa.remodela@gmail.com

VOCÊ TEM DÚVIDAS SOBRE A GESTÃO DA SUA EMPRESA?

Consultoria a Distânci@

SEBRAE SP

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

Acesse www.sebraesp.com.br, menu **Atendimento ao cliente**, item **Consultorias**.

COM A NOVA
LG EZSIGN,
VOCÊ MESMO
ANUNCIA
SUA EMPRESA
NA TV.

NOVA LG EZSIGN.

A EzSign da LG é a primeira televisão do mundo a transmitir conteúdo que você mesmo cria para divulgar a sua empresa. Através de um software muito fácil de usar, você personaliza promoções, novidades e tudo o que quiser informar aos seus clientes, e a EzSign exibe tudo isso junto com a programação normal de TV. É mais eficiência e economia na hora de se comunicar com seus clientes.

www.lge.com.br/empresas





Marque esse golaço para a sua empresa!

A Copa do Mundo 2014 está chegando. E com ela, estima-se que cerca de 300 mil pequenas empresas paulistas, de todos os setores, terão boas chances de crescimento econômico. Saiba como driblar as dificuldades, tornando sua empresa mais eficiente e lucrativa com o mundial de futebol! Conheça o Programa Sebrae 2014, que apresenta informações, dicas, oportunidades e grandes eventos disponíveis para você, empresário, com temáticas essenciais para o desenvolvimento do seu negócio.

Quer saber mais?

- Quais serão os 10 setores da economia mais impactados pela Copa do Mundo em 2014?
- Como preparar sua empresa para atuar na Copa 2014?
- Qual é o perfil do público que visitará o Brasil para o mundial?
- Como participar de workshops e palestras gratuitos sobre as oportunidades de 2014?
- Como tornar sua empresa mais competitiva frente às tendências mundiais?

Acesse: <http://sebr.ae/sp/sebrae2014>



25 a 28
outubro 2012
PARTICIPE!





Quanto às expectativas dos empresários, o estudo do Sebrae-SP indica que, em abril, os proprietários de MPEs projetavam estabilidade para o faturamento de sua empresa nos próximos seis meses: 50% acreditam em manutenção na receita da empresa, diante de 48% em abril do ano passado. Acesse a pesquisa completa em <http://sebrae.sp/indicadores>

Associativismo

Trabalho em conjunto gera bons resultados para todos

Há cerca de seis anos, o empresário Edesio Mandelli resolveu mudar o endereço de sua locadora de veículos especializada em casamentos, a Elegance, para dentro do Shopping Casa Total Móveis, localizada às margens da Rodovia Anchieta, em São Bernardo do Campo. "Em um primeiro momento ninguém entendeu o que estávamos fazendo lá, mas levei em conta fatores como a localização e o fato de que noivas compram móveis. Com esta exposição a um público mais amplo, percebi que as pessoas desconheciam o serviço que eu oferecia na região e muitos iam procurar em São Paulo quando precisavam", recorda.

Esta experiência despertou em Mandelli a vontade de reunir empresas do ABC que atuam no segmento para, juntas, criarem uma associação. Surgiu, então, o Polo de Noivas. "Eu já tinha 11 anos de mercado e percebi que tínhamos que fazer algo para mostrar que existem profissionais competentes na região". No início eram cinco ou seis empresas envolvidas. Atualmente, 67 compõem o grupo nos mais diversos setores da cadeia.

"Não vendemos só serviços para casamento, nós vendemos credibilidade", orgulha-se Mandelli. "Há concorrentes no mercado que

oferecem preços até 40% inferiores ao meu, mas acredito na valorização do meu trabalho. Esta ação em conjunto nos deu confiança para apostar na garantia da qualidade e no respeito aos profissionais do segmento" conta.

O Sebrae-SP vem auxiliando as atividades do polo há três anos, com capacitação, treinamentos e alinhando as ações. "Foi com o Sebrae que conhecemos os benefícios do associativismo. Aprendemos a valorizar mais o nosso serviço e a dar importância ao diálogo entre os profissionais", destaca o empresário.

Fórmula de sucesso

Segundo o consultor do Sebrae-SP Benedito Zurita diversos setores da economia têm encontrado no associativismo a fórmula de seu maior desempenho. "Por meio do associativismo, é possível transformar a empresa e conquistar direitos sociais, culturais, econômicos e financeiros. Juntos, há uma busca coletiva por atualização e inovação", destaca.

Isso porque, explica o consultor, os estabelecimentos podem e devem promover o trabalho conjunto,



Heloisa: "Possuir o selo do polo é uma grande vantagem, pois mostra que a empresa é séria"

organizando-se e reunindo-se para discutir as prioridades. "À medida que o grupo obtém conquistas ele se mostra mais maduro, chama a atenção não só para outros empresários como também para os clientes", afirma.

A grande transformação promovida pelo associativismo no Polo de Noivas do ABC, segundo Heloisa Massolini, proprietária do Grande Ville Buffet, de Santo André, foi a possibilidade de trabalhar em rede com as empresas do segmento. "Abrimos as portas para outros profissionais, que passamos a conhecer depois de aderir ao grupo e que trazem novas ideias e clientes. Possuir o selo do polo é uma grande vantagem, pois mostra que a empresa é séria", destaca.



Edesio Mandelli acreditou que o associativismo traria benefícios a todos e liderou a formação do grupo que, atualmente, tem 67 empresas

O Sebrae-SP oferece soluções para ajudar sua empresa a se organizar em grupo com outros empreendedores do setor e aproveitar os benefícios. Confira:

A palestra **Associativismo** mostra a importância da cooperação e do trabalho em conjunto, apresentando a associação como forma de desenvolver um grupo e suas ações. <http://sebrae.sp/Fd7g5/>

A oficina **Despertando para o Associativismo** permite aos empresários desenvolverem competências para reconhecer valores, princípios e atitudes indispensáveis ao sucesso de um empreendimento coletivo. <http://sebrae.sp/g7WBz/>

DICAS

Una-se com empresários do seu segmento e aproveite os benefícios do associativismo.

Estude o mercado e capacite-se para aproveitar todas as vantagens de uma associação.



Entrevista

Inovação e amor pelo que se faz são as chaves do sucesso

Caito Maia transformou um modelo de negócios diferenciado em sucesso de vendas no Brasil e no exterior. Sua Chilli Beans possui, atualmente, mais de 400 pontos de vendas e 4 mil funcionários. Confira os segredos de seu sucesso!



Em meados dos anos 90, Caito Maia se mudou para a Califórnia para estudar música, e começou a vender para amigos brasileiros os óculos que trazia dos Estados Unidos. Nascia aí o embrião da Chilli Beans, fundada em 1998, quando o empreendedor tinha 29 anos.

Hoje, a empresa tem 408 pontos de venda, ocupa cerca de 4 mil pessoas, atua no Brasil, EUA, Portugal, Angola e Colômbia, comercializou mais de 1,5 milhão de peças e a franqueadora faturou R\$ 140 milhões somente no ano passado.

Em entrevista ao Jornal de Negócios, o empresário conta como conseguiu transformar um modelo de negócios diferenciado em sucesso de vendas e afirma que inovação, foco e amor pelo que faz são os principais combustíveis.

Jornal de Negócios – O que o levou a empreender?

Caito Maia – Na verdade, é o que me move até hoje: o amor pelo que eu faço. Minha escola foi o Mercado Mundo Mix, onde tive essa consciência de que é preciso inovar. Lá comecei a vender óculos sem vitrine, sem tranca, permitindo que o cliente tocasse o produto. Algo que era muito inovador na época. Para mim, a inovação é o combustível do negócio.

JN – Seu modelo de negócio cria no cliente a expectativa pelo novo. Como lida com isso?

CM – Sou da opinião que em time que está ganhando a gente mexe sim! O mercado é muito competitivo e eu vendo óculos que muita gente vende, então tenho que inovar, contar uma nova história sempre. Se não, fico igual a todas as empresas. É o cliente que faz uma empresa crescer. Aqui na Chilli é lei: cuidar sempre bem do cliente. Isso fez com que a gente tivesse novos produtos no portfólio, como chapéus, relógios e óculos de grau.

JN – Como conciliar inovação com rentabilidade?

CM – Costumo dizer que sempre que se aposte em inovação há um risco inerente, e o empreendedor tem que correr esse risco. Mas, claro, calculado, prevendo cenários, preparado para imprevistos.

JN – Que erro você já cometeu e não pretende repetir?

CM – Não sei bem se é um erro, mas eu já abri mão de uma operação rentável, com receio de perder o foco da empresa. Prezo muito pelo foco. Sempre.

JN – E acerto?

CM – O acerto é investir em pessoas. Produto todo mundo tem, mas vai ganhar o jogo quem tiver pessoas comprometidas, engajadas. E mais uma dica: mesmo investindo em inovação, nunca esqueça o arroz e feijão, por mais óbvio que possa parecer.



Agenda de Tributos

06/06

Último dia para o pagamento dos salários, para o recolhimento da contribuição FGTS e para encaminhar ao Ministério do Trabalho a relação de admissões, transferências e demissões de empregados. Todos referentes ao mês de maio de 2012.

15/06

Último dia para o 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 previdenciárias (INSS) dos empregados domésticos e contribuintes individuais. Ambos relativos a maio.

20/06

Data final para o recolhimento das contribuições previdenciárias (INSS) 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 unificado dos tributos devidos pelas empresas optantes pelo Simples Nacional; para o pagamento do DAS pelo Empreendedor Individual (EI); e para a entrega, contra-recibo, da cópia da GPS ao sindicato representativo da categoria profissional. Todos referentes ao mês de maio.

25/06

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%.

29/06

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 maio; e para a entrega da DES, relativa ao mês de abril, pelos prestadores, tomadores ou intermediários de serviços tributados pelo ISS.