

# 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



### 1 Entrevista

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

P. 12 ►



### 2 Marketing rápido

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

P. 2 ►

## Dicas de leitura

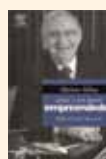
### Somos todos vendedores

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](mailto:ouvidoria@sebraesp.com.br) [www.sebraesp.com.br](http://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



Wlamir Bello

Agende uma consultoria com os especialistas do Sebrae-SP em marketing. Acesse <http://sebr.ae/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.

# 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

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 Organização, 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.

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://sebr.ae/sp/p8F9C>



Acesse a página do JN Mais, <http://sebr.ae/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.



Cecilia apostou na diferenciação ao oferecer alimentos orgânicos para cães

## 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

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.

# Aprendendo sem sair da empresa:

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 Xanthopoulos, 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.



# 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://sebr.ae/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

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

## 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

**3MI Factoring**

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

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

**CNH SUSPENSA COM PONTUAÇÃO**

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

**JOTA DETRAN**

DETTRAN SP  
CIDADÃO.SP VIA LEGAL

**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

**Monte ou Amplie sua Empresa com recursos do BNDES**

**Vallero**

Tel: 19 3623-5098  
www.vallero.com.br  
Projetos para financiamentos do BNDES

## DIVERSOS

**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.housedogs@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.remodela@gmail.com

**ABL** ASSESSORIA DE SEGURANÇA ELETRÔNICA

Técnico Alexandre B. Lima

C.F.TV (Círculo Fechado de TV) - Cerca Elétrica - Interfone  
Alarme (Monitor ou sem) - Alarma 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  
R\$350,00 Tradicional

(011) 2100.3535  
Nextel: 9\*11919  
www.adigitec.com.br

Caçatras

**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  
GUAVIATUBA VEMAR 0800 774 3983

**CONSORCIO VEMAR**

**MARTE**

**MANDABALA**

Oportunidade de negócio!

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

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

**Empreendedor**

Com o Seu CNPJ Você tem mais vantagens na compra de um 0km

VENHA CONVERSAR QUE DÁ NEGÓCIO!

**Marte**  
A boutique Volkswagen

**2990-4240**  
www.marteveiculos.com.br

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

## INFORMÁTICA

**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\_br@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 PORTARIANTE 1.510**

M.H.F.

Atendimento de tratamento de ponto eletrônico - cartões e cabos - manutenção de acesso e refilatório

**M.H.F.** (11) 2791.9353  
www.mhfsistemas.com.br

**Sistema Gestão XXI**

Módulos:

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

**Gestão XXI** SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br  
Tel: (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

**VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDÚSTRIA**  
ERP GESTÃO XXI  
A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS

SEGURANÇA NA TOMADA DE DECISÃO

**GestãoXXI**  
SISTEMAS E SOLUÇÕES

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

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

Seu Sistema está em DÓI, 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](http://www.markanty.com.br)  
5581-9352 **Markanty** informática

**Nota Fiscal Eletrônica**

**Sem valor de venda**

**FF NF-e - Apenas 115,00 mensais**

[www.htds.com.br](http://www.htds.com.br) 11 2682-9644

HTD

Geração do SPED  
Fácil Instalação  
Fácil Operação  
Controles Gerenciais  
Boletos e Duplicatas  
DANFE  
E-mail aos Clientes  
Carta de Correção

**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](http://www.crimark.com.br)  
e-mail: [crimark@crimark.com.br](mailto:crimark@crimark.com.br)

ASSESSORIA INTERNACIONAL  
**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](http://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](http://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

CALCULO DE BT, 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**  
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](http://www.markanty.com.br)  
5581-9352 **Markanty** informática

**FF NF-e - Apenas 115,00 mensais**

**FF Fatura Fácil GOLD**

**Sem valor de venda**

Ligue agora e conheça os nossos produtos  
[www.htds.com.br](http://www.htds.com.br) 11 2682-9644

HTD

E para você que necessita de um ERP com excelente custo benefício e com vários recursos gerenciais, temos o

### LOGÍSTICA

**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

Tels.: (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

### OFERTA DE MÁQUINA E EQUIPAMENTO USADO

**EQUIPAMENTOS:** furadeira de banca-da Mello, mesa de granito Tecnogran, paquímetro e micrometro Mitutoyo  
Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR  
[www.renol.com.br](http://www.renol.com.br)

**FUNDIÇÃO:** maquinário para bijuterias, banhos e afins, injetora de zamak e prestação de serviços. Tel.: (11) 4701-1703 - DAVID - [david.20115@hotmail.com](mailto: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](mailto:e.santoss@ig.com.br)

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

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

• Controle Estoque  
• Código Barra  
• Versão NF e ECF  
• Faturamento NFE  
• REDEF - Balança  
• Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...

Fácil Operar  
Baixo Custo  
Nota Fiscal Paulista  
Relatórios Gerenciais  
Organizados

**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](http://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](mailto:comercial@advtecnologia.com.br)  
[www.advtecnologia.com.br](http://www.advtecnologia.com.br)  
11 2261-4000

**FF NF-e - Apenas 115,00 mensais**

**FF Fatura Fácil GOLD**

**Sem valor de venda**

Ligue agora e conheça os nossos produtos  
[www.htds.com.br](http://www.htds.com.br) 11 2682-9644

HTD

Temos o melhor custo benefício do mercado em:

Estoque  
Faturamento  
Contas a Receber  
NF - Eletrônica

### MARCAS E PATENTES

**MARCAS & PATENTES**  
DIREITOS AUTORAIS

**3340-7713**  
[sguimaraes@sguimaraes.com.br](mailto:sguimaraes@sguimaraes.com.br)

BRASIL e EXTERIOR

### INVENTOS

**MÁQUINA:** coquilhadeira baixa pressão, inventor procura empresa segto injeção em alumínio p/ produzir peças e uso com exclusividade. Tel.: (11)4458-4613-ETAMIR

**MÁQUINA:** coquilhadeira baixa pressão, com patente, busca fabricante segmento injeção em alumínio para adquirir projeto ou licenciar.Tel.: (11) 4458-4613 - ETAMIR

**SISTEMA PARA CLÍNICAS !!!**  
+ Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...

• Convênio Médico/Odontológicos  
• Controle Agendamento Consultas  
• Histórico Clínico do Paciente  
• Recepção / Emissão Bônus 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](http://www.markanty.com.br)  
5581-9352 **Markanty** informática

**SISTEMAS**

**Nota Fiscal Eletrônica Nfe 2.0**  
Conhecimento de Transporte Eletrônico CTe 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](mailto:nishikawa510@terra.com.br)

## 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](http://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](mailto:carlos.agostini@br.nestle.com)

Interior de São Paulo: (19) 9764-1855 - [daniel.bueno@br.nestle.com](mailto:daniel.bueno@br.nestle.com)





## 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) 32722683  
najalar@telefonica.com.br  
www.najalar.com.br

PROCURA REPRESENTANTES

QUÍMICO

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

**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.escriptoriosantana.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](http://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://sebrae.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://sebr.ae/sp/indicadores>

# 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://sebr.ae/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://sebr.ae/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 aposta 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.