

OPORTUNIDADE P. 3 ►

Relação comercial entre empresas: entenda o B2B

Entrevista:

Gustavo Caetano, fundador de uma startup de sucesso, revela os principais desafios desse tipo de negócio

P. 4 ►



OPINIÃO P. 13 ►

“É hora de legislar em prol das MPEs”, defende Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP

AGRONEGÓCIO P. 12 ►

Associativismo fortalece os pequenos negócios. Conheça casos de sucesso

Os 10 mandamentos da boa administração



Sérgio Rodrigues, da Vitasucos, procurou ajuda do Sebrae-SP para melhorar a gestão da sua empresa e já está percebendo os resultados.

P. 6 ►

CAPACITAÇÃO P. 16 ►

Empreendedor individual: capacitação e regularização

- Conheça os cursos do Sebrae-SP desenvolvidos para você
- Saiba o que fazer se perdeu o prazo da Declaração Anual

COMPETITIVIDADE P. 14 ►

Indústria mais competitiva

- Veja quais são os quatro eixos capazes de melhorar o desempenho da sua empresa
- Consultor relata quais são as principais dificuldades dos empresários do setor industrial

Dicas
de leitura

Jovem exemplo

Em *A Menina do Vale*, Bel Pesce conta o que tem aprendido em sua jornada empreendedora e cita diversos casos de sucesso que mostram como o perfil empreendedor pode mudar uma vida. Com 17 anos, Bel conseguiu ser aprovada para estudar no MIT - *Massachusetts Institute of Technology*. Hoje, aos 24 anos, Bel tem muitas conquistas e experiências para compartilhar: ela é cofundadora de duas startups no Vale do Silício, e já passou por empresas como Google, Microsoft e Deutsche Bank. Faça o download gratuito do livro:

www.ameninadovale.com

Mais competitividade
para o seu negócio

Empreendedorismo – Estratégias de Sobrevivência para Pequenas Empresas, da Saraiva Editora, tem

como autores Osvaldo Elias Farah, Luciana Passos Marcondes e Marly Cavalcanti. O livro defende que, em um ambiente cada vez mais competitivo e com clientes muito exigentes, é fundamental que o empreendedor conheça alguns tópicos básicos de gestão, para garantir o crescimento e a sobrevivência de sua empresa.




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.

Tratamento diferenciado pleno

Um dos nossos principais lemas é a defesa de um ambiente que garanta o livre empreender, o caminho mais eficaz para a realização pessoal e profissional.

Este ambiente será saudável à medida que tivermos garantidos os fundamentos para a competitividade do setor produtivo – menos burocracia, tributos e mais acesso ao crédito e a instrumentos de inovação.

Hoje temos um instrumento que já se mostrou eficaz: a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Nas atuais condições, somente com a simplificação tributária – por meio do Simples Nacional – 6,6 milhões de empresas contam com o tratamento diferenciado, sendo 4 milhões de empreendimentos de micro e pequeno porte e 2,5 milhões de empreendedores individuais (EI).

É um ótimo resultado, mas queremos mais: incluir a totalidade destas empresas no SuperSimples, aumentar o número de MPEs no mercado das compras governamentais, e fazer valer a cota para inovação.

Em setembro vamos dar um grande passo rumo ao aprimoramento necessário: a Frente Parlamentar Mista das Micro e Pequenas Empresas no Congresso Nacional apresentará um projeto de ajustes na Lei Geral.

Entre as propostas debatidas com representantes do Sebrae, setor produtivo e do governo estão a inclusão de novas atividades no Simples Nacional, o aumento nos valores das licitações exclusivas para os pequenos negócios para R\$ 120 mil e a duplicação do valor do teto de

receita das MPEs exportadoras, que hoje é de R\$ 3,6 milhões.

O projeto ainda estende benefícios do Simples Nacional para a agricultura familiar, hoje formada por 4,3 milhões de propriedades que geram ocupação a 12 milhões de trabalhadores.

Vamos acompanhar atentamente esta movimentação que vai garantir, enfim, o pleno tratamento diferenciado aos empreendimentos que mais geram emprego e renda.

Alencar Burti
Presidente do
Conselho Deliberativo
do Sebrae-SP



Dúvida do empreendedor Como gerenciar a rede social da minha empresa? Posso enviar mensagens que não tenham a ver com nossos produtos?

Bernadete Hernandes, São Paulo

Existem diversas redes sociais e muitas pessoas conectadas em cada uma delas, mas isso não significa que a sua empresa deve estar em todas elas. Concentre sua atuação nas redes sociais mais importantes e com maior concentração do seu público-alvo. Para descobrir essa preferência, faça uma pesquisa básica no próprio estabelecimento.



Luciana Novaes Desidério

Depois, lembre-se de comunicar por todos os canais possíveis – cartões, embalagens e anúncios – que a sua empresa está presente em redes de relacionamento virtual.

As redes sociais são espaços privilegiados para fortalecer a sua marca, sua estratégia de marketing digital e principalmente estabelecer um relacionamento mais próximo com seus clientes. Se a sua preferência recair sobre o Facebook, lembre-se de criar uma *fan page* e não um perfil pessoal. Isto facilita a interação diretamente, sem a necessidade de solicitações. Sua *fan page* pode se transformar numa vitrine virtual, expondo novidades, estimulando promoções e atraiendo novos clientes que ainda não conhecem a sua empresa.

O relacionamento com os clientes e potenciais clientes pelas redes sociais ocorre através das divulgações dos serviços ou produtos, respondendo as perguntas feitas por seus seguidores, oferecendo conteúdos informativos e relevantes ou até mesmo promovendo o entretenimento, mas de forma que agrade o seu público.

Isto quer dizer que você pode sim postar mensagens que não façam referência direta aos produtos ou serviços da sua empresa, mas que sejam do interesse de seu público, combinando entretenimento e informação. Esse hábito permitirá um bom relacionamento com seus seguidores.

Por Luciana Novaes Desidério,
analista do Sebrae-SP



As micro e pequenas empresas (MPEs) paulistas fecharam o primeiro semestre de 2012 com uma receita de R\$ 244,4 bilhões, um aumento de 7,6% (+R\$ 17,4 bilhões) em relação ao mesmo período do ano passado. Os dados são da pesquisa de conjuntura Indicadores Sebrae-SP, feita com apoio da Fundação Seade, que realizou o estudo com cerca de 2.716 empresas.

Oportunidade

B2B: entenda como funciona a relação comercial entre empresas

Cada empresa que nasce gera novas oportunidades de negócios para toda a cadeia produtiva do setor em que vai atuar. Esses empresários precisarão de produtos e serviços para seus processos internos ou para revender ao consumidor final, e assim acontece o B2B – *Business to Business* -, a venda direta entre empresas.

O B2B apresenta algumas características próprias, diferentes da venda entre empresas e consumidores finais como: relacionamento mais formal, existência de um comprador profissional e a possibilidade de especialização para atender um nicho específico. "Negociar com outra empresa pode ser mais vantajoso para o planejamento financeiro do negócio, pois é possível fazer contratos de longo prazo", afirma Haroldo Eiji Matsumoto, consultor do Sebrae-SP.

Na opinião de Matsumoto, é preciso definir o público-alvo para garantir a eficiência do resultado. "É melhor escolher se venderá para o consumidor final ou para as empresas. Quem opta por vender para os dois, muitas vezes, acaba comprometendo a qualidade", diz. Muitas empresas buscam em outras um complemento de sua atividade, ficando livres para focar no que é essencial para elas. Para se dar bem no B2B, é preciso identificar um nicho de mercado em crescimento para criar

uma solução rentável pela qual as empresas estejam dispostas a pagar.

Adriano Brito seguiu esta dica. Ele e seus dois sócios, Cristiano Freitas e Ricardo Souza, decidiram, em 2010, se especializar em prestar serviços contábeis para empresas de tecnologia da informação (TI). "Fomos entender como funciona uma empresa de TI para conhecer todos os detalhes. Vimos que era um setor em crescimento e resolvemos investir neste segmento, oferecendo uma gestão diferenciada", conta.

Localizada em Campinas, a Capital Prime, empresa de Adriano, presta serviços de planejamento tributário,

gestão financeira e contabilidade para pequenas e médias empresas. "Nosso diferencial é ajudar os clientes na gestão do capital e no controle fiscal, o que não é comum entre as empresas de contabilidade", afirma.

Network

O relacionamento entre as micro e pequenas empresas também é uma oportunidade para conhecer novos parceiros, fornecedores e até concorrentes, com os quais é possível se unir para enfrentar algum desafio em comum. "Entidades, associações do setor, feiras e eventos promovem o B2B para MPEs", explica Matsumoto.



Os sócios do escritório de contabilidade Capital Prime (da esq. para a dir.): Ricardo Souza, Cristiano Freitas e Adriano Brito.

Ferramentas de B2B

Bolsa de Negócios: O Sebrae oferece uma ferramenta online para aproximar as MPEs: a Bolsa de Negócios. Nela, os empresários podem fazer gratuitamente anúncios de interesse em venda ou compra de produtos e serviços. As informações são cruzadas, e os dados para contato com os parceiros encontrados são disponibilizados, gerando oportunidade de novos negócios. Podem participar empresários de micro e pequenas empresas com CNPJ. Profissionais sem este documento só podem participar por meio de associações e cooperativas, que anunciam os produtos e serviços de seus associados e cooperados. O consumidor final não pode se cadastrar na Bolsa de Negócios do Sebrae. Para participar, é preciso se cadastrar gratuitamente no link:

www.bolsa.sebrae.com.br

Yes, I can do B2B: Lançada no primeiro semestre de 2011, esta rede social foi criada a fim de entender algumas carências do mercado e ajudar os empresários a conduzir seus negócios. Entre suas expertises está o conhecimento técnico para poder especificar os produtos que fabricam e os serviços que prestam, além de auxiliar a encontrar clientes no Brasil e no exterior.

www.yesicandob2b.com

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)
Ivan Hussni (Administração e Finanças)
Bruno Caetano (Interino Técnico)

JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali

Editora responsável: Gabrielle Nascimento

(MTB: 56.866)

Repórteres: Fernanda Cicilini, Ivan Martins, Marcelle

Carvalho, Miriam Bizarro

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 junho de 2012, o aumento de faturamento foi de 1,8% em relação ao mesmo mês em 2011 (+ R\$ 701 milhões).

Entrevista

Oportunidade aliada à competência resulta em sucesso nos negócios

Com apenas 30 anos de idade, Gustavo Caetano já tem grandes lições de empreendedorismo para ensinar. Ele fundou a Samba Tech há oito anos e transformou a startup mineira na líder em soluções para vídeos online na América Latina. Hoje, a Samba Tech oferece soluções para mais de 500 clientes em oito países e possui escritórios em Belo Horizonte, São Paulo, Miami e Buenos Aires. "Cada vez mais os empreendedores precisam ter uma boa qualificação, acabou aquele 'negócio' de ter apenas uma ideia genial", afirma o CEO da Samba Tech, empresa que deve faturar R\$ 25 milhões em 2012.

Jornal de Negócios - De maneira prática, o que faz a Samba Tech?

Gustavo Caetano - Nós somos uma plataforma de vídeo. É como se fosse um Youtube, mas para empresas que querem distribuir vídeos na internet de maneira segura, com acesso restrito. Por exemplo, faculdades que disponibilizam cursos EAD, empresas que capacitam os colaboradores remotamente, entre outros. Também temos como clientes oito dos dez maiores grupos de mídia do Brasil.

JN - Como surgiu a ideia de abrir o negócio?

GC - Em 2004 eu estudava marketing na ESPM, no Rio de Janeiro, e trabalhava como estagiário de marketing na Unimed. Comprei um celular novo, que tinha display colorido, e tentei baixar um jogo, mas não existia

nenhum disponível para celular. Aí pensei que essa seria uma oportunidade de negócio. Fiz uma busca no Google e encontrei empresas europeias que faziam distribuição e venda de joguinhos para celular. Falei com uma empresa da Inglaterra, eles gostaram da ideia de vir para o Brasil, e me pediram pra levar um plano de negócios. Eu levei, eles gostaram e me tornei parceiro da empresa na América Latina. No entanto, eu estava no último ano de faculdade e não tinha dinheiro para investir. Por isso, liguei para o meu pai, contei a história, e ele me apresentou um empresário de Florianópolis, Almir Gentil. Ele gostou da ideia e colocou 100 mil dólares no negócio. Isto é, foi um investidor-anjo, e eu nem sabia o que era isso na época. Foi assim que surgiu minha primeira empresa, a Samba Mobile.

JN - E a Samba Tech veio depois?

GC - Sim. A Samba Mobile deu certo, vendemos para todas as operadoras do Brasil e começamos a gerar um bom faturamento. Mudei do Rio de Janeiro para Belo Horizonte, que é uma cidade grande e com custos menores. A equipe tinha três vendedores, atendendo toda a América Latina. Mas em um determinado momento entendemos que estávamos em um lugar delicado da cadeia produtiva: éramos um intermediário, e começamos a pensar como sair dessa situação, já que a tendência era a operadora ir direto

“
Pense no Plano de Negócios como um mapa: você precisa dele, mas ele pode ficar fora da realidade. Daí tem que olhar o cenário e mudá-lo.”

Gustavo Caetano

ao fornecedor. Então, investimos o dinheiro que ganhávamos para desenvolver uma tecnologia própria para distribuir vídeo na internet. Vimos o Youtube nascer, e pensamos em algo parecido, mas para outro público. No final de 2008 surgiu a Samba Tech. Pegamos R\$ 5 milhões de investimento de um fundo de Venture Capital, o Fir Capital. E nasceu essa nova empresa. Hoje temos uma equipe com 60 funcionários.

JN - Você fez um Plano de Negócios antes de abrir sua 1ª empresa. Esse planejamento é fundamental?

GC - É importante que o empresário entenda que o Plano de Negócios é uma tentativa de prever o futuro, o que é muito difícil de fazer. Mas, ao mesmo tempo, sem ele você fica sem uma direção do que pode acontecer, de como é o mercado, como ele funciona, quem são os players.

Então, ele é essencial, mas é preciso usá-lo com flexibilidade. Não se deve também demorar muito para fazer um plano e executá-lo. Seis meses, por exemplo, pode ser perigoso porque nesse período tudo muda. Pense no Plano de Negócios como um mapa: você precisa dele, mas ele pode ficar fora da realidade. Daí tem que olhar o cenário e mudá-lo.

JN - Um investidor-anjo apostou na sua ideia. O que é preciso fazer para atrair a atenção dessas pessoas?

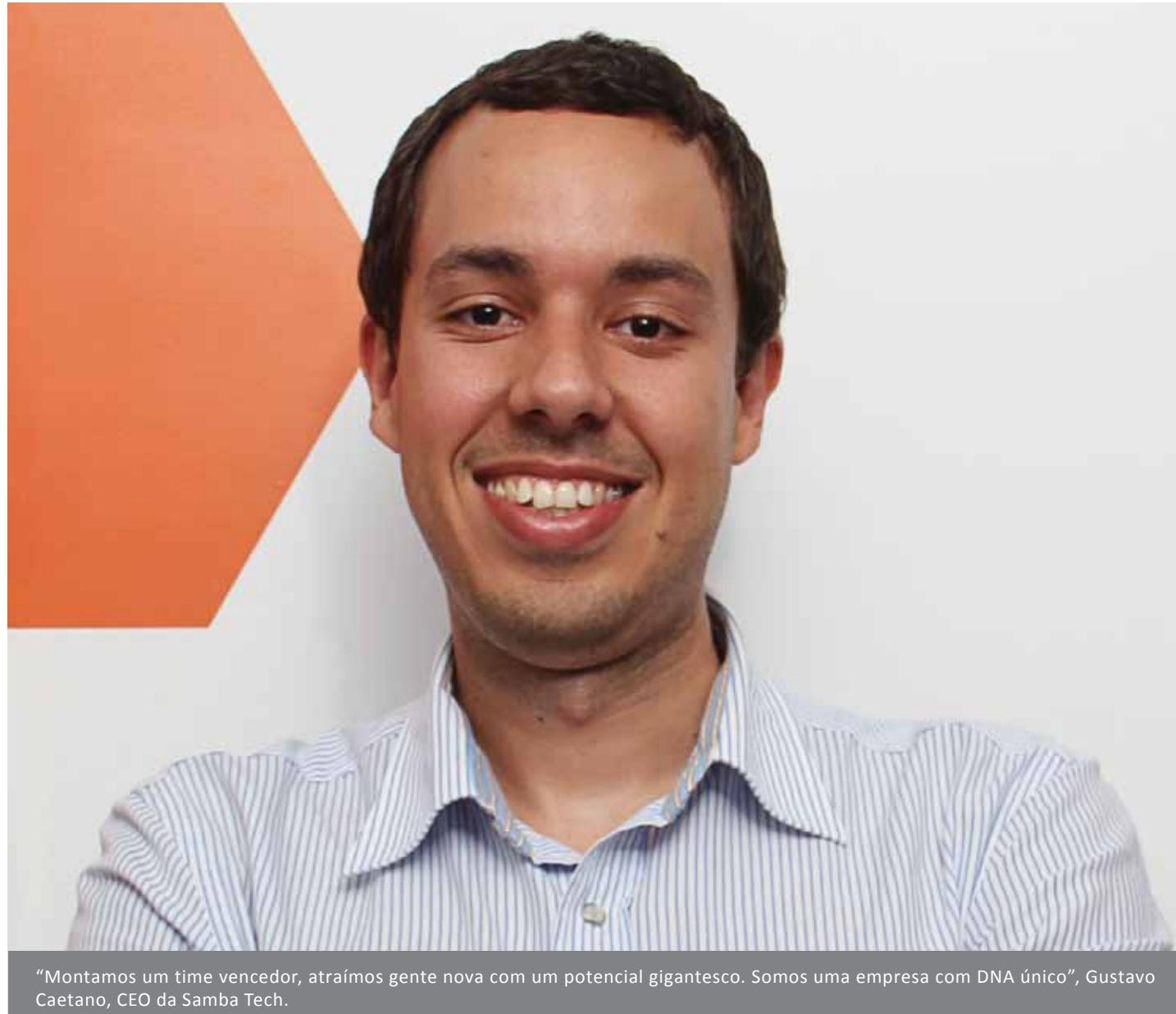
GC - Cada vez mais os empreendedores precisam ter uma boa qualificação, acabou aquele 'negócio' de ter apenas uma ideia genial. O investidor não investe só nisso, ele quer saber o que você já fez, por que você é o cara certo para executar o negócio. Então quando for vender uma ideia, é importante tentar levar um protótipo, mostrar o que consegue fazer. Se já fez algo na faculdade, leve como referência. Em primeiro lugar, o investidor aposta na equipe, porque ideias todo mundo tem. Outra questão importante é o tamanho do mercado em que você vai atuar. O negócio deve ter um potencial de crescimento. O investidor quer um retorno acima da média, caso contrário, ele colocaria o dinheiro no banco, por isso o risco também é acima da média.

JN - Em sua opinião, qual é o segredo do seu sucesso?

GC - Sorte, com a definição de oportunidade mais competência. Em



Por setores, na comparação entre junho/12 e junho/11, os resultados foram: indústria (+ 2,8%), serviços (+2,1%) e comércio (+1,3%). O resultado foi positivo, mas inferior aos registrados nos meses anteriores: março/12 (+9,9%), abril/12 (+10,3 %) e maio/12 (+10,3%).



"Montamos um time vencedor, atraímos gente nova com um potencial gigantesco. Somos uma empresa com DNA único", Gustavo Caetano, CEO da Samba Tech.

vários momentos tomamos decisões acertadas. Montamos um time vencedor, atraímos gente nova com um potencial gigantesco. Somos uma empresa com DNA único. Não temos sala de presidente nem diretoria, todos sentam juntos. E nunca pensamos pequeno. A dificuldade de pensar pequeno e grande é a mesma. Sempre pensamos grande, porque o risco sempre existe.

JN - Inovar é essencial em toda empresa. Como vocês tratam esse tema?

GC - É fundamental e nós somos meio paranóicos com isso. É só buscando a perfeição que conseguimos melhorar.

Nunca seremos perfeitos, mas repensamos sempre os processos e modelos de negócios, o tempo todo olhando o que acontece lá fora. Mesmo sendo líder no mercado, não paramos de nos reinventar.

JN - E como funciona o Samba Labs?

GC - Samba Labs é nosso escritório de inovação, uma área só para novos projetos. É um grupo de seis pessoas, de diferentes áreas da empresa, que só pensam em novos negócios. Quando chega uma ideia, que pode vir de qualquer funcionário, o grupo faz uma avaliação. Se tiver sentido, faz uma experiência no mercado, se percebemos que

tem mercado, vira um produto ou uma nova empresa. Quando vira empresa, a pessoa que deu a ideia vira um sócio, no caso do produto, o funcionário ganha bonificação.

JN - Quais foram os seus maiores erros? E acertos?

GC - Como erro, eu aponto a perda de foco que tivemos logo no começo. É difícil para o empreendedor manter o foco 100%, aí você quer buscar novidades e isso é perigoso porque acaba criando coisas que não têm nada a ver com seu negócio. O acerto foi na escolha das pessoas, uma empresa você faz pelas pessoas que você contrata e demite. Demitir pessoas

“ Cada vez mais os empreendedores precisam ter uma boa qualificação, acabou aquele ‘negócio’ de ter apenas uma ideia genial. O investidor não investe só nisso.”

Gustavo Caetano

certas na hora certa também foi um grande acerto. E até o final do ano pretendemos estar com um quadro de cem funcionários.

JN - Como você vê sua empresa nos próximos cinco anos?

GC - Estamos planejando um IPO (oferta inicial de ações) nos EUA, para daqui três ou quatro anos. Estamos nos preparando para isso, somos auditados, temos um Conselho, inclusive com pessoas de fora do País. Também temos uma Governança rígida. Acreditamos que dá para fazer algo mais grandioso, queremos ser líderes na América Latina, e o IPO é uma saída interessante.

JN - Quais dicas você dá para quem está começando no mundo do empreendedorismo?

GC - A primeira coisa é montar um bom time, mesmo que pequeno. Outra dica é não ficar tanto no mundo das ideias, tentar colocar as coisas no papel, testar, experimentar. E, por fim, manter o foco. A Samba cresceu quando focamos 100% em vídeo. Em vez de desviarmos a atenção para vários negócios pequenos, arriscamos tudo nisso e deu certo.



Por regiões, na comparação entre junho de 2012 e junho de 2011, os resultados foram: região metropolitana de São Paulo (-4,5%), interior (+9%), Grande ABC (+1,9%) e município de São Paulo (-5,5%).

Gestão

Os 10 mandamentos da boa administração

Para manter uma empresa funcionando bem e gerando lucro é fundamental fazer o que os especialistas chamam de boa administração. Parece simples, mas ainda há muitos empresários que encontram dificuldades em acertar a gestão do negócio.

Muitos donos de empresas conhecem as ferramentas de gestão e como executá-las, porém esquecem que a boa administração exige mais do que executar tarefas, é preciso planejar o negócio com rumo e direção bem definidos. Para o consultor do Sebrae-SP, Fabiano Akiyoshi Nagamatsu, a boa administração

exige do empresário um planejamento prévio que responda algumas questões básicas, como: "Qual será a missão da empresa?", "Qual será o meu público-alvo?", "Quanto devo investir na empresa?", "Como vou divulgar os meus produtos e os meus serviços?", "Em quanto tempo terei de volta o investimento realizado?", "Quais serão os custos fixos e variáveis da empresa?", "Qual será o meu lucro baseado nas expectativas de vendas?".

Embora estas sejam algumas das questões básicas que devem ser respondidas antes de se iniciar qualquer negócio, elas ainda são

completamente ignoradas por uma grande parte dos empreendedores. De acordo com os estudos do Sebrae, 27% das empresas fecham suas portas antes de completar o segundo ano de vida e uma das causas principais desta mortalidade de empresas é a falta de planejamento. "É importante conhecer todas as áreas da empresa e o segmento de mercado em que está inserido. Para isso, o empresário precisa realizar um Plano de Negócio, que é uma ferramenta essencial para o estudo de mercado e para a organização de rotinas da empresa. Importante lembrar que este Plano de Negócio

não é estático, mas sim, dinâmico, acompanhando as tendências do mercado", destaca o consultor.

Para fugir destes índices, o empresário Sergio Rodrigues Jr., da Vitasucos, localizada no município de Jales, procurou o Sebrae-SP. O comerciante que vende sucos naturais, porta a porta, já atuava na informalidade há sete meses, mas sentiu a necessidade de melhorar o negócio. "Fabrico cerca de 40 sucos por dia e vendo praticamente todos no mesmo dia. Mas não conseguia ver o dinheiro e queria aumentar a clientela. Liguei para o Sebrae-SP e, há três meses, estou sendo atendido por telefone e email por um consultor de administração que está me ajudando a enxergar a minha empresa, coisa que eu não conseguia fazer sozinho", explica Sergio.



Sergio Rodrigues, da Vitasucos, procurou ajuda do Sebrae-SP para melhorar a gestão do seu negócio e já está percebendo os resultados.

O Sebrae-SP tem consultores especialistas em administração de empresas para ajudá-lo a fazer uma gestão eficiente. Fale conosco:

<http://sebrae.sp/55784>



No JN Mais você encontra planilhas para facilitar os controles de sua empresa e um aplicativo para fazer o Plano de Negócio. Acesse: <http://sebrae.sp/jnmais221>



Na comparação entre junho e maio deste ano, a receita dos micro e pequenos negócios caiu 8,2%. Em maio, as MPEs costumam ser beneficiadas pelas vendas do Dia das Mães. Além disso, junho teve dois dias úteis a menos que maio.

Na consultoria pelo 0800 com o consultor Fabiano Akiyoshi Nagamatsu, Sergio foi orientado a formalizar o negócio e realizar os controles básicos da empresa tais como: separar as contas pessoais das contas da empresa, organizar as entradas e saídas financeiras, controle de fluxo de caixa mensal ou semanal e controles de gastos pessoais, realizar o monitoramento da cadeia de suprimentos

para posteriormente aprimorar as programações de compras, além de dicas de como melhorar a comunicação visual do produto e divulgar o negócio para manter e ampliar a clientela. “Uma orientação boa que recebi foi tentar comprar a fruta direto do produtor, para diminuir o custo. Também peguei uma representação de lanche natural para montar um kit lanche e atender uma demanda dos meus clientes.

As pessoas gostaram da ideia e as vendas estão aumentando a cada dia. Eu já achava que vendia bastante, mas não via o dinheiro. Agora, com os controles certos de estoque, entradas e saídas da empresa, consigo ver exatamente onde está o meu lucro, o que é dinheiro meu e o que é da empresa. Minha meta agora é tentar diminuir o fiado e acertar o meu preço de venda para equilibrar as contas”, completa.

Planejar a empresa antes de abrir é a principal tarefa para quem pretende empreender. Mas se você já abriu sua empresa e não planejou como deveria, ainda dá tempo para organizar o negócio ou até readequá-lo. Conheça abaixo as dicas dos consultores do Sebrae-SP de marketing, administração e finanças para organizar suas empresas e ter sucesso nos negócios. ☺

Elabore um Plano do Negócio: descreva e planeje a viabilidade mercadológica e financeira da empresa. Também apresente a missão, a visão e os valores da empresa, bem como perfil do público-alvo, valor do investimento a ser realizado, localização e layout da empresa, enquadramento tributário, forma jurídica, expectativa de vendas, estudos de mercado (fornecedores, parceiros, concorrentes, entre outros), estratégias de divulgações e metas de longo prazo.



Divulgue sua empresa: realize divulgações de acordo com as características do público, não visando somente questões financeiras. Utilize de meios de divulgações mais atuais e que realçem a necessidade ou desejo do público-alvo.



Crie um clima organizacional favorável: o clima da empresa deve ser o mais favorável possível para que o funcionário se sinta à vontade profissionalmente para exercer suas tarefas.

Acompanhe a contabilidade: mesmo que há a contratação do serviço de um contador, é importante que o empresário acompanhe os relatórios gerados pelo escritório de contabilidade, quanto aos impostos, balanços mensais e demonstrativos de resultados.

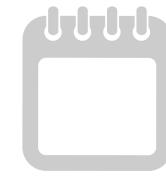


Tenha controles administrativos/financeiros: realize controles de estoque (inventários), controles de fluxo de caixa, contas a pagar e a receber, cadastro de clientes, controle de orçamentos e pedidos, controle de custos fixos e variáveis, entre outros.



Cada empresa tem o seu clima organizacional baseado no perfil de funcionários e tipo de público a ser atendido. Ex.: os funcionários da Microsoft trabalham livremente em seus escritórios ou laboratórios, fazendo o tempo de trabalho de acordo com o que acredita ser necessário. É claro que isso ocorre desde que consigam produzir com qualidade e atinjam as metas propostas.

Crie uma rotina de trabalho: criação de um Plano de trabalho que contribuirá para a sistematização e organização dos processos. Para isso, é necessário descrever as principais atividades dos departamentos ou dos profissionais envolvidos, tanto da parte operacional quanto da parte gerencial da empresa.



10 dicas para manter uma boa Administração do seu negócio

Acompanhe e adapte-se às mudanças do mercado: é de extrema relevância que o empresário acompanhe as novas tendências do mercado para o segmento em que atua. Sejam elas tecnológicas, sociais ou ambientais.



Conecte-se à internet: utilize a internet para apresentar sua empresa e para se atualizar quanto às informações do segmento. Existem, atualmente, meios gratuitos para divulgar na internet, tais como: construção de site (www.conecteseunegocio.com.br) e Loja virtual (www.likestore.com.br).



Realize uma avaliação de satisfação do cliente: identifique a satisfação dos clientes criando um sistema simples de contato Pós-venda. Dessa maneira, o empresário identificará possíveis falhas e poderá elaborar novas estratégias para atendimento com qualidade.

classificados



ALIMENTÍCIO

NUTRI MI "A Qualidade do seu Produto em 1º lugar"

Assessoria em Alimentos

Regulariza seu negócio às Normas da Vigilância Sanitária.

Nutri Mi Assessoria em Alimentos
(11) 3071-0013

GTI Fone: 11 4781-1941
www.tags.com.br
gti@tags.com.br

Soluções para indústria, varejo, logística e serviços.

ETIQUETAS, RÓTULOS, TAGS, ETIQUETAS PARA BALANÇA, SEGURANÇA (VOID, DESTRUTIVEL), RIBBONS, IMPRESSORAS, ETIQUETADORAS DE PREÇOS, APLICADORES DE PINOS E TAGS, LEITORES E COLETORES DE DADOS.

GRUPO YTHAJACI

BRINDES Personalizados

EMBALAGENS Personalizadas

Anúncios

2157-8484

ythajaci.com.br

OSM GROUP

CONTABILIDADE

EMPRESA SO 9001 CERTIFICADA

Tel. 55 11 5505-3555
www.osmgroup.com.br

3MI Factoring

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

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

GRUPO AUDINT

TERCEIRIZAÇÃO DE UNIFESA, AMERO E CORRELAÇÃO PREDIAL

Atendemos:

- ✓ Indústria
- ✓ Hospitais
- ✓ Fábricas
- ✓ Shoppings Centers
- ✓ Escolas
- ✓ Postos, Vias e Construtoras de acesso

www.audintcorp.com.br
Tel.: (11) 2824-8114 - 2822-0448

COMUNICAÇÃO GRÁFICA

www.transpaper.com.br

TRANS PAPER

Camisetas Personalizadas

Em Transfer e Silk-Screen

Confecção Própria

Loja I Av São João, 439 Loja 550/554 - (II) 3337-2256
Loja II Rua Bresser, 602 - (II) 2695-8639 / 2695-2870
Loja III Rua Bresser, 630 - (II) 2693-5807 / 2291-3164

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

JOTA DETRAN SP

Dentro do ATLANTA www.atlantapeças.com.br

CNH: Mande SMS com Nº
Suspensão C/ Pontuação CNH p/ (11)98040-2222 e elimine suas dúvidas.

Financie Débitos CADIN - MULTAS - IPVA

Cartões até 18x

Bradesco **Banco Daycoval**

Cartões até 12x

Bradesco **Diners Club INTERNATIONAL** **VISA** **MasterCard**

(11) 2042-2222 / 3477-2222 / 99165-7047
jotadetransp@terra.com.br jotadetransp@hotmail.com

Outros serviços:

- Transferência
- Licenciamento
- 0 Km (1º Emplacamento)
- Bloqueio de Veículos
- Comunicação de Venda
- Laudos (fotográfico e cautelar)

Liderança

Multi Catálogos

Central de Distribuição
Oportunidade para distribuidores

Catálogos:
Expressão Feminina, Abelha Rainha e outras...

Executamos a logística do seu trabalho.
Condição especial para distribuidor que já possui equipe

Contato: (11) 3939-4991
comercial@liderancamulticatalogos.com.br
www.liderancamulticatalogos.com.br

DIVERSOS

MONDEO

Assessoria em Comércio Internacional

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

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

www.mondeointernacional.com
11 2951-3998 11 2951-3588

Relógio de Ponto

Digital R\$750,00 **Rel. Homologado**

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

Tradicional R\$350,00 **Catracas**

Solicite um orçamento:
(II) 2695-8639
(II) 2695-2870

Camisetas personalizadas

www.brtransfer.com.br

CONSULTORIA

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

Qual é a cara da sua empresa?

Criação de logotipo e identidade visual.
www.juvechi.com

ju vechi

DESIGN E ESTRATEGIA DE MARCAS



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

Classificados

AGORA É A VEZ DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

A partir de **3 de setembro**, as Micro e Pequenas Empresas deverão ter o Registro Eletrônico de Ponto de acordo com as regras da Portaria 1.510/09 - MTE.



MINIPRINT: Compacto e eficiente.
Capacidade de Registro Eletrônico de Ponto de até 50 funcionários.

É o REP ideal para pequenos empreendimentos e redes de lojas que geram grandes negócios!



VENDAS SÃO PAULO E GRANDE SÃO PAULO:

(11) 3646-4000

DEMAIS LOCALIDADES:

0800 666 1000

DIMEP
SISTEMAS

INFORMÁTICA

BRSIS
Soluções em Software para o mercado Imobiliário e condominial.

011 3819.0770
www.basissistemas.com.br

HTD
Nota Fiscal Eletrônica

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

Sem valor de venda

FF NF-e - A partir de 115,00 mensais

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 FF Fatura Fácil GOLD

Sem valor de venda

Ligue agora e conheça os nossos produtos

www.htds.com.br 11 2682-9644

HTD
Temos o melhor custo benefício do mercado em:
Estoque
Faturamento
Contas a Receber
NF - Eletrônica

Sem valor de venda

FF NF-e - A partir de 115,00 mensais

www.htds.com.br 11 2682-9644

Internet 100% Estável
tenha dois ou mais provedores

Roteador Dual-Link
Firewall de Rede
Filtro de Conteúdo
Anti-vírus
Anti-Spam
Wireless
VPN Server
Banda N e 3G para sua casa e escritório

DrayTek

www.opexnet.com.br (11) 9729-2202

AdmNet
SISTEMAS CORPORATIVOS

ERP
Estoque • Finanças • Cadastro • Indústria • TeleVendas • Serviços • Compras • Faturamento

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

www.admnet.com.br 11 2959.6565

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

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 MES 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

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

- Controle Estoque
- Código Barra
- Versão ME e ECF
- Faturamento NFE
- REDEF + Bifunção
+ 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

DESIGN MASTERS
Marketing Digital

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

www.designmasters.com.br

Classificados

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



INVENTOS



MARCAS E PATENTES

Sunshine

Assessoria e Consultoria Empresarial

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

WWW.SUNSHINE.IND.BR
 ciamaral@yahoo.com.br / sunshine@sunshine.ind.br
 Contato: 11 2831-8203 / 11 9 7535-6345 / 11 5565-7855

ABERTURA: alteração, encerramento, folha de pagamento.

Tel.: (11) 2751-8376 - MAURICIO
www.contabilidadealvorada.com.br
[contato@contabilidadealvorada.com.br](mailto: contato@contabilidadealvorada.com.br)

PLÁSTICO E BORRACHA

EMBALAGENS: em vacum forming, blisters, berços, clanshell, maletas e moldes.
 Tel.: (11) 2605-2511 / 99822-8427 - VALDIR
[valdir-moldavac@hotmail.com](mailto: valdir-moldavac@hotmail.com)

PROCURA REPRESENTANTES

REPRESENTANTES: buscamos para venda de móveis em alumínio para eventos e festas: cadeiras e mesas.
 Tel.: (11) 99612-4125 - ARMANDO
[cadeirastiffany@hotmail.com](mailto: cadeirastiffany@hotmail.com)

REFORMA, MANUTENÇÃO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA

ELETRICISTA: instalação elétrica predial, comercial e industrial.
 Tel.: (11) 4172-1177 - AURY
www.ab7instalacoes.com.br
[falecom@ab7instalacoes.com.br](mailto: falecom@ab7instalacoes.com.br)

INSTALAÇÕES: elétricas, rede de voz e dados, cabeamento estruturado, telefonia interna e para-raios.
 Tel.: (11) 96152-2168 - JOSE
www.eletricanetworks.com.br

SOCIEDADE

SÓCIO: empresa de manutenção de computadores e desenvolvimento de site, preferência ABC e Paulista.
 Tel.: (11) 99579-4334 - SIDNEY
[biscainosidney@hotmail.com](mailto: biscainosidney@hotmail.com)

SÓCIO: como experiente executivo, quero me associar ou participar da gestão de microempresa em expansão. Tel.: (11) 98739-0890

MÉDICO-HOSPITALAR

VENDO: patente, banheira descartável (banho fácil), produto exibido no Globo Repórter (18/05/2012).
<http://youtu.be/KYXKsQIC7Mw>
 Tel.: (14) 9152-3847

OFERTA DE MÁQUINA E EQUIPAMENTO USADO

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

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)



LIBRAS Língua Brasileira de Sinais

Para tornar a comunicação mais acessível ao cliente com deficiência auditiva, o SEBRAE-SP disponibiliza o serviço de intérprete de Libras em seus eventos presenciais. A solicitação do serviço deverá ser comunicada no ato da inscrição e com antecedência de 5 (cinco) dias úteis à data de realização do evento. O cliente, ou seu representante, poderá se inscrever pessoalmente nos Escritórios Regionais, pelo portal do SEBRAE-SP ou pelo 0800 570 0800.





SUA EMPRESA
ANDA CHEIA
DE PEPINO?



PRECISANDO
VENDER BEM
SEU PEIXE?



NOS
NEGÓCIOS,
NADA
DE ABACAXI.

NÃO PERCA A FEIRA DO EMPREENDEDOR SEBRAE SÃO PAULO

Se você tem o seu próprio negócio e deseja prosperar pra chuchu, não pode perder a Feira do Empreendedor SEBRAE São Paulo. São mais de 200 estandes com soluções e inovações, além de palestras, orientações empresariais, rodadas de negócios e muito mais. É o fim de qualquer pepino ou abacaxi nos seus negócios. Participe. Afinal, todo mundo precisa ficar de olho no mercado para vender bem seu peixe.



Faça sua inscrição on-line antecipadamente em:
<http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>

Quem quer crescer, aparece. De 25 a 28 de outubro, das 13h às 20h, no Pavilhão do Expo Center Norte.

Proibida a entrada de menores de 16 anos, mesmo acompanhados dos pais.



0800 570 0800



www.sebraesp.com.br



twitter.com/sebraesp



facebook.com/sebraesp



youtube.com/sebraesaopaulo



Expectativas

Em relação à expectativa dos proprietários de MPEs para os próximos seis meses, 54% deles esperam manutenção no faturamento da empresa e 53% aguardam que o nível de atividade econômica atual seja mantido.

Agronegócio

Associativismo fortalece os pequenos negócios

Uma das vertentes econômicas de maior relevância em todo o território nacional, o agronegócio é responsável por 25% do PIB (Produto Interno Bruto) e um terço dos empregos no País.

A pequena produção familiar no Estado de São Paulo também revela dados expressivos, envolvendo 66% dos estabelecimentos, 36% do pessoal ocupado e 16% do valor da produção.

No entanto, para o pequeno produtor, as oportunidades do campo nem sempre são um caminho fácil. "Duas

formas de unir forças para a competitividade dos pequenos negócios são justamente o associativismo e o cooperativismo. Entre os benefícios trazidos por essas práticas, podemos destacar o fortalecimento da atividade, devido à organização, para acesso e atendimento a novos mercados", explica Luis Adriano Alves Pinto, consultor do Sebrae-SP.

O Grupo de Apicultores da Região do Centro Paulista é um bom exemplo dos benefícios que as práticas do cooperativismo e do associativismo podem trazer para os envolvidos. Atualmente,

o grupo conta com 65 membros das Associações de Apicultores das cidades de Araras, Descalvado, Leme, Pirassununga e Rio Claro.

Eles são assistidos pelo Sebrae-SP desde 2009 e, entre os resultados alcançados, estão o aumento de produção total, passando de 160 toneladas produzidas em 2009 para 220 toneladas em 2012, e a organização para a venda para órgãos públicos.

"O primeiro passo foi a organização do grupo. A partir de então, por meio de consultorias, palestras

e oficinas, os apicultores começaram a trabalhar planejamento, controle financeiro e gestão. Com a aplicação da metodologia do AgroSebrae, a partir de 2011, foram intensificadas as ações para melhoria da organização da propriedade rural, visando a regularização e adequação para exigências do mercado, por exemplo, a participação nos processos de compras públicas", explica Alves.

Foi exatamente o que aconteceu com o apicultor da cidade de Leme, Antonio Tadeu Ferreira Ceridorio, que, a partir dos trabalhos com o grupo, buscou a regularização da sua propriedade para obter CNPJ e vender sua produção de forma adequada. "Com exemplos de outras pessoas, busquei a formalização e obtive o CNPJ para poder vender e, principalmente, ter acesso a esses mercados de compras para prefeituras", diz Ceridorio.

"A cultura de negociação com o Governo está aumentando intensamente: empresários estão percebendo que ele é um grande comprador e veem uma boa oportunidade e um novo nicho de mercado. A lei Nº 11.947, sancionada em junho de 2009, prevê que 30% dos produtos adquiridos pelas prefeituras sejam da agricultura familiar, local ou do entorno. Daí a importância do associativismo, visando atender a demanda existente, de forma organizada", explica Alves, destacando os três principais programas na área: o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Paulista de Agricultura de Interesse Social (PPAIS).



"Com exemplos de outras pessoas, busquei a formalização e obtive o CNPJ para poder vender e, principalmente, ter acesso a esses mercados de compras para prefeituras", afirma Ceridorio.



Quase a totalidade das empresas que abriram ou fecharam suas portas em um ano são de micro e pequeno portes, por número de funcionários. As informações são do estudo "Demografia das Empresas 2010", divulgado no final de agosto, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Fatores que influenciam no sucesso de uma associação

- Uma associação comercial pode seguir o modelo tradicional, com grande número de associados, ou constituir um associativismo menor, de pequenos grupos. Cada modelo possui certas regras que ajudam a garantir o sucesso e a atingir os objetivos.
- No associativismo tradicional, com grande número de associados, há dificuldade em se estabelecer objetivos comuns. Muitos participantes têm interesses diferentes e até contrários. Por isso, deve-se eleger uma diretoria que centralize as decisões, pensando no bem maior.
- Esse modelo aumenta a importância na formalização da associação, já que o grande número de associados e a tomada de decisões centralizada em uma diretoria prejudicam a relação de confiança e transparência.
- No associativismo em pequenos grupos, por causa do pequeno número de associados (geralmente de 5 a 25 pessoas), torna-se mais fácil estabelecer objetivos comuns. As decisões podem ser descentralizadas, tomadas pela decisão comum dos associados. Disso resulta uma rotatividade de lideranças, de acordo com o tipo de ação executada em determinado momento.
- Como a responsabilidade pelo sucesso é de todos os associados, eleva-se o grau de comprometimento. Por isso, é preciso dar muita importância ao planejamento e às ações. A maioria das idéias é fácil de ser realizada. As ações são implementadas rapidamente. Os participantes têm praticamente os mesmos interesses. Existe uma relação de transparência.

Fonte: Portal do SEBRAE

O curso **Juntos somos fortes**, do Sebrae-SP, tem como objetivo despertar o empreendedor para a importância das ações associativas para a sobrevivência de micro e pequenas empresas. Conheça: <http://sebrae.sp/juntoforte>

Para mais informações sobre **Associativismo**, acesse o JNMais: <http://sebrae.sp/jnmais221>



É hora de legislar em prol das MPEs

O Brasil abriga hoje cerca de 6,1 milhões de micro e pequenas empresas formais, responsáveis pela geração de quase 70% dos postos de trabalho e 20% do PIB nacional. O país também tem aproximadamente 2,3 milhões de microempreendedores individuais (ou empreendedores individuais).

Como garantir a estes milhões de brasileiros a cidadania empresarial plena? Como assegurar que os donos de pequenos negócios cumpram integralmente sua missão de promotores do desenvolvimento socioeconômico nacional?

Uma das melhores alternativas passa, sem dúvida, pela melhoria do ambiente empreendedor nos âmbitos federal, estadual e municipal. Neste sentido, os vereadores empreendedores são fundamentais para garantir a criação de políticas públicas de fomento ao empreendedorismo, à formalização e à simplificação do dia a dia dos donos de pequenos negócios.

O papel do Legislativo municipal é fundamental, uma vez que os vereadores são os maiores conhecedores da realidade dos pequenos negócios locais. Há anos defendemos que o apoio incondicional às micro e pequenas empresas é a causa mais nobre e justa que se pode abraçar, não só pelo seu impacto econômico, mas principalmente pela capacidade destes empreendimentos de impulsionar, dinamizar e transformar o contexto social de qualquer nação.

Pensando nisso, o Sebrae-SP lançou o **ABC do Candidato Empreendedor**. Esperamos que este guia sirva de apoio para novas proposições, subsidie a criação de leis de incentivo aos pequenos negócios e seja instrumento para ajudar a fiscalizar os atos do Executivo em prol das MPEs. E mais, seja uma ferramenta prática de discussão junto à comunidade de políticas de incentivo para um dos mais vitais agentes de desenvolvimento de qualquer sociedade – os pequenos empreendimentos. Conheça o que seu candidato pode fazer pelas MPEs do seu município: www.sebraesp.com.br/abcdocandidato

Bruno Caetano,
Diretor-Superintendente do Sebrae-SP
 @bcaetano
 www.facebook.com/bcaetano1
 superintendencia@sebraesp.com.br





Competitividade

Conheça os quatro eixos capazes de melhorar o desempenho de uma indústria

O Estado de São Paulo possui mais de 150 mil micro e pequenas empresas do setor industrial, que empregam cerca de 1,1 milhão de pessoas com carteira assinada. Em 2010, a indústria paulista de pequeno porte pagou R\$20,6 bilhões em salários. Também é este o setor que costuma ter os índices mais baixos de crescimento no faturamento, de acordo com a pesquisa Indicadores do Sebrae-SP. “A maior dependência de financiamento, a concorrência com produtos importados e os problemas de competitividade do setor industrial contribuem para esses resultados fracos, em comparação com aqueles apresentados pelo comércio e serviços”, explica Pedro Gonçalves, consultor do Sebrae-SP.

Competitividade é uma palavra-chave para qualquer empresa prosperar. No caso da indústria, para conquistar essa característica existem quatro grandes eixos que precisam ser trabalhados cuidadosamente: fazer, controlar, vender e liderar. “Cada um deles deve ser pensado a partir de conceitos básicos, que têm a capacidade de causar importantes mudanças em uma empresa”, explica Reinaldo Messias, consultor do Sebrae-SP.

De acordo com Messias, as principais deficiências apontadas na indústria são: falta de planejamento geral, principalmente em questões

de produção e finanças; falta de rotinas e políticas estratégicas para custos e preços; acentuado grau de envolvimento do empresário em questões operacionais e pouco tempo dedicado a desenvolvimento de estratégias; e gerenciamento falho de aspectos humanos, considerando mais a folha de pagamento que a competência, “isto é,

o empresário costuma perceber o custo e acaba não avaliando os resultados apresentados pelo funcionário. Com isso, ele acaba não investindo em duas coisas muito importantes: treinamento e capacitação”, pontua.

E foi pensando em melhorar a competitividade das MPEs da

indústria que o Sebrae-SP desenvolveu o programa Gestão da Indústria. Alberto Mota e sua esposa Miriam participaram da capacitação, e conseguiram importantes melhorias em sua empresa, a Courac, que fabrica presentes corporativos em couro e materiais sintéticos. “A princípio, fomos em busca de dicas para a área de marketing, mas acabamos descobrindo que precisávamos de outros ajustes”, comenta Miriam.

De acordo com a empresária, o principal ganho foi aprender a liderar e a supervisionar, “em vez de fazer parte da equipe de trabalho como um funcionário, aprendemos ter a clareza de ver a fábrica como um todo”. Ela comenta outras mudanças importantes na empresa: “na parte de marketing demos uma repaginada em nosso logotipo; passamos de fábrica de brindes para fábrica de presentes corporativos, pelo tipo de público que atingimos; lançamos também uma nova linha, a Ecourac, com o conceito ecológico para produtos de primeira linha e também, futuramente, queremos atingir turistas em busca de produtos brasileiros, com ‘cara de Brasil’”. ☎



“Lançamos também uma nova linha, a Ecourac (foto), com o conceito ecológico para produtos de primeira linha e também, futuramente, queremos atingir turistas em busca de produtos brasileiros, com ‘cara de Brasil’”, revela Miriam.

Maioria das empresas que entraram e saíram do mercado tinham até 9 funcionários

Segundo o estudo do IBGE, 98,3% das empresas que entraram no mercado e 99,3% das que saíram em 2010 tinham até 9 pessoas assalariadas. Entre as empresas que abriram, 78,6% não tinham empregados e 19,7% tinham entre 1 e 9 funcionários registrados. Já entre as que fecharam as portas, 89,1% não tinham empregados e 10,2% tinham entre 1 e 9 funcionários.

Quer participar do programa **Gestão da Indústria do Sebrae-SP?** Para saber mais, ligue: **0800 570 0800**.



O estudo do IBGE conclui que há “uma relação direta entre o porte das empresas e a taxa de sobrevivência”. Segundo os dados divulgados, enquanto 67,3% das empresas sem pessoal assalariado são sobreviventes, nas empresas com 1 a 9 pessoas esta taxa sobe para 88,5% e, para as empresas com 10 ou mais pessoas ocupadas o índice de sobrevivência foi de 95,9%.

O Jornal de Negócios convidou quatro consultores do Sebrae-SP, que participaram da elaboração do programa Gestão da Indústria, para dar as principais dicas em sua área de atuação. Confira:

FAZER

Antonio Henckes, de Produção

Conhecimento detalhado do Processo de Produção: é uma ferramenta útil para sua análise e melhorias. A elaboração de um fluxograma detalhado das várias fases do processo produtivo dará visibilidade a ele.

Controle do Processo de Produção: possuir ferramentas que possam medir os tempos de processos, quantidade de peças produzidas e a quantidade rejeitada, é um modo de verificar onde o processo está com dificuldades, possibilitando atuar nos pontos críticos para eliminar ou minimizar os problemas detectados.

Controle de Estoque: o estoque é o que garante o abastecimento de materiais na produção para eliminar demoras e/ou atrasos, sazonais de suprimento e riscos de faltas de fornecimento, bem como os impactos na área financeira da empresa.



Focar no cliente: você conhece seus clientes? Sabe por que e como eles compram seus produtos e/ou serviços? Possui cadastro de clientes? Entender tudo isso é condição básica para a elaboração da estratégia de vendas e divulgação de sua indústria.

Análise do mercado: para se tornar mais competitivo, é necessário observar o mercado, avaliar o momento econômico e identificar desafios. Os produtos e serviços devem ser adaptados de acordo com essa avaliação, visando atrair a atenção do cliente.

Gerenciar e apoiar vendas: com menor diferenciação entre os produtos e maiores pressões dos clientes e da concorrência, o trabalho de vendas torna-se cada vez mais complexo. Independentemente do tamanho e do ramo de atividade do negócio, é preciso ser mais profissional e criativo para ter a preferência dos clientes. Um dos aspectos importantes é a atenção com a equipe de vendas.

VENDER

Sylvio Zanelato, de Marketing



Construir um time: liderar é transformar um grupo de pessoas em uma equipe que gera resultados. O bom desempenho da empresa virá a partir da dedicação das pessoas em alcançá-lo. É papel da liderança comunicar metas, alocar recursos, capacitar pessoas e avaliar resultados.

Justiça: o que as pessoas mais respeitam em uma empresa é a sensação de que existe transparéncia nos processos e o justo reconhecimento do desempenho de cada funcionário.

Feedback: as pessoas têm a necessidade de saber como está o seu desempenho. Por isso, avaliar os colaboradores e comunicá-los dos pontos positivos e a melhorar em sua trajetória profissional dentro da empresa é fundamental.



Organização: todas as transações que envolvam valores na empresa devem ser registradas e organizadas, neste controle é preciso incluir os valores que transitam no caixa e no banco da empresa. Procure sempre determinar uma origem e uma destinação para os recursos, em que, origem corresponde a entradas e destinação, saída.

Controle: torne cíclica e contínua a apuração dos valores gerados pela empresa, e os acompanhe no decorrer do período, inclusive comparando o período atual com os anteriores. Identifique e institua indicadores de desempenho baseados nestes números.

Planejamento: utilize esses controles para visualizar situações financeiras futuras. Crie cenários otimistas, pessimistas e estime o provável resultado da empresa no futuro. A partir daí, estabeleça um plano de ação que possibilite o alcance das metas.

CONTROLAR

Charles Carvalho, de Finanças

Capacitação

Empreendedor individual: capacite-se para crescer



São Paulo tem hoje mais de 650 mil empresários formalizados pela figura jurídica do Empreendedor Individual, mas para manter as “portas abertas” e tornar o negócio lucrativo, é preciso conhecimento e boas práticas de gestão. Para levar informação aos novos empresários, o Sebrae oferece um programa de capacitação totalmente gratuito: o Sebrae Empreendedor Individual (SEI). O programa é composto por um conjunto de soluções que tratam de temas básicos para gestão e fortalecimento dos negócios dos novos empreendedores. Conheça:

sei/EMPREENDER

Voltado aos princípios do empreendedorismo, possibilita ao participante descobrir mais sobre o seu potencial empreendedor e aprender a agir de forma consciente e responsável na tomada de decisões do próprio negócio.

sei/ CONTROLAR MEU DINHEIRO

Para o empreendedor que quer comprar bem, adquirir o que necessita com qualidade, preços e prazos de pagamento favoráveis às necessidades de seus clientes e aumentar a lucratividade, mantendo uma boa relação com seus fornecedores.

sei/ VENDER

Com foco na área de finanças, o participante aprende como controlar o dinheiro da empresa e o fluxo de caixa. O conteúdo mostra a diferença entre o dinheiro do empreendedor e o da empresa e como elaborar o controle diário de entradas e saídas do negócio.

sei/PLANEJAR

Mostra como organizar o negócio para se adaptar às necessidades do mercado, dispor de produtos e serviços com qualidade e ampliar as possibilidades de crescimento e expansão do seu negócio de maneira sustentável.

sei/ COMPRAR

Permite ao participante pensar o seu negócio, adaptar-se às necessidades do mercado, preparar seus produtos e serviços para conquistar mais clientes e ampliar as possibilidades de crescimento e expansão.

sei/ UNIR FORÇAS PARA MELHORAR

Capacitação que mostra as vantagens de empreender coletivamente e como se organizar para realizar ações coletivas, facilitando a superação de problemas, desafios e necessidades comuns.

Cada módulo do programa SEI é apresentado por meio de oficinas presenciais, com três horas de duração cada uma. Procure o Escritório Regional mais próximo.

Informe-se: <http://sebrae.sp.gov.br/55784>

Para quem quiser estudar em casa ou no escritório, todo o conteúdo das apostilas SEI está disponível no portal do Sebrae-SP, acesse: http://sebrae.sp.gov.br/cartilhas_sei

Saiba o que fazer para regularizar o Imposto de Renda

Os Empreendedores Individuais, embora isentos do pagamento do Imposto de Renda, têm a obrigação de fazer a declaração anual para manter os benefícios oferecidos dentro da modalidade de figura jurídica do EI. O prazo para declaração, em 2012, terminou no dia 31 de maio. O empreendedor que perdeu o prazo, ainda pode regularizar a situação, mas terá de recolher a multa. Veja como fazer:

Para fazer a declaração, o Empreendedor Individual deve acessar a página da Receita Federal (www.receita.fazenda.gov.br) e se dirigir ao link do Simples Nacional.

(<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Aplicacoes/ATSP0/DASNIMEI.app/Default.aspx>)



Agenda de Tributos

06.09

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 julho de 2012.

14.9

Último dia para o pagamento do ICMS devido pelas empresas optantes pelo Simples Nacional, referente à diferença de 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 julho.

20.09

Data final para o recolhimento das contribuições previdenciárias (INSS) das pessoas jurídicas e produtores rurais, calculadas sobre o total da folha de pagamento, do pró-labore retido dos sócios, pagamento a autônomos e do valor retido dos empregados; e 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-recebo, da cópia da GPS ao sindicato representativo da categoria profissional. Todos referentes ao mês de julho.

25.09

Último dia para recolhimento 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%.

28.09

Último dia para pagamento do Imposto de Renda devido pelas empresas optantes pelo Simples Nacional, incidente sobre os lucros obtidos na alienação de ativos no mês de julho.