

# Natal: o planejamento começa agora para quem quer vender mais e melhor

Atenção ao cenário econômico, planejamento e criatividade são palavras-chave para que os lojistas obtenham bons resultados neste Natal. E isso não significa apenas ampliação nas vendas, mas

conseguir aproveitar a principal data do calendário do comércio, conquistando novos clientes para os anos seguintes. Não perca tempo! Os consultores do Sebrae-SP dão dicas para você se preparar para lucrar mais. **P. 4 e 5**



## Inovar para crescer

A forte concorrência no mercado é uma realidade que exige diferenciais para a empresa se destacar. Nesse contexto, a busca pela inovação é um dos trunfos para obter sucesso nos negócios. Você pode descobrir se sua empresa é inovadora! Faça o Diagnóstico de Inovação do Sebrae-SP e confira o grau de inovação de sua empresa.

**P. 6 e 7**



## Destaques da edição



### 1 Hora de manter o foco

O diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano, estreia sua coluna com dicas práticas para o seu negócio.

P. 9 ►



### 2 Feira do empreendedor

Saiba como expor sua empresa no maior evento de empreendedorismo do estado de São Paulo, que será realizado de 25 a 28/10/12.

P. 8 ►



### 3 Gol de Placa

Sebrae-SP lança guia com as tendências de negócios e perfil de consumo dos turistas que virão ao Brasil em 2014

P. 14 ►

## Dicas de leitura

### Quem quer ser um milionário?

A obra **Desperte o milionário que há em você**, da editora Gente, foi escrita por Carlos Wizard Martins, o fundador da escola de idiomas Wizard, que hoje é uma franquia com 1200 unidades espalhadas no Brasil e no exterior. No livro, Martins apresenta sete etapas para quem quer construir um negócio do zero e se tornar um milionário. Ele defende que o empreendedor precisa acreditar na sua ideia, estampar no peito o valor que busca conseguir e manter esse pensamento enquanto trabalha.



### Cases de sucesso



O livro **Práticas de Empreendedorismo: Casos e Planos de Negócios**, de Marcos Hashimoto, em coautoria com Tales Andreassi, Vânia Nassif, e Rose Mary Lopes, analisa cinco dos melhores planos de negócios já produzidos por alunos de escolas como a London Business School, da Inglaterra, Fundação Getulio Vargas e Insper. Na segunda parte da obra publicada pela editora Campus, o leitor acompanha estudos de caso de cinco empreendedores, apontando o caminho que eles seguiram para realizar o sonho de empreender.



**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.

# Corrida pela competitividade

Recentemente foi divulgado o Índice de Competitividade Mundial, realizado pelo *International Institute for Management Development*, que avalia as condições de competitividade de 59 países: o Brasil caiu duas posições no ranking e ficou no 46º lugar, atrás da China (23º), Chile (28º), Índia (35º) e México (37º).

Entre os principais motivos para este fraco desempenho estão o excesso de protecionismo, a falta de financiamento adequado e uma cultura empreendedora presa a práticas antigas.

Sabemos que o Brasil já avançou muito. Mas não podemos negar que estes dados são um sinal de alerta: se o Brasil quer figurar entre as Nações mais competitivas do mundo, é preciso que formuladores de políticas públicas,

lideranças e empresários se unam, estructurem e implementem um verdadeiro projeto de desenvolvimento lastreado em ações de curto, médio e longo prazos, que não sofram interrupções abruptas e sem nexo.

No que tange à questão da cultura empreendedora, o sistema Sebrae tem muito a oferecer aos empreendimentos de pequeno porte que querem dar um salto quântico em sua competitividade.

Esta edição do Jornal de Negócios traz um pequeno mosaico das atividades que disponibilizamos para os empresários que buscam aprimoramento. Aqui o leitor encontrará orientações especializadas sobre inovação e o impacto na produtividade e rentabilidade para os que adotam práticas inovadoras; planejamento para o final de ano (sim, já está

na hora!); dicas de capacitação remota e um quadro completo de como participar – como expositor ou como visitante – da Feira do Empreendedor 2012.

A melhoria da competitividade do Brasil passa pela melhoria do desempenho das 2 milhões de micro e pequenas empresas paulistas. Cabe a vocês dar este passo importante, tanto no aprimoramento da gestão como no apoio à formulação de políticas públicas atuais, que garantam o livre empreender.

Boa leitura.

**Alencar Burti**  
 Presidente do  
 Conselho Deliberativo  
 do Sebrae-SP



## Dúvida do empreendedor

### Quero iniciar as vendas em outro Estado. Que cuidados devo ter com representantes comerciais?

*Isabel Moraes, São Caetano do Sul*

Antes de contratar um representante comercial, certifique-se de sua regularização. Esta é uma atividade profissional regulamentada e, para exercê-la, o profissional precisa estar regularizado junto ao Conselho de Representantes Comerciais do estado em que irá atuar.

O próximo passo é verificar se ele tem o conhecimento necessário para a atividade. Para isso, faça uma entrevista e discuta características de seus clientes e concorrentes. Também deixe claro, desde o começo, se você oferecerá ou não ajuda de custo. Se necessário, negocie essa ajuda e contrate resultados mínimos de vendas que a justifiquem. E coloque isso tudo no papel, em contrato oficial.

Tenha cuidado para não ter como representante alguém que também atende seu concorrente. Se isso acontecer, ele pode acabar vendendo seus produtos apenas quando for vantajoso para ele ou para o cliente.

Depois de contratado, dedique-se a manter seu representante sempre atualizado. Lembre-se que ele é o

cartão de visitas de sua empresa. Por isso, disponibilize informações e tudo o que for necessário para facilitar o acesso dele aos clientes potenciais.

Por fim, mantenha o planejamento de sua empresa em dia. Estimule o aumento contínuo de vendas, mas não tire o olho do estoque. Tenha sempre atenção ao planejamento para não cair no erro de vender muito e não conseguir entregar nos prazos ou com a qualidade recomendada.

**Por Reinaldo Messias,**  
 consultor do Sebrae-SP



Reinaldo Messias

Os consultores do Sebrae-SP estão à disposição para tirar suas dúvidas. Agende uma consultoria em gestão. Acesse: <http://sebr.ae/sp/55784>



Em abril de 2012 as MPES paulistas faturaram R\$ 41,1 bilhões, um acréscimo de 10,3%, em comparação com o mesmo mês de 2011. O resultado significa um aumento de R\$ 3,8 bilhões na receita das micro e pequenas empresas. Os dados são da Pesquisa Indicadores de Conjuntura, divulgada pelo Sebrae-SP, em junho.

# Lucro e bem comum podem andar juntos

Ele está na lista das 100 pessoas mais criativas do mundo da revista americana *Fast Company*, ranking no qual já estiveram Eike Batista, Gilberto Gil e Nizan Guanaes. Para Lourenço Bustani, sócio-fundador da empresa de consultoria Mandalah, o reconhecimento é pela causa – a busca de lucro com propósito.

Credita o apreço pelo diálogo e a diversidade de experiências culturais que vivenciou como fonte de inspiração para empreender. Fundada em 2006, a consultoria tem hoje 45 colaboradores e filiais no Rio de Janeiro, Nova Iorque, Cidade do México, Berlim e Tóquio. No Brasil, mais de 40 empresas – de grandes corporações a ONGs – já receberam sua consultoria.

Jornal de Negócios (JN) – O que o levou a empreender?

**Lourenço Bustani (LB)** – Trabalhei no mercado financeiro por um tempo, mas não era para mim. Decidi empreender porque o mercado era fértil para ideias novas e bem desenvolvidas e comecei a trilhar este caminho em 2006 com meu amigo e sócio Igor Botelho.

JN – Qual o significado de Mandalah?

**LB** – Mandalah vem do sânscrito e significa “círculo mágico do poder”. É uma metáfora que usamos para expressar a incessante busca da Mandalah pelo



essencial, puro e verdadeiro. E acrescentamos o “h” para representar o elemento humano que queremos resgatar e inserir nas equações mercadológicas.

JN- Por que decidiu por algo que une o lucro com o bem social?

**LB** – Não vejo caminho mais coerente para empresas do que criar estratégias em que todos ganham. É preciso repensar as motivações e repercussões de nossas ações também como organizações. E ajudamos as empresas a trilhar este caminho.

JN – Quais principais obstáculos que enfrentou ao trazer uma ideia tão inovadora para o mercado nacional?

**LB** – Como o Brasil carece de inovação,

em quase todas as esferas, de investimento e também falta a cultura da experimentação, as empresas ainda têm medo da mudança e possuem um olhar viciado em questões ligadas ao consumo. Falta visão a longo prazo. Além disso, temos as questões burocráticas, falta de transparência, e por aí vai. Mas isso não me desmotivou.

JN – Como funciona sua consultoria? Quem pode acessá-la?

**LB** – Trabalhamos com organizações de diversos perfis – de multinacionais a ONGs e *startups* – oferecendo consultoria de inovação na criação de novos produtos e serviços, modelos de negócios, posicionamento de marca, estratégias de comunicação, etc.

JN- Quais ações com clientes você poderia destacar?

**LB** – Fizemos um estudo para a GM sobre o futuro da mobilidade urbana para que a empresa possa contribuir de forma mais assertiva na construção de um futuro mais favorável nesta questão. O Colégio Bandeirantes nos contratou para traçarmos um perfil sobre o futuro da educação. Educadores, pensadores, militantes, pais, alunos, funcionários nos ajudaram a elaborar seis macro-tendências que servirão de diretriz para uma série de medidas.

JN – Quais suas “dicas de ouro” para os empresários?

**LB** – Enxergue o todo e pense grande. E para ajudar a trilhar este caminho:

- Siga seu coração, tenha amor pelo que faz. Isso será fundamental para superar os desafios que aparecerem.
- Junte-se a outros, dialogue, agregue valores. Assim vai chegar onde quer mais rápido e da melhor maneira.
- Diante de um desafio ou uma nova oportunidade, lembre-se que a soma das partes é sempre mais reveladora que as partes individuais.
- Por conta das constantes alterações do mercado e das aspirações (suas e dos consumidores), sempre esteja preparado para pivotar\* seu negócio.

(\* *Pivotar é girar em outra direção e testar novas hipóteses.*)

## 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  
Editora responsável: Gabrielle Nascimento (MTB: 56.866)  
Repórteres: Cinthia de Paula, Eliane Santos, Felipe Conrado, Marcelle Carvalho, 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



## Planejamento

# Para quem quer vender mais

Planejamento, atenção ao cenário econômico e criatividade são palavras-chave para que os lojistas obtenham bons resultados neste Natal. E isso não significa apenas ampliação nas vendas, mas conseguir aproveitar a principal data do calendário do comércio, conquistando novos clientes para os anos seguintes.

Segundo especialistas do Sebrae-SP, a tarefa das empresas começa desde já e vai do planejamento das encomendas até pesquisas sobre a decoração, que precisa estar pronta no máximo no final de outubro ou início de novembro. É preciso também colocar no papel os

cuidados necessários com aspectos como divulgação, promoções, formas de recebimento e fluxo de caixa, entregas, embalagens e contratação de temporários.

O consultor do Sebrae-SP, Gustavo Carrer lembra que, até o momento, o cenário econômico não está com sinais muito definidos e muita coisa ainda pode mudar nos próximos meses. Mas, a princípio, acredita que se pode esperar um empate ou pequeno aumento nas vendas de fim de ano em relação a 2011, principalmente por conta da redução das taxas de juros, que tem efeito

positivo sobre as expectativas do mercado e do consumidor.

“O empresário deve ficar alerta aos sinais da economia, inclusive os negativos, como a possibilidade de agravamento da crise financeira internacional. De qualquer modo, quem planejar será mais capaz de se antecipar à concorrência e sair ganhando”, ensina.

Na avaliação do consultor, o ganho de poder aquisitivo da classe C ainda promete aquecer as vendas de itens de consumo pessoal, como roupas, calçados e acessórios, e também de bens de maior valor agregado, como

celulares e eletroeletrônicos. “Além de dimensionar com cuidado como será a encomenda desses itens ao atacado ou à indústria, também é importantíssimo preparar a equipe de vendedores para que possa informar e orientar o consumidor que ainda não conhece esses produtos, o que poderá estimular e facilitar as vendas”, completa.

Para o consultor do Sebrae-SP, Jean Miranda, a redução das taxas de juros poderá contribuir para que os indicadores de crescimento do País melhorem, mas nada garante que isso trará crescimento acima de 4% para 2012, com muitas previsões no

### Empresários esperam aquecimento de 5% a 10%

Milnen Ho, dona de uma loja de moda multi-marcas em Suzano, região do Alto Tietê, aprendeu em cursos e oficinas do Sebrae-SP que não deixar nada para a última hora é o segredo para garantir boas vendas e clientes satisfeitos.

Ela espera faturar perto de 10% mais que no fim do ano passado. Para isso, caprichou no planejamento, começando pelas compras da loja, feitas em sintonia com análise do caixa. Em pleno mês de junho, já encomendou quase 70% das mercadorias. “Em nosso caso, é o melhor momento para comprar. Conseguimos economia de 12% a 15%, usando folga de capital de giro e negociando melhores condições com fornecedores”, explica.

A loja também vai contratar e treinar quatro funcionários temporários a partir de julho, dobrando a equipe de vendas, e para isso



Milnen Ho espera faturar neste Natal cerca de 10% a mais que em 2011. Para isso, caprichou no planejamento, começando pelas compras da loja, feitas em sintonia com o caixa.

selecionará pessoal com ajuda do posto do Sebrae em Suzano; reaproveitará parte da decoração de 2011, como o tradicional Papai Noel, lâmpadas e festões, mas já está atrás de fornecedores de novos itens, para investir a partir de setembro em decoração renovada, seguindo as tendências que serão indicadas para este ano.

Milnen também já comprou parte dos brindes que dará aos clientes no fim de ano, optando por sabonetes e amostras de perfume. Vai ainda encomendar canetas da Promer, do empresário também de Suzano, Marco Aurélio Martins.

Martins, que é representante de vendas e trabalha com brindes que vão de canetas, agendas e material gráfico a camisetas personalizadas, também aposta em um Natal melhor, com aumento entre 5% e 10% nas vendas sobre o ano passado.



# e melhor, o Natal começa agora

mercado de uma expansão abaixo de 3%. “Os empresários devem se preparar para um ano de baixo crescimento no País. Mas isto não quer dizer que o cenário deva se repetir em suas empresas. Quem implementar estratégias inovadoras poderá garantir expansão acima da média de mercado”, ressalta. “Para melhorar os seus resultados financeiros, as empresas devem se planejar em todas as frentes: compras, vendas, marketing, gestão de estoques e de pessoas”.

Dependendo do ramo e do grau de maturidade do negócio, diz Miranda, o planejamento financeiro pode estar pronto com até

12 meses de antecedência, mas é importante que sejam feitos ajustes ao longo do ano.

Quanto às formas de pagamento, Miranda lembra que o consumidor brasileiro historicamente tem preferido comprar à prazo e nada indica que este hábito mudará tão cedo. “Sendo assim, quem vende para o consumidor final precisa oferecer formas de pagamento à prazo. Mas deve estar alerta, pois o aumento de endividamento das famílias poderá influenciar sua capacidade de contrair novas dívidas, podendo inibir o consumo ou mesmo aumentar a inadimplência.

Acesse a página do **JNMais** e confira as dicas para não errar na hora de estabelecer metas de vendas a seus funcionários. <http://sebr.ae/sp/jnmais219>



Isso exige cautela do lojista na concessão do crédito, sobretudo quando não houver garantias, privilegiando, por exemplo, a venda no cartão de crédito, que oferece uma garantia maior.”

## Inovar para sair na frente

De acordo com Reinaldo Messias, consultor do Sebrae-SP, para a divulgação das novidades de Natal, além dos meios tradicionais, como anúncios em jornais e panfletagem, os canais virtuais – portais na internet, mala direta, redes sociais – são ferramentas baratas que muitas micro e pequenas empresas ainda não exploram. “Elas devem ser trabalhadas com

antecedência, para não se perder espaço para a concorrência”, alerta.

Messias ressalta que os que trabalham com entrega de produtos ou serviços precisam preparar esquemas alternativos – entregas com motoboys, bicicletas ou mesmo a pé – que permitam driblar o pesado trânsito da cidade, que se agrava no final do ano.

Sandra Fiorentini, consultora do Sebrae-SP, alerta que a contratação de temporários é um aspecto que exige atenção redobrada. “Os empresários devem ser cautelosos em suas contratações, tomando por base o que foi feito no ano anterior e os resultados obtidos”, lembra.



No Sebrae-SP você encontra capacitações que ajudam no planejamento da empresa para os períodos de venda mais aquecidos do ano. A palestra **Merchandising** visa trazer aos empresários o aprendizado sobre como encontrar soluções que possam tornar a loja mais atrativa à clientela.

<http://sebr.ae/sp/n8D5P>

## DICAS

Aposte nos canais virtuais para promover seus produtos e serviços.

Tenha cautela na contratação de temporários. Tome por base o ano anterior e os resultados obtidos.



Na comparação com o mesmo mês do ano anterior, o estudo apontou resultados positivos para o faturamento em todas as regiões: Região Metropolitana de São Paulo (+7,6%); interior (+13%) e município de São Paulo (+6,9%). O melhor desempenho do Estado ficou com a região do Grande ABC (+13,8%).

## Inovação

# Inovação: simples ideias fazem a diferença

As micro e pequenas empresas (MPEs) têm encontrado um ambiente favorável para investimentos. A redução dos juros para empréstimos e a expansão do mercado consumidor são alguns fatores que as beneficiam.

Por outro lado, a forte concorrência no mercado é uma realidade que exige diferenciais para a empresa se destacar. Nesse contexto, a busca pela inovação é um dos trunfos para obter sucesso nos negócios.

“A inovação é essencial para a sobrevivência das empresas num cenário cada vez mais competitivo e globalizado. Entretanto, poucas exercem algum tipo de iniciativa para colocá-la em prática”, afirma o analista do Sebrae-SP, Fábio de Paula Augusto.

A empresária Helena Oliveira, de São José dos Campos, percebeu há tempos a importância de investir em inovação. Dona da Helen Descart, ela já tinha essa mentalidade em outros negócios em que atuou e, hoje, pode exercitar seu lado criativo no desenvolvimento de novos produtos.

“É importante inovar, pesquisar, buscar coisas novas. Em qualquer área, o produto ou serviço tem que ser aperfeiçoado. O que me move como empresária é essa busca, sempre procurei resolver os problemas de uma forma diferente”, diz.

Helena já teve uma confecção e uma empresa de telefonia, nas

quais procurava aplicar suas ideias. Entre erros e acertos, prejuízos e lucros, ela optou por cursar a faculdade de enfermagem. Atenta ao ambiente de trabalho na nova carreira, animou-se a fazer um mestrado em engenharia biomédica para desenvolver produtos que pudessem trazer melhorias à área de saúde.

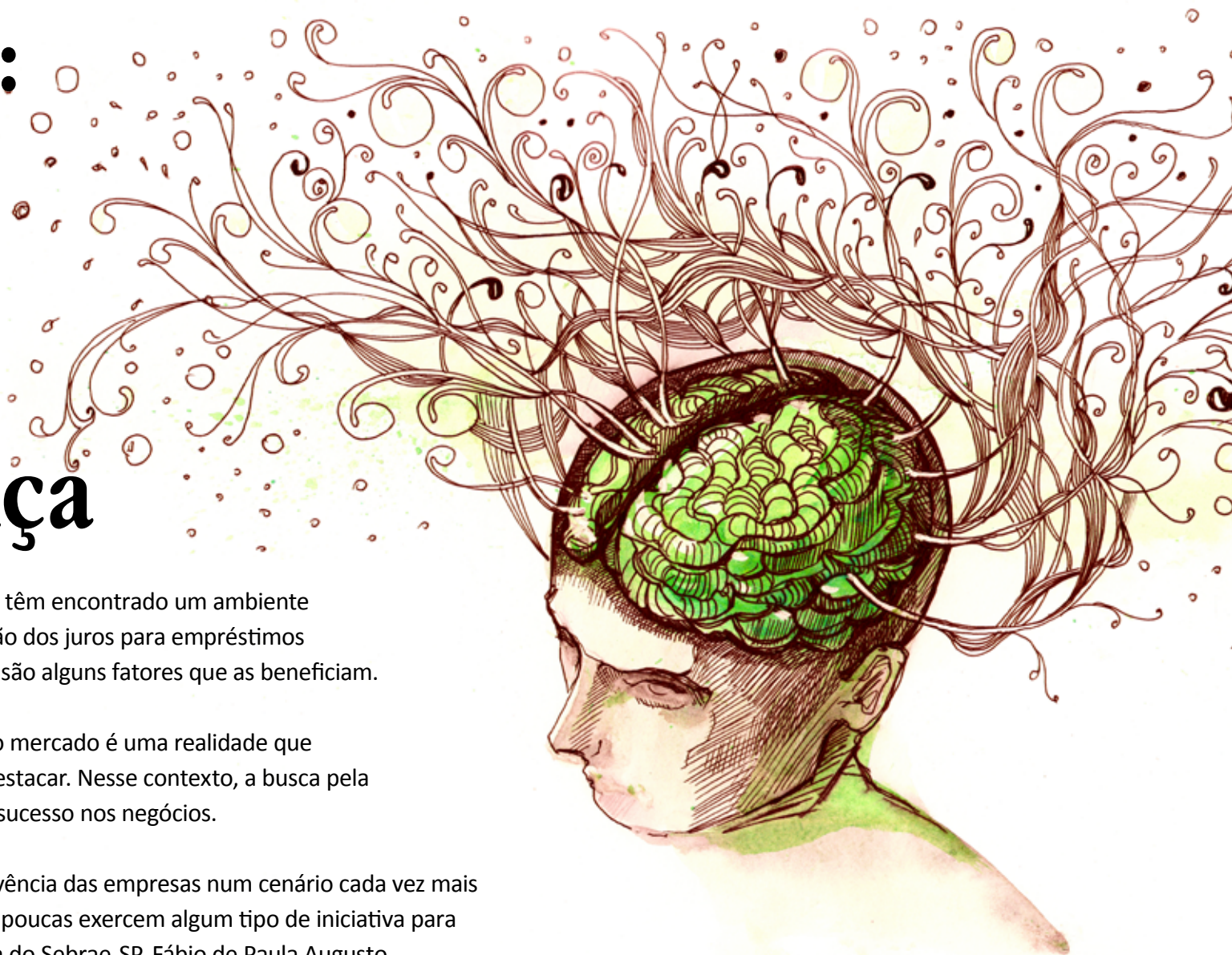
Agora, cinco anos após o primeiro protótipo, ela está prestes a lançar o Descarped, um coletor residencial para agulhas, que tem como principal público pacientes diabéticos, que descartam grandes quantidades de agulhas de insulina.

“Reparei que as pessoas costumam dispensar as agulhas no lixo comum ou em garrafas PET e pensei que um diabético que tenha problemas de visão encontraria dificuldade para fazer o descarte. Daí veio a ideia de fazer um coletor de plástico, com uma trava, para ter mais segurança”, conta Helena.

A empresária mostrou ainda novos projetos de produtos – alguns que ainda não podem ser revelados por questões de patente –, que vão ser desenvolvidos em breve. Enquanto isso, ela espera que o primeiro lote, de 60 mil coletores, seja bem recebido pelo mercado, inclusive no exterior.

De acordo com Fábio de Paula Augusto, o processo de inovação deve ser constante e pode ser dividido em quatro etapas: busca do conhecimento; ampliação da capacidade de questionamento; desenvolvimento de projetos e implementação.

“O momento de investir em inovação é quando o empresário percebe que isso vai fazer toda a diferença para o crescimento e desenvolvimento da empresa. Nem sempre requer grandes ideias e projetos grandiosos. Pequenas observações na carência do mercado já podem trazer sucesso para os negócios. É preciso perceber as sutilezas que o mercado pede”, afirma o analista do Sebrae-SP.





No comparativo mês a mês, a pesquisa registrou queda de faturamento das MPes paulistas de 1,9% em abril de 2012 sobre o mês anterior, sendo que o comércio foi o setor que mais sentiu, com queda de 5,5%. A indústria teve crescimento de 5,0% e serviços variou +0,2%. Os resultados do mês de abril de 2012 representaram uma queda de faturamento da ordem de R\$ 811 milhões para o universo das MPes paulistas.

Sucesso também no exterior

Inovação também é a palavra de ordem da Adventure Instruments, empresa que desenvolve produtos para esportes de aventura. “Inovar é muito mais que usar a tecnologia, como fazemos no desenvolvimento de produtos. Procuramos inovar também no processo, no serviço, no marketing. Apostamos na cultura da inovação”, diz Ivan Sant’Anna, diretor da empresa.

O sócio de Ivan, Renato Pisani, é praticante de esportes de aventura, e trouxe da experiência de atleta o estímulo para fazer mudanças que pudessem facilitar a vida dos praticantes.

“Não existiam produtos para navegação no Brasil, eram todos europeus, e os pilotos tinham dificuldade em adquiri-los. Pensamos em criar algumas novidades no design e funcionalidade”, afirma, citando o Smart Start – um botão que aciona todo o sistema no momento exato da decolagem, sem atrapalhar o piloto, que antes precisava ligar o navegador antes ou durante o voo – e os perfis pré-configurados para voos turbulentos, fracos e intermediários



Renato Pisani, sócio da Adventure Instruments, conta que a empresa aposta na cultura da inovação: além de usar a tecnologia no desenvolvimento de produtos, eles inovam também no processo, no serviço e no marketing.

desenvolvimento da empresa, que indica a cadência das braçadas, distância e direção do nado, entre outras informações.

Em breve, eles vão lançar um aparelho inédito para uso em acrobacias aéreas, que mede a força gravitacional, e estão em fase de estudos de aparelhos para atletismo, sempre focando novidades e oportunidades de mercado.

como algumas das vantagens do aparelho para uso em voo livre.

Os empresários foram recompensados com a venda de cerca de mil peças do navegador, que já está em sua terceira versão e tem clientes em 13 países. O crescimento motivou a abertura de uma loja virtual e investimento em novos projetos.

“Na natação, a principal angústia do nadador é perder as contas de quanto percorreu. Ficava pensando numa forma de resolver esse problema e chegamos a esse computador de nave, que tem um sensor de movimento”, disse Pisani, mostrando o novo produto em



Helena Oliveira acredita que é importante pesquisar e buscar coisas novas. “Em qualquer área, o produto ou serviço tem que ser aperfeiçoado” ressalta.

O Sebrae-SP oferece em todo o Estado uma série de soluções na área de inovação e tecnologia. Acesse nosso *hotsite* de inovação (<http://sebr.ae/sp/inova>), com conteúdos exclusivos relacionados à inovação na indústria, comércio e serviços.

Você pode também descobrir se sua empresa é inovadora! Clique em <http://sebr.ae/SP/inovatest>. Faça o diagnóstico e confira o grau de inovação de sua empresa.

A palestra **Gestão da Inovação** possibilita a compreensão dos conceitos relativos à inovação e aos processos de gestão da inovação no contexto da micro e pequena empresa. Faz com que o empresário tenha consciência da importância do tema para a competitividade e ensina a implantação de estratégias para o estímulo à inovação na empresa. Saiba mais:

<http://sebr.ae/SP/gestaoinovacao>

DICAS

O processo de inovação deve ser constante.

O momento para inovar é aquele em que o empresário percebe que isso fará a diferença no crescimento da empresa.

Pequenas observações do que falta no mercado já podem trazer sucesso para os negócios.



No acumulado do ano (janeiro a abril/12), as MPEs tiveram aumento de receita real de 8,5%, sobre o mesmo período do ano passado. Por setores: indústria (0%), comércio (+9%) e serviços (+11,4%).

## Oportunidade

# Feira do Empreendedor abre inscrições para empresas expositoras

Projetada para receber um público de 50 mil visitantes, entre candidatos a empreendedor e donos de empresas já constituídas, a Feira do Empreendedor, evento realizado pelo SEBRAE anualmente em todo o País, está com inscrições abertas para empresas que desejarem expor seus produtos. A maior feira de negócios do estado de São Paulo será realizada na cidade de São Paulo de 25 a 28 de outubro de 2012, no Pavilhão Expo Center Norte, na região norte da capital.

A Feira do Empreendedor, que na edição de 2010 reuniu mais de 40 mil visitantes, neste ano terá o dobro do tamanho da edição anterior, 21 mil m<sup>2</sup>. Serão 354 espaços de exposições para oportunidades de negócios e soluções inovadoras, bem como atendimento e consultoria para as micro e pequenas empresas (MPEs).

Além de visitar o espaço para expositores, quem passar pela feira nos quatro dias de evento poderá aproveitar diversas atrações com informações sobre empreendedorismo e gestão empresarial. Numa área de 1.500 m<sup>2</sup> será montado



A Feira do Empreendedor, que na edição de 2010 reuniu mais de 40 mil visitantes, neste ano terá o dobro do tamanho da edição anterior, 21 mil m<sup>2</sup>.

o espaço de Atendimento do Sebrae-SP, com 46 estações de atendimento ao empreendedor, gerenciadas por consultores, que estarão disponíveis para apresentar os produtos e serviços do Sebrae-SP, além de prestar consultoria sobre os temas mais importantes da gestão empresarial como finanças, marketing, legislação, administração, produção, comércio exterior, entre outros.

A área de exposições foi projetada para abrigar 206 empresas

expositoras. A feira traz ainda o Espaço de Negócios onde serão realizadas rodadas de negócios reunindo empresas de diversos setores, e o Espaço Copa 2014 tendo em vista capacitar empresários e prepará-los para o mundial de futebol. O Sebrae-SP reservou ainda seis Salas do Conhecimento, com capacidade para 270 pessoas cada, onde os empresários poderão participar de diversas palestras.

O empresário Igor Froiman, da Willtech, empresa que atua na

área de automação de estabelecimentos comerciais, participou na edição passada e já reservou espaço para este ano. “Participar da feira nos ajudou a identificar uma falha no nosso negócio. Estávamos muito focados apenas na produção e deixamos de olhar a questão do marketing. A interação com o público da feira, que é bem grande, nos ajudou a despertar para esta necessidade, além de ter propiciado bons negócios e importantes parcerias”, comentou.

Nesta edição teremos novamente a Loja Modelo que será montada com o que há de mais atual no varejo, para ajudar o empresário a compreender a importância do Visual Merchandising do estabelecimento. Dentro da loja os visitantes poderão realizar visitas guiadas pelos consultores do Sebrae-SP, que vão demonstrar os principais elementos técnicos para atualização, modernização e organização de suas lojas, como fachadas, vitrines, móveis e equipamentos, disposição de produtos, promoção de vendas, iluminação, música ambiente, entre outros.





A pesquisa também mapeou a expectativa de faturamento dos empresários para os próximos seis meses, registrando um clima de estabilidade: 52% dos proprietários de micro e pequenas empresas esperam manutenção do faturamento, 33% acreditam no crescimento da receita e apenas 5% das MPEs ouvidas acham que o desempenho deve piorar.

## Saiba como expor sua empresa no maior evento de empreendedorismo de São Paulo:

O evento tem como principal cliente o visitante que deseja empreender, abrir um negócio ou desenvolver o que já possui. A feira será realizada de 25 a 28/10/12, das 13h às 20h, no Expo Center Norte, Pavilhão Verde.

### Perfil das empresas candidatas à expositora na Feira:

- Empresas que ofereçam máquinas e/ou equipamentos com baixo valor de investimento inicial;
- Aquelas que busquem novos representantes, revendedores ou distribuidores;
- Empresas de venda direta (porta a porta), interessadas em formar ou ampliar sua rede de revendedores;
- Franqueadores interessados em expandir sua base de franqueados;
- Empresas licenciadoras de marca, produtos e serviços que busquem novas parcerias;
- Empresas que estejam em busca de novas parcerias;
- Empresas de serviços que desenvolvam consultorias tecnológicas.

### Estandes:

Tamanho dos estandes: 12m<sup>2</sup>

Valores: Empresas de Micro e Pequeno Porte: R\$ 2.532,00

Empresas de Médio e Grande Porte: R\$ 7.200,00

Os valores acima incluem:

- Montagem básica, com paredes em TS adesivadas em vinil cinza claro;
- Testeira plotada com nome do expositor;
- Carpete cinza claro aplicado diretamente sobre o chão do pavilhão;
- Iluminação básica e 02 tomadas (220v);
- 01 mesa (0,80 de diâmetro), 03 cadeiras, 01 balcão (1m x 1m x 0,50m), 01 banquetta alta, 02 prateleiras (1m x 0,25m cada) e 01 vitrine;
- Limpeza

### Mais informações:

Cristiane Martins

(11) 3177-4956 | cristianem@sebraesp.com.br

## Hora de manter o foco

Pesquisa divulgada em junho pelo Sebrae-SP revela que o faturamento das micro e pequenas empresas (MPEs) paulistas está em alta: nos quatro primeiros meses de 2012, apresentou um aumento real (já descontada a inflação), de 8,5%. Comparando apenas o último mês, o crescimento foi ainda maior: 10,3%. Até mesmo o setor industrial, que vinha apresentando sucessivas quedas, recuperou-se no mês de abril, registrando aumento de 6,6% do faturamento. Número que zera as perdas do ano. E, como já é habitual, os setores do comércio e serviços, impulsionados pelo incremento do consumo interno obtiveram, no ano, taxas “chinesas” de crescimento, de 9,0% e 11,4% respectivamente.

Tudo muito bem. Tudo muito bom. Mas o que você tem a ver com isso? A resposta é tudo! Afinal de contas, a sua empresa participa desse ambiente de crescimento. Isso significa que você pode contar com mais dinheiro no caixa no final do mês? Claro que não! O fato de haver mais peixes numa lagoa aumenta a chance de uma boa pescaria, mas a habilidade do pescador seguirá sendo determinante para o resultado final.

Sempre é possível melhorar. Mesmo quando as coisas vão bem. Pratique sempre os 10 mandamentos da boa gestão:

- 1) Planeje-se sempre
- 2) Respeite a sua capacidade financeira
- 3) Não misture o dinheiro da empresa com o dinheiro pessoal
- 4) Fique de olho na concorrência
- 5) Prospekte novos fornecedores
- 6) Tenha controle do seu estoque
- 7) Marketing não é só propaganda paga. Invista em outras estratégias
- 8) Inove, mesmo que seja num produto ou serviço de sucesso
- 9) Invista sempre na sua formação empresarial
- 10) Seja fiel aos seus valores e aos valores do seu negócio

É hora de manter o foco e aproveitar o momento. Histórias de pescador à parte, o empresário melhor preparado vai ficar com os maiores peixes. Prepare-se. E para isso, conte com o Sebrae-SP.



**Bruno Caetano, Diretor-Superintendente do Sebrae-SP**

Na página do **JN Mais** você confere um vídeo com o balanço da Feira do Empreendedor de 2010. Acesse:

<http://sebr.ae/sp/jnmais219>





# classificados

## ALIMENTÍCIO

**"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**

**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](http://www.3mi.com.br)

**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](http://www.ablassessoria.com.br)  
e-mail: [ablseg.trabalho@hotmail.com](mailto:ablseg.trabalho@hotmail.com)

**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](http://www.mandabala.com.br)

**ponto eletrônico PORTARIAMTE 1.510**

Equipamento de tratamento de ponto eletrônico, crachás e cartões de controle de acesso e refectoria

**MHF** **(11) 2791.9353**  
[www.mhfsistemas.com.br](http://www.mhfsistemas.com.br)

## COMUNICAÇÃO GRÁFICA

**3MI Factoring**

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

consulte-nos **(11) 2723-3218**  
[www.3mi.com.br](http://www.3mi.com.br)

**umb.co** <sup>23</sup>

**Escritório compartilhado**

Um espaço pronto para seu negócio acontecer!

Salba mais em  
[www.umbco23.com.br](http://www.umbco23.com.br)  
19 2511-1263 - Campinas

## 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](http://www.designmasters.com.br)

**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)

## DIVERSOS

**GRUPO YTHAJACI**

**BRINDES** Personalizados

**EMBALAGENS** Personalizadas

**ANÚNCIOS**

**(11) 2157-8484**  
[ythajaci.com.br](http://ythajaci.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](http://www.cronos.cnt.br) / [comercial@cronos.cnt.br](mailto:comercial@cronos.cnt.br)  
**Tel.: (11) 2221-5613**

**GRUPO SUPRETE**  
Soluções em TI

TERCEIRIZAÇÃO DE LIMPEZA, ABREJO E CONSERVAÇÃO PREDIAL

Nome:

- ✓ Indústrias
- ✓ Hospitais
- ✓ Fábricas
- ✓ Shopping Centers
- ✓ Escritórios
- ✓ Portos, Vigas e Estruturas de aço

[www.supretebr.com.br](http://www.supretebr.com.br)  
Tel.: (11) 2824-8114 - 2825-8484

**Sistema Gestão XXI**  
Módulos:

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

**GestãoXXI**  
SISTEMAS E SOLUÇÕES

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

**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

**GT** Fone: 11 4781-1944  
[www.tags.com.br](http://www.tags.com.br)  
[gti@tags.com.br](mailto:gti@tags.com.br)

**Soluções para indústria, varejo, logística e serviços.**

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

**Consórcio. Quem tem Conquista!**

**Compre sem juros**  
Reserve já a sua participação!

**2990-4250**  
[www.vemar.com.br](http://www.vemar.com.br)  
OUVIDORIA VEMAR 0800 774-3003

**CONSORCIO VEMAR**

**Prêmio** 1º Edição - 2012

Responsabilidade Social e Sustentabilidade no Varejo

**Varejista, participe!**

Mostre como sua empresa contribui para um mundo mais sustentável.

[www.varejosustentavel.com.br](http://www.varejosustentavel.com.br)

**VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDÚSTRIA**

ERP GESTÃO XXI  
A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS

**GestãoXXI**  
SISTEMAS E SOLUÇÕES

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

**Sistemas Integrados**  
Gerenciamento Total

Compras	Indústria	Serviços
Faturamento	Finanças	TeleVendas
Cadastro	Estoque	SAC

► Permite Acesso Remoto ► Arquitetura SQL

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

## CONSULTORIA

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

**MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL:** assessoria completa, alterações e cancelamentos.  
Tel.: (11) 4335-1232  
BL ASSESSORIA EMPRESARIAL

**Relógio de Ponto**

Digital R\$750,00 Rel. Homologado

**(011) 2100.3535**  
Nextel: 9\*11919  
[www.adigitec.com.br](http://www.adigitec.com.br)  
R\$350,00 Tradicional Catracas

**Empreendedor**

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

**Marte**  
A boutique Volkswagen

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

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

**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**

**Nota Fiscal Eletrônica**

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

**Sem valor de venda**

**FF NF-e - Apenas 115,00 mensais**  
[www.htds.com.br](http://www.htds.com.br) 11 2682-9644



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

## Classificados

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

### 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)

**CAPITAL PARA SUA EMPRESA**  
Consultoria em Plano Econômico-Financeiro

- Investimento privado (Investidores)
- Empréstimos/ Financiamentos (BNDES, Debêntures e Outros)
- Venda, Fusões e Aquisições

**BlessTrade LTDA.**

CONSULTE-NOS (11) 2305-5180  
[www.blesstrade.com](http://www.blesstrade.com)  
[info@blesstrade.com](mailto:info@blesstrade.com)

**web works erp web**

ERP online, 100% web.  
Ideal para pequenas e médias empresas.  
Ótimo custo-benefício.  
Consulte os módulos no site.

Ligue: (18) 3903-9119 ou acesse:  
[www.webworks.com.br](http://www.webworks.com.br)

**HTD**

Temos o melhor custo benefício do mercado em: **Estoque Faturamento Contas a Receber NF - Eletrônica** Sem valor de venda

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

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

### MARCAS E PATENTES

### ORGANIZACIONAL

**Collection Factoring**  
**Troca de Duplicatas**

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

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

**S Consulting**  
Consultoria e Assessoria em Gestão e Desempenho Organizacional  
(011) 2275 9178  
[www.sconsultingsp.com.br](http://www.sconsultingsp.com.br)

**Consultoria e Assessoria**

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

### INVENTOS

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

**MARCAS & PATENTES**  
DIREITOS AUTORAIS

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

**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.escritoriosantana.com.br](http://www.escritoriosantana.com.br)

**Consultoria e Assessoria**

**S Consulting**  
Consultoria e Assessoria em Gestão e Desempenho Organizacional  
(011) 2275 9178  
[www.sconsultingsp.com.br](http://www.sconsultingsp.com.br)

**Gestão Empresarial**

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

**CIPA:** ppra, pcmso, brigada de incêndio, assess. completa em seg. e med. do trabalho Tel.: (11) 7825-2859 - ID 112\* 56781 - WANDERSON - [wsc.consultor@gmail.com](mailto:wsc.consultor@gmail.com)

**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)

**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

**Serviços**  
CONSULTORIA  
EMAIL  
HOSPEDAGEM  
WEBSITE  
TREINAMENTOS.

Consultoria de Sistemas e Websites

(11) 4207-5264 / 4189-1411

Solicite um Orçamento sem compromisso!  
[www.viperconsulting.com.br](http://www.viperconsulting.com.br)  
[atendimento@viperconsulting.com.br](mailto:atendimento@viperconsulting.com.br)

**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](mailto:contato@brasilmarltda.com.br)  
[www.brasilmarltda.com.br](http://www.brasilmarltda.com.br)

### SOCIEDADE

**SÓCIO:** investidor eco pousada e restaurante ilha do Boro ré.  
Tel.: (11) 1159742011 - CARLOS  
[www.celeroilhadoborore.blogspot.com.br](http://www.celeroilhadoborore.blogspot.com.br)

**SÓCIO:** empresa no ramo de cosméticos capilares. Tel.: (011) 8660-2214  
[iramar.marques@hotmail.com](mailto:iramar.marques@hotmail.com)

## 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.

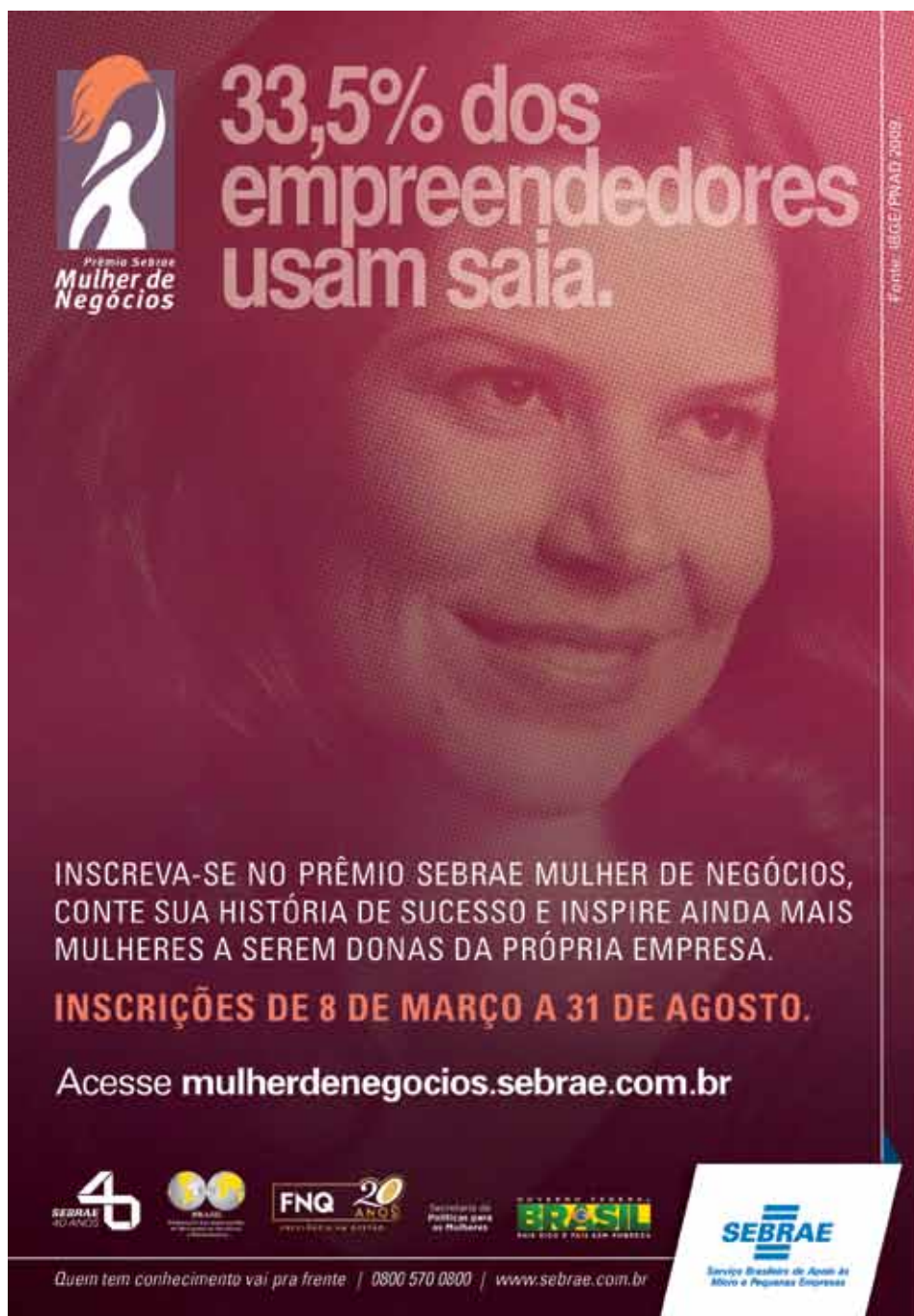
Conheça: [www.nestleatevoce.com.br](http://www.nestleatevoce.com.br)

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)







**33,5% dos empreendedores usam saia.**

Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

INSCREVA-SE NO PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS, CONTE SUA HISTÓRIA DE SUCESSO E INSPIRE AINDA MAIS MULHERES A SEREM DONAS DA PRÓPRIA EMPRESA.

**INSCRIÇÕES DE 8 DE MARÇO A 31 DE AGOSTO.**

Acesse [mulherdenegocios.sebrae.com.br](http://mulherdenegocios.sebrae.com.br)

Quem tem conhecimento vai pra frente | 0800 570 0800 | [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)



INSCREVA-SE NO  
**PRÊMIO MPE BRASIL.**  
MOTIVOS PARA SUA EMPRESA PARTICIPAR:

1. TODA EMPRESA QUE PARTICIPA RECEBE UMA ANÁLISE DE GESTÃO.
2. UMA EMPRESA MAIS PREPARADA SE TORNA MAIS FORTE E COMPETITIVA NO MERCADO.
3. E AS EMPRESAS VENCEDORAS SE TORNAM REFERÊNCIA EM SEU SEGMENTO E TÊM RECONHECIMENTO NACIONAL.

**INSCREVA-SE ATÉ 31 DE AGOSTO PELO SITE**  
[www.premiompe.sebrae.com.br](http://www.premiompe.sebrae.com.br)  
OU PROCURE O SEBRAE MAIS PRÓXIMO.

Patrocínio Estadual: FIEP, IPEG  
Patrocínio Nacional: PETROBRAS, BRASIL, MBC, GERDAU, FNG  
Realização: Fórum QPC

Quem tem conhecimento vai pra frente | 0800 570 0800 | [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)



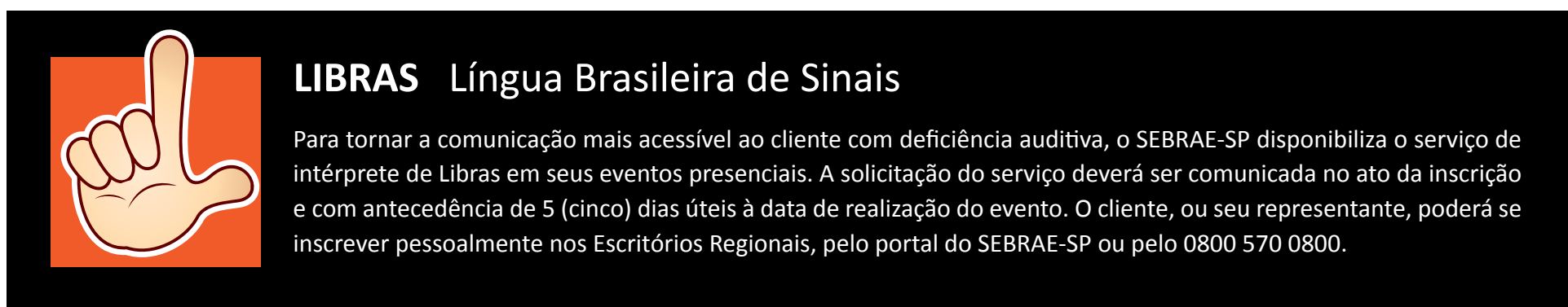
VOCÊ TEM DÚVIDAS SOBRE A GESTÃO DA SUA EMPRESA?

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



**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.



Em maio/12, 54% dos empresários esperam manutenção no nível de atividade da economia, ante 49% em maio/11. 30% têm expectativas de melhora, 7% aguarda uma piora e 10% não sabem como a economia deverá evoluir nos próximos seis meses.



# Funcionários motivados, empresas de sucesso

Seja no atendimento ao cliente, na função administrativa ou na fabricação do produto, os funcionários de uma empresa são peças fundamentais para seu funcionamento e têm grande participação nos resultados do negócio.

No entanto, é comum que o empresário encontre dificuldades em administrar seus recursos humanos, como explica Daniel Palácio, consultor do Sebrae-SP, “a dificuldade ocorre devido a falta de informação do papel do empreendedor enquanto gestor de pessoas e dos benefícios dessa ação”.

A construção de uma equipe que trabalhe em sintonia e com

motivação é possível com a adoção de uma série de medidas, desde a atração até a retenção dos talentos. Palácio alerta que está errado aquele que pensa que para investir nessas iniciativas é necessário ter um grande orçamento, “as micro e pequenas empresas (MPEs) têm em suas mãos um bem valioso que pode ser utilizado a seu favor, bem este que as empresas de grande porte não têm, que é a proximidade com sua equipe e a oportunidade de resolver seus problemas muito mais rapidamente”.

## Atração de talentos

Para garantir um time competente, o trabalho deve ser iniciado na

seleção dos funcionários. De acordo com Palácio, usualmente, as MPEs definem suas contratações a partir de indicações dos próprios colaboradores, “mas, seria interessante se o empresário pensasse em estruturar um processo seletivo um pouco mais elaborado, incluindo, por exemplo, uma dinâmica de grupo”, orienta.

A imagem que a empresa e seu proprietário têm no mercado também são diferenciais que atraem talentos. “Além disso, a remuneração e os benefícios são importantes. No entanto, ninguém consegue trabalhar por muito tempo em um local que pague bem, mas não trate com respeito os seus colaboradores”, ressalta Palácio.

## Motivação da equipe

Depois que você contratou profissionais competentes, é importante oferecer estímulos para que eles encontrem vantagens em continuar trabalhando na sua empresa. “Questões como o clima organizacional e a valorização das pessoas, colaboram para manter os talentos”, avisa Palácio. As pessoas são atraídas também por empresas que proporcionam treinamento e desenvolvimento aos funcionários; promovem a formação de líderes; e incentivam a inovação e a participação nas decisões.

“Também é importante combinar o que a empresa espera do profissional e avaliar seu desempenho ao longo do período, o que permite ao empresário dar *feedbacks* constantes e corrigir eventuais ‘desvios de rota’”, recomenda o consultor.

## Equipe nota 10

Silvana Teixeira, sócio-proprietária da Padaria e do Empório Flor de Lis, afirma que investe na motivação da sua equipe e que, com isso, tem um baixo turnover de funcionários, “sempre entendi que o sucesso do negócio são as pessoas, e para esse sucesso acontecer elas precisam estar capacitadas e motivadas”.

Entre as ações praticadas na padaria e no empório, Silvana ressalta que “são realizadas reuniões por setor, onde todos expõem suas ideias, críticas e sugestões, que são analisadas e, se possível, aplicadas”.

Além disso, a equipe passa por treinamento trimestral de capacitação e motivação, aplicado por um consultor contratado, que acompanha o desenvolvimento do trabalho realizado e avalia seus resultados.



Silvana: “sempre entendi que o sucesso do negócio são as pessoas, e para esse sucesso acontecer elas precisam estar capacitadas e motivadas”.

Aprenda como ser um líder motivador da sua equipe com o curso online **Lidere sua equipe** do Sebrae-SP. <http://sebr.ae/sp/Mf38W>

## DICAS

Invista em capacitações e formação de líderes.

Abra espaço para sua equipe opinar nas decisões da empresa.

Preze por um bom clima organizacional.



## Sebrae-SP lança guia com as tendências de negócios e perfil de consumo dos turistas que virão ao Brasil em 2014

Os empresários de micro e pequenas empresas também têm disponível um pacote de produtos direcionados a prepará-los para as oportunidades dos megaeventos

O Sebrae-SP tem novidades para os seus clientes: o guia Tendências de Negócios e Perfil dos Consumidores para 2014, que traça o perfil de consumo dos turistas estrangeiros que virão ao mundial de futebol e aponta as possibilidades de negócio para os principais setores impactados pelo evento: Agronegócios, Comércio Varejista, Construção Civil, Economia Criativa, Madeira e Móveis, Produção associada ao turismo, Serviços, Turismo, Tecnologia da Informação e Vestuário. Acesse o guia:

<http://sebr.ae/sp/cartilhacopa>

Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP, comenta que a leitura desse guia trará ao empresário uma visão aprofundada das tendências mundiais de negócios. "Eles levarão esse conhecimento para dentro de suas empresas, atualizando seus produtos e serviços, para que eles possam despertar o interesse do turista estrangeiro".

O Sebrae-SP lançou também um pacote de produtos - que contempla palestras, cursos, oficinas e workshops, com temáticas relacionadas a gestão, mídias sociais, sustentabilidade e inovação - específicos para tornar o empreendedor mais competitivo para aproveitar as oportunidades dos megaeventos. Procure o Escritório Regional mais perto de você para mais informações.

### A Copa do Mundo é nossa

Confira números curiosos sobre a Copa do Mundo realizada na Alemanha e na África do Sul:



#### NÚMEROS DA COPA DE 2006 – ALEMANHA

- 64 partidas de futebol com uma média de 51.370 pessoas por partida
- 3.287.655 torcedores nos estádios sendo 2.000.000 de público estrangeiro
- 4,5 bilhões de reais de investimentos em estádios
- 300 emissoras de televisão fazendo a cobertura do evento
- 213 países receberam imagens da Copa
- Em média 500 milhões de espectadores por partida, atingindo cerca de 26 bilhões durante os 64 jogos
- 18 milhões de pessoas assistiram aos jogos nas 12 *Fan Fests* realizadas no país
- 2,5 bilhões de reais de gastos turísticos
- 14.000 seguranças envolvidos

#### NÚMEROS DA COPA DE 2010 – ÁFRICA DO SUL

- 300.000 foi o número de estrangeiros que visitaram o país durante a Copa
- R\$ 7,2 bilhões investidos em transportes, infraestrutura de telecomunicações e estádios
- R\$ 360 milhões investidos em tecnologia de transmissão, principalmente para as melhorias ao acesso de internet banda larga
- 66 mil postos de trabalho foram criados nas obras dos estádios, gerando R\$ 1,7 bilhão em salários
- R\$ 22,3 bilhões injetados na economia sul-africana por turistas internacionais durante a Copa
- R\$ 7,9 bilhões investidos em preparativos para a Copa e o PIB anual teve aumento de 1%
- 3.370 postos de trabalho foram criados no *International Broadcast Center*



### Agende-se!

Para ajudar você a ser mais competitivo e lucrar com o mundial de futebol, o Sebrae-SP realizará dois grandes eventos até o final de 2012. Programe-se e participe:

Data	Tema
18/09	Inovação
04/12	Mídias Sociais

Confira a íntegra do Boletim Sebrae 2014:

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





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)





## Publicações digitais

### Cartilhas oferecem atualização de aprendizado

A rotina dos empreendedores nem sempre garante a eles tempo disponível para aprender em sala de aula, se ausentando do negócio. Por esta razão, o Jornal de Negócios mostra aos interessados em se atualizar e informar sobre gestão empresarial opções de publicações digitais, disponíveis para download gratuito no portal do Sebrae-SP:

#### Comece certo

Com 113 títulos, essa série editorial aborda os principais cuidados necessários na abertura de um negócio, demonstrando detalhadamente os passos anteriores à formalização de empresas, por segmento de atividade. Os títulos oferecem informações a empresas de comércio, indústria e serviços.

#### Saiba Mais

Voltada para empresários formalizados, que possuem CNPJ, a série tem 48 títulos que buscam orientar os empreendedores em diversos temas de gestão empresarial, de forma rápida e objetiva: Finanças, Marketing, Organização Empresarial, Comércio Exterior, Jurídico, Informática e Produção.

“É importante destacar que as cartilhas não substituem orientações especializadas, direcionadas às necessidades dos empreendedores e suas empresas, e muito menos a realização de um Plano de Negócios, que é uma etapa fundamental e deve ser anterior à abertura de qualquer empresa”, destaca Lílian Fusco Rodrigues, consultora do Sebrae-SP, e responsável pelas cartilhas.

“Os títulos da série Saiba Mais, por exemplo, não apresentam todas as soluções para os problemas que ocorrem nas empresas, mas mostra os possíveis desdobramentos desses problemas, como consequências futuras, possibilidades de soluções e caminhos alternativos, estimulando o empresário a refletir e a buscar a capacitação necessária para superar suas dificuldades”, completa Lílian.

#### Empreendimentos Coletivos

Com 11 temas, os fascículos sobre empreendimentos coletivos dão ao empreendedor a possibilidade de consultar os temas relacionados à cultura da cooperação, como Associação, Central de Negócios, Cooperativa, Cooperativa de Crédito, Consórcio de Empresa, Empresa de Participação Comunitária, OSCIP, Sociedade de Propósito Específico, Cultura da Cooperação e Sociedade Garantidora de Crédito.

“Por meio da leitura desses títulos, os empreendedores conhecem os benefícios do trabalho conjunto com outros empresários do mesmo segmento, e como essas vantagens podem se converter em aumento de lucratividade e competitividade para cada empresa do grupo”, finaliza Lílian.



### Agenda de Tributos

#### 06.07

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 junho de 2012.

#### 13.07

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 junho.

#### 20.07

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-recibo, da cópia da GPS ao sindicato representativo da categoria profissional. Todos referentes ao mês de junho.

#### 25.07

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%.

#### 31.07

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