



34

# Histórias de Sucesso de 1 milhão

de Empreendedores

**SEBRAE**  
**SP**

# APRESENTAÇÃO

Ter um negócio próprio é um dos principais desejos na vida do brasileiro, atrás apenas de comprar a casa própria e viajar pelo País. Entretanto, tornar este sonho uma realidade de sucesso é um grande desafio.

Afinal, toda trajetória do empreendimento é cercada de grande expectativa, muito entusiasmo e uma enxurrada de dúvidas que, inevitavelmente, aparecem não só no início, mas em todo o ciclo de vida da empresa.

Está comprovado que para tornar esse caminho mais seguro, é necessário mais que vontade, é preciso aflorar o comportamento empreendedor, traduzido em ações de planejamento, busca constante de conhecimento e formação de rede.

Na busca pelo melhor, mais de um milhão de empresários paulistas passaram pelo atendimento do Sebrae-SP nos últimos quatro anos. Aqui compartilhamos algumas destas histórias. São empresas que alcançaram bons resultados, mudaram seus modelos de negócios, desenvolveram novos produtos e métodos e abriram novos mercados.

Das várias soluções de produtos e serviços oferecidos pelo Sebrae-SP, a maioria utilizou as principais metodologias para quem deseja tornar sua empresa mais competitiva.

Alguns tiveram o primeiro contato conosco por meio de palestras e oficinas, e receberam orientação sobre as temáticas básicas de gestão de negócios.

Houve também quem encontrasse o melhor caminho por meio de outros canais como atendimento remoto, consultoria a distância e também pela nossa Central de Atendimento. Outros aproveitaram nossas soluções tecnológicas e cursos mais específicos, relativos aos principais problemas enfrentados pelos pequenos negócios, recebendo capacitações e consultorias especializadas nas áreas de finanças, marketing e planejamento, entre outras.

Nas próximas páginas, você vai conhecer as histórias de sucesso desses empreendedores que deram o importante passo de liderar uma empresa, e outro ainda mais importante: buscar informação para ter sucesso nesta jornada.

Compartilhar estes relatos também é uma forma de levar conhecimento aos que desejam realizar o sonho de empreender. É a nossa forma de demonstrar que o Sebrae-SP é o melhor parceiro dos empreendedores nessa jornada.

Boa leitura!



**Alencar Burti**

Presidente do  
Conselho Deliberativo



**Ivan Hussni**

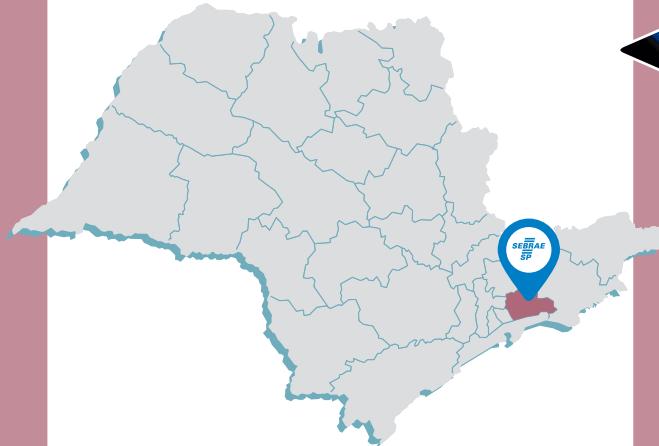
Diretor  
Técnico

# SUMÁRIO

Escritório Regional Alto Tietê .....	4
Escritório Regional Araçatuba .....	6
Escritório Regional Araraquara.....	8
Escritório Regional Baixada Santista .....	10
Escritório Regional Barretos.....	12
Escritório Regional Bauru .....	14
Escritório Regional Botucatu .....	16
Escritório Regional Campinas.....	18
Escritório Regional Capital Centro.....	20
Escritório Regional Capital Leste I.....	22
Escritório Regional Capital Leste II.....	24
Escritório Regional Capital Norte .....	26
Escritório Regional Capital Oeste .....	28
Escritório Regional Capital Sul.....	30
Escritório Regional Franca.....	32
Escritório Regional Grande ABC .....	34
Escritório Regional Guaratinguetá .....	36
Escritório Regional Guarulhos .....	38
Escritório Regional Jundiaí .....	40
Escritório Regional Marília.....	42
Escritório Regional Osasco.....	44
Escritório Regional Ourinhos .....	46
Escritório Regional Piracicaba .....	48
Escritório Regional Presidente Prudente.....	50
Escritório Regional Ribeirão Preto .....	52
Escritório Regional São Carlos .....	54
Escritório Regional São João Boa Vista .....	56
Escritório Regional São José do Rio Preto .....	58
Escritório Regional São José dos Campos .....	60
Escritório Regional Sorocaba.....	62
Escritório Regional Sudoeste Paulista.....	64
Escritório Regional Vale do Ribeira .....	66
Escritório Regional Votuporanga.....	68
Central de Atendimento.....	70

# Escritório Regional ALTO TIETÊ

Av. Francisco Ferreira Lopes, 345 - VI. Lavínia - Mogi das Cruzes - SP  
Fone: (11) 4722-8244 | E-mail: eraltiete@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Vinte Nove Skate Shop



**Cidade:**  
Ferraz de Vasconcelos



**Área de atuação:**  
Comércio



**Produtos utilizados:**  
Palestras e oficinas diversas  
e consultorias individuais



**Gerente:** Cristiane Ap. dos Santos Rebelato

**Equipe:** Ademar Ângelo Miletto, Adriana Nieves Teixeira, Álamo José Santos, Ariane Teixeira Lima Canelas, Cláudio Augusto Cavalcanti Souza Ramos, Crisântea Bento de Souza, Deise Beatrice Evangelista Ribeiro, Eberton Lima Pereira, Eduardo Koji Fukuyama, Felipe Ribeiro Lopes, Francielli Rodrigues da Cruz, Gianluca Costanzo Mandara, Gilvanda Geraldina Figueiroa, João Carlos Loureiro Gomes, Leonardo Suyama Tegg, Márcio Donizetti Barbosa, Mônica Lemes Padovani, Paula de Faria da Silva, Priscila Yuri Tanihara de Moraes, Rafael Nery dos Santos Oliveira, Roseli Lima Bezerra, Tamires dos Santos e Valvergnagues Kurth Tonn

Pedro Henrique de Medeiros é um exemplo de jovem empreendedor. Filho de feirantes, ele queria seguir o exemplo da família. Visitou o Sebrae-SP pela primeira vez aos 15 anos de idade, porque desde então já tinha certeza de que seria empreendedor no futuro. Nos anos que se seguiram, participou de diversas palestras e cursos gratuitos, sempre com o intuito de se informar sobre as boas práticas de gestão e empreendedorismo.



**O empresário começou a utilizar a internet e as redes sociais para ampliar o potencial de vendas da loja.**

Morador de Ferraz de Vasconcelos, Medeiros começou a trabalhar no comércio. Ele chegou a ser funcionário na loja de uma grande rede varejista no Shopping de Suzano – experiência que o ensinou muito sobre vendas. Medeiros, no entanto, não queria ser funcionário por muito tempo. Determinado, guardava de 80% a 90% do salário na poupança para conseguir o investimento necessário à abertura da própria loja. O empreendedor abriu o primeiro negócio em junho de 2014, com apenas 20 anos de idade. Ele usou a paixão pelo skate para definição do modelo de negócio e o público-alvo. A loja Vinte Nove Skate Shop – especializada em peças, acessórios e roupas para skatistas - fica localizada no bairro Parque Dourado, na cidade de Ferraz de Vasconcelos.

Apesar de já ter contato contínuo com o Sebrae-SP, Pedro procurou pelo Escritório Regional Alto Tietê antes de abrir as portas. Ele recebeu orientações sobre o registro na categoria do Microempreendedor Individual (MEI) e assistiu a palestras sobre planejamento, abertura de negócios e fluxo de caixa. O empreendedor também passou por consultorias individuais gratuitas, durante as quais os especialistas do Sebrae-SP o orientaram na elaboração do modelo de negócios.

O microempreendedor conta, ainda, que foi orientado pelo Sebrae-SP a utilizar a internet e as redes sociais para ampliar o potencial de vendas da loja. “Não quero ser microempreendedor para sempre, quero crescer”, destacou.

# Escritório Regional ARAÇATUBA

Avenida dos Araçás, 2113 - Centro - Araçatuba - SP  
Fone: (18) 3622-4426 | E-mail: eraracatuba@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Elegância Rústica



**Cidade:**  
Araçatuba



**Área de atuação:**  
Comércio



**Produtos utilizados:**  
Consultoria financeira,  
cursos e palestras



**Gerente:** Marco Aurélio Rosas

**Equipe:** Aldo Rezende Fernandes, Alejandro Celso Fonseca, Amanda Aparecida Zanchetta de Aquino Raimundo, Amanda Cristina Potje, Daiana Grosso, Daiana Kodama Ferreira Bertachini, Daniel Neves Capossoli, Edman Aquino da Silva Júnior, Fernanda Salvador Antoniali, Josenayde Sousa Eneas, Juliana Sanches Farias, Luciana Müller Conti Lima, Sandra Regina Batista, Sérgio Luis Soares, Solange Cristina M. Tocchio Moretti, Vanessa Helena de Oliveira Alves e Vanessa Xavier Medeiros Sargon

A Elegância Rústica é uma loja de móveis, atendida pelo Escritório Regional do Sebrae-SP em Araçatuba, que comercializa produtos feitos a partir de madeira de demolição e de reflorestamento. Felipe Justos dos Santos abriu a empresa em 2007, em Mirandópolis, depois de fazer uma parceria com um primo, que fabrica móveis do mesmo estilo. Em setembro de 2014, decidiu mudar a sede da empresa para Araçatuba.



**Hoje, Santos planeja todas as ações da empresa e quer aumentar o faturamento, o número de funcionários e de lojas na região.**

Segundo o empresário, ele conheceu o Sebrae-SP num momento de muita necessidade pois apesar do sonho de ter um comércio, ele não tinha estrutura para isso e começou sem planejamento. Foi num comercial de televisão, onde um comerciante contava sobre o que o Sebrae fez pela empresa dele, que o motivou a procurar saber o que a entidade fazia, endereços e telefones para entrar em contato.

No primeiro contato, Santos soube de uma palestra que seria promovida na região, sobre como administrar um negócio. "Eu não enxergava os negócios como empreendedor e foi no

Sebrae que comecei a ter essa visão. Me senti à vontade, o consultor passou uma confiança muito grande, não tive vergonha de perguntar e estou sempre participando dos eventos", conta o empresário.

Além de participar de palestras e cursos, ele também recebeu vários atendimentos de um consultor financeiro do Sebrae-SP. Aberto às mudanças e sempre em busca de inovações para o seu negócio, seguiu as recomendações dadas durante as consultorias e hoje planeja todas ações da empresa, inclusive aumentar o faturamento, o número de funcionários e de lojas na região.

# Escritório Regional ARARAQUARA

Av. Maria Antonia C. de Oliveira, 2903 - Vl. Ferroviária - Araraquara - SP  
Fone: (16) 3332-3590 | E-mail: eraraquara@sebraesp.com.br



- Nome da empresa:** Ortodontia Di Todaro
- Cidade:** Araraquara
- Área de atuação:** Serviços
- Produtos utilizados:** Consultorias, Empretec e Programa Dentista Empreendedor



**Gerente:** Daniel Palácio Alves

**Equipe:** Adriana Laurenti, Bruno Antônio Santana Santos, Cristiane Junqueira Protes, Evandro di Todaro Júnior, Isley Gianetti Napolitano Cruz, Jaqueline Minoni, José Marcelo Rinaldi Martho, Karla Scalcone Romanini, Larissa de Fátima Martins, Luciane Girasolo, Luiz Felipe Cavallari, Luiz Felipe Scaranti Navarro, Marcela Priscila Geraldi Polido, Maurício Borelli Grillo, Patrícia Ferrari Peceguini, Paulo José Justino Viana, Tassiana Paula de Freitas e Thiago Ferreira de Campos Silveira

A Ortodontia Di Todaro nasceu em Araraquara em 1990. Hoje oferece três clínicas odontológicas, 14 cadeiras de atendimento e conta com uma equipe de 12 pessoas. Atua na prestação de serviços odontológicos focados nas necessidades específicas e individuais de cada cliente.

**Após participar do Empretec, o faturamento da empresa aumentou em torno de 30%.**



The image shows Patricia Fernanda Di Todaro, the owner of Ortodontia Di Todaro, sitting at her desk in an office. She is wearing a white sleeveless top with the company logo on it. She is smiling and looking towards the camera. On her desk, there is a computer monitor, a keyboard, and a potted plant. In the background, there are shelves with various items and a window.

O primeiro contato com o Sebrae-SP foi em 2011. Foi atendida pela regional do Sebrae-SP Araraquara por meio de consultorias empresariais nas principais áreas de gestão. A partir desses novos conhecimentos agregados, a empresária Patrícia Fernanda Di Todaro passou a observar e controlar diversas lacunas de gestão nas estruturas administrativa, financeira e comercial.

Antes de contar com o atendimento do Sebrae-SP, a gestão não era sistêmica, mas apenas baseada na sua experiência.

Esse cenário indicou a oportunidade de planejar e efetivar operações mais enxutas, reduzir custos de estoque, avaliar periodicamente a satisfação dos clientes e estabelecer políticas de relacionamento.

A busca pela excelência motivou a empresária a participar do Empretec em 2012. “Um divisor de águas no desenvolvimento das minhas características empreendedoras”, afirma.

De 2012 até a metade de 2013, o número de cadeiras de atendimento saltou de 9 para 14, e o faturamento da empresa aumentou em torno de 30%. “Para este ano (2014), estamos prevendo mais 20% de crescimento”.

A empresária implementou ferramentas como saturação dos horários disponíveis, precificação dos produtos e serviços, sistema de gestão, fluxo de processo produtivo, mudança de layout, estudo de saturação de mão de obra, redução de despesas em 47% e também do estoque.

# Escritório Regional BAIXADA SANTISTA

Avenida Ana Costa, 418 - Gonzaga - Santos - SP  
Fone: (13) 3289-5818 | E-mail: erbaixadasantista@sebraesp.com.br



**Gerente:** Paulo Sérgio Brito Franzosi

**Equipe:** Adriana Paula Moraes Ramires Ramos, Ana Maria Moreira Monteiro, Bianca Bastos Marsaioli, Camila Alves Ribeiro, César Ossamu Anno Filho, Cynthia Garrido Ferreira, Eduardo Silva Sorelo, Erika Maria Carvalho Pavanelli Leite, Gabriel dos Santos Vasques Corrêa, Gláucia Nazareth Ferreira, Leonardo Luiz de Abreu, Márcio Guimarães Cruz, Márcio Moreno, Michele Oliveira do Amor Divino, Moisés Baracho de Lima, Neusa Yoko Miyashiro, Patrícia Ovalle de Oliveira Silva, Rafael Mateus Barreto, Ricardo Simões Curado, Rodrigo Daniel Oliveira Martins, Rosemárcia Faria da Silva, Silvia Della Matrice e Tayanne Palachay Teixeira

- Nome da empresa:**  
Confeitaria Artesanal Torta de Limão
- Cidade:**  
Praia Grande
- Área de atuação:**  
Comércio

- Produtos utilizados:**  
Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), palestras, consultorias e eventos

A Confeitaria Artesanal Torta de Limão, de Praia Grande, atua há 20 anos na área gastronômica, investindo em receitas inéditas nas linhas tradicional, light e diet. Credenciado e parceiro da Unilever Food Solutions, a empresa atende clientes (pessoas físicas e jurídicas) na Baixada Santista e capital.



**Melhor gestão: controle diário das condições de higiene da equipe e da temperatura dos equipamentos.**

Quando procurou orientação, a empresa buscava a implementação de melhorias em relação ao planejamento estratégico, aprimoramento dos controles financeiros e ampliação da rede de contatos para elaboração de novos negócios a partir do desenvolvimento de outros produtos.

Diante disso, foi orientada a participar no Programa Agente Local de Inovação (ALI), com a obtenção dos seguintes resultados: aprimoramento da forma de execução do fluxo de caixa, que permitiu fixação do pró-labore e redução de 20% em desperdícios. O programa também ajudou no desenvolvimento de novos produtos (linhas light e sem glúten), além da orientação para participação em feiras do setor.

Por meio do Programa Alimentos Seguros (PAS), foram implantados procedimentos de boas práticas como controle diário das condições de higiene pessoal da equipe, controle da temperatura dos equipamentos, controle do recebimento e rotulagem dos produtos manipulados e/ou fabricados, além da higienização correta das frutas utilizadas nos doces.

A partir das outras soluções propostas foi reformada a câmara fria, com troca de piso e manutenção da porta, realizadas adequações no sanitário dos funcionários (troca de portas, colocação correta dos itens de higienização das mãos) e organização da área da recepção – com retirada de objetos em desuso e organização do mezanino.

# Escritório Regional **BARRETOS**

Rua 14, 735 - Centro - Barretos - SP  
Fone: (17) 3323-2899 | E-mail: erbarretos@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Colchões e Cia

**Cidade:**  
Barretos

**Área de atuação:**  
Comércio

**Produtos utilizados:**  
Consultorias, palestras e participação em programas



Gerente: Rogério Marcos de Oliveira Volpini  
Equipe: Adriano Kazuo Inácio Nakamura, Anderson Gualtieri Corrêa, Ariadne Hoíara Zanin, Dhara Franco de Andrade Tozetto, Francisco Emídio Negrine de Souza Marques, Guilherme Pelegrini Brianz, Henrique Cezar Viana, Joyce Costa Henrique, Leandro Gumieri, Marcela Cavalini Miranda, Margareth Kavaguti, Mônica Leal da Silva, Rafael Matos do Carmo, Renata Gabriela Pereira Pimentel e Taynara Cristina Dornellas

Jorge Luiz Lopes dono da Colchões e Cia, fundou a empresa em 2001. Atualmente comanda três lojas em Barretos e está consolidado no mercado.



De acordo com Lopes, um dos principais desafios de empreender no segmento na região de Barretos era a introdução de marcas não consagradas e a falta de mão de obra qualificada.

Como solução, O Sebrae-SP ofereceu ao empreendedor ações do Programa Comércio Varejista em 2013, além do curso Negócio a Negócio e o pacote consultoria na empresa (gestão e planejamento de estoque).

Com isso, a empresa alcançou redução de 3% do estoque em um período de um mês – equivalente

a R\$ 9.700,00 – bem como redução do giro no estoque. Outros resultados parciais alcançados foram a elaboração do fluxo de caixa da empresa e definição de uma meta de compra, a fim de trabalhar a redução dos estoques, bem como a análise dos produtos sem venda ou com pouco giro.

Para o futuro, o empreendedor quer fixar ainda mais a marca da empresa em Barretos, tornando-a referência no ramo e, em seguida, fazer o mesmo trabalho na região. Além disso, pretende também abrir mais filiais e conquistar novos mercados.

# Escritório Regional **BAURU**

Avenida Duque de Caxias, 16-82 - Vila Cardia - Bauru - SP  
Fone: (14) 3234-1499 | E-mail: erbau@sebraesp.com.br



**Gerente:** Milton Aparecido Debiasi

**Equipe:** Adelmo Francisco Solera dos Santos, Ana Amélia Corrêa Precioso, Ana Gabriella dos Santos Lopes, Caroline Carrion Pires da Costa, Cintia Maria Fortuna Fernandes, Clemilton Luís Bassetto, Danielle de Matos Sousa, Eduardo Ribeiro Ruiz, Ellen da Silva Bonetti, Fausto Simões de Andrade Neto, Fernando Favero, Fleide Rosana Anequini, Hugo Hoch, Isa Maria dos S. Francischini, Juliana Fardin, Laís Renata Marsola, Lúcia Helena Tragante, Luiz Alberto Stephan Júnior, Marcelo Rondon Bezerra, Mário Sérgio Cappelozza, Newton Rossetto, Nilton Henrique Pecciali Filho, Patrícia Zuccari, Rafaela Dias Santos Brugnatti, Roberta Schwartz Rondon Bezerra, Wagner João da Silva e Valéria Cristina Beltrami

**Fundada em 1995 por Fabiana Franceschi e Paulo Costa Silva, a Nacional Ossos é uma empresa 100% brasileira e a única na América Latina a produzir ossos sintéticos para estudos.**



**Nome da empresa:**  
Nacional Ossos



**Cidade:**  
Jaú



**Área de atuação:**  
Indústria



**Produtos utilizados:**  
Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), Empretec



**A empresa aumentou seu faturamento em 50% e conseguiu reduzir o desperdício na linha de produção.**

A empresa já conta com a produção de mais de 300 tipos diferentes de ossos artificiais do corpo humano e veterinário, que são usados exclusivamente para capacitação médica em diversas universidades, cursos e workshops, contribuindo na formação de profissionais mais qualificados e auxiliando no desenvolvimento da ciência de forma humanizada, sempre respeitando a bioética.

Tendo como missão desenvolver produtos inovadores com criatividade, rapidez e eficiência para contribuir com a capacitação dos profissionais de forma prática, humanizada e competitiva, a em-

presa procurou pelo Sebrae-SP. Na consultoria foram oferecidas as seguintes soluções: participação no Programa ALI, consultorias individuais e coletivas em finanças, marketing, qualidade, administração, exportação e RH, participação dos sócios no Empretec e visitas técnicas acompanhadas.

Após todas as ações acima, a empresa aumentou seu faturamento em 50%, reduziu o desperdício na produção, implantou indicadores de produtividade, adequação de layout de produção, modernização das embalagens de produto e aumento significativo da carteira de clientes.

# Escritório Regional **BOTUCATU**

Rua Dr. Costa Leite, 1570 - Centro - Botucatu - SP  
Fone: (14) 3815-9020 | E-mail: erbotucatu@sebraesp.com.br



Gerente: Silvia Alzira Abeid Furio

Equipe: Ana Beatriz Rocha de Castro Lopes, Elcinéia Silva França, Flávio Rogério Scarpato, Flávio Silva de Oliveira, Frederico da Costa Laitz, Geovana Aparecida Annelli Parreira Leonardo, Henrique Teixeira, Marcela Regina Amaral Amorim, Maria Jussara Viersa, Ricardo Felipe de Campos Silva, Samuel Poloni, Tatiana Santini Pires de Campos, Victor José Eburneo, Vitor dos Santos e Viviane de Paula Oian

**Nome da empresa:**  
Pizza Frita Semião

**Cidade:**  
Botucatu

**Área de atuação:**  
Comércio

**Produtos utilizados:**  
Sebraetec, Empretec, Central de Negócios, missões, palestras, oficinas e cursos

Tudo começou em 1994. Eliseu Semião mostrou aos amigos a pizza frita que fazia, a qual era muito festejada. Decidiu então melhorar seu orçamento doméstico e passou a fazer pizza frita em casa, para vender. Em 21 de junho de 1996 inaugurou o disk pizza frita e, em maio de 1998, o negócio passou a se chamar Pizza Frita Semião. Daí em diante quis dar entrada no processo para o registro da marca.



**Empresa aumentou faturamento, ticket médio e alcançou posicionamento como referência regional.**

A fim de melhor ainda mais o empreendimento, o Sebrae-SP ainda propôs ao cliente a participação no programa SEBRAETEC. Por meio de uma forma rápida e econômica, a solução leva inovação para dentro do pequeno negócio a partir da atuação em sete áreas: design, propriedade intelectual, qualidade, inovação, sustentabilidade e tecnologia da informação e comunicação.

O proprietário da Pizza Frita Semião então recebeu consultorias, se inscreveu em palestras, oficinas e cursos, além de ter participado de missões como Equipotel e Pizzarias Unidas. A empresa também foi orientada a participar do Empretec,

que proporcionou ao negócio melhoria no desempenho empresarial, maior segurança na tomada de decisões e ampliação da visão de oportunidades.

Dos resultados alcançados, a empresa também destaca a importância da ajuda do Sebrae-SP e do Instituto de Tecnologia de Alimentos na obtenção de registro da marca e do mix de massa junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI). Todas essas soluções resultaram a expansão do negócio, o aumento do faturamento e do ticket médio, o posicionamento da empresa como referência regional e o nascimento do sistema de franquia.

# Escritório Regional **CAMPINAS**

Avenida Imperatriz Leopoldina, 272 - Vila Nova - Campinas - SP  
Fone: (19) 3243-0277 | E-mail: ercampinas@sebraesp.com.br



**Gerente:** José Carlos Cavalcante

**Equipe:** Aline Chermont Casalecchi, Aline de Fátima dos Santos, André Wormhoudt, Ângelo Ricardo Favoretto, Antônio Luís da Silva Bertolo, Bruno Pereira dos Santos, Carla Eliza Cozer Stoltensburg, Cintia Maretto, Cláudia Adriana Mouro Silva, Daniela Regina Cria, Davi Paunovic, Débora Carvalho Santana, Edson Massola Júnior, Eduardo da Costa Sene Neto, Elita Azevedo Arruda Guerreiro, Gleba Rossini Júnior, Letícia Rombaldo Arantes, Marcela Barbosa da Silva, Maria Paula de Castro Santos, Reginaldo Aparecido de Oliveira, Samuel Aguiar de Castro e Souza, Sérgio Diniz da Silva, Silvio Glauco Rezende Rosa, Sízinho Augusto Guimarães Neto, Taís Fernanda Camargo Antônio e Tereza Mônica Sartori Marcheto

**Nome da empresa:**  
Semprelav Lavanderia

**Cidade:**  
Cosmópolis

**Área de atuação:**  
Serviços

**Produtos utilizados:**  
Programa da Cadeia  
Produtiva de Petróleo e Gás

**Estabelecida no mercado desde 2004, a Semprelav Lavanderia tem como compromisso atender com qualidade e responsabilidade as necessidades dos clientes e fornecedores por meio de um serviço personalizado.**



**Ampliação da empresa e dos serviços prestados, melhoria da capacitação com enfoque em gestão e inovação.**

Para buscar novas tecnologias capazes de agregar qualidade aos seus serviços, pensando sempre no meio ambiente, na qualidade de vida e procurando se atualizar quanto às leis vigentes, a empresa procurou o Escritório Regional Campinas – o qual indicou à empresa participação no Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Petróleo e Gás.

Feito isto, a Semprelav recebeu toda assistência do Sebrae-SP, bem como as orientações para reverter sua realidade naquele momento. O empre-

sário André Luis Bernardes participou de todas as atividades, refazendo todos os seus processos e implantando, junto com a integração dos colaboradores, um novo projeto de layout, ordens de serviço e definição de responsabilidades.

O resultado alcançado foi surpreendentemente positivo para o empresário. Se antes da ajuda do Sebrae-SP ele pensava em encerrar suas atividades, agora está ampliando a empresa e os serviços prestados, trabalhando diretamente na melhoria da capacitação, focando na gestão, inovação e sustentabilidade.

# Escritório Regional **CAPITAL CENTRO**

Rua José Getúlio, 89 - Liberdade - São Paulo - SP  
Fone: (11) 3253-2121 | E-mail: erccentro@sebraesp.com.br



 **Nome da empresa:**  
Art Metal

 **Cidade:**  
São Paulo

 **Área de atuação:**  
Indústria

 **Produtos utilizados:**  
Programa Agentes Locais de Inovação (ALI)



**Gerente:** Arthur Eugênio Furtado Achoa

**Equipe:** Ana Camille Pena, Ana Carolina dos Santos Silva, Ana Luiza Santos Santana, Ana Roberta Amarante, Antônio Hipólito Barros Neto, Ariadne Terrado Mecate, Beatriz Cristina Micheletto, Bruno Zamith de Souza, Carla Malavacci Leite, Débora Oliveira Lopes, Deborah Dominicia Salgado, Denise Marques Weinstock, Édson Minoru Ichikava, Esmeralda Queiroz, Fábio Scaff Sayeg, Jairo Lobo Migues, José Adielson Mendes Martins, José Francisco da Silva, Juliana de Magalhães Berbert, Juliana Rita Segallio, Jurema Ferraz Villa, Luciana Rocha Pitta, Maria José Caixeta de Oliveira, Mariana Cristina Brito, Maurício Goffette de Paula, Maurício Mezalira, Nelson Endrigo Júnior, Paula Marina de Almeida Chamorro, Priscila Luana Diniz, Ruy Soares de Barros, Solange Jesus Cipriano, Tiago Kitamura, Vinícius Pires de Deus e Wesley Magalhães Santana

A Art Metal é uma pequena empresa de 20 funcionários, sediada na região sul da capital paulista e atendida pelo escritório Capital Centro.

O negócio principal é a fabricação de portões e estruturas metálicas. Nasceu como empresa familiar (pai e filho) e foi crescendo ao longo dos anos, mas sem nenhum tipo de capacitação e gestão.



Em 2013, os proprietários decidiram utilizar os serviços do Sebrae-SP, por meio do programa Agentes Locais de Inovação (ALI). Ao iniciar o trabalho, o cenário encontrado foi de uma empresa sem estrutura administrativa, financeira e comercial, com muita dificuldade em manter e aumentar o faturamento.

Segundo Willian Araújo Fernandes, um dos proprietários, antes do ALI, a empresa era “obrigada” a efetuar reparos devido à má utilização dos produtos. Também não existiam políticas pós-venda, avaliação de satisfação e relacionamento. A marca aparecia muito pouco e não era facilmente identificada pelo mercado. Após a implementação do Programa, de abril de 2013 a abril de

2014, a empresa teve um aumento de 217% no número de pedidos e de 169% de faturamento.

As principais mudanças foram: a criação do certificado de garantia (que prevê a perda da garantia em caso de má utilização dos produtos), os reparos começaram a ser vendidos como serviço, foram criadas políticas de pós-venda, de avaliação de satisfação e relacionamento, além de um trabalho de fortalecimento e divulgação da marca, feito com clientes novos e antigos.

Ao longo do acompanhamento do Programa ALI, além dos resultados financeiros, a principal mudança foi em relação à atitude da empresa, que se estruturou e arriscou mais.

## Escritório Regional

# CAPITAL LESTE I

Rua Itapura, 270 - Tatuapé - São Paulo - SP  
Fone: (11) 2225-2177 | E-mail: erceste@sebraesp.com.br



**Gerente:** Joaquim Batista Xavier Filho

**Equipe:** Alex Mizobe Nakae, Alexandre de Paula Pereira, Alexandre Giraldi Moreira, Aline Nunes Almeida da Silva, Andréia Bertolasi, Anne Pachione Nogueira da Sá, Armando Scarpí Filho, Camilla Martins Canotilho, Carolina Aparecida Pires, Célio Augusto Vitelli, Cláudia Regina Latorre, Cristina Aparecida P. da Silva, Fábio de Azevedo, Felipe Gualter Romero, Guilherme Veloso Batista, Leidiane Lima de Oliveira, Luana de Freitas Polastri, Mário Valsechi, Melise do Nascimento, Moisés Carvalho dos Santos, Pedro Luís Teles, Reginaldo Pereira de Lima, Saulo de Tarso dos Santos Júnior, Silvana Silveira Menta, Silvia Dias, Sueli Vaz França, Tânia Tamara Nunez Flores, Terezinha Cândida Tavares Hernandez, Wanderlei José Alves e Wilson Coelho Dias

- Nome da empresa:** Maria das Pimentas
- Cidade:** São Paulo
- Área de atuação:** Indústria
- Produtos utilizados:** Empretec, consultorias, palestras e oficinas

A empresa Maria das Pimentas, indústria especializada em pimentas e derivados, está localizada no bairro de Vila Carrão, na zona leste de São Paulo.

O dono do negócio, Aparecido João (conhecido como Greg) trabalhava como bancário e “tocava o negócio” sem grandes perspectivas, apenas como hobby.



Após procurar os serviços e produtos do Sebrae-SP, o empresário fez o seminário Empretec e consultorias em gestão, administração, marketing e finanças, contribuindo de forma estratégica para o desenvolvimento do perfil empreendedor.

A passagem pelo Sebrae-SP garantiu uma melhor gestão e organização da empresa e, consequentemente, o sucesso do negócio.

A empresa desenvolveu uma linha de produtos específicos para a Copa Fifa 2014, com pimentas em verde e amarelo. Com a exposição da marca na mídia, o site da Maria das Pimentas teve em torno de 150 mil acessos no período. Durante o evento, o empresário realizou exposição dos seus produtos no Aeroporto de Cumbica (São Paulo)

e Galeão (Rio de Janeiro). E no mês de setembro de 2014 começou a exportar a linha de pimentas para a Inglaterra.

Segundo o empresário, o suporte dado pelo Sebrae-SP melhorou sua tomada de decisões, controles financeiros e o perfil empreendedor, além de ter aumentado o faturamento da empresa em 30%.

Atualmente, a fábrica faz cinco tipos de molhos, três de conservas e até um patê de pimenta. A produção é artesanal: a pimenta é batida no liquidificador, depois é envasada manualmente em frascos de 50 ml e, finalmente, rotulada. A pequena fábrica faz de 5 mil a 15 mil garrafinhas por mês e o molho é vendido por até R\$ 7.

# Escritório Regional CAPITAL LESTE II

Rua Victorio Santim, 57 - Itaquera - São Paulo - SP  
Fone: (11) 2074-6601 | E-mail: erceste2@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
QualityLimp

**Cidade:**  
São Paulo

**Área de atuação:**  
Serviços

**Produtos utilizados:**  
Empretec, Sebrae Mais  
Estratégias e consultorias



**Gerente:** Maria Alice Alves Moreira

**Equipe:** Alessandra Hermínia Fittipaldi Cardoso, Arthur Bezerra de Souza Júnior, Bento Jesus de Andrade, Carla Carneiro Gonçalves, Carlos Eduardo Rollo Ribeiro, Cícera Cláudia dos Reis Silva, Cintia Martins Bonardi José Torrado, Daniella Cristine Campos Lira, Eliane Cristina dos Santos Cunha, Fabiana Pincelli Santos, Fernanda Pedroso Iglesias, Jean Fábio de Oliveira, Jeffeklen Souza de Oliveira, Lídia Ferreira Dantas, Liliana Francisco da Silva, Marcelo Sinelli, Marina Pinto de Oliveira Araújo, Nilson Delfino de Oliveira, Patrícia Telles, Ronito Carvalho dos Reis, Roselaine dos Santos Oliveira Pedro, Simone Mara dos Santos Dantas, Sônia Oliveira Silva, Thiago Guimarães de Souza, Valter Furuya Belém, Vitor Brunella Silvério e Viviane Picinato Bonfante

A Qualitylimp é uma empresa especializada em serviços de limpeza e conservação em geral, localizada na zona leste de São Paulo. As sócias Taila de Souza Lopes e Vanessa Nunes Modesto começaram a empresa com a ajuda dos maridos como investidores, mas o negócio não engrenava. Tinham dificuldades em achar o essencial para o serviço: profissionais qualificados e mão de obra. Elas faziam contratação diretamente, sem auxílio profissional.



Quando já pensavam em fechar o negócio recorreram ao Sebrae-SP. Após consultorias, em 2013, foram encaminhadas para o Sebrae Mais Estratégias Empresariais.

Após passarem pelo programa, conseguiram entender mais sobre o negócio e como estruturá-lo para alcançar resultados. Elas contrataram uma empresa especializada em seleção de mão de obra e o trabalho que elas tinham foi facilitado.

As sócias ficaram com mais tempo livre para focarem na estratégia e na gestão do negócio. Taila participou do Empretec e, segundo ela, mudou sua visão do negócio.

**Consultoria de marketing garantiu ativação dos clientes e a criação do site da empresa.**

Hoje ela se sente mais empreendedora e com mais acertos em sua empresa.

O Sebrae-SP também ajudou as empresárias a desenvolverem diversas ações de marketing, como ativação dos clientes e também a criação do site da empresa, com todas as informações necessárias sobre o serviço. Segundo as empresárias, a ajuda do Sebrae-SP foi fundamental para a evolução da empresa. A outra sócia, Vanessa, já se programou para também fazer o Empretec.

Atualmente, a QualityLimp realiza serviços de limpeza e terceirização em toda capital e Grande São Paulo.

# Escritório Regional **CAPITAL NORTE**

Rua Duarte de Azevedo, 280-282 - Santana - São Paulo - SP  
Fone: (11) 2976-2988 | E-mail: ercnorte@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Volare Lavatórios Portáteis



**Cidade:**  
São Paulo



**Área de atuação:**  
Indústria



**Produtos utilizados:**  
Sebraetec e consultorias



**Gerente:** Alessandro Leite de Lima

**Equipe:** Adriana Barbosa do Nascimento, Anderson Luís Barbosa, Camila Patrícia Lima, Carlos Alberto Biondo, Caroline de Andrade Silva Minucci, Cláudia Lourenço da Silva, Débora Cerqueira de Lima, Débora de Paula Rodrigues, Eliana Ciolfi Geraldo Ferraro, Carlos Alberto Pereira Júnior, Gina Braga de Oliveira, Graziela Medeiros de Santana Martins, Haroldo Eiji Matsumoto, Janaína Moreira Costa, Laís Virginie Renófio Adorno, Lúcia Amélia Gomes, Luiz Mauro Chander Fernandes, Maria Terezinha Peres, Paulo Hideyuki Nakai, Pedro Ferreira Filho, Pedro Marcos Brandão, Raul José de Brito Machado, Renato Brito Moreira, Renato Gomes, Renato Teodoro Mazo, Samara Soares de Siqueira, Sandra Regina Bruno Fiorentini, Simone Peres Zagati, Tamara dos Santos Murari Braga, Vanessa de Lima e Silva, Verena Campos Arimatéia da Silva e Wagner Barradas Sines

A empresária Gislaine Marcandali trabalhava como cabelereira em um salão de beleza na capital paulista. E ela teve uma grande ideia: criar um lavatório de cabelos portátil.

O equipamento facilita o trabalho dos profissionais que fazem atendimento na casa dos clientes.



**Após consultoria do Sebraetec, a empresária mudou a matéria-prima do produto e as vendas aumentaram.**

Com a ideia na cabeça, ela procurou o Sebrae-SP que ofereceu toda a consultoria necessária.

Após criar o produto, o Sebrae-SP a orientou a patenteá-lo e deu dicas para aperfeiçoá-lo por meio de uma consultoria tecnológica do Sebraetec.

O investimento inicial no negócio foi de R\$ 10 mil, incluindo o registro de patente. O produto evoluiu bastante com o tempo. Inicialmente, o lavatório era feito de fibra de vidro e tinha problemas como vazamentos e entupimentos. A matéria-prima foi trocada pelo inox, o que deixou o produto mais bonito, resistente, e as vendas aumentaram.

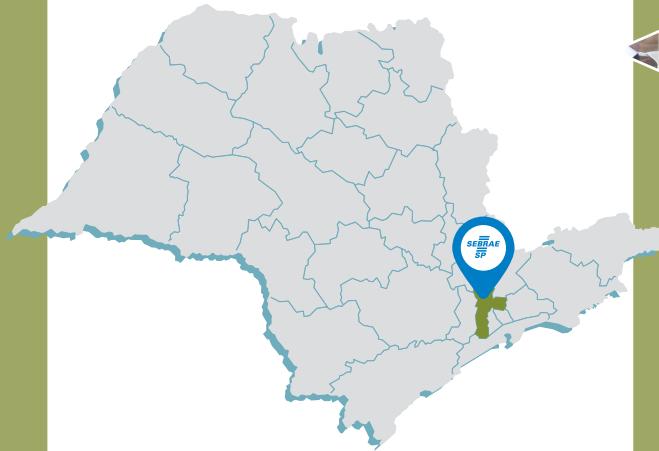
Com o sucesso do negócio, Gislaine deixou de ser cabelereira para se dedicar exclusivamente à fabricação e à venda do lavatório. A produção fica em torno de 20 lavatórios por mês.

A empresa está no caminho certo. Ela recebe encomendas de todos os Estados brasileiros e algumas unidades já foram vendidas para os Estados Unidos, Espanha e México.

Em 2012 foi vencedora das etapas Estadual e Nacional do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios na categoria Microempreendedor Individual.

# Escritório Regional **CAPITAL OESTE**

Rua Clélia, 336/344 - Perdizes - São Paulo - SP  
Fone: (11) 3832-5210 | E-mail: ercoeste@sebraesp.com.br



**Gerente:** Alexandre Martins

**Equipe:** Alexandre de Andrade Lima, Alexandre Xavier Rodrigues, Alfredo Firmino de Carvalho, Cássio Aparecido Ferraro, Clarissa de Carvalho Ornelas Bonifácio de Medeiros, Dóri Terezinha Martins, Elaine Cristina Alexandrino Mourão, Elaine Silva Gonçalves, Eula Carla Souza Silva, Gessica Lopes Xavier, Gustavo Alves Fonseca, Henrique Rafael da Silva Romão, Isabela Ribeiro da Cruz, Juliana Almeida Chehouan Franco de Souza, Katrine Aparecida Ribeiro de Oliveira, Márcia Pereira Borges, Maria Fernanda Penna Junqueira Vicalvano, Michelle de Melo Santos, Moema Rocha Pavanelli Borges, Nalu Martins, Norberto Marcos Barbosa, Patrícia Costa Silva, Patrícia Marinângelo, Roberta Sodré Costa Leite Seixas, Thiago Liberman Trajano, Vera Lúcia Isaías e Wesley Gonçalves Lima

A Cia das Tranças é um salão de beleza sediado na zona oeste da capital paulista. A empresa, além de atender o público em geral, é especializada em cursos de “megahair”, tranças, “dreads” e tratamentos específicos para o cabelo afro.

**Nome da empresa:**  
Cia das Tranças

**Cidade:**  
São Paulo

**Área de atuação:**  
Serviços

**Produtos utilizados:**  
Empretec, palestras e atendimentos



**Após o Empretec, a empresa está mais profissional, principalmente na questão do planejamento.**

A proprietária da empresa, Chris Oliveira, fez o Empretec e participou de palestras. Inclusive uma em especial, voltada para os proprietários de salões de beleza, além do curso de atendimento ao cliente com excelência.

A grande mudança obtida pela cliente foi a postura que passou a ter diante da empresa, principalmente em agir como empresária e não colocar a emoção e o coração na frente dos negócios.

Após a realização do Empretec e das palestras, a empresa tornou-se mais profissional, principalmente na questão do planejamento. A empresária

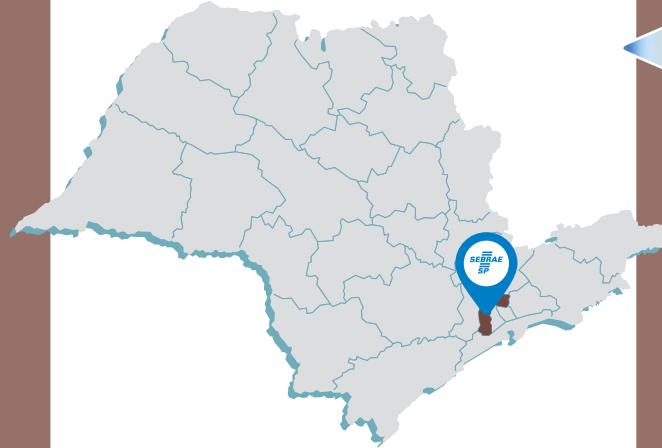
começou a delegar e administrar mais e executar menos. Agora, ela tem o hábito de analisar os riscos do negócio antes de tomar qualquer atitude.

Com a consultoria do Sebrae-SP, a empresária aprendeu sobre a necessidades dos funcionários ganharem algum benefício além do salário obrigatório. Hoje, após o crescimento da empresa, todos os colaboradores ganham 50% do convênio médico e, em breve, ganharão a ajuda com outros benefícios.

A empresária Chris Oliveira foi a terceira colocada no Prêmio Mulher de Negócios do Sebrae 2014.

# Escritório Regional **CAPITAL SUL**

Avenida Adolfo Pinheiro, 712 - Santo Amaro - São Paulo - SP  
Fone: (11) 5522-0500 | E-mail: ercsul@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Santa Madalena Pães



**Cidade:**  
São Paulo



**Área de atuação:**  
Comércio



**Produtos utilizados:**  
Empretec e Sebrae Mais Finanças



**Gerente:** Ana Carolina de Oliveira

**Equipe:** Amanda Braida, Ananda Maia Betônio, André Leonardo de Oliveira, Antônio Carlos Pereira Bezerra, Antônio Ronaldo Tavares Bandeira, Bianca Tutini de Souza Bino, Bruna Mara Costa, Camila Ribeiro Gonçalves, Cássia de Freitas Mendonça Godinho, Cristiano Alcântara Silva, Daniela Ribeiro Manzini, Débora Lins e Silva, Elaine da Mata, Elaine Satomi, Felipe dos Anjos Chiconato, Francisco José da Costa Júnior, José Alberto da Silva, José Venâncio Júnior, Júlio Tadeu Calippo Aquino de Alencar, Mauro Hernandes Pontilho, Mônica Anjali de Falleiro, Paula Mirela Bravalieri, Paulo Henrique de Oliveira, Rosana Prado, Rosemary Moreno Amaral, Sylvio Carrera Lucchesi, Valter Pires Salzone, Wagner Viana Pereira e Wilson Borges de Carvalho Júnior

A padaria Santa Madalena Pães trabalha com um conceito de produtos diferenciados na região sul (Brooklin/Moema), na capital paulista. A empresa, que foi criada em 2001, obteve grande crescimento e reconhecimento pelos clientes. Mas a proprietária Vera Garbin tinha dificuldades em fazer análise estratégica em relação a sobra de caixa para novos investimentos.



**Sebrae Mais Finanças: diagnóstico financeiro completo. Aumento do faturamento em mais de 20%.**

Diante desta dificuldade, ela procurou o Sebrae-SP que ofereceu toda a consultoria necessária. A empresária participou do seminário Empretec e do programa Sebrae Mais Finanças em 2013 e 2014.

Após a empresária passar pelas consultorias do Sebrae-SP, ela conseguiu realizar um diagnóstico financeiro completo e identificou a margem de contribuição por área de negócios.

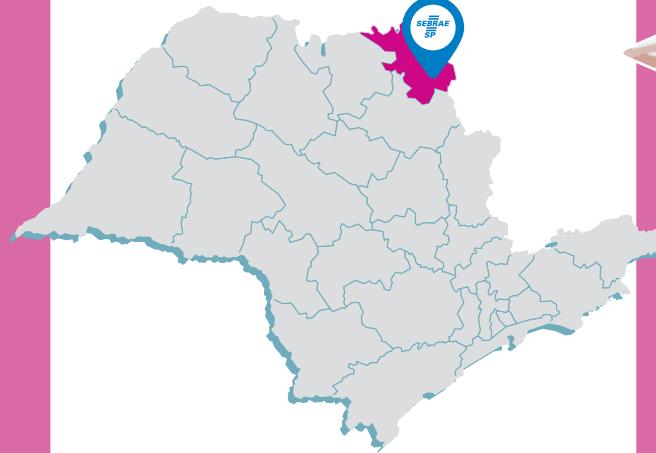
As mudanças trouxeram um aumento de faturamento médio, de setembro de 2013 a 2014, em

mais de 20%. Ela conseguiu também descentralizar e delegar algumas funções operacionais para funcionários, que antes eram feitas por ela, além de outras mudanças.

Com o dinheiro a mais do faturamento, a empresária investiu em novos produtos e máquinas, na contratação de pessoal e em infraestrutura para a empresa. Hoje, a Santa Madalena Pães é conhecida pela qualidade nos produtos que entrega e também por uma gestão eficiente.

# Escritório Regional **FRANCA**

Avenida Dr. Ismael Alonso Y Alonso, 789 - Centro - Franca - SP  
Fone: (16) 3723-4188 | E-mail: erfranca@sebraesp.com.br



**Gerente:** Ira Nogueira Lima Arantes

**Equipe:** Alexandra Maria da Silva Trindade, Anderson Cristiano de Almeida Silva, Carlos Alberto de Araújo, Cíntia Luísa Carillo Maniglia, Daniel Wesley Gonçalves da Silva, Evernon Reigada, Gabriela Rodrigues Neves, Gilson Roberto Carbinatto, Leandro Gómes de Sousa, Leticia Rocioli Silva, Lucimara de Oliveira Correia do Prado, Maurício Buffa, Mauro Ferreira Barradas, Nilcio Cairbar de Souza Freitas, Priscila Pereira Batista, Simone Goldman Batistic Ribeiro, Tânia Aparecida de Oliveira e Vinicius Barticotti Lorenzini

**Nome da empresa:**  
Bello Boy

**Cidade:**  
Franca

**Área de atuação:**  
Comércio

**Produtos utilizados:**  
Palestras, oficinas e consultorias individuais

A Bello Boy, empresa do segmento de calçados, confecções e acessórios localizada no município de Franca, após nove anos de atuação no setor, procurou ajuda do Sebrae-SP para aprimorar sua capacidade de gestão.



**Os investimentos no layout externo e interno resultaram em um aumento de 100% no faturamento.**

Por meio da Associação Comercial de Franca, a empresa foi convidada para participar de um programa do Sebrae-SP, denominado Comércio Varejista.

Ao participar do programa, a empresária Lara Miranda C. Silva passou a detectar falhas que estavam passando despercebidas no dia a dia da gestão do seu empreendimento. Com a consultoria do Escritório Regional de Franca apontando a situação real do seu negócio, a empresária se deu conta que o padrão dos produtos que estava comercializando – calçados, confecções e acessórios – estavam inadequados para as suas instalações.

A partir de um detalhado relatório de Venda Melhor, ela passou a buscar novas soluções. O documento apontava sugestões de melhoria para amenizar as falhas, ajustando a realidade da Bello Boy de acordo com o real fluxo de caixa.

Partindo dessas orientações, a solução implementada pela empresária contemplou investimento no layout externo (fachada e vitrine) e interno (nova pintura, móveis, tapetes), aliando uma arquitetura moderna ao público que a empreendedora gostaria de atingir.

Após a implementação das novas soluções, a empresa alcançou como resultado um aumento de 100% no faturamento. Além disso, um fato bastante importante foi ter notado a satisfação dos clientes. A empresária comemora, dizendo que a ajuda do Sebrae-SP foi fundamental e que ficou até mesmo acima das suas expectativas.

# Escritório Regional **GRANDE ABC**

Rua Coronel Fernando Prestes, 47 - Centro - Santo André - SP  
Fone: (11) 4990-1911 | E-mail: ergrandeabc@sebraesp.com.br



**Gerente:** Paulo Marcelo Tavares Ribeiro

**Equipe:** Aieska Marinho Lacerda Silva, Ana Léa Martin Pereira Oliveira, Angéla Aparecida das Dores Albanese, Caio César Massao Ito, Cibele Sant'Anna Pestillo, Cintia Gomes Bertão Rodrigues, Daniela Capoletti, Dulcimara Nunes Cordeiro, Fábio Costa de Souza, Gustavo Bueno de Moraes Schiavone, Heloísa Dantonio Endriukaitis, Jennifer Castello Salício, José Augusto Ferreira Couto, Julianne de Oliveira Ramos, Juliana Lopes Gobbi Ribeiro, Leandro Reale Perez, Maíra Cristina Adorni, Pietro Bassani Landi, Rosana Espósito, Rosiane Cecília Moreira, Vanice Daru, Vitor Arantes de Moura e Zenaide Maria Mota

**Nome da empresa:**  
Sea Protection

**Cidade:**  
Santo André

**Área de atuação:**  
Indústria

**Produtos utilizados:**  
Programas Gestão da Indústria e Agentes Locais de Inovação (ALI), Empretec e Planeja Fácil

A Sea Protection é uma marca com confecção própria criada em 1992, conhecida por confeccionar camisetas de malha de alta qualidade com temas marinhos. Atualmente, estendeu sua linha de produtos para a moda feminina e estampas relacionadas à natureza, com um estilo que une simplicidade e tendência da moda formando peças confortáveis e agradáveis de se vestir.



**A empresa aumentou o faturamento, a capacidade produtiva e os resultados.**

Entre os tecidos utilizados pela confecção há malhas 100% algodão, viscose de bambu, algodão orgânico, algodão natural, viscolinho, entre outros. Ainda com uma visão de máximo aproveitamento, os retalhos são utilizados em sacolinhas para embalagens.

A indústria buscou orientação no Sebrae-SP para incorporar boas práticas de gestão a partir de atividades sequenciais, partindo de um diagnóstico individual, palestras de alinhamento conceitual, atendimentos coletivos, consultorias individuais e avaliação final com foco em resultados.

Para desenvolver características de comportamento empreendedor e ajudar na identificação

de novas oportunidades de negócios, foi sugerida participação no Empretec. Por meio do Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) foram implantadas práticas inovadoras.

O Planeja Fácil possibilitou destacar os pontos fortes e fracos da sua empresa e as oportunidades ou ameaças do mercado, contemplando os tópicos que não podem faltar em um bom planejamento empresarial.

Com isso, a Sea Protection obteve aumento do seu faturamento, melhoria significativa na gestão de pessoas, aumento da sua capacidade produtiva e melhorou estrategicamente a aferição de seus indicadores.

# Escritório Regional **GUARATINGUETÁ**

Rua Duque de Caxias, 100 - Centro - Guaratinguetá - SP  
Fone: (12) 3132-6777 | E-mail: erguaratingueta@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
CR Agropecuária



**Cidade:**  
Pindamonhangaba



**Área de atuação:**  
Agronegócio



**Produtos utilizados:**  
Sebraetec, Central de Negócios, Rodada de Negócios e consultorias



**Gerente:** Augusto dos Reis Ferreira

**Equipe:** Edgard Alves Rodrigues Júnior, Érika Miguel de Jesus, Felipe de Medeiros Rimikus, Graciela Ricarda Pereira, Guilherme Felipe dos Santos, Marcela de Barros Leite Vilela, Márcia Aparecida A. M. Coelho, Marcos Paulo Alves, Maria Fernanda Alcides Batista, Maristela de Oliveira Galhardo, Miriam Corrêa dos Santos, Natália Liese Solano Sirobaba, Rodrigo Diniz dos Santos, Sâmia Borges dos Santos, Simone Silva Moura, Tamares Tatiana Gomes Ferreira e Tatiane Rodrigues Carminati

A ideia de empreender no agronegócio sempre foi uma constante na vida de Thiago Ribeiro, sócio-diretor da CR Agropecuária. Ele começou criando carneiro como hobby e logo percebeu que havia potencial comercial e uma carência do mercado de alta gastronomia por carne padronizada e de alta qualidade.

**A ação auxiliou na melhoria da gestão do estoque e no planejamento das atividades da agroindústria.**



Assim, resolveu investir na criação de uma marca premium de cortes de cordeiro para o consumidor final – e paralelamente passou a produzir feno para nutrição animal.

Para se posicionar como uma empresa bem sucedida neste mercado, os sócios da CR Agropecuária tiveram trabalhos desenvolvidos primeiramente na estruturação de sua produção. Os trabalhos em tecnologia contribuíram para a gestão da gestão do estoque e planejamento da sua agroindústria, uma vez que toda sua produção é verticalizada – do campo ao consumidor.

Com as informações recebidas, a empresa reestruturou seu organograma, valores, missões e processos. Mais adiante, iniciou o trabalho de fortalecimento e divulgação de sua marca por meio das rodadas de negócios, consultorias de marketing e trabalho com a Central de Negócios – onde exerce liderança e é tida inclusive como referência.

Thiago Ribeiro destaca que todo negócio bem-sucedido é controlado por indicadores e recomenda: crie controles e acompanhe os números para que possa mensurar os resultados. Aprender a delegar funções e não ser centralizador também é importante.

# Escritório Regional GUARULHOS

Avenida Salgado Filho, 1800 - Centro - Guarulhos - SP  
Fone: (11) 2468-9978 | E-mail: erguarulhos@sebraesp.com.br



**Gerente:** Marcelo Paranzini

**Equipe:** Andréia Ramalho, Carla Capoletti, Cícera Janiele Craveiro dos Santos, Cleide Correia Marques, Crenildo Freire de Araújo, Eder Max de Oliveira, Fabiana Aparecida Santos Caixeta de Souza, Fernanda Regina Bueno Ferreira, Gerson Crociati, Gilberto Álvaro Campião, Jéssica Gomes de Oliveira, José Eduardo Carrilho, Letícia Lima da Silva, Luís Cláudio Groppa, Luiz Fernando Santos da Silva, Márcia Aparecida Garcia Dainezi, Marcos Keler Kremer, Marina Andrade de Moraes, Michelle de Stefano Sabino, Mônica da Silva Gonçalves, Priscila Tomie Ogawa Ota, Ricardo Alves Pereira, Rosana Meirelles, Thiago Rodrigues Carrilho e Vanessa Nascimento Hensler

 **Nome da empresa:**  
Elox Conceito

 **Cidade:**  
Guarulhos

 **Área de atuação:**  
Indústria

 **Produtos utilizados:**  
Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), missões e Sebraetec

**A Elox Conceito é uma empresa especializada em ambientes planejados. Além de desenhar os móveis de acordo com a solicitação de seus clientes, ela também fabrica. Ou seja, é responsável por todas as etapas, do projeto à instalação.**



**A empresa teve melhoria de 10% de produtividade e redução de 15% no desperdício de matéria-prima.**

A complexidade da operação e as pretensões da empresa, que almeja estar entre as principais marcas do mercado – e com isso sofre com a concorrência direta de grandes nomes do setor – levaram seus proprietários a procurar o Sebrae-SP, por meio do Escritório Regional de Guarulhos.

O cenário encontrado pelos consultores do Sebrae-SP no início dos trabalhos nem de longe lembra o estágio de gestão e funcionamento com que a Elox Conceito opera hoje.

Não havia qualquer controle e informações primárias se perdiam no decorrer das operações. Assim, dados que impactam na gestão eram ignorados. Na parte de gestão de pessoal a empresa pecava por não atender às normas do Ministério

do Trabalho. Havia perda de tempo devido à ineficiência dos processos.

Gradualmente, o Sebrae-SP aplicou Agente Local de Inovação (ALI), Programa Alavancagem Tecnológica (PAT) e Sebraetec. Para conhecer outras empresas de excelência no mercado, participaram do Projeto Moveleiros e integraram a Missão Arapongas, Paraná.

O resultado após a consultoria do Sebrae-SP foi melhoria de 10% de produtividade e redução de 15% no desperdício de matéria-prima.

Hoje a empresa reduziu um turno de trabalho, o que mostra eficiência. Funcionários são constantemente capacitados e valorizados.

# Escritório Regional **JUNDIAÍ**

Rua 23 de Maio, 41 - Vianelo - Jundiaí - SP  
Fone: (11) 4587-3540 | E-mail: erjundiai@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Adega Castanho



**Cidade:**  
Jundiaí



**Área de atuação:**  
Indústria e Serviços



**Produtos utilizados:**  
Consultorias, missões e cursos



**Gerente:** Alexander Terra Antunes

**Equipe:** Alessandra Consoline Dalforno, Alonso Luiz da Silva, Diego Sinhorini de Oliveira, Eloísa Xavier Couto, Erika Andressa de Souza Silva, Fernando Alves Gama, Fernando Corrêa Queiroz, Lilian Gonçalves Sales, Luciane Quadro, Marcelo da Silva Duarte, Marco Antônio Ramos, Mariana Costa de Oliveira, Paulo Eduardo Figueiredo Freitas, Raquel Frollini Zabotto Chiusoli, Tatiana Carvalho Tromboni, Vadson Bastos do Carmo e Vanessa Carolina de Alcântara César

Em 1968, quando a Adega Castanho abriu suas portas tudo o que o seu proprietário queria era oferecer aos seus clientes bons vinhos. O tempo passou, o vinho foi ficando cada vez melhor e as aspirações da empresa cada vez maiores.



**A fábrica abriu duas lojas e mantém um time de vendas com 22 consultoras distribuindo sua produção.**

Com a curiosidade dos apreciadores da bebida em conhecer o processo de fabricação, a vinícola passou oferecer essa experiência a turistas, criando um novo nicho de mercado, muito explorado pelas grandes vinícolas do Brasil e do mundo.

Ao procurar o Sebrae-SP, o empresário João Leme recebeu o diagnóstico que direcionou as mudanças em seu negócio com foco no turismo.

Participou da missão Venda Nova do Imigrante, onde visitou com outros empresários do setor a tradicional cidade produtora de vinho do Espírito Santo para conhecer boas práticas, tanto na produção quanto na recepção de turistas.

Ao voltar, aplicou melhorias de sinalização, adaptou sua recepção de forma a atender melhor os seus visitantes e a exposição de seus produtos.

O sucesso das melhorias deu origem a um projeto de expansão dos atrativos. Em breve a intenção é instalar um restaurante rural na propriedade, contemplando quem busca um bom vinho com boa gastronomia.

Após participar do Na Medida Marketing do Sebrae-SP, o empresário elabora um plano de ações de divulgação para o ano de 2015. Assim como um bom vinho, a Adega Castanho cuida para que seu negócio fique ainda melhor com o passar dos anos.

# Escritório Regional **MARÍLIA**

Avenida Brasil, 412 - Centro - Marília - SP  
Fone: (14) 3422-5111 | E-mail: [ermarilia@sebraesp.com.br](mailto:ermarilia@sebraesp.com.br)



Gerente: Marcelo Augusto Montagnana

Equipe: Adriana Cirillo Montoro Ramalho, Amanda Alves Laudácio, Ana Cláudia Lobato, Antônio Donizeti Henckes, Arianne Scalise Rocha, Cássio Antônio Gimiliani, Cleonice Cardoso da Silva Souza, Cristiano Regina Ramos de Souza Aguiar, Elton Aquinori Yokomizo, Fabiane Cristina Baldávia Sanches, Francisca Miquelle Siqueira Cardoso, Kellen Cristina de Oliveira, Marcos Massatoshi Takaoaka, Mariana Cinto de Souza, Mariana Gonçalves Ferreira, Natali Batista Conrado, Nélvio Anderson da Cunha Silva, Patrícia Takamori Dorileo, Priscila de Lucas Pinato, Rosendo de Sousa Júnior, Sidney Guermandi Ramalho e Sônia Regina Xavier da Silva

**Nome da empresa:**  
S.O.S. Alergias

**Cidade:**  
Marília

**Área de atuação:**  
Indústria

**Produtos utilizados:**  
Consultorias, Sebraetec,  
Empretec, feiras e eventos

Milhares de pessoas procuram o Sebrae-SP todos os anos para fazer de sua ideia uma oportunidade. Com a empresária Sandra Matunoshita aconteceu algo semelhante. Com problema de alergia e dificuldades em encontrar produtos que não afetassem a sua saúde ela se aprofundou no tema e criou a S.O.S. Alergias, em 2004.



**Hoje os produtos da empresa chegam a muitas cidades paulistas e também a outros Estados do Brasil.**

Rapidamente a empresa ganhou mercado. A demanda pelos produtos da empresa cruzava as fronteiras da cidade de Marília. Logo a fama tomou conta do Estado de São Paulo e de todo Brasil.

Ao procurar o Sebrae-SP, a empreendedora relatou a necessidade de expandir seus negócios. Assim, se utilizou do Sebraetec para produzir em escala, padronização de fachadas, mobiliário, impressos, criação de logomarca e embalagens. Nasceu então a franquia da rede S.O.S. Alergias, que hoje opera com lojas em Piracicaba (SP), São Luís (MA), Porto Velho (RO) e São José do Rio Preto (SP).

A história de sucesso rendeu a Sandra Matunoshita o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios 2013. E

sua relação com o Sebrae-SP é tão próxima que ela fez questão de participar como expositora na Feira do Empreendedor 2014, onde pôde ficar mais próxima de potenciais parceiros. Também cursou o Empretec, reforçando suas características empreendedoras para o desafio de comandar uma empresa em amplo crescimento.

A S.O.S. Alergias espera nos próximos anos seguir o caminho dos seus produtos e estar nas principais cidades brasileiras, chegando até 2019 nas capitais e até 2024, em todos os municípios com 500 mil habitantes.

O desafio mostra que quem se prepara pode buscar metas compatíveis com seus sonhos.

# Escritório Regional OSASCO

Rua Primitiva Vianco, 640 - Centro - Osasco - SP  
Fone: (11) 3682-7100 | E-mail: erosasco@sebraesp.com.br



**Gerente:** Mauro Quereza Janeiro Filho

**Equipe:** Ana Paula Miranda Militão, Ciomialia Aparecida de Medeiros, Cláudia Aparecida de Azevedo, Cláusimara Tallala Gegunes, Dário Bassi Rambelli, Davi de Franca Berne, Diego Smorigo, Eliane Cavalcante Silva, Érika Symone Brazilian Oliveira, Islane Lemos dos Santos, Jane Mary Albinati Malaguti, Juliana Toledo Campos Lima, Kelly Maria Leandro Moura, Luciene Aparecida de Mattos, Marcelo Rodrigues Ulliana, Maria Bernadete dos Santos Leite, Maria Cristina Volpe dos Santos, Patrícia Silva Alves, Rafael Araújo Clemente, Reginaldo de Andrade Santos, Sérgio Luís Ribeiro da Cruz, Sílvia Helena Rodrigues Luchetta, Sylvio Zanelato Filho, Thiago Bueno Ferraz, Vanessa Gomes da Cruz, Viviane Teixeira Ez Zughayar Marin e Washington Luiz de Souza Malta

- Nome da empresa:** Hidroponia Miyayaciki
- Cidade:** Embu-Guaçu
- Área de atuação:** Agronegócio
- Produtos utilizados:** Programa Agrosebrae, eventos e Sebraetec

A necessidade de uma produção eficiente, sustentável e saudável como diferencial de negócio sempre foi o desafio que guiou as ações da empresa Hidroponia Miyayaciki, em Embu-Guaçu.



**Eduardo Miyayaciki conseguiu identificar pontos de desperdício de água e reduzir custos de produção em 90%.**

Se antigamente os agrotóxicos facilitavam a vida do produtor e protegiam o plantio contra pragas, hoje, o mercado consumidor se posicionou de uma outra maneira, valorizando formas de cultivo que priorizem a saúde, se possível, sem o uso de componentes químicos.

Diante desse desafio, o proprietário Eduardo Miyayaciki procurou o Sebrae-SP, com parceria da Coordeanadoria de Assistência Técnica Integral e Secretaria de Agricultura de Embu-Guaçu. Participou de cursos para dinamizar a sua produção e de eventos realizados com foco no agronegócio. Por meio do Sebraetec - Projeto Hidroponia Sustentável, teve acompanhamento para mudar definitivamente a maneira com que lidava com seu negócio.

Assim, identificou pontos de desperdício de água, contribuindo para redução dos custos de produção, e alternativas ao uso de agrotóxicos em 90%. Hoje, a Hipropónia Miyayaciki entrega um produto muito mais sustentável e saudável, fatores muito valorizados.

Após consultoria do Sebrae-SP, passou a agregar valor ao seu produto e buscar novos mercados. Em parceria com a Maurício de Souza Produções lançou a linha de alface do personagem Horaíco, o simpático dinossauro verde das histórias em quadrinhos, voltado para o público infantil. O fato de Eduardo Miyayaciki ter buscado a certificação do Sebraetec foi fator determinante para a realização do negócio.

# Escritório Regional **OURINHOS**

Rua do Expedicionário, 651 - Centro - Ourinhos - SP  
Fone: (14) 3326-4413 | E-mail: erourinhos@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Encantos Decor



**Cidade:**  
Ourinhos



**Área de atuação:**  
Comércio



**Produtos utilizados:**  
Empretec, oficinas e consultorias



**Gerente:** Wilson Nishimura

**Equipe:** Antônio Monteiro Moraes Júnior, Camila da Silva Marques, Carmencita Von Rainer Harbach Peccioli, Cristina Maria dos Santos, Fabiana Cintra Franco, Maria Beatriz Ximenes Zanata, Mateus Buzinhani de Carvalho, Roberta Leal Carlos, Roderic Ken Miyoshi, Simone de Fátima Carvalho Domingos, Vagner Moreno, Vinicius Ferreira Getco e Vitor Alan Martins

A Encantos Decor é uma empresa especializada em papéis de parede, piso vinílico e revestimentos decorativos como tecidos adesivos, rodapés, molduras, entre outras peças no segmento.



**A orientação ajudou a captar empréstimo do BNDES, o que foi muito importante para estruturar o negócio.**

A empresa abriu suas portas no primeiro semestre de 2014. Com poucos meses de vida o empreendedor Diogo Navas resolveu que o melhor para o seu negócio seria contar com a ajuda do Sebrae-SP para impulsionar as vendas.

Assim, o empreendedor resolveu ingressar no Empretec. Também participou da Oficina “Transforme sua ideia em modelo de negócio” e Na Medida “Gestão de pessoas e equipe”.

Por meio da orientação do Seminário de Crédito do Sebrae-SP, que promove a captação de crédito de forma planejada, conseguiu também um investimento do BNDES que foi muito importante para estruturar a empresa.

Porém, foi na parte de networking o grande salto da Encantos Decor.

Convidada para compor o time de empresas que receberiam subsídio do Sebrae-SP para participar da 48ª edição da FAPI (Feira Agropecuária e Industrial de Ourinhos), seu proprietário vislumbrou uma ótima oportunidade para mostrar a qualidade do seu trabalho e se relacionar com novos parceiros.

A notícia boa dessa parceria veio logo após o evento, quando várias conversas iniciadas durante a FAPI foram retomadas em forma de novos negócios.

# Escritório Regional PIRACICABA

Avenida Rui Barbosa, 132 - Vila Rezende - Piracicaba - SP  
Fone: (19) 3434-0600 | E-mail: erpiracicaba@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
DéF Comunicação Visual



**Cidade:**  
Americana



**Área de atuação:**  
Serviços



**Produtos utilizados:**  
Palestras, consultorias  
e oficinas



**Gerente:** Antônio Carlos de Aguiar Ribeiro

**Equipe:** Alan Adilson Tanno, Amanda Cristina de Oliveira Gonçalves, Ana Letícia Rodrigues de Toledo Silva, Anderson dos Santos, Andréa Oliveira Campos, Carlo Eduardo Mercadante Ribeiro de Lima, Cecília Coiado Previato, Daiane Neves Mayer da Cunha, Gisele de Fátima Toledo Paz, Jacqueline Boriam de Oliveira, José Eduardo Soriano, Kelly Eduarda Otoni Mota, Luiz Andia Filho, Maria Ivone Rodrigues, Richard Tavares do Nascimento, Roque Rezende Ribeiro, Silmara Regina de Souza, Sueli Regina Chiaranda e Tatiana Petrin Camargo

A DéF Comunicação sempre foi o sonho da empresária Lucilene de Moraes. Moderna e arrojada no serviço de comunicação visual, sempre achou que seu negócio era promissor. Porém, por pouco não ficou pelo caminho, engrossando as estatísticas de mortalidade nas micro e pequenas empresas.



**As orientações readequaram a empresa: houve aumento do faturamento e novo fôlego para o negócio.**

Sem rumo, a empresária tinha a sensação de que trabalhava demais e a empresa não apresentava os resultados esperados. Procurou o Sebrae-SP quase certa de que a decisão mais racional seria fechar a empresa.

Foi então que a consultoria mudou completamente a cara do negócio. Assistiu a diversas palestras, passou por atendimento individual e ingressou no Na Medida - Gestão de Pessoas e Equipe.

Seguindo as orientações dadas ela reformulou o negócio. Uma readequação das tarefas resultou na divisão de funções entre sócios e colaboradores. A consequência do novo desenho de trabalho

foi o aumento do faturamento, dando novo fôlego para o negócio.

Assim, ficou fácil traçar metas e planejar as ações da empresa. E hoje a DéF conta até com um plano de bonificação por resultados.

Em um comparativo do antes e depois da consultoria do Sebrae-SP vemos duas empresas totalmente diferentes. Se a primeira caminhava para fechar suas portas, agora a motivação chegou a todos os envolvidos com a empresa. A proprietária, antes desiludida, se transformou em uma excelente gestora de pessoal. Ela sabe que para continuar crescendo é preciso melhorar continuamente.

## Escritório Regional PRESIDENTE PRUDENTE

Rua Major Felício Tarabay, 408 - Centro - Presidente Prudente - SP  
Fone: (18) 3222-6891 | E-mail: erpresidenteprudente@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Restaurante do Toninho

**Cidade:**  
Presidente Epitácio

**Área de atuação:**  
Comércio

**Produtos utilizados:**  
Consultorias e participação em programas



**Gerente:** Eduardo Noronha Viana

**Equipe:** Alexandre Lucas BavareSCO Macedo, Cláudia Turri Lourenço, Eliezer Sales Ramos, Elisabete Aparecida da Silva, Fabíola Maria Xavier Gomes de Oliveira Néias, Guilherme Aparecido Soares da Silva, Jéssica Aragão Durval, João Carlos Moreno, José Eduardo Simões dos Santos, Juliana Vioto Machado, Juliane de Souza Dammo, Kate Cidrão, Luciana Oshiro, Paula Cristina Teixeira Pereira, Paulo Alexandre Mungo Balbo, Paulo Roberto da Rocha Ortiz, Rafael da Silva Cordeiro, Roberta Quintas Camara, Rodolfo Antônio Fachiano, Selma Gomes da Luz, Vivian Alves de Almeida Veiga Batista e Wagner Moreira Lopes

O Restaurante do Toninho sempre ofereceu comida caseira, churrasco de qualidade e goza de certa fama na pequena Presidente Epitácio, cidade com 41 mil habitantes.



**Hoje, o restaurante deixa de gastar quase R\$ 2 mil semanais graças à redução do desperdício dos alimentos.**

Apesar da alta rotatividade de clientes, uma correta formação de preço, um bom controle de produção e estoques em níveis compatíveis com o negócio, o Restaurante do Toninho não dava lucro. Quando procurou o Sebrae-SP, Antônio Lima, o proprietário, não sabia o que fazer. Estava farto de trabalhar quase que de graça.

A primeira medida sugerida pelo Sebrae-SP foi auditar a montagem de pratos e marmitas. Ficou constatado que não havia um padrão e durante esse processo perdia quase que 50% de matéria-prima. Outro erro verificado foi no descarte de insumos de alto custo. O desperdício de carnes era muito grande, elevando os custos do restaurante.

Depois de passar pelo Negócio a Negócio e pelos atendimentos do Circuito Turístico Oeste Rios, o empresário capacitou a sua equipe para que todos os funcionários seguissem os novos padrões da linha de montagem de pratos e marmitas.

O impacto nos custos foi imediato. Logo na primeira semana notou-se queda na necessidade de compra. Hoje, o restaurante deixa de gastar quase R\$ 2 mil semanais graças à redução no desperdício dos alimentos.

Ao procurar o Sebrae-SP o empresário Toninho fez muito pelo seu negócio. Os clientes agradecem também, pois ele nunca deixou a qualidade cair e a comida continuou deliciosa.

# Escritório Regional RIBEIRÃO PRETO

Rua Inácio Luiz Pinto, 280 - Alto da Boa Vista - Ribeirão Preto - SP  
Fone: (16) 3621-4050 | E-mail: eribeiraopreto@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Mimi Moda Feminina



**Cidade:**  
Ribeirão Preto



**Área de atuação:**  
Comércio



**Produtos utilizados:**  
Empretec, cursos  
e palestras



**Gerente:** Rodrigo Matos do Carmo

**Equipe:** Adriano Cesar Buzoli, Alessandra da Trindade Lopes, Alexandre Manoel Garcia, Angel Barbosa da Cunha, Barbara Emanuel Panosso Kato, Danielle de Paula, Darcy Paulino Lucca Júnior, Elisângela Doroteu dos Santos, Fabiana David, Fábio Menezes de Souza, Flaviane Tavanti Castilho de Araújo, Flávio Augusto da Silva, Francine Malagutti Molina, João Batista Pereira da Costa, João Paulo Rodrigues Arciprete, Leonardo de Moura Persi, Leonardo Molinar, Marcelo Caetano Oliveira Alves, Mariana Rossatti Molina, Natália de Cássia Monteiro Bosco, Talita Maria Macario Raguazi, Vinícius Agostinho da Nóbrega, Vivian Aparecida Piovani Silva, Wellington de Quadros Praciano de Castro e Wilson Kleiber Paulino

A loja Mimi Moda Feminina é prova de que loja organizada vende mais. O seu ponto no Jardim Irajá parecia ser muito bom para cativar as mulheres que por ali circulavam. Porém, quando procuraram o Sebrae-SP na tentativa de melhorar suas ações de marketing descobriram exatamente o contrário: os problemas começavam no interior da loja.



**Em pouco tempo o fluxo de clientes da loja aumentou e o faturamento cresceu de forma considerável.**

Para os donos da Mimi Moda Feminina, o choque foi grande. Tudo era feito de maneira errada. A vitrine era acanhada e não representava o que realmente a loja oferecia. A iluminação era falha, assim como a disposição de produtos.

As dicas recebidas na palestra “Loja Organizada Vende Mais” foram levadas à risca. Houve alteração no layout interno e fachada da loja, iluminação e vitrine. Até o piso do local recebeu tratamento diferenciado, melhorando o aspecto do ambiente. Animado

com os resultados, o empreendedor Samuel Freitas voltou a focar na comunicação com seus clientes, motivo que o levou a procurar o Sebrae-SP. Desenvolveu um plano de marketing e com a ajuda dos consultores definiu o seu público-alvo.

Em pouco tempo o fluxo de clientes aumentou. No caminho, alguns fornecedores foram trocados, o que melhorou a qualidade dos produtos. Como resultado, em pouco tempo, o faturamento aumentou de forma considerável.

# Escritório Regional **SÃO CARLOS**

Rua XV de Novembro, 1677 - Centro - São Carlos - SP  
Fone: (15) 3224-4342 | E-mail: ersorocaba@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Almir Teixeira de Oliveira



**Cidade:**  
Torrinha



**Área de atuação:**  
Agronegócio



**Produtos utilizados:**  
Produza Fácil, consultorias e palestras



**Gerente:** Paulo Sérgio Cereda

**Equipe:** Alexander Ferreira Lavelli, Alline Flávio Bento Lamartin de Carvalho, Ana Paula Meibach, André Alvarez Malmegrim, Antônio Volante Júnior, Danielle Silva Santos dos Anjos, Danilo Aparecido Serafim Alves, Débora Conceição da Silva, Diego Pereira de Souza, Edio Gilberto Martinelli Júnior, Eduardo Tadeu Rantin, Fábio Augusto Rodrigues de Carvalho, Hugo César Ravagnani Venturelli, Luis Adriano Alves Pinto, Marcílio Farias da Silva, Paola Goulart Rosa e Patrícia Lopes de Oliveira

**Almir Teixeira de Oliveira é agricultor e toda sua família vive em torno do que é produzido em sua propriedade. Esposa, filha e genro trabalham junto com ele em Torrinha, interior de São Paulo. O produtor é usuário do Produza Fácil Agricultura e também da Consultoria na Empresa para Planejamento e Controle da Produção.**



O atendimento no Sebrae-SP mudou os rumos do negócio. O planejamento adequado e a produção escalonada, via Produza Fácil, permitiram que ele se tornasse fornecedor da merenda escolar do município de Torrinha e melhorasse o faturamento ao vender itens como brócolis, couve, alface, cheiro verde, dentre outros, para a Prefeitura. Os conhecimentos das vantagens na área de compras públicas também vieram a partir dos atendimentos obtidos no Sebrae-SP. Este foi o primeiro passo do agricultor.

Já com o negócio mais estruturado, passou a receber a Consultoria na Empresa e inovações foram implementadas.

Oliveira viu nos produtos minimamente processados (processamento mínimo é a transformação de hortaliças in natura, por meio das etapas de pré-seleção, classificação, lavagem, corte, sanitização, enxágüe, centrifugação e embalagem) um bom mercado a ser explorado e reformou um espaço de seu sítio para se adequar à legislação, começar a processar alimentos e vendê-los em bandejas.

Agora já investe no marketing e está fotografando seus produtos, já que pretende criar uma página nas redes sociais para divulgar seu negócio e conquistar novos espaços.

# Escritório Regional **S. J. BOA VISTA**

R. Presidente F. Roosevelt, 110 - Perpétuo Socorro - S. J. da Boa Vista - SP  
Fone: (19) 3622-3166 | E-mail: ersjboavista@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Ideal Qualificação



**Cidade:**  
São João da Boa Vista



**Área de atuação:**  
Serviços



**Produtos utilizados:**  
Consultorias, palestras, eventos e missões empresariais



**Gerente:** Carlos Eduardo Brandino

**Equipe:** Benedito Antônio Albiero, Cláudio Ney D'Angieri Filho, Emerson Aparecido Pelaquim Rabelo, Felipe Gabriel Pedroso Brito, Jorge Davis Magalhães Bueno, José Rui Nogueira, Leonardo Guillard de Paiva Lopes, Luciani Corrêa Matiolo Pavani, Luís Antônio Carvalho Petreca, Marcela Dotta Marcondes, Maurício Piasentin Salvador, Nathalia Dainezi Bozeli, Rafael Trefilho Paulucci, Sirlandei Mariano da Silva, Thalita de Pádua Medeiros e Vanessa Takamori de Souza

Um novo modelo de cursos de capacitação profissional com metodologia inovadora. Foi com esse objetivo que nasceu em 2006 a Ideal Qualificação, empresa da área de serviços educacionais, de São João da Boa Vista.

**A proposta da Ideal: planejamento estratégico eficiente, atendimento de qualidade e respeito aos valores socioambientais.**



Para o proprietário, Newton Gouvea, isso só seria possível com planejamento estratégico eficiente, atendimento de qualidade e respeito aos valores socioambientais. Ele se considera um apaixonado pela possibilidade de transformar informação em conhecimento e consciência crítica.

O diferencial da sua empresa viria do compromisso com a transformação social.

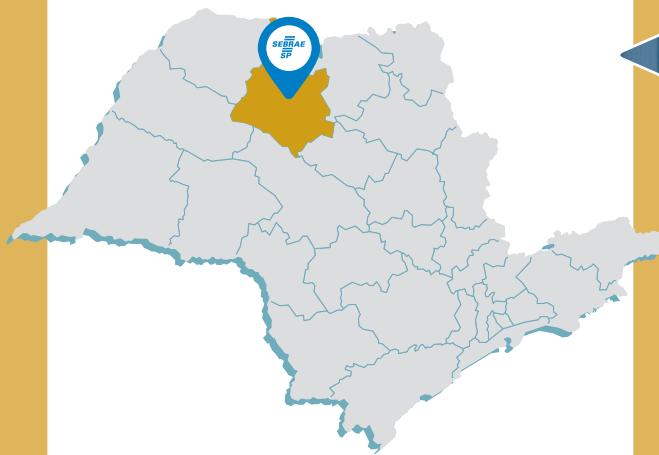
Gouvea conta que começou a planejar a Ideal com um ano de antecedência e nesse período, a primeira providência foi procurar o Sebrae-SP para obter informações para o negócio e poder exercer uma gestão de qualidade. Assim, ele participou

de consultorias, palestras, eventos e missões empresariais e sempre se apoiou nas ferramentas de diagnósticos oferecidos pelo Sebrae-SP. Gouvea ressalta que o auxílio do Sebrae-SP foi fundamental para ele ter confiança no empreendimento.

A busca pela excelência nas práticas administrativas levou a Ideal a ser finalista do Estado de São Paulo no Prêmio MPE Brasil 2011. Em 2012, a empresa sagrou-se vencedora do Prêmio MPE Brasil na categoria serviços. Tais reconhecimentos reafirmaram a credibilidade e contribuíram para a formação de parcerias como a firmada com o Instituto Paulista de Gestão da Qualidade (Ipeg).

# Escritório Regional S. J. RIO PRETO

R. Dr. Presciliano Pinto, 3184 - Jd. Alto Rio Preto - S. J. do Rio Preto - SP  
Fone: (17) 3222-2777 | E-mail: ersjriopreto@sebraesp.com.br



**Gerente:** Marcos José Amancio

**Equipe:** Andrei Vergilio, Artur Shioiti Santos Takesawa, Bianca Araújo Manzanares, Camila Iesi Sobreiro, Camila Mantovan, Cristiane Viude Fernandes Sevilla, Edgard Ferreira dos Santos Neto, Fernanda Liziana Riese, Flávia Andréia Zardini Dutra, Guilherme Nunes Tresso, Hebert Pellegrini Rodrigues, Hervaldo Galvão, João Henrique Cavalcante, Júlio César Lara Ribeiro, Larissa Keiko Miyazaki Moreira, Lidiane Cristina Penha Delsin Gibin, Luciano Solimar Impastaro, Marcelo de Souza Santos, Marcos Aparecido Vieira de Jesus, Nisley Ciacareli, Poliana Esmeriá Barbosa Ferreira, Ricardo Luciano Piovesan, Simone Ribeiro Haduo, Valéria Prado Scott Lobrigatti e Wagner Antônio Jacometi

**Nome da empresa:**  
Madá Pet Show

**Cidade:**  
São José do Rio Preto

**Área de atuação:**  
Serviços

**Produtos utilizados:**  
Palestra Planejando a  
abertura de seu negócio

Juliana Almeida estava insatisfeita com a falta de reconhecimento pelo seu trabalho e com a baixa remuneração que tinha como tosadora de pet shop. Além disso, ela queria fazer as coisas do seu jeito, com liberdade e independência. A solução era ter seu próprio negócio, projeto que ganhou força quando viu que havia mercado para sua ideia: uma pet shop móvel.

**Após consultoria, já está em andamento a proposta de expansão do negócio com a aquisição de outra van.**



Assim nasceu a Madá Pet Show, em São José do Rio Preto. Instalada em uma van, a Madá presta serviço de banho e tosa em domicílio. Segundo Juliana, a comodidade e a qualidade oferecidas são os diferenciais do empreendimento para conquistar a confiança da clientela, em um ramo de concorrência acirrada.

Mas para o empreendimento se tornar realidade, Juliana precisava se preparar e buscou no Sebrae-SP o conhecimento para dar os primeiros passos. Ela participou de palestras para o planejamento da empresa e elaboração do plano de

negócios e teve o acompanhamento de analistas e consultores do Sebrae-SP de São José do Rio Preto. Mesmo após a abertura da pet shop, esse apoio se manteve.

O auxílio foi fundamental para a concretização do sonho. Além disso, Juliana se conscientizou da importância de fazer um bom planejamento e tomar todos os cuidados para uma gestão eficiente, o que tem reflexos diretos no desempenho positivo do empreendimento. Prova disso é que já está em andamento a proposta de expansão do negócio com a aquisição de outra van.

# Escritório Regional **S. J. CAMPOS**

Rua Humaitá, 227/233 - Centro - São José dos Campos - SP  
Fone: (12) 3922-2977 | E-mail: ersjcampos@sebraesp.com.br

+ PAE Caraguatatuba



**Gerente:** José Fabio Tau Junior

**Equipe:** Alexandre Nunes Robazza, Amanda Fernanda dos Santos Inácio, Ana Carla Franco da Silva, Ana Paula Nespolon, Clarisse de Paula Ribas da Costa, Eduardo do Oliveira Ilário, Eduardo Nascimento Jesus, Érica Branco Duarte Mendes, Fabiana Supino, Fábio de Paula Augusto, Gilson Santo Inácio Ribeiro, Janice Ramos de Souza Junqueira, Jardel José Busarello, Júlia Guaragna Wachter, Lídia Leoncio Mota, Lívia da Silva Rodrigues Torres, Luís Guilherme Guerra Sanches, Maria Aparecida de Medeiros, Maria Lúcia Baltazar Cândido, Maruci Smania Flores Scaciotti, Michelle Raimundo dos Santos, Paulo Vitor de Moura Bevilacqua, Rafael de Souza, Rosângela Terezinha F. Campos, Tatiana de Fátima Amorim, Tatiana Sapla da Costa Portela e Wallace e Silva Santos

**Nome da empresa:**  
Florine Chinelo

**Cidade:**  
Caraguatatuba

**Área de atuação:**  
Indústria

**Produtos utilizados:**  
Consultorias em marketing e produção e qualidade

O aviso da prefeitura de Caraguatatuba era claro: se os retalhos de vinil que sobravam da produção de tapetes não tivessem uma destinação adequada - sem poluir o meio ambiente - o alvará de funcionamento da fábrica de Carlos Gasparin seria cassado. As tentativas - sem fins lucrativos - de encaminhar as aparas para recicladores não deram resultado, pois estes alegavam não haver mercado para a reutilização do material. Gasparin se sentia em um beco sem saída.



**A empresa registrou aumento de 160% do volume produzido e reduziu em 100% o desperdício.**

Porém, boas ideias surgem quando menos se espera. Sentado no sofá da sala de sua casa, Gasparin observou um pedaço de vinil ao lado do seu chinelo. Por que não aproveitar o material para fabricar aquele tipo de calçado?

O empresário correu até o Sebrae-SP em Caraguatatuba e lá recebeu a recomendação de patentar o invento. Em 2010 recebeu a patente, registrou a marca, deu nome ao produto, criou logotipo e iniciou a produção dos chinelo. Estava criada a Florine. Gasparin participou de consultorias em marketing e produção e qualidade.

Hoje a Florine desenvolve um programa de sustentabilidade e 100% das sobras são trituradas e reaproveitadas na produção das próprias tiras.

Nessa trajetória com o Sebrae-SP, a Florine registrou aumento de 160% do volume produzido, reduziu em 100% o desperdício reutilizando as sobras na fabricação de tiras, diminuiu o retrabalho, identificou gargalos na sequência de fabricação, mecanizou o processo de aplicação de adesivo e passou a reaproveitar as caixas de papelão para envio de mercadorias aos clientes. Além disso, foram abertas duas lojas próprias da marca.

Os avanços na produção, o posicionamento da marca e os ajustes do controle financeiro foram resultado das consultorias presenciais e remotas do Sebrae-SP. Essas medidas permitiram que os chinelo Florine chegassem a uma série de localidades em todo o Brasil e até a Inglaterra.

# Escritório Regional **SOROCABA**

Avenida General Carneiro, 919 - Cerrado - Sorocaba - SP  
Fone: (15) 3224-4342 | E-mail: ersorocaba@sebraesp.com.br



**Gerente:** Carlos Alberto de Freitas

**Equipe:** Adilson Dorta Mariano, Aldo Batista dos Santos Júnior, Amanda Simon Nunes, Beatriz Martini Hoscoparsky, Bernardete Florense de Proença Bonilha, Bruno Mattos Araújo, Caren Regina Vasconcelos Jacques, Daniela Marques de Oliveira Abdala, Danilo Regis Pacheco, Eduardo Barcinski Flud, Eduardo Tadeu Mantovani, Fabrício Andrade Guilherme, Fabrício Silva de Oliveira, Flávio Palma, Geraldo José Melare, Heloísa Helena Favara, Isabel Janaina Soares, Karina Barreto de Souza, Kelly Pereira de Ávila, Marcelo de Azevedo, Maurício Hiromi Matsumoto, Mirian Cristina Fernandes, Paulo Alves de Moraes Neto, Priscila Rabano Budenberg, Renata Andrade Spezzotto, Sandra Amaral Reis Soares e Sandro Luis Ressio



**Nome da empresa:**  
GP Chocadeiras



**Cidade:**  
Salto



**Área de atuação:**  
Indústria



**Produtos utilizados:**  
Cursos EAD, palestras e consultorias

Toda empresa passa por momentos em que precisa de mudanças para continuar se desenvolvendo e manter-se competitiva no mercado. Com a GP Chocadeiras, de Salto, não foi diferente.



O faturamento aumentou 230%, a margem de lucro cresceu 20%, elevou em 10% o número de clientes e as vendas subiram 6%.

A empresa que fabrica e comercializa chocadeiras necessitava treinar sua equipe de vendas e pós-venda, aproximar-se mais dos clientes e de potenciais clientes por meio da criação de novos canais de interação com seu público. Além disso, faltava adequar o layout e o sistema de produção e estoque e lidar melhor com a sazonalidade. Era preciso ainda reduzir a grande concentração de atividades operacionais que ficava nas mãos de Gerivaldo Pedroso, o dono do empreendimento.

Ao procurar o Sebrae-SP, o empresário recebeu um conjunto de soluções que englobou o treinamento dos funcionários de atendimento ao cliente, criação de perfis em redes sociais e uso delas

para marketing e vendas. Também foi orientado por meio de consultorias, cursos (incluindo de ensino a distância) e palestras, sobre como providenciar melhorias no sistema de produção e estoque, fazer um mapeamento de processos e como tirar de suas costas algumas atividades operacionais. Paralelamente, Pedroso ainda participou de cursos no Senac.

Todas essas providências deram sensíveis resultados: o faturamento aumentou 230%, a margem de lucro cresceu 20%, houve uma elevação de 10% no número de clientes e as vendas subiram 6%.

Os números comprovaram que com auxílio bem direcionado e qualificação, o retorno é sempre positivo.

# Escritório Regional **SUDOESTE PAULISTA**

Rua Arioaldo Queiroz Marques, 100 - Centro - Itapeva - SP  
Fone: (15) 3522-4444 | E-mail: ersudoestepaulista@sebraesp.com.br



- Nome da empresa:**  
Zoeh Moda Íntima
- Cidade:**  
Apiaí
- Área de atuação:**  
Comércio
- Produtos utilizados:**  
Consultorias empresariais  
cursos EAD, palestras,  
Empretec e Sebraetec



**Gerente:** André Luiz Costa

**Equipe:** Adriano Augusto de Souza, Alisson Rezende do Nascimento, Anderson Gomes de Barros, André Silva Scalco, Claudinei dos Santos Fermíno, Eduardo de Souza Galvão, Fernanda Angélica de Barros, Lucimari Campos Benevide, Marcelo Miranda, Nivaldo Sewaybricker, Saniele Ribeiro dos Santos e Waldir Leme dos Santos

A empresária Maria Sheyla Gouveia é um caso que exemplifica o quanto importante é a parceria entre Sebrae-SP e empreendedor desde a concepção do plano de negócio, quando a empresa ainda é apenas um sonho.



**Consultoria de marketing garantiu ativação dos clientes e a criação do site da empresa.**

Em 2008, após participar do Empretec ela decidiu abrir seu negócio, a Zoeh Moda Íntima, focada em lingeries que valorizam o corpo da mulher brasileira.

Maria Sheyla Gouveia percebeu também que era necessário continuar crescendo como gestora. Por isso, jamais deixou de contar com o Sebrae-SP. Além do Empretec, que ela classifica como a experiência que a fez se enxergar como uma empresária, frequentou consultorias empresariais, fez cursos de EAD e participou do Sebraetec.

Inicialmente, a empresa se estabeleceu fabricando peças íntimas femininas e vendendo para uma rede de consultoras de vendas. Hoje, a marca já trabalha com peças infantis, infanto-juvenis e até uma linha masculina.

Com o passar dos anos, a empreendedora observou que era possível ir além da confecção. Depois da fábrica, abriu duas lojas, uma em Apiaí e outra em Itupeva.

De forma inteligente, manteve o seu time de vendas e conta com 22 consultoras para distribuir sua produção.

Graças ao seu trabalho e conhecimento adquirido pela sua proprietária, a Zoeh Modas Íntimas se estabeleceu de forma sustentável. A empreendedora sabe que o caminho para o sucesso deve ser pavimentado com muito planejamento.

No primeiro sinal de dúvida, ela sabe que o Sebrae-SP estará ao seu lado.

# Escritório Regional VALE DO RIBEIRA

Rua José Antônio de Campos, 297 - Centro - Registro - SP  
Fone: (13) 3821-7111 | E-mail: [ervaledoribeira@sebraesp.com.br](mailto:ervaledoribeira@sebraesp.com.br)



**Nome da empresa:**  
Cred Já



**Cidade:**  
Registro



**Área de atuação:**  
Serviços



**Produtos utilizados:**  
Empretec



**Gerente:** Claudia Noemi Gervásio Bilche

**Equipe:** Alaym Rosa Bernardo Borges, André Luiz de Almeida Vitor, Augusto Iago de Carvalho Wolf, Edna Freire de Carvalho, Fernando Marino de Souza, Oswaldo de Almeida Júnior, Regiane Rabelo Batista, Roberto Nunes Pupo e Thiago de Oliveira Rodrigues

A percepção de que poderia oferecer um serviço inédito na região, o de correspondência bancária, levou Jane Campos Duquinha a abrir a Cred Já 11 anos atrás. Ela aproveitou a experiência que tinha no ramo como ex-funcionária de uma financeira para investir no negócio próprio.



Apesar de conhecer a área em que queria atuar, Jane tinha consciênciade que precisava se capacitar para comandar uma empresa, ou seja, necessitava de qualificação que fosse além da parte técnica. Assim, procurou o Sebrae-SP para se preparar adequadamente antes de começar. Ela fez vários cursos na área de gestão e oficinas de qualidade no atendimento. No entanto, o seminário Empretec foi o grande diferencial, afirma. Segundo Jane, o programa fez com que ela mudasse totalmente sua maneira de encarar o empreendedorismo e começasse a pensar e agir

como empresária, delegando responsabilidades. Além disso, ela conta que o Empretec serviu de motivação para voltar a estudar e fazer o curso de tecnóloga em processos gerenciais.

A empresária, que começou com um computador e uma sala alugada, conseguiu consolidar seu negócio no mercado e hoje planeja abrir filiais em outros municípios. Jane tem muito claro que o sucesso só veio com trabalho duro, busca constante por conhecimento - e nesse ponto ela ressalta o apoio do Sebrae-SP - sem expectativas imediatistas.

# Escritório Regional **VOTUPORANGA**

Av. Wilson de Souza Foz, 5137 - VI. Residencial Esther - Votuporanga - SP  
Fone: (17) 3421-8366 | E-mail: [ervotuporanga@sebraesp.com.br](mailto:ervotuporanga@sebraesp.com.br)



**Gerente:** Sergio Ricardo Gromik

**Equipe:** Alessandro Rodrigues Esperdião, Bruno José dos Santos, Camila Brunassi de Araújo, Carla Carina Bussoloti, Carla Valéria Coletti Pessoa, Eliana Cristina Germano, Elke Cristina Teles Ribeiro, Evelise Galbe de Carvalho Nápoli, Guilherme Gustavo Lui, Luís Antônio de Oliveira, Márcio Paulo Ferreira das Neves, Nadya Dayane Martins, Sandro Luís Carbonaro e Viviane Karina Gianlorenço Lui

**Nome da empresa:**  
Centro de Beleza

**Cidade:**  
Votuporanga

**Área de atuação:**  
Serviços

**Produtos utilizados:**  
Consultorias, palestras e participação em eventos

**Marlene Guimarães sempre sonhou em ter seu salão de beleza. Quando adolescente, trabalhou como manicure e aprendeu a tecer cabelos. Em 2009, seu desejo se concretizou ao abrir seu próprio negócio, em Votuporanga.**



**A empresária aprendeu a aproveitar estrategicamente a internet, melhorando o uso do site do seu negócio.**

Marlene recorda que o início não foi fácil. Segundo ela, sem orientação, fazia as coisas por instinto. Mas ao se tornar Microempreendedora Individual (MEI), procurou o apoio do Sebrae-SP e conta que os consultores foram fundamentais para sua vida profissional tomar o rumo certo.

Ela teve consultoria na área de marketing, aprendeu a aproveitar estrategicamente a internet, melhorando o uso do site do seu negócio, e participou de visita à Beauty Fair, a principal feira do setor de beleza, onde conheceu fornecedores e distribuidores.

Hoje, Marlene faz perucas e oferece atendimento personalizado ao lado da filha.

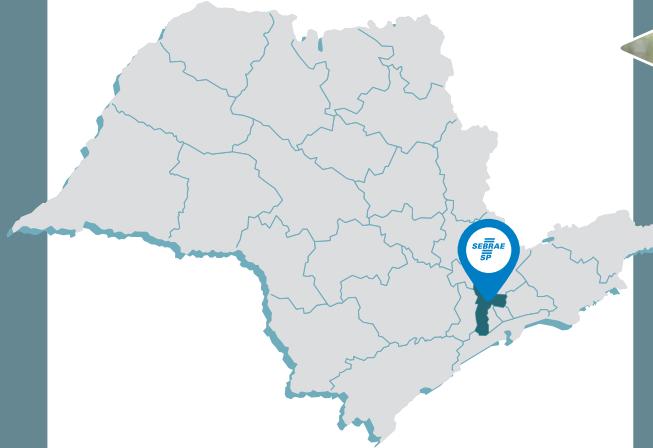
De acordo com a empreendedora, que é professora aposentada, comandar o próprio negócio permitiu a ela ter liberdade e independência para trabalhar e ainda poder ajudar as pessoas.

E foi justamente isso que ela fez: a empresária tem um projeto social em que atende pacientes com câncer, indicadas pela assistente social do Hospital do Câncer de Jales, fornecendo perucas para quem não tem condições de comprar. “Não posso só pensar em focar no lucro; também tenho de lembrar que meu trabalho pode fazer diferença na vida das pessoas”, afirma.

A iniciativa rendeu a Marlene o Prêmio Mulher de Negócios do Sebrae no ano passado na categoria MEI.

# Central de ATENDIMENTO

Rua José Getúlio, 89 - Liberdade - São Paulo - SP  
Fone: 0800 570 0800 | E-mail: faleconosco@sebraesp.com.br



**Nome da empresa:**  
Bar & Barman

**Cidade:**  
São Paulo

**Área de atuação:**  
Serviços

**Produtos utilizados:**  
Consultoria remota e EAD



**Gerente:** Adriana de Barros Rebecchi

**Equipe:** Adriano Augusto Campos, Cristina Gonçalves Nogueira Redis, Davi Jerônimo, Emerson Neves Silva e Santos, Fabiano Akiyoshi Nagamatsu, João Carlos Natal, Luis Claudio de Sousa Pereira, Marcos Francisco Stahl, Silvio Vucinic e Wagner Martinho Correa Paludetto

A empresa Bar & Barman foi criada em 2002 na cidade de São Paulo para fornecer serviços especializados de bar e barman para eventos, festas e casamentos. Em 2011, a proprietária Eliane Donini procurou o Sebrae-SP porque a saúde financeira do empreendimento passara a apresentar sérios problemas e o futuro do negócio estava em perigo.

**A empresária aprendeu a fazer o controle de estoque e acertou as contas da empresa.**



The image shows a woman with long brown hair, smiling, standing next to a white sign. The sign features black silhouettes of hands holding glasses and bottles, with the text "BAR & BARMAN" in large, bold, black letters. In front of the sign, there is a table with various items: a bowl of limes, a bowl of red pepper flakes, a martini glass filled with green garnish, a small cake stand, and several oranges.

Ela acreditava que a decisão de retirar R\$ 300 mil da empresa para a compra de um terreno havia causado um desequilíbrio no fluxo de caixa. Diante desse quadro, o primeiro passo era fazer um raio X da situação da empresa. Eliane foi orientada pela consultoria do Sebrae-SP a colocar em prática medidas de controle, incluindo de estoque.

Iniciou-se então uma série de contatos do Sebrae-SP com a empresária. Não bastasse a dor de cabeça com as finanças, a consultoria do Sebrae-SP conduziu a uma descoberta nada agradável: a Bar & Barman estava sofrendo sistematicamente desvios de produtos de seu estoque por parte de funcionários. Estava aí o verdadeiro motivo do rombo no caixa.

"Por muito tempo pensava que o coração da empresa era o comercial, isso foi um grande erro", afirmou ela. "É no estoque que está o meu dinheiro, é ali que eu tenho lucro ou deixo de ter", concluiu.

A falta de um acompanhamento atento dos procedimentos e ações quase levou a empresa a falir. Além de solucionar o caso de desvio de produtos, o controle de estoque permitiu outras melhorias. Eliane conta que toda semana gastava R\$ 3 mil, em média, só com quebra de copos, que eram alugados. Com a administração precisa desse aspecto, o gasto caiu para R\$ 100. Além disso, reduziu o preço de alguns serviços. Houve a eliminação de desperdício e de compras exageradas o que garantiu maior lucro para a empresa.

Sebrae-SP

**Conselho Deliberativo**

**Presidente**

Alencar Burti (ACSP)

Associação Comercial de São Paulo (ACSP)

Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras (ANPEI)

Banco do Brasil - Diretoria de Distribuição São Paulo - DISAP (BB)

Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo (FAESP)

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FECOMERCIO)

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP)

Fundação Parque Tecnológico de São Carlos (PARQTEC)

Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT)

Agência de Desenvolvimento Paulista (DESENVOLVE-SP)

Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)

Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo (SINDIBANCOS)

Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal (CEF)

**Diretor-superintendente**

Bruno Caetano

**Diretor Técnico**

Ivan Hussni

**Diretor de Administração e Finanças**

Pedro Rubez Jehá

**Diretoria técnica - apoio técnico**

Aline Fogolin

**Unidade Inteligência de Mercado**

Gerente: Eduardo Pugnali Marcos

**Apoio técnico**

Marcelle Carvalho

Marcelo Costa Barros

Patrícia de Mattos Marcelino

Roberto Capisano Filho

**Impressão**

Gráfica Zello



0800 570 0800

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

[radio.sebraesp.com.br](http://radio.sebraesp.com.br)

[facebook.com/sebraesp](https://facebook.com/sebraesp)

[twitter.com/sebraesp](https://twitter.com/sebraesp)

fr

flickr.com/sebraesp

[youtube.com/sebraesaopaulo](https://youtube.com/sebraesaopaulo)