

# Frutas de rara beleza

Coleção recorde de espécies incomuns em Rio Claro dá origem à disputada linha de produtos para cabelo e corpo | **PÁGINA 23**



Sabrina Sartori, sócia da Empório Sartori, criou a companhia para dar continuidade ao trabalho do pai, colecionador de árvores exóticas e, com orientação do Sebrae-SP, já começa o planejamento para exportar



## Olho vivo na produtividade, esse valioso diferencial competitivo

Produzir mais com menos é o sonho de todo empreendedor e pode fazer a diferença entre as MPEs que precisam usar racionalmente os recursos visando melhorar os lucros. Não raro, isso envolve soluções simples, como as que estão sendo implantadas por Luiz Augusto Bonjorno (foto), da APMX

**PÁGINAS 10 E 11**



## Como anda a saúde de seu negócio?

Lançada pelo Sebrae-SP no começo de 2014, a ferramenta Check-up Empresa já ajudou quase 85 mil empresários, como Walter Bottura (foto), de Araraquara, a verificar o que está bom e o que precisa ser aprimorado

**PÁGINAS 12 E 13**

## Atenção com o prazo para entrega da declaração anual

MEIS QUE NÃO APRESENTAREM A DASN-SIMEI ATÉ DIA 31 SERÃO MULTADOS

**PÁGINAS 20 E 21**

## Fique por dentro de inovações que ajudam no dia a dia

CONFIRA AS NOVIDADES TECNOLÓGICAS NA COLUNA EMPRETECH

**PÁGINA 14**



## Novas diretrizes para tempos de incerteza

Canvas facilita gestão e aumenta em 20% o faturamento de Eduardo Gualtieri (foto), proprietário da Convét, de São Carlos, que trabalha com reprodução de bovinos e outros animais de grande porte

**PÁGINA 24**



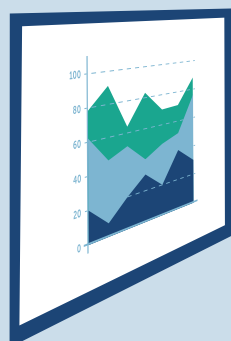
# PRODUTIVIDADE SOLUÇÕES INOVAÇÃO

## EMPREENDEDORISMO PROCESSOS

GESTÃO PLANEJAMENTO NEGÓCIOS ESTRATÉGIA MARKETING PALESTRAS

CURSOS QUALIDADE CAPACITAÇÃO METAS FINANÇAS FÁBRICA

## NOTAS DE SÃO CARLOS E REGIÃO



### EVENTO GRATUITO INSPIRA EMPREENDEDORES A PARTICIPAR DE SEMINÁRIO EXCLUSIVO

O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) voltada para o desenvolvimento da conduta empreendedora e para a identificação de novas oportunidades de negócios, promovida em 34 países. No Brasil, o Empretec é realizado exclusivamente pelo SEBRAE. A palestra de sensibilização é voltada a todos os interessados em organizar e entender melhor o próprio negócio. O evento é gratuito e será realizado no dia 20, às 19h, na Associação Comercial e Industrial de Rio Claro (Acirc), na Rua 3, 1.431 – Centro.

### CURSO PARA COMEÇAR QUALQUER NEGÓCIO DO JEITO CERTO

Um dos momentos mais cruciais para o bom desenvolvimento de um micro ou pequeno negócio vem antes mesmo de abrir as portas. Segundo os especialistas, boa parte dos negócios acaba fechando antes de cinco anos, justamente pela falta de um planejamento cuidadoso anterior. Pensando nisso, o Escritório Regional do Sebrae-SP em São Carlos oferece o **Aprender a Empreender**, com conceitos, entre outros, de mercado e finanças. O curso também traz noções importantes para todos que queiram melhorar o desempenho empresarial. As aulas serão oferecidas entre os dias 25 e 29, às 19h, na Associação Comercial e Industrial de Brotas (Acib), na Praça Amador Simões, 110 – Centro. O evento é gratuito.

### CAPACITAÇÃO PRIORIZA AS ABORDAGENS DO PLANEJAMENTO PARA EVOLUÇÃO CORPORATIVA

A palestra **Empresa organizada tem melhor desempenho** enfatiza a importância do planejamento, da organização e do controle das atividades da empresa, possibilitando aprimorar o setor de gerenciamento. A capacitação é gratuita e será feita no dia 27, às 10h, na Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Araras (Acia), na Rua Tiradentes, 1.316 – Centro.

### FERRAMENTA DE GERENCIAMENTO PERMITE MELHOR GESTÃO DAS MPES

A oficina **Transforme a sua ideia em modelo de negócios** ensina os alunos a utilizar a ferramenta de gerenciamento Canvas, que permite desenvolver modelos de negócio novos com base em nove aspectos: proposta de valor; segmentação de mercado; canais de vendas; relacionamento com clientes; fontes de receitas; recursos e atividades principais; parcerias-chave; e estrutura de custos. O evento será realizado entre os dias 25 e 27, às 19h, na Associação Comercial e Industrial de Descalvado (Acid), na Rua Madre Cecília, 397 B – Centro. O investimento é de R\$ 190.

### SERVIÇO

Escritório Regional do Sebrae-SP em São Carlos  
Rua XV de Novembro, 1.677 – Centro  
(16) 3372-9503 / 0800-570-0800





## NEGÓCIO DENTRO DA PRÓPRIA COMUNIDADE

Quatro em cada dez moradores de favelas sonham em abrir a própria empresa. O resultado integra estudo divulgado pelo instituto Data Favela, com apoio do instituto Data Popular e da Central Única das Favelas (Cufa). O País tem 12,3 milhões de moradores em comunidades e o levantamento apontou que 63% querem ter o negócio dentro da própria favela. Para 35% dos entrevistados, o objetivo é atuar no ramo de alimentação. Outras opções lembradas foram loja de roupa e salão de beleza.

# Orgânicos rentáveis para o corpo e os cabelos

Com inúmeras capacitações do Sebrae-SP, empresária de Rio Claro cria itens de beleza produzidos à base de frutas raras

PROBLEMAS, ÀS VEZES, PODEM ORIGINAR BONS NEGÓCIOS. FOI O CASO DA EMPÉRIO SARTORI, LINHA DE COSMÉTICOS NATURAIS DE RIO CLARO. UM DIA, UM TRATORISTA DESATENTO ARRANCOU UMA TANGERINEIRA RARA DA FAZENDA DO PAI DE SABRINA SARTORI. NA BUSCA POR UM NOVO PÉ DA FRUTA, OUTRAS FORAM SENDO COMPRADAS E, COM O TEMPO, A FAMÍLIA CRIOU UMA DAS MAIORES ÁREAS DE FRUTAS RARAS DO PAÍS, COM MAIS DE DUAS MIL ESPÉCIES DIFERENTES.

PARA CUSTEAR A PLANTAÇÃO, A EMPRESA NASCEU E O ESCRITÓRIO REGIONAL DO SEBRAE-SP EM RIO CLARO ORIENTOU A PROPRIETÁRIA, SABRINA, DESDE O INÍCIO. OS RESULTADOS SÃO COSMÉTICOS PARA CORPO E CABELO DE ALTÍSSIMA QUALIDADE, NOS QUAIS SÃO UTILIZADAS A POLPA E A ESSÊNCIA DE

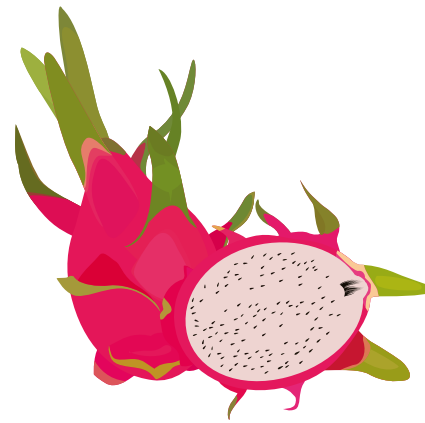
TRÊS ESPÉCIES RARAS: UVAIA, SAPOTI E PITAIA. NA FEIRA DO EMPREENDEDOR, EM FEVEREIRO, O APELO DOS PRODUTOS, QUE SÃO LIVRES DE AGROTÓXICOS, FOI TAMBÉM QUE ATRAIU FILAS DE INTERESSADOS EM REVENDER.

### Por que decidiu empreender?

Porque assumi como missão dar continuidade no trabalho de preservação e divulgação das propriedades das frutas que o meu pai iniciou. Uma das maneiras que encontrei foi criar algo, até então, inexistente no mercado de cosméticos, fazendo uso da produção e levando adiante o nosso sobrenome.

### Quais são os maiores desafios?

Muitos. Um é o fato de ser mulher e jovem. No meu ramo, a sociedade dá



mais credibilidade aos homens. Felizmente, os exemplos de sucesso feminino estão mudando esse paradigma.

### Como foi participar da Feira do Empreendedor 2015?

Minha impressão pode ser resumida em duas palavras: compromisso e oportunidade. As fichas de inscrição para revenda se esgotaram antes do fim da feira. Isso demonstra que os resultados superaram muito nossas melhores expectativas.

### Quais são os próximos passos?

Incluir novas frutas e produtos; obter ganho de escala na produção e nas distribuições nacional e internacional; gerar mais empregos diretos e indiretos; e manter a tradição de pesquisa, desenvolvimento e difusão do conhecimento.

### Como o Sebrae-SP ajudou a sua empresa?

É o meu melhor amigo na jornada do empreendedorismo. Sempre esteve ao meu lado, desde a criação da empresa. Já fiz vários cursos e oficinas oferecidas pelo Sebrae-SP tanto a distância quanto presenciais. Tenho orgulho de dizer que, há cinco anos, fiz minha primeira pergunta ao Sebrae-SP: como abrir uma empresa? No primeiro dia da Feira do Empreendedor, fiz outras: querem a minha marca no exterior? Como posso exportar?



## EU RECOMENDO

“Em primeiro lugar, a tarefa é conversar com algum especialista. Recomendo o Sebrae-SP. Em segundo lugar, definir planejamento que envolva todo o investimento necessário, as metas e o público que pretende atingir. Em terceiro lugar, é estar certo de que empreender não é um estilo de vida. É trabalho duro e nem sempre glamuroso. Por último, é se permitir sonhar, pois tanto sonhar pequeno como sonhar grande dão o mesmo trabalho.”

**Sabrina Sartori, sócia do Empório Sartori, de Rio Claro**

## PALAVRA DO ESPECIALISTA

“Sabrina soube observar o mercado e criar uma necessidade para ele. A criatividade foi essencial para o crescimento do negócio e a primeira ação que deu certo foi criar um item até então inexistente no mercado. A utilização das frutas raras como matéria-prima para a fabricação fez com que os cosméticos ganhassem um sentido diferente dos cosméticos comuns existentes no mercado. É possível valorizar a experiência inovando na forma de fabricação.”

**Hugo Cesar Ravagnani Venturelli, consultor do Escritório Regional do Sebrae-SP em São Carlos**





## NASCIMENTO DE EMPRESAS REGISTRA QUEDA DE 5,9% EM JANEIRO

As dificuldades da economia nacional já se refletem em retração na criação de novos empreendimentos no Brasil. Os dados são do Indicador Serasa Experian de Nascimento de Empresas. O recuo foi de 5,9% em janeiro de 2015, em comparação ao mesmo período de 2014. Foram criadas 150.958 empresas, diante das 160.348 em janeiro do ano passado. Entre as regiões, o Sudeste lidera com 49,7% do total, seguida pelo Nordeste, com 19,6%, e o Sul, com 15,9%. O Centro-Oeste ocupa a quarta posição, com 9,4%, e o Norte em último, com 5,5%.

# Modelo que auxilia expansão dos negócios

Canvas implementa novas práticas em empresa de reprodução animal de São Carlos e permite crescimento de 20% no faturamento

As atuais incertezas do cenário econômico dificultam ainda mais a organização de uma abordagem prática para os empreendedores. Para esse público-alvo, o Escritório Regional do Sebrae-SP em São Carlos organizará em Descalvado, entre os dias 25 e 27, a oficina *Transforme a sua ideia em modelo de negócios*, baseada na metodologia Canvas, conhecida pelo alto potencial de inovação.

O Canvas é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar empreendimentos novos ou existentes. O conceito final é formado com ideias representadas em temas [*confira o quadro Nove Blocos*]. A análise e a visualização do tipo de atuação no mercado permitem que o empresário realize suas operações de uma forma mais segura e concisa, reduzindo a possibilidade de erros ou desordem.

Eduardo Gualtieri é proprietário da Convét, de São Carlos, que trabalha com reprodução de bovinos e outros animais de grande porte há 18 meses. Ele fez a oficina no ano passado, quando estruturava a operação. Com o novo método, o faturamento aumentou 20%. “O Canvas tornou a gestão mais fácil porque criei um mapa de objetivos e metas. A equipe e eu pudemos ter visão global do cenário do segmento do negócio, bem

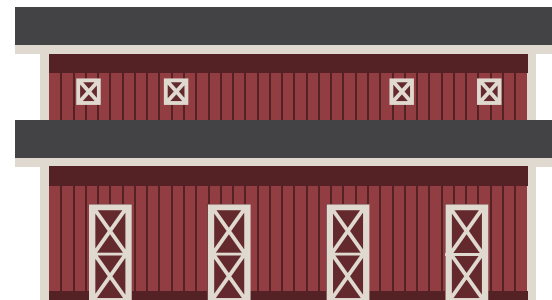
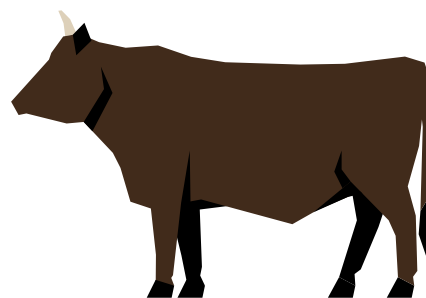


Eduardo Gualtieri, da Convét, fez a oficina no ano passado, quando estruturava a corporação, e comprovou que a ferramenta de planejamento facilita a gestão

## MÉTODO ALINHA CONSCIÊNCIA GLOBAL DA EQUIPE

como interações entre parcerias, novos serviços e riscos”, afirma.

O empresário aponta que sua principal dificuldade antes de realizar a oficina no escritório Regional do Sebrae-SP em São Carlos era explicar objetivos e metas para a equipe e mantê-la atualizada sobre as suas expectativas e diretrizes. “Ganhamos



### NOVE BLOCOS

**Proposta de valor:** o que a empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes;

**Segmento de clientes:** quais segmentos de clientes serão foco da corporação;

**Canais:** como o cliente compra e recebe seu produto e serviço;

**Relacionamento com clientes:** como a companhia se relacionará com cada segmento de cliente;

**Atividade-chave:** quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a proposta de valor;

**Recursos principais:** recursos necessários para realizar as atividades-chave;

**Parcerias principais:** atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e recursos principais adquiridos fora;

**Estrutura de custos:** custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.